



Gründungspotenziale von Menschen mit ausländischen Wurzeln: Entwicklungen, Erfolgsfaktoren, Hemmnisse

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

Kurzfassung
(Vorläufige Ergebnisse)

Autoren:

René Leicht, Stefan Berwing

Institut für Mittelstandsforschung (ifm)

Universität Mannheim

Co-Autoren (Handlungsempfehlungen)

Nadine Förster, Ralf Sänger

Institut für sozialpädagogische Forschung Mainz (ism)



Inhalt

1. Ausgangssituation und Fragestellungen

2. Entwicklung und Struktur von Gründungen und Selbstständigen

- Entwicklung von Selbstständigen insgesamt
- Gewerbliche Gründungen und Liquidationen
- Zusammensetzung der Selbstständigen nach Herkunftsländern
- Qualifikationsstrukturen
- Wirtschaftssektorales Profil

3. Potenzialfelder für migrantische Gründungen

3.1 Ungleichheiten, Chancenstrukturen und Aufholpotenziale

- Motivlagen
→ *Wichtige Triebkraft sind Chancen für sozialen Aufstieg*
- Nachhaltigkeit
→ *Mehr Migrantenunternehmen durch Sicherung ihrer Nachhaltigkeit*
- Frauen
→ *Erhöhung weiblicher Gründungspotenziale*
- Unternehmensübernahmen
→ *Nachholbedarf bei Unternehmensübernahmen*
- Bildung und Wissen
→ *Mehr Gründungen durch mehr Bildung und Wissen*
- Finanzierung
→ *Sicherung der Gründungspotenziale durch sichere Finanzierung*

3.2 Stärkung der Stärken: Nutzen von Resilienz und Migrationserfahrung

- Ad-hoc Gründungen aus dem Ausland
→ *Mehr ad-hoc Gründungen durch Zuwanderung zulassen*
- Geflüchtete
→ *Aus Flucht- und Krisenerfahrung unternehmerisches Potenzial entwickeln*
- Restarter
→ *Vormalige Gründer für neue Gründungen ertüchtigen*

3.3 Stärkung der Stärken: Internationalität, Innovationskraft und spezifisches Wissen

- Internationalität
→ *Transnationale Orientierung und außenwirtschaftliche Aktivitäten fördern*
- Innovationsfähigkeit
→ *Innovative (Team-)Gründungen initiieren und vermehren*

4. Handlungsfelder und Empfehlungen

4.1 Aufholpotenziale mobilisieren und nutzen

4.2 Vorhandene Stärken zusätzlich stärken

1. Ausgangssituation und Fragestellungen

Neue Unternehmen sind eine treibende Kraft für die wirtschaftliche Entwicklung. Allerdings hat das Gründungsgeschehen in Deutschland seit einigen Jahren an Dynamik verloren, wozu unter anderem ein florierender Arbeitsmarkt und eine alternde Gesellschaft beigetragen haben. Jenseits des Schattens zeigt sich jedoch auch Licht. Die Zuwanderung 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.

Der vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie an das Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim¹ vergebene Forschungsauftrag soll daher 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.“

Die Analysen für diese Untersuchung beruhen u.a. auf den Daten des Mikrozensus, auf ifm-eigenen Unternehmensbefragungen sowie auf dem ZEW-Gründungspanel.

2. Entwicklung und Struktur von Gründungen und Selbstständigen

2.1 Entwicklung von Selbstständigen insgesamt

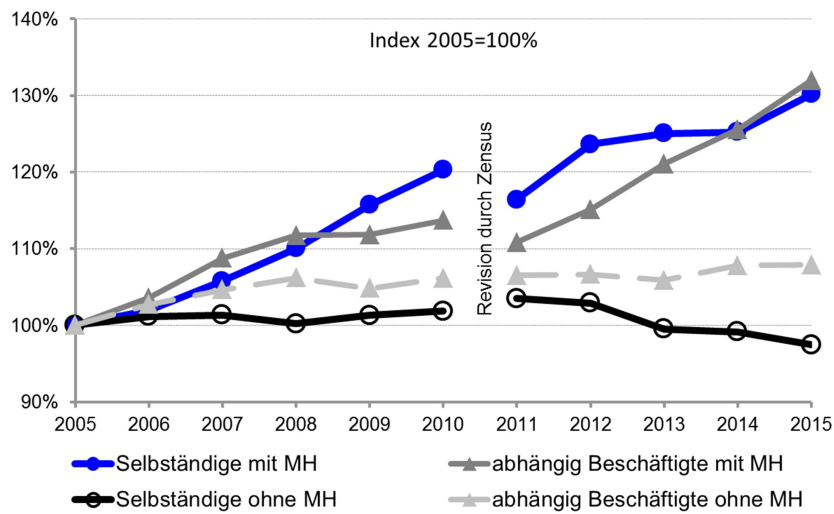
Die Entwicklung der Unternehmenszahl geht mit starken Schwankungen in Form von Gründungen und Liquidationen einher. Diese Zu- und Abströme werden von der amtlichen Statistik nur unzureichend erfasst. Ein zuverlässiger und auch für die Wirtschaftspolitik relevanter Indikator ist jedoch die Entwicklung des **Selbstständigenbestands**. Daran gemessen sind Menschen mit ausländischen Wurzeln äußerst gründungsaktiv: Dem Mikrozensus zufolge hat sich in Deutschland zwischen 2005 und 2015 die Zahl der Selbstständigen **mit Migrationshintergrund** um 171.000 auf 737.000 erhöht.² Dies entspricht einem Zuwachs um 30%, wohingegen die Zahl der Selbstständigen **ohne Migrationshintergrund** im gleichen Zeitraum sogar um 90.000 bzw. um 3% zurückgegangen ist. Durch diese Veränderungen ist mittlerweile jede fünfte bis sechste unternehmerisch engagierte Person ausländischer Herkunft. Am Gründungsboom unter Migrantinnen und Migranten sind Personen mit **ausländischem** Pass geringfügig mehr als die bereits **Einbürgerten** beteiligt. Doch entscheidender als die Staatsangehörigkeit ist die Art der **Migrationserfahrung**. Denn die Gründungsambitionen werden bisher noch kaum durch die Zweite Generation, sondern vor allem durch diejenigen getragen, die in persona zugewandert sind.

Steiler Anstieg migrantischer Selbstständigkeit. Aber eher bei Personen mit eigener Migrationserfahrung. Doch:

¹ In Kooperation mit dem Institut für sozialpädagogische Forschung Mainz (ism).

² 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.

Entwicklung* von Selbstständigen mit und ohne Migrationshintergrund (Index)



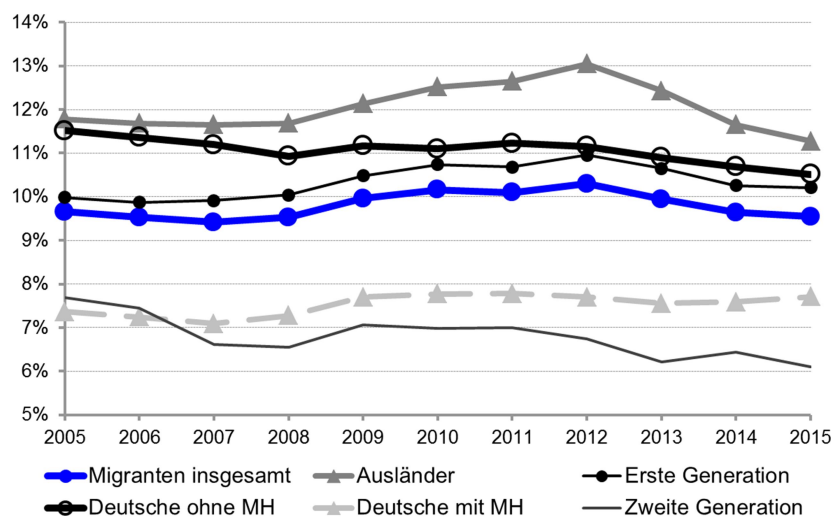
Der florierende Arbeitsmarkt lockt verstärkt in die abhängige Beschäftigung. Dadurch ...

Quelle: Mikrozensus; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim

*) Ab 2011 neue Hochrechnung auf Basis der Zensuserhebung

Der Anstieg migrantischer Selbstständigkeit wird allerdings durch einen starken Zustrom in den Arbeitsmarkt und dabei in die abhängige Beschäftigung flankiert. Dies hat zur Folge, dass sich der Gründungsboom kaum in der **Selbstständigenquote** (als Anteil der Selbstständigen 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 Selbstständigenquote der Herkunftsdeutschen ist ein erster Hinweis darauf, dass Migrantenselbstständigkeit trotz der absoluten Zunahme noch „Luft nach oben“ besitzt.

Entwicklung von Selbstständigenquoten nach dem Migrationsstatus



... sinkt die Selbstständigenquote von Migrantinnen und Migranten und zeigt insgesamt noch „Luft nach oben“.

Quelle: Mikrozensus; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim

Diese Feststellung wird durch das heterogene Muster in der Selbstständigkeitsneigung unterschiedlicher Migrantengruppen unterstrichen: Das größte Aufholpotenzial liegt bei den Nachkommen der Zugewanderten. Die zweite Generation gründet zwar altersbedingt seltener, aber beunruhigend ist, dass deren Selbständigenquote im Zeitverlauf auf 6% abgerutscht ist. Dagegen liegt die Quote unter den Zugewanderten in etwa auf dem Niveau der Herkunftsdeutschen. Migrantinnen und Migranten ohne deutschen Pass zeigen mit einer Quote von 11,3% die stärkste Selbstständigkeitsneigung, wenngleich diese auch hier seit 2012 merklich zurückgegangen ist. Zwar haben sich nach 2012 immer noch 17.000 Personen mit ausländischem Pass selbständig gemacht, aber gleichzeitig haben in diesem Zeitraum 650.000 aus dieser Gruppe eine abhängige Beschäftigung aufgenommen.

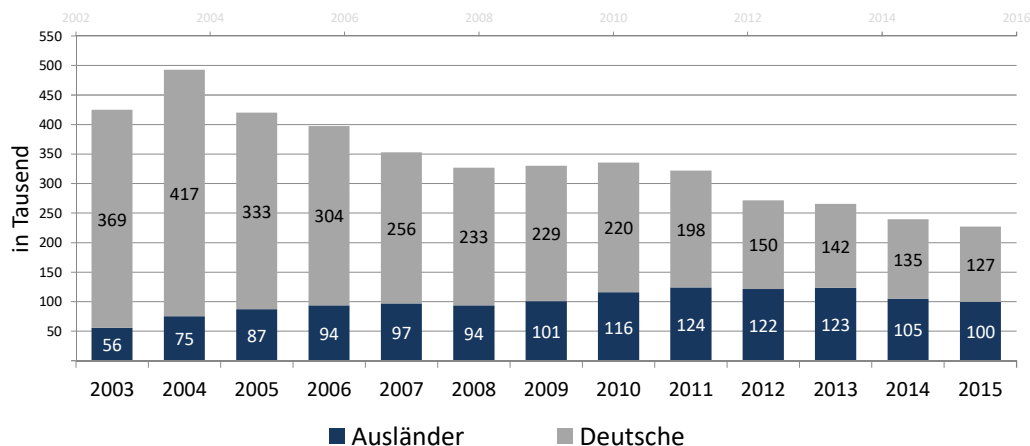
Personen ohne deutschen Pass haben die stärkste Gründungsneigung

2.2 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.³ Der Anteil „ausländischer“ an allen gewerblichen Gründungen ist hierdurch seit 2003 von 13% auf 44% gestiegen.⁴

Fast jede zweite gewerbliche Gründung wird durch eine Ausländerin oder Ausländer gemeldet

Entwicklung gewerblicher Gründungen nach der Staatsangehörigkeit



Nach einer Stagnation Anfang des Jahrzehnts ging nun auch die Zahl der gewerblichen Gründungen bei Ausländerinnen und Ausländern zurück

Quelle: Gewerbeanzeigenstatistik; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim

Zu einem hohen Grad waren die außerordentlich starken Gründungsaktivitäten von Nicht-Deutschen zunächst 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.⁵ Allerdings zei-

³ Ohne Gründungen im Nebenerwerb.

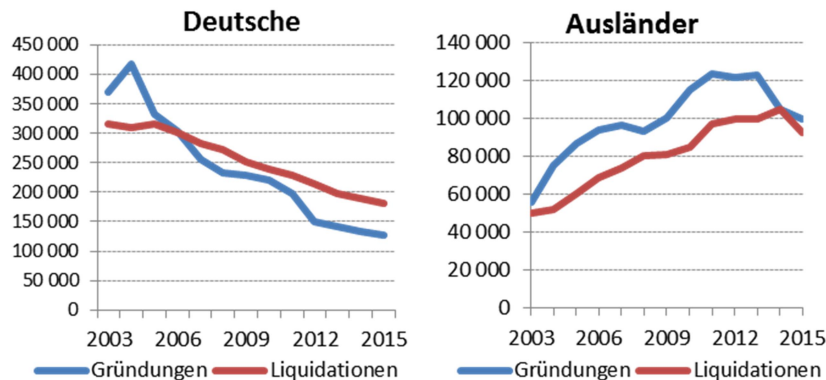
⁴ Eine ähnliche Entwicklung zeigt auch der KfW-Gründungsmonitor, wenngleich dort der Anteil migrantischer Gründungen nur etwas mehr als ein Fünftel ausmacht (Metzger 2016).

⁵ Vgl. auch IfM Bonn (Kay/Günterberg 2015).

gen sowohl die jüngeren Zahlen (nach der rechtlichen Gleichstellung) als auch die Bestandszahlen im Mikrozensus, dass diese Motivlage den Gründungsboom nur kurzfristig bestimmte. Ohnehin sind die im Vergleich zu den Deutschen starken Gründungsaktivitäten gegenwärtig nicht allein durch hohe Zuwanderung zu erklären. Setzt man die Gründungen ins Verhältnis zur jeweiligen Erwerbsbevölkerung, dann geht zwar die **Gründungsquote** unter Ausländerinnen und Ausländern seit 2011 zurück, liegt aber im Jahr 2015 mit 1,3 gewerblichen Gründungen pro 100 Personen noch immer weit vor den Deutschen (0,2 Gründungen).

Auch unter Berücksichtigung des Einflusses wachsender Zuwanderung neigen ausländische Personen weit stärker zum Gründen als Deutsche. Jedoch: ...

Entwicklung gewerblicher Gründungen und Liquidationen



Quelle: Gewerbeanzeigenstatistik; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim

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 Selbstständigkeit wird stärker. Er verlangt, den Fokus in der Förderung mehr als bisher auf Nachhaltigkeit zu richten.

Das hohe Niveau an Gründungen durch ausländische Personen ist durch eine hohe Zahl an Liquidationen bedroht

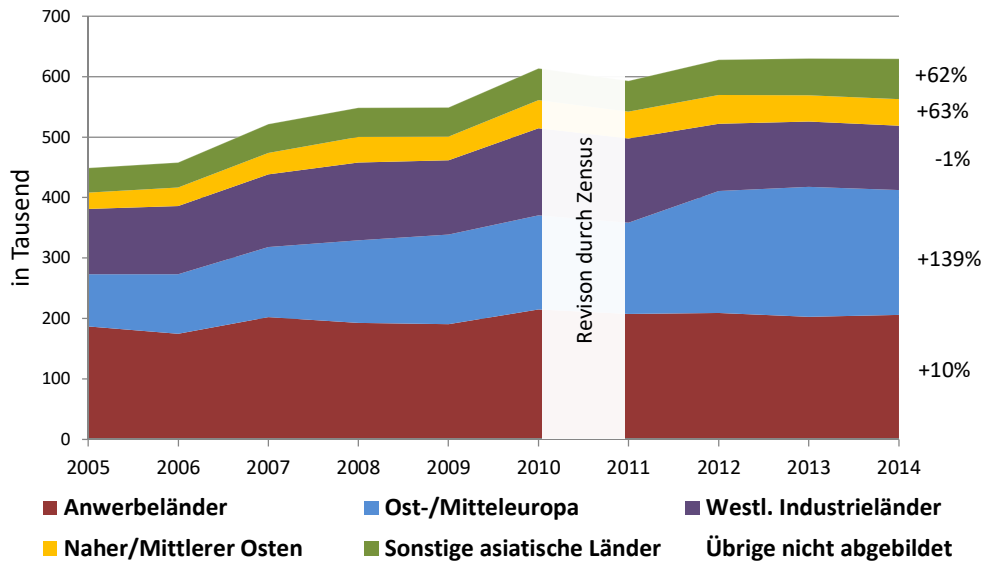
2.3 Zusammensetzung der Selbständigen nach Herkunftsländern

Die Gründungspotenziale und deren Ausschöpfung werden natürlich in hohem Maße durch persönliche Merkmale und damit 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, lässt sich anhand der Qualifikations- und der Branchenstrukturen erkennen.

Analog zum Wandel in der Gesamtstruktur der Zuwanderung – insbesondere durch die EU-Osterweiterung – haben im Zeitverlauf die Selbstständigen 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 Selbstständigen aus den **ost- und mitteleuropäischen** Ländern deutlich gestiegen ist (+120.000 bzw. 139%). Spürbare relative Zuwächse, wengleich auf geringerem Ausgangsniveau, verzeichnen zudem die Selbstständigen 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.

Entwicklung der Selbstständigen nach übergeordneten Herkunftsgruppen

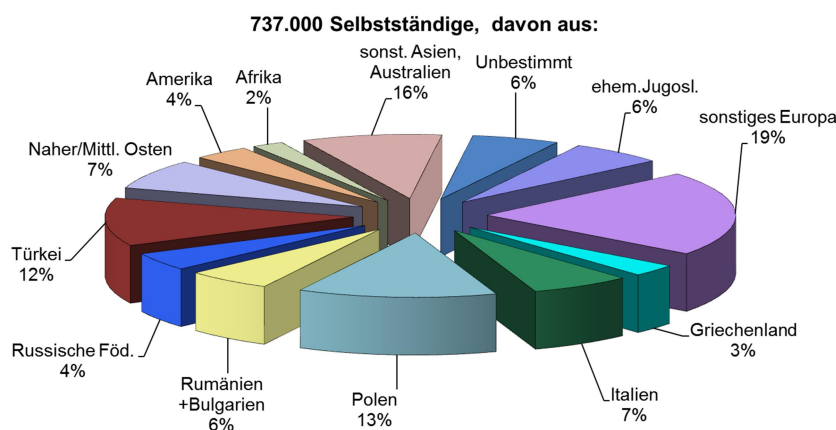


Gründungsboom geht seit der EU-Erweiterung vor allem auf Zuwachs an Selbstständigen aus Ost- und Mitteleuropa zurück.

Quelle: Mikrozensus; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim

Blickt man auf **einzelne Nationalitätengruppen**, dann haben 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 migrantischen 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.

Selbstständige mit Migrationshintergrund nach Herkunftsgruppen 2015



Selbständige aus Polen und der Türkei stellen die beiden größten Gruppen. Aber insgesamt ist Vielfalt an Nationalitäten größer geworden.

Quelle: Mikrozensus; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim

2.4 Qualifikationsstrukturen

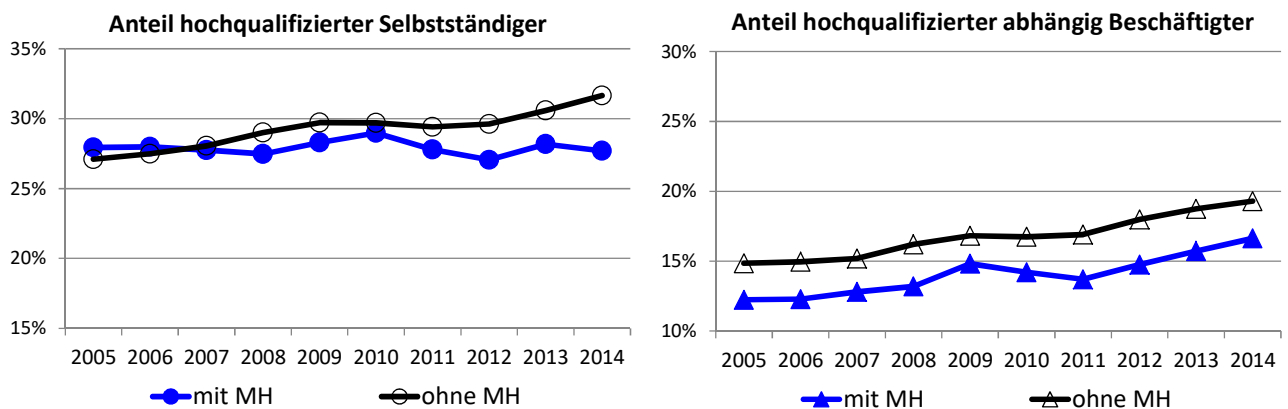
Grundsätzlich lässt sich erkennen, dass die Selbständigen in den allermeisten Herkunftsgruppen durchschnittlich besser gebildet sind als ihre abhängig beschäftigten Pendanten. Insgesamt betrachtet verfügen 28% der Selbständigen über einen **Hoch-**

schul- oder vergleichbaren Berufsabschluss, während dies bei den abhängig Beschäftigten nur auf 17% zutrifft. Dennoch liegt unter den Selbstständigen mit Migrationshintergrund der Anteil Hochqualifizierter noch unter dem Anteil bei den herkunftsideutschen Pendanten (32%). Immerhin jedoch lassen sich innerhalb einzelner Herkunftsgruppen sogar teils deutlich höhere Akademikerquoten finden. Allerdings haben auch 27% der migrantischen Selbstständigen **keinen formal qualifizierenden Abschluss**. Weit weniger als die Herkunftsideutschen weisen Migrantinnen und Migranten einen **Lehr-, Techniker- oder Meisterabschluss** auf (45% gegenüber 62% bei deutschen Selbstständigen), was in Anbetracht der Besonderheit des berufsfachlich strukturierten deutschen Ausbildungssystems sicher wenig verwundert.⁶

Aufmerksamkeit verdient die Beobachtung, dass der Anteil an Hochqualifizierten sowohl unter den migrantischen als auch unter den deutschen Selbstständigen zunächst bis 2010 tendenziell angestiegen ist, seitdem aber beide Entwicklungslinien auseinanderklaffen. D.h. der Anteil **Hochqualifizierter unter den Selbstständigen ausländischer Herkunft** stagniert in jüngerer Zeit, während er bei den Herkunftsideutschen 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.

Anteil der Hochqualifizierten unter den Selbstständigen ausländischer Herkunft stagniert. Er steigt aber bei den abhängig Beschäftigten und den Selbstständigen deutscher Herkunft.

Entwicklung der Anteile von Selbstständigen und abhängig Beschäftigten mit Hochschulabschluss



Quelle: Mikrozensus; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim

Es sind auch eher die **Zugewanderten** als diejenigen der zweiten Generation, die das Qualifikationsniveau stützen. Hinzu kommt, dass ziemlich genau die Hälfte aller Selbstständigen mit Migrationshintergrund ihren berufsqualifizierenden **Abschluss im Ausland** erzielte. Diese Gründerinnen und Gründer weisen im Durchschnitt einen wesentlich höheren Anteil an Hochschulabsolventen und Promovierten auf als diejenigen, die in Deutschland ausgebildet wurden. Dies passt zu der Erkenntnis, dass die Höherqualifizierten in stärkerem Maße mobil sind und sich bei ihrer Karriereplanung öfters als andere international orientieren. Sie bilden also eine zunehmend wichtige Selbstständigengruppe.

Zugewanderte, die ihren Berufsabschluss im Ausland erzielten, sind deutlich besser qualifiziert.

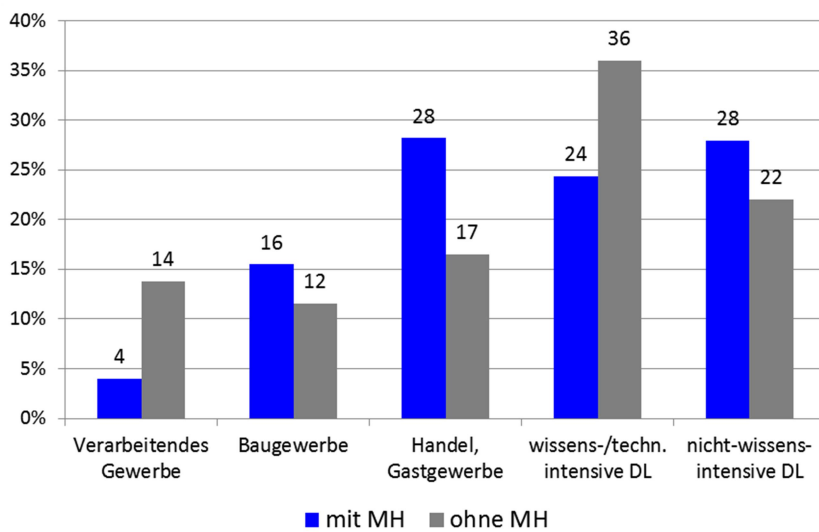
⁶ Unterschiede zeigen sich aber auch bei Anwendung der international vergleichbaren Klassifikation (ISCED).

2.5 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 Selbstständigen 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.

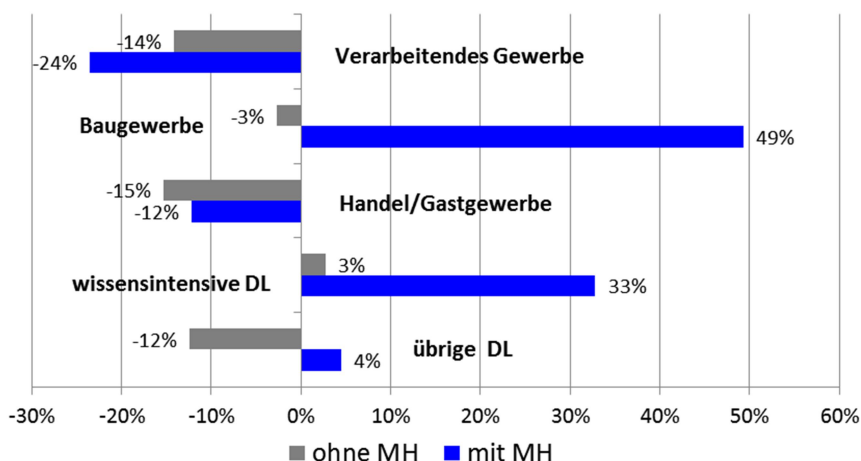
Verteilung von Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen



Branchenstruktur von Selbstständigen mit und ohne Migrationshintergrund unterscheidet sich immer noch beträchtlich.

Quelle: Mikrozensus 2014; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim

Prozentuale Veränderung der Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen 2008-2014



Es zeigt sich eine deutliche Modernisierung des Leistungsspektrums migrantischer Gründungen durch die Zunahme wissensintensiver Dienstleistungen.

Quelle: Mikrozensus 2014; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim

Doch entgegen dem Bild, welches der öffentliche Diskurs von Migrantenunternehmen zeichnet, sind migrantische Gründungen immer weniger auf traditionelle Dienstleistungssegmente, wie etwa das **Gastgewerbe** oder **den Handel**, orientiert. Die Zahl der

Selbstständigen in diesen Bereichen hat sich seit 2008⁷ um 12% und damit in ähnlicher Weise reduziert wie bei den Herkunftsdeutschen. In beiden Gruppen nimmt auch die Bedeutung des **Verarbeitenden Gewerbes**⁸ ab, während die migrantischen Selbstständigen in allen übrigen Bereichen, so auch im Feld der **nicht-wissensintensiven Dienstleistungen** zugelegt haben.

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 von Selbstständigen mit Migrationshintergrund im Beobachtungszeitraum um fast die Hälfte zugenommen. Ganz offensichtlich können sie stärker als die Herkunftsdeutschen (vor allem diejenigen aus Ost- und Mitteleuropa) von dem in den letzten Jahren entfachten Bauboom profitieren. Eine nachholende Aufwärtsentwicklung zeigt sich unter Migrantinnen und Migranten insbesondere im Bereich der **wissensintensiven Dienste**, wo die Zahl der Selbstständigen um ein Drittel angestiegen ist. Auch in den **technologieintensiven Dienstleistungen** zeigt sich ein Zuwachs um rund ein Viertel.⁹ 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.

3. Potenzialfelder für migrantische Gründungen

Die Entwicklung und Struktur von Gründungen und Selbstständigen 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 letzterer in zwei weitere Bereiche) gliedern:

Zunächst kann schon aus den zuvor identifizierten **strukturellen Ungleichheiten** und den damit verbundenen **Schwächen**, z.B. aus der *geringen Gründungsneigung der Zweiten Generation* und der *Eingebürgerten*, ein entsprechendes Aufholpotenzial abgeleitet werden. Auf weitere Potenzialfelder wird im Folgenden hingewiesen.

Vorweg zusammengefasst zählt dazu die Erkenntnis, 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 Selbstständigkeit, 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.

Aufholpotenziale bei migrantischen Gründungen durch die Überwindung von Ungleichheiten mobilisieren

⁷ Mit der Umstellung der Wirtschaftszweigklassifikation ab 2008 sind Vergleiche mit der Situation in vorherigen Jahren nicht mehr möglich.

⁸ In der Grafik einschließlich gewerblicher Landwirtschaft.

⁹ In der Grafik sind wissens- und technologieintensive Dienstleistungen zusammengefasst.

Wo es darum geht, Nachteile zu überwinden, müssen zudem die *Finanzierungsmöglichkeiten* von Migrantengründungen einer Überprüfung unterzogen werden.

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:

Stärkung der Stärken durch ...

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.¹⁰

... Nutzung von Resilienz und Migrationserfahrung und ...

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.

... Fokus auf Internationalität, Innovationskraft und spezifisches Wissen

3.1 Ungleichheiten, Chancenstrukturen und Aufholpotenziale

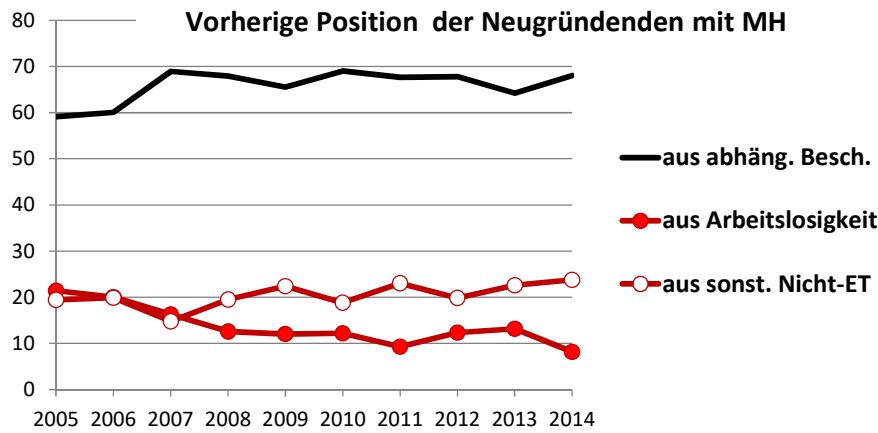
Die Überwindung – oder zumindest die Minderung – von Ungleichheiten im Zugang zu unternehmerischer Selbstständigkeit ist nicht nur von wirtschaftlichem, sondern auch von integrations- und arbeitsmarktpolitischem und damit gesellschaftlichem Interesse. Die in unserer Studie identifizierten Diskrepanzen und Gründungspotenziale bestehen in folgenden Bereichen:

Motivlagen

- Noch 2005, in einer Zeit hoher Arbeitslosigkeit, erfolgte fast jede zweite Gründung 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 startet rund ein Viertel aus ei-

¹⁰ Vgl. auch Di Bella 2015.

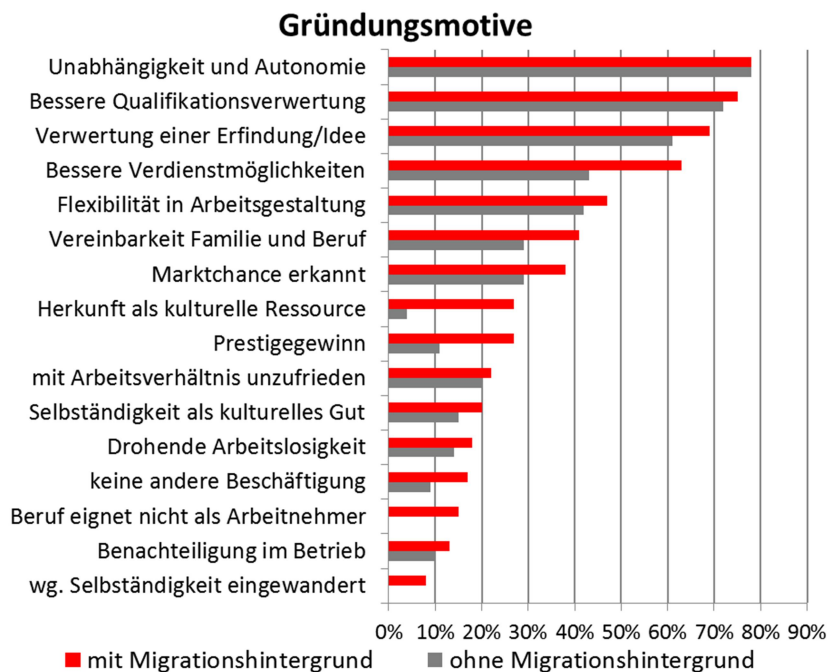
ner anderen Form der Nichtbeschäftigung, so etwa unmittelbar nach einer Ausbildung oder aus einer nicht registrierten Erwerbslosigkeit, in welcher sich bspw. neu Zugewanderte häufig befinden. Dazu zählen auch viele Frauen, die bislang nicht auf dem Arbeitsmarkt in Erscheinung getreten sind.



Quelle: Mikrozensus; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim

- 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 selbstständig arbeitende Migrantinnen und Migranten ein durchschnittlich 40% höheres Nettoeinkommen als die abhängig Beschäftigten erzielen, könnte ggf. auch diejenigen zu einer Gründung motivieren, die sich nicht in der Arbeitslosigkeit, sondern in einem Beschäftigungsverhältnis als Lohnempfänger befinden.

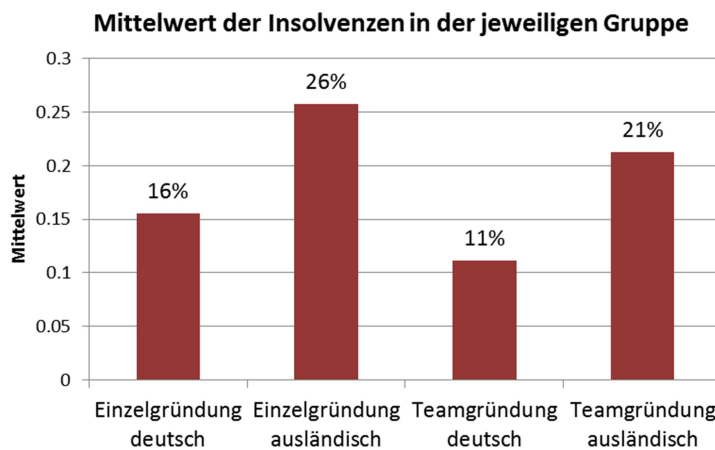
→ Wichtige Triebkraft für Gründungen sind auch weiterhin die Chancen für sozialen Aufstieg



Quelle: ifm-Erhebung „Migrantenunternehmen“, Universität Mannheim

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 Selbstständigenquote (im Bestand) insgesamt dennoch niedriger.
- Zu berücksichtigen ist, dass der Austritt aus dem Markt nicht unbedingt auf einem Scheitern beruhen muss. Nicht wenige Selbstständige 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.



Quelle: ZEW Gründungspanel

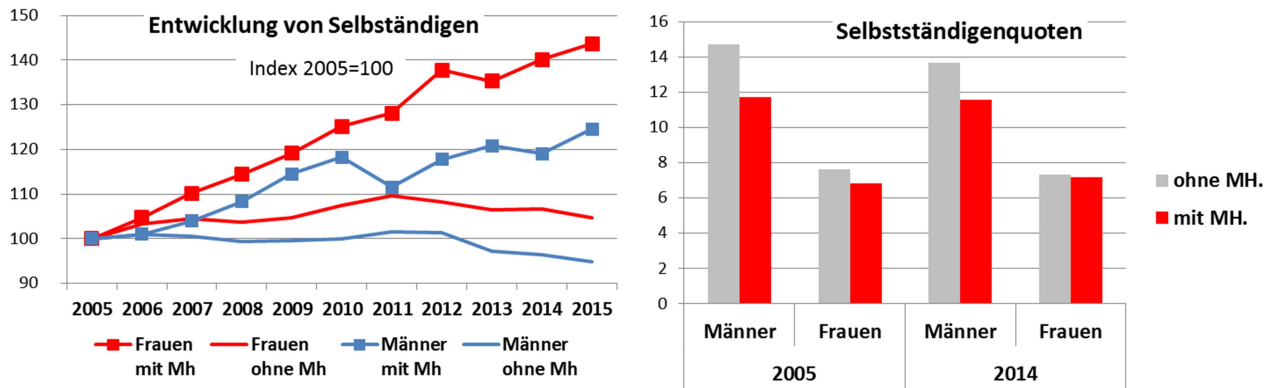
- Fokussiert man daher auf die wirtschaftlich gescheiterten Gründungen, interessieren v.a. diejenigen, die wegen Zahlungsunfähigkeit aus dem Markt ausgeschieden sind. Bemisst man, wie viele der zwischen 2005 bis 2007 gegründeten Unternehmen (mit jeweils höherer wirtschaftlicher Substanz) bis dato insolvent 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.

➔ *Mehr Migrantenunternehmen durch Sicherung ihrer Nachhaltigkeit*

Frauen

- Die Zahl selbstständiger Migrantinnen nimmt spätestens seit 2005 prozentual stärker zu (44%) als die von herkunftsdeutschen Frauen und Männern (4% bzw. -5%).
- Allerdings erfolgt die Aufwärtsentwicklung auf einem geringen Ausgangsniveau: Die Selbstständigenquote von Frauen mit Migrationshintergrund liegt bei 7,1%,¹¹ die ihrer männlichen Pendanten jedoch bei 11,4%. Die Ungleichheit der Geschlechter im Zugang zu beruflicher Selbstständigkeit hat sich im Zeitverlauf nur wenig verändert.

¹¹ Die von herkunftsdeutschen Frauen bei 7,2%.



Quelle: Mikrozensus; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim

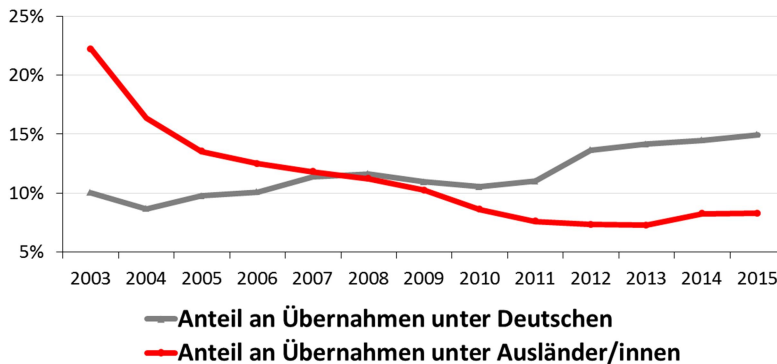
- Auch unter statistischer Kontrolle von Alter, Branche und weiteren Faktoren machen sich migrantische Frauen nur mit halb so hoher Wahrscheinlichkeit wie Männer selbständig. Dies signalisiert ein hohes Aufholpotenzial.
- Besonders geringe Selbständigenquoten erzielen Frauen aus den ehemaligen Anwerbeländern sowie aus Afrika (jeweils 5%), während Migrantinnen aus westlichen Industrieländern sowie aus asiatischen Drittstaaten weit höhere Quoten aufweisen (12%-15%). Allerdings liegen die Quoten unter den Männern jeweils höher.
- Chancen zur Generierung von mehr Frauengründungen ergeben sich durch die gegenüber migrantischen Männern bessere Ausstattung mit Bildungsressourcen (35% gegenüber 26% 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 Selbstständigkeit ist die berufliche Segregation bzw. die geschlechtertypische Berufswahl von Migrantinnen: Der hohe Anteil an Frauenberufen verringert ihre Gründungschancen entscheidend.

→ Erhöhung weiblicher Gründungspotenziale

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.

Gruppenspezifischer Anteil der Übernahmen an jeweiliger Gesamtzahl gewerblicher Gründungen



Quelle: Gewerbeanzeigenstatistik; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim

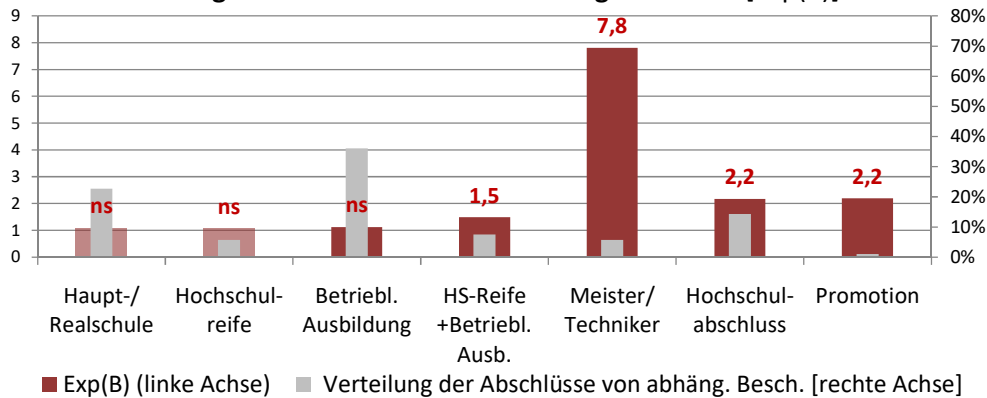
- Allerdings entscheiden sich gründungswillige Migrantinnen und Migranten (auch unter statistischer Kontrolle verschiedenster Einflussgrößen) nur etwa halb so oft wie Personen deutscher Herkunft für eine Unternehmensübernahme. Insbesondere Höhergebildete und Menschen die laut Gründungsmotiv eher Selbstverwirklichung 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.

→ Nachholbedarf bei Unternehmensübernahmen

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 selbstständig machen. Der starke Einfluss von Bildung zeigt sich auch unter Kontrolle weiterer Merkmale (Regressionsanalyse):
- Im Vergleich zu Personen ohne formale Bildung erhöht ein Hochschulabschluss die Chance auf berufliche Selbstständigkeit um das Doppelte (2,2-fache) und ein Techniker-/Meisterabschluss sogar um fast das 8-fache. Hochschulreife zeigt nur einen signifikanten Effekt (1,5-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 Kap. 2.4). Aber immer noch besitzt Selbstständigkeit für Hochgebildete eine vergleichsweise höhere Attraktivität.

Chance auf Selbständigkeit von Migranten mit [...] Bildung im Vergleich zu Personen ohne Bildungsabschluss [Exp(B)]



Quelle: Mikrozensus; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim

Logistische Regression unter Kontrolle sozialer Merkmale; Signifikanzniveau $p < 0.001$ (ns= nicht signifikant)

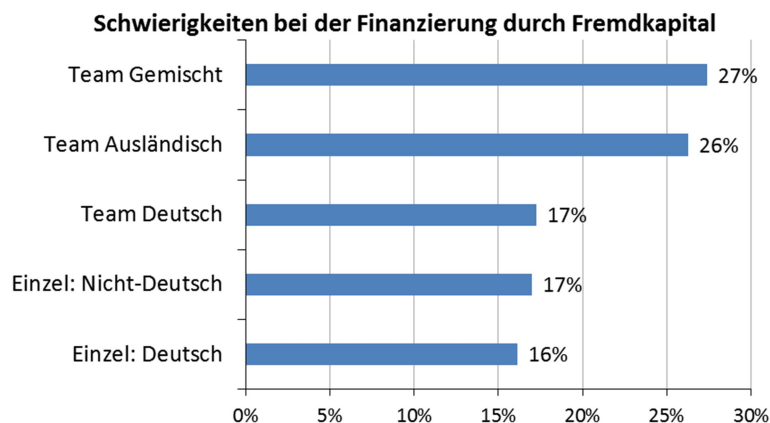
- Insgesamt erfordert dies weitere Anstrengungen, um die Bildungsbeteiligung von Migrantinnen und Migranten – insbesondere der zweiten Generation – zu erhöhen. Dabei sind nicht nur die Anteile an Hochschulabsolventen zu erhöhen, sondern auch berufliche Aufstiegswege zu erleichtern, die über eine betriebliche Ausbildung bis zum Techniker- oder Meisterbrief reichen.

→ Mehr Gründungen durch mehr Bildung und Wissen

Finanzierung

- Der Gründungsfinanzierungsbedarf von Personen ausländischer und deutscher Herkunft unterscheidet sich kaum. Differenzen zeigen sich eher bei den Finanzierungsquellen. Wird Fremdkapital benötigt, so greifen Gründerinnen und Gründer ausländischer Herkunft etwas seltener auf öffentliche Mittel (BA und KfW) und stattdessen leicht häufiger auf das persönliche Umfeld (Freunde, Bekannte) zurück.
- Insgesamt berichten die Nicht-Deutschen nur geringfügig häufiger über Finanzierungsprobleme. Doch dahinter verbirgt sich eine disperse Struktur, 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.
- Teamgründungen weisen gegenüber Einzelgründungen einen höheren Kapitalbedarf auf und klagen häufiger über Schwierigkeiten bei der Fremdfinanzierung. Allerdings treten vermehrt Probleme mit externen Kapitalgebern auf, wenn es sich um Teamgründungen unter Beteiligung einer Person nicht-deutscher Herkunft handelt. Hier besteht Handlungsbedarf, da Teamgründungen besonders innovativ sind (s.u.).

→ Ausschöpfung der Gründungspotenziale durch sichere Finanzierung

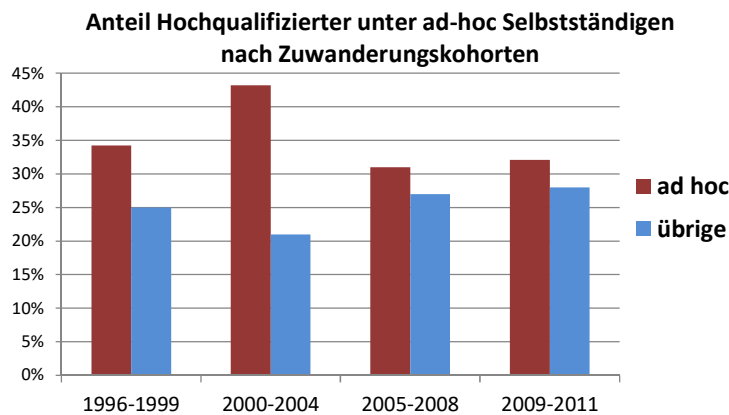


Quelle: ZEW Gründungspanel

3.2 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 verlassen, aber ihre Schaffenskraft dann auch rasch und ohne Umwege anwenden möchten. Dieses Kreativpotenzial gilt es zu nutzen. Unter den „ad-hoc-Selbständigen“ verstehen wir jene Menschen, die relativ schnell bzw. spätestens im Jahr nach der Einwanderung gründen.
- Viele Gründungswillige von außerhalb der EU spüren die Hürden des Aufenthaltsrechts: Zwischen 2004 und 2014 ist die Zahl derjenigen, die sich auf Basis von § 21 AufenthG selbstständig gemacht haben, trotz formaler Vereinfachungen, lediglich von 732 auf 1.781 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. USA und China) lässt darauf schließen, dass viele andere Direktgründer entweder das bei den Ausländerbehörden und Kammern anhängige Prüfungsverfahren meiden, oder auch daran scheitern.



Quelle: Mikrozensus; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim

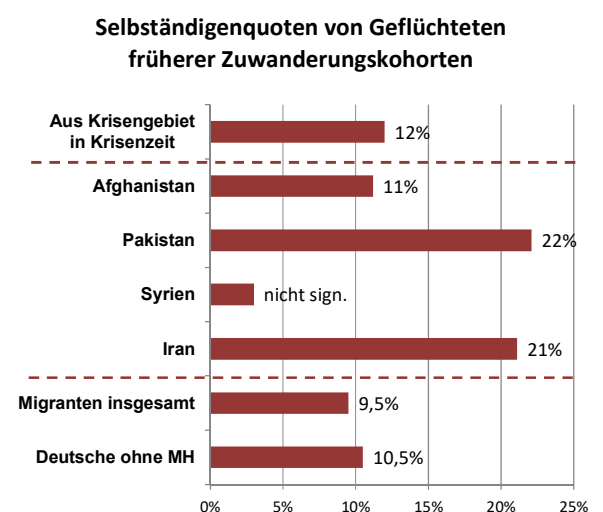
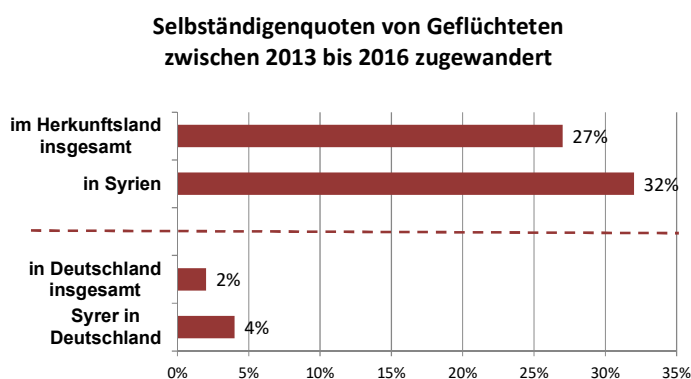
- Einschließlich derjenigen, die im Vorjahr ihrer Gründung aus einem EU-Land eingewandert sind, besitzen ad-hoc-Selbstständige häufiger einen Hochschulabschluss als die „späten Gründer“. Bis zur EU-Erweiterung im Jahr 2004 (nach welcher dann viele Bauhandwerker aus Polen zugewandert waren und das Qualifikationsniveau entsprechend senkten), lag der Anteil Hochqualifizierter zwischen 34% und 43%. In den jüngeren Zuwanderungskohorten finden sich weniger ad-hoc Gründende mit Hochschulabschluss.
- Parallel zur Gesamtentwicklung, in welcher sich Hochgebildete in den letzten Jahren stärker einer abhängigen Beschäftigung zuwenden, nimmt auch unter den ad-hoc-Gründungen die Orientierung auf bauhandwerkliche Bereiche zu und der Anteil der wissens- und technologieintensiven Wirtschaftszweige ab. Hinzu kommt, dass auch der Anteil der ad-hoc gegründeten Unternehmen an allen Migrantenunternehmen mit rund 2% tendenziell rückläufig ist.

→ Mehr Ad-hoc-Gründungen aus dem Ausland zulassen

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.¹² Unter Syrern war dies sogar bei einem Drittel (32%) der Fall. Dies ist auch eine gute Voraussetzung für die Arbeitsmarktintegration insgesamt, denn die ehemals Selbstständigen weisen eine längere Berufserfahrung als diejenigen anderer Erwerbsgruppen auf.
- Die hohe Zahl an ehemaligen Selbstständigen 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“ (Syrer 4%).
- 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 Selbstständigenquote 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 Selbstständigkeitsneigung besitzen diejenigen, die vor längerer Zeit bspw. aus dem Iran oder Pakistan geflüchtet sind. (Der Zahlenwert für Syrern ist im Mikrozensus nicht signifikant.)
- Natürlich sind die unternehmerischen Ambitionen bestimmter Gruppen nicht allein auf Fluchterfahrung zurückzuführen, sondern unterliegen weiteren Kontextfaktoren. Doch auch bei mehrdimensionaler Betrachtung bleibt der Einfluss von Fluchterfahrung signifikant, wengleich sich ein Teil des Zusammenhangs aus der relativ hohen Bildung der länger ansässigen „Fluchtgruppen“ erklärt.
- Die Analyse zeigt ferner, dass sich weibliche Geflüchtete und diejenigen, die in Ostdeutschland leben, in deutlich geringerem Maße selbstständig machen.

→ Aus Flucht- und Krisenerfahrung unternehmerisches Potenzial entwickeln

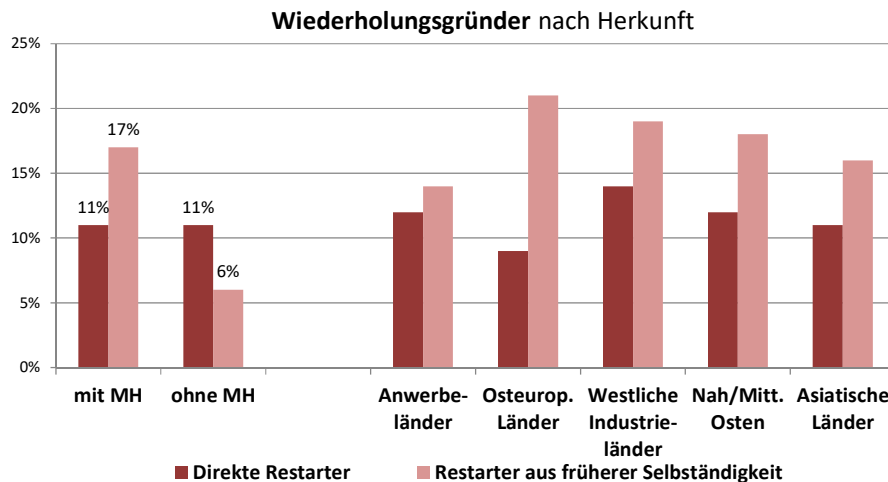


Quellen: a) IAB-BAMF-SOEP-Befragung b) Mikrozensus 2014/2015; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim

¹² IAB-BAMF-SOEP-Befragung von Geflüchteten (Vallizadeh et al. 2016).

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 selbstständig waren – und bspw. zwischendrin abhängig beschäftigt oder aber zuvor im Herkunftsland unternehmerisch tätig waren.



Quelle: ifm-Erhebung „Migrantenunternehmen“, Universität Mannheim

- Unter allen migrantischen Gründern sind es 17%, die früher schon mal selbstständig waren und dann nach einem Umweg nochmals neu gestartet sind. Dies ist bei nur 6% der Deutschen der Fall. Restarter aus einer früheren Selbstständigkeit finden sich überproportional häufig unter denjenigen aus Mittel- und Osteuropa, aus den Westlichen Industrieländern, aber auch aus dem Nahen und Mittleren Osten.

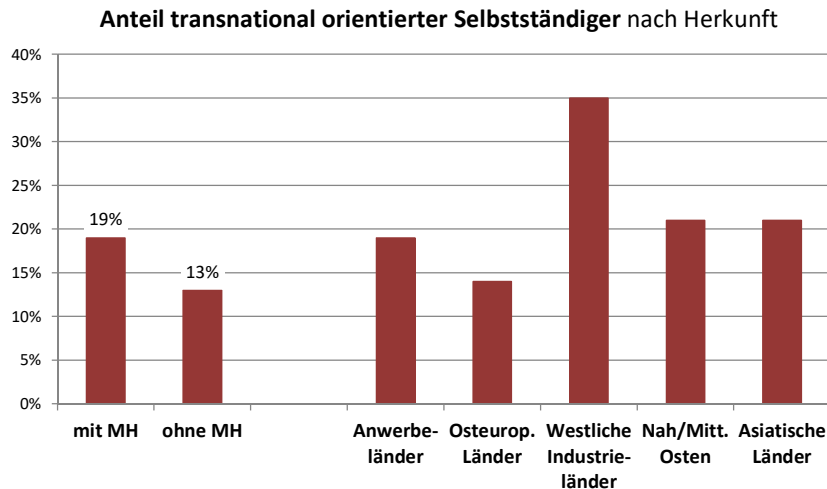
→ *Vormalige Gründer zu einem neuen Versuch ertüchtigen*

3.3 Stärkung der Stärken: Internationalität, Innovationskraft und spezifisches Wissen

Internationalität

- Das Feld migrantischer Gründungen wird seit geraumer Zeit um den neuen Typus der „transnationalen“ Selbstständigen 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 Selbstständigen 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 Selbstständigen ohne Migrationshintergrund ist dies nur bei 13% der Fall. Die

unter Migrantinnen und Migranten höheren Anteile resultieren v.a. aus den Aktivitäten der Selbstständigen aus den westlichen Industrieländern, dem Nahen und Mittleren Osten sowie aus sonstigen asiatischen Ländern.



Quelle: ifm-Erhebung „Migrantenunternehmen“, Universität Mannheim

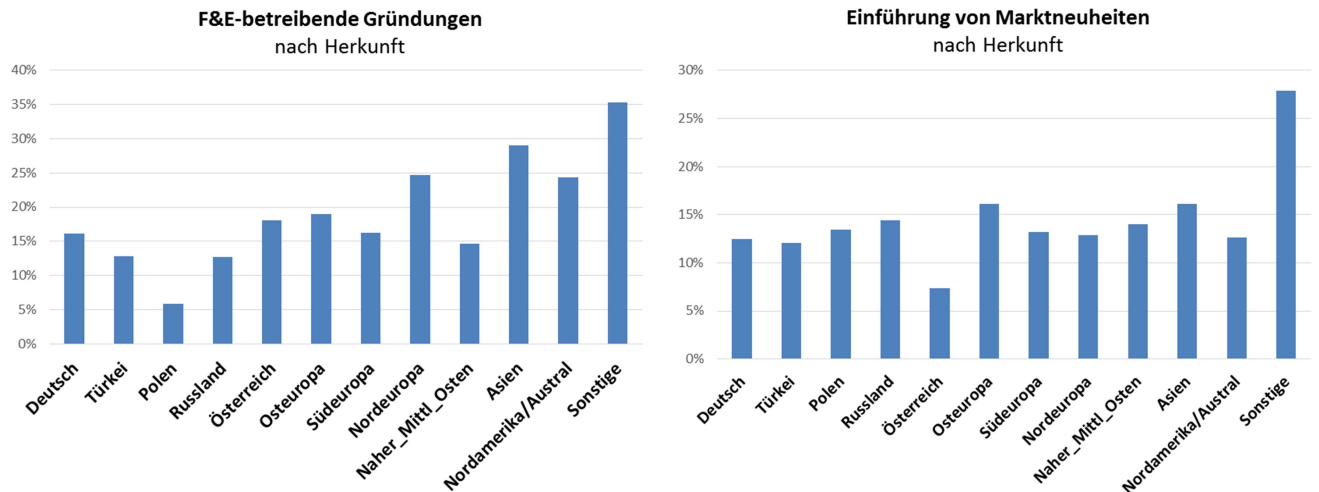
- Die transnational orientierten Selbstständigen unterscheiden sich von den eher binnenwirtschaftlich ausgerichteten Selbstständigen v.a. darin, dass sie im Durchschnitt wesentlich höher gebildet und häufiger im Handel zu finden sind. Ferner führen sie, gemessen an der Beschäftigtenzahl und dem Betriebsalter, etwas erfolgreichere Unternehmen.

→ *Transnationale Orientierung und außenwirtschaftliche Aktivitäten fördern*

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 auch Erfindungen generieren, Patente anmelden, F&E betreiben, Wissenschaftler beschäftigen, Produkte und Prozesse verbessern 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.¹³ 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 FuE-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.

¹³ Bei diesen Befunden ist zu berücksichtigen, dass die Daten des ZEW-Gründungspanels vorwiegend Unternehmen mit wirtschaftlicher Substanz erfassen.



Quelle: ZEW Gründungspanel

- Durch eine grobe Unterteilung der Start-ups nach solcher 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 Gründerteams zu einem höheren Innovationsoutput. Dies deckt sich mit der Erkenntnis, dass „Diversity“ in der Personalbesetzung von Unternehmen die Kreativität und Produktivität erhöht.

→ *Innovative (Team-) Gründungen initiieren und vermehren*

4. Handlungsfelder und Empfehlungen

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 gestärkt** 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 Unter-

suchungsergebnisse lassen den bislang diskutierten Handlungsbedarf in einem teilweise veränderten Licht erscheinen. Hierfür gibt es 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 von Migrantengründungen. Dies sind wichtige Politikinstrumente und wesentliche Anforderungen an Beratungshandeln. Wir haben diese „Standards“ auch in dieser Studie aufgegriffen, ihnen aber nicht den gleichen Platz wie sonst eingeräumt, da viele dieser Empfehlungen zwischenzeitlich zumindest Eingang in regionale Projekte gefunden haben. Wenngleich eine flächendeckende Diffusion und Institutionalisierung dieser Konzepte noch fehlt haben wir denjenigen Handlungsfeldern mehr Raum gegeben, die sich aus der jüngeren Entwicklung bzw. den veränderten Strukturen ableiten lassen.

4.1 Aufholpotenziale mobilisieren und nutzen

Beratungs- und Unterstützungsstrukturen

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 migrationssensibler 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.

Bisheriges Wissen und Erfahrungen nutzen und verstetigen

Zielgruppenspezifische und bedarfsgerechte Unterstützungsstruktur für die Gründungsförderung und Unternehmenssicherung schaffen

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. Deshalb sollte die interkulturelle Kompetenz durch Informationen über die Leistungsfähigkeit und die Potenziale der Migrantenökonomie ergänzt bzw. gestärkt werden und dadurch in die Beratungsarbeit wirken.

Selbstständigkeit als Möglichkeit der beruflichen und gesellschaftlichen Integration ins Bewusstsein rücken.

Die bestehenden Angebote und Instrumente der Bundesagentur für Arbeit zur Vorbereitung und Unterstützung einer selbständigen Tätigkeit sollten vermehrt genutzt und als gleichwertiges Mittel der Arbeitsmarktintegration akzeptiert werden. Diese müssen jedoch stärker an den Bedarfen migrantischer Zielgruppen ausgerichtet und entsprechend optimiert werden.

Wiederbelebung und zielgruppenspezifische Optimierung von arbeitsmarktpolitischen Instrumenten

Bildung und Wissen

Die wichtigste individuelle Ressource, die sozialen Aufstieg und Integration ermöglicht, 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 Selbstständigkeit sind, würde eine Verbesserung des Qualifikationsniveaus mittelfristig zu einem weiteren Anstieg der Selbständigenquoten unter Migranten und Migrantinnen führen. Starke Effekte gehen allem von der betrieblichen Aufstiegsfortbildung (Techniker, Meister), nicht nur, aber auch im Handwerk aus.

Anstrengungen zur Reduzierung ungleicher Bildungschancen erhöhen

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 Selbstständigkeit, 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. 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.

Möglichkeiten für Aufbauqualifikation bei Teilanerkennung von Abschlüssen schaffen

Auch wenn Selbstständige besser ausgebildet sind als abhängig Beschäftigte, zeigt sich in einigen Gruppen ein erheblicher Qualifizierungsbedarf. Daher sollten selbstständige Migranten und Migrantinnen verstärkt in den Fokus beruflicher Weiterbildung rücken, insbesondere wenn es sich um Arbeitgeberselbstständige handelt, da die Führungskräfte als Bildungsmultiplikatoren auf ihre Beschäftigten wirken.

Berufliche Weiterbildung für migrantische Selbstständige stärken

Weibliche Gründungspotenziale

So wie Bildungsinvestitionen einen längeren Vorlauf erfordern, müssen auch Maßnahmen zur Verringerung des Gender-Gap in der Selbstständigkeit 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 Selbstständigkeit. Vor allem bei geflüchteten Frauen sind Maßnahmen, die schnell in den Arbeitsmarkt führen, längerfristig gleichzeitig gründungsfördernd.

Erweiterung des Berufswahlspektrums und Erhöhung der Erwerbsbeteiligung von Migrantinnen

Selbstständige Migrantinnen weisen aufgrund ihrer gegenüber Männern höheren formalen Bildung ein vielversprechendes Entwicklungspotenzial auf. Mentoring-Programme (wie das BMFSFJ-geförderte Projekt „MIGRANTINNEN gründen“) sensibilisieren und motivieren durch Leitbilder und bieten durch Beratung und enges Coaching Zugang zu gründungsrelevantem Wissen und Qualifikationen.

*Gründungsmentoring
für Migrantinnen*

Unternehmensübernahmen

In Anbetracht der hohen Zahl an Unternehmen, die mangels Nachfolger gänzlich vom Markt verschwinden, sollten migrantische Gründer und Gründerinnen 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 eine attraktive Übernehmergruppe nahezubringen (wie z.B. Projekt ICON in Berlin).

*Sensibilisierung, um
Migranten als potenzielle
Nachfolger ins Blickfeld
rücken*

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 gilt es Gründer und Gründerinnen mit Migrationshintergrund stärker in die Auswahl mit einzubeziehen.

*Migrantische Nachfolger
und Übergeber
zusammenbringen*

Eine Übernahme kann ein konfliktreicher Prozess sein, da die Übergeber oft emotional mit ihren Unternehmen verbunden sind. Hier gilt es, rationale Erwägungen bei der Übernehmerauswahl zu stärken. Dies kann auch möglichen Vorurteilen gegenüber migrantischen Übernehmern entgegenwirken.

*Objektive Kriterien für
Nachfolgerauswahl
stärken*

Finanzierung

Die Finanzierung gilt sowohl bei Übernahmen als auch bei Neugründungen als eine zentrale Herausforderung, der sich einzelne Gruppen in unterschiedlich starkem Maß stellen müssen. Vor allem diejenigen aus der Türkei, aus Ost- und Südeuropa klagen über größere Probleme im Zugang zu Krediten.

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. Migrantische Gründungen scheitern zudem oftmals nicht nur am Zugang zu Fremdkapital, sondern auch am Zugang zu relevanten Kreditinformationen.

*Verständliches und
transparentes Mikro-
kreditprogramm*

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

*Nutzung vorhandener
Arbeitsmarktinstrumente
zur Finanzierung*

Unternehmens (§ 16c SGB II). Diese Ermessensleistungen sollten im Sinne der Hebung von Gründungspotentialen ausgelegt werden.

4.2 Vorhandene Stärken zusätzlich 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.

Ad-Hoc Gründungen aus dem Ausland

Soweit es in Deutschland Phasen erwünschter Zuwanderung gab, waren bisher eher Menschen gesucht, die bereit sind, ihre Arbeitskraft an Unternehmen zu verkaufen, und weniger solche, die ein Unternehmen gründen. Diese Tendenz muss grundsätzlich umgekehrt werden. Ein großes unternehmerisches Potenzial liegt bei sogenannten Ad hoc Gründungen, also bei Personen, welche schon vor oder unmittelbar nach der Einwanderung nach Deutschland gründen. Um dieses Potenzial zu vergrößern müssen Eingewanderte sowie auch solche mit Zuwanderungsabsichten, frühzeitig über die Möglichkeiten eines unternehmerischen Engagements in Deutschland informieren werden. Dazu 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). Parallel ist über ein Auslandsmarketing für bereits vorhandene Informations- und Beratungsportale nachzudenken (z.B. www.wir-gruenden-in-deutschland.de).

Deutschland als Gründungsstandort für Personen aus Nicht-EU-Ländern sowie für aus dem Ausland startende Gründer attraktiver gestalten

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.

Selbständigkeit als Bleibeperspektive für Hochgebildete aus Nicht-EU-Staaten stärken

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.

Adäquate Verwaltungsvorschriften zur gründungsfreundlicheren Auslegung des Aufenthaltsrechts

Geflüchtete

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 In-

Geflüchtete schneller in den Arbeitsmarkt integrieren und Gründungspläne als Alternative unterstützen

tegration. Vor diesem Hintergrund sollte auch der Weg in die Selbstständigkeit 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 hohe Gründungsneigungen zeitnah und direkt mit einem niedrighschwelligem 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 Gepflogenheiten u.a.) von Geflüchteten gerecht werden und Maßnahmen wie z.B. Kompetenzfeststellungsinstrumente oder Seminare qualitativ weiterentwickelt werden.

Maßnahmen an Bedarfe von Geflüchteten anpassen und qualitativ weiterentwickeln

Restarter

Die Zuwanderung nach Deutschland sowie die Pluralisierung und Hybridisierung der Erwerbsverläufe werden längerfristig zu einem veränderten Verständnis der Begriffe „Gründung“ und „Selbstständigkeit“ führen – und dies umso mehr, je mehr Migrantinnen und Migranten gründen. Vor diesem Hintergrund ist auch die Forderung zu verstehen, die Gründungskultur in Deutschland müsse durch eine „Kultur des Scheiterns“ flankiert werden. Migrantenökonomien zeichnen sich durch hohe Gründungs- und Schließungsraten aus und zudem ist hier auch der Anteil der „Serien-“, bzw. Mehrfachgründer besonders hoch. So muss auch bei den gründungsunterstützenden Institutionen vermehrt ins Bewusstsein rücken, dass nicht jede Liquidation mit einem Scheitern gleichkommt, zumal diese häufig auch gezielt vorgenommen werden. Migrantische Gründungen reagieren oft schnell auf Markttrends und dadurch entstehende Gewinnchancen. Genauso schnell reagieren sie aber auch auf die Abschwächung von Trends und ausbleibende Gewinne. Oft wird daher keine Existenz gegründet, sondern eine Gewinnchance genutzt. Diesbezüglich sollten Gründungsberatungseinrichtungen, aber auch Finanzierungsinstitutionen, bei der Bewertung von Businessplänen entsprechend sensibilisiert werden.

Beratungs- und Finanzierungsinstitutionen für stärkeres Verständnis migrantischer Geschäftsstrategien sensibilisieren

Internationalisierung

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 Migrantenunternehmen führt solche Strategien bereits erfolgreich vor. Durch die häufig lokale Einbettung migrantischer Gründungen und ihre gleichzeitig starken transnationalen Geschäftsbeziehungen bilden Migrantenunternehmen 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.

Migrantenunternehmen als Treiber einer Internationalisierung des Mittelstands auf kommunaler Ebene erkennen

Daher sind Strukturen gefragt, die eine stärkere Vernetzung von lokalen Ökonomien ins Ausland z.B. durch lokal und regional organisierte Wirtschaftsdelegationen ermöglichen. Hier könnten die Auslandshandelskammern wichtige Partner sein, denen daran gelegen ist, die internationale Vernetzung von Unternehmen in Deutschland – deutsch und migrantisch – voranzubringen. Die internationale Kompetenz von Migrantinnenunternehmen kann dann Schule machen, wenn sie Sichtbarkeit erlangen und mit ihrer Expertise mit Wirtschaftsvertretern, anderen KMUs und politischen Repräsentanten im Austausch sind.

Migrantische Unternehmer und Unternehmerverbände in Außenhandelspolitik integrieren.

Deshalb gilt es, auch international ausgerichtete Migrantinnenunternehmen 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) und sind nur selten migrationspezifisch ausgerichtet.

Innovationsfähigkeit

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 Gründerinnen und Gründern 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 oftmals einschlägige Informationen und institutionelles Wissen, weshalb die ausschließlich migrantisch besetzten Teamgründungen vergleichsweise schlechter abschneiden. Es zeigt sich aber gleichzeitig, dass Gründungen mit international besetzten Teams mit größeren Startproblemen konfrontiert sind, so etwa bei der Finanzierung. Daher erscheint es sinnvoll, maßgebliche Institutionen, etwa die Gründungsförderung, Kreditgeber oder die Arbeitsverwaltungen, aber vor allem Existenzgründungszentren, Labs usw. über die innovationsfördernde Wirkung multinationaler Teamgründungen aufzuklären bzw. für diese Geschäftsmodelle – auch bei Gründerinnen und Gründern deutscher Herkunft – zu werben. So könnten auch Kontaktbörsen für Gründende angeboten werden. Zudem sollten gut ausgebildete Migranten und Migrantinnen gezielt über die Möglichkeiten der Innovationsförderung in Deutschland informiert und stärker in das deutsche Innovationssystem integriert werden.

Diversity von Gründungsteams durch Matching fördern

Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund stärker in das deutsche Innovationssystem integrieren

Exkurs:

Datenlage

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 Migrantinnenunternehmen 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.

Besserer Zugang der Wissenschaft zu gründungs- und migrationsrelevanten Mikrodaten und Verknüpfung von personen- und unternehmensbezogenen Daten

Herausgeber

Institut für Mittelstandsforschung (ifm)
Universität Mannheim

Projektleitung

Dr. René Leicht

Kooperationspartner

Institut für sozialpädagogische Forschung, Mainz (ism)

Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim (ZEW)

Die Ergebnisse liegen in der Verantwortung des ifm, Universität Mannheim

November 2016

Dieses Handout ist eine Kurzfassung mit vorläufigen Ergebnissen zu der vom **Bundesministerium für Wirtschaft und Energie** in Auftrag gegebenen Expertise „Gründungspotenziale von Menschen mit ausländischen Wurzeln: Entwicklungen, Erfolgsfaktoren, Hemmnisse“. Eine ausführliche Darstellung (Langfassung) ist im Erscheinen.

Kontakt

Stefan Berwing berwing@ifm.uni-mannheim.de

René Leicht leicht@ifm.uni-mannheim.de