
Die Bedeutung von Migrantenunternehmen für die Integrations- und Wirtschaftspolitik in den Kommunen

René Leicht

Zusammenfassung

Die Zahl der von Migrantinnen und Migranten geführten Unternehmen ist enorm gestiegen. Doch im medialen Diskurs und in der Kommunalpolitik wird die Bedeutung der „Migrantenökonomie“ vielfach kritisch hinterfragt und mit ethnischer Abschottung in Verbindung gebracht. Demgegenüber zeigt der Beitrag, dass berufliche Selbständigkeit die Chancen sozialer Mobilität und struktureller Integration erheblich verbessert. Zudem leisten die Zugewanderten mit ihren Unternehmen einen beachtlichen Beitrag zur Arbeitsmarktintegration insgesamt sowie zur wirtschaftlichen Entwicklung, sei es auf lokaler oder überregionaler Ebene.

Schlüsselbegriffe

Ethnische Ökonomie, Selbstständigkeit, Integration, sozialer Aufstieg

1 Migrantisches Unternehmertum im lokalpolitischen und wissenschaftlichen Diskurs

Es gibt unter den Erwerbstätigen in Deutschland kaum eine andere Gruppe relevanter Größe, die in den vergangenen zwei Jahrzehnten in prozentual vergleichbarer Stärke zugenommen hat wie die der beruflich selbständigen Migrantinnen und Migranten. Deutschlandweit hat sich ihre Zahl seitdem in etwa verdoppelt, so dass inzwischen jede sechste unternehmerisch aktive Person einen Migrationshintergrund besitzt. In den Agglomerationsräumen ist dies sogar bei jeder fünften Person der Fall (Statistisches Bundesamt 2013). Dennoch wird im politischen und wissenschaftlichen Diskurs die soziale Integrität und ökonomische Bedeutung migrantischen Unternehmertums weniger mit einem Ausrufezeichen als vielmehr mit einem großen Fragezeichen versehen. Das Lager der Meinungen ist geteilt: Die von Personen ausländischer Herkunft gegründeten Unternehmen gelten zum einen

als ein „Motor für die Integration“ (Reimann/Schuleri-Hartje 2009:497), welcher nicht nur den Gründenden selbst, sondern auch benachteiligten Quartieren Chancen zum Aufstieg und zur sozialen Integration verleiht (Bundesregierung 2007:118). Hingegen sehen manch andere die Passage in die berufliche Selbständigkeit viel eher als einen Weg, der aus der Not unzureichender Beschäftigung lediglich in eine neue Not, nämlich in die einer prekären Selbstbeschäftigung oder gar in eine „Mobilitätsfalle“ führt (Wiley 1973, Lehmann et al. 2009).

Auf der Ebene supranationaler Institutionen wird die Förderung von Migrantengründungen als Erfolg versprechende Strategie zur Erhöhung der Chancen gesellschaftlicher Teilhabe und zudem als eine Voraussetzung für inklusives und regionales Wachstum gesehen (OECD 2014, European Commission 2013). Ein zentrales Argument besteht darin, dass die Zuwanderer neue Ideen und Produkte, aber vor allem Einkommen und Arbeitsplätze – für sich selbst sowie für ethnische Minderheiten insgesamt – generieren. So empfiehlt auch der Nationale Integrationsplan der Bundesregierung eine „Förderung der ethnischen Ökonomie“ (2007:120). Bislang mangelt es jedoch an entsprechenden Offensiven, denn die mit Information und Beratung betrauten Regelinstitutionen haben Migrantengründungen nur unzureichend im Blick (Sachverständigenrat 2010). Dieses Bild vermittelt auch eine für die Bundesregierung durchgeführte Befragung von kommunalen Entscheidungsträgern. Demnach wird das Potenzial der ethnischen Ökonomie lediglich von einem Viertel als „hoch“ eingestuft, wobei die Wertschätzung allerdings mit der Größe der Städte und mit ihrem Migrantenanteil steigt (Gesemann et al. 2012).

Möglicherweise werden im Mainstream der Politik sowohl die Integrations- als auch die wirtschaftlichen Leistungspotenziale von Migrantenunternehmen spürbar unterschätzt, zumal der mediale Diskurs und die Alltagsbeobachtung vielfach den Eindruck vermitteln, dass sich die Zugewanderten vornehmlich auf das Gastgewerbe, den Einzelhandel, das Friseurgewerbe und andere Geschäftstätigkeiten mit geringen Qualifikationsanforderungen sowie mit niedrigeren Zugangshürden und Erfolgsaussichten orientieren. Eine grundlegende Skepsis kommt teilweise jedoch auch in der wissenschaftlichen Debatte zum Ausdruck. Zumindest soweit sie den Topos festigt, migrantisches Unternehmertum ginge mit hoher Risikofreudigkeit, mit Notgründungen und Kümmerexistenzen einher bzw. führe zu marginalen Erträgen, die dann zudem noch überwiegend in ethnischen Nischen erwirtschaftet werden – und dabei unter Ausbeutung nicht nur der eigenen Arbeitskraft, sondern auch der Familie (Apitzsch 2006, Lehmann et al. 2009). Hier ist zu bedenken, dass sich vieles von dem, was Migrantenunternehmen zugeschrieben wird, genauso unter den herkunftsdeutschen Selbständigen und ihren meist kleinen (Familien-)Unternehmen findet (Bögenhold/Fachinger 2012, Leicht/Langhauser 2014).

Soweit die empirische Forschung die integrationspolitische Bedeutung von selbständigen Migranten und ihren Unternehmen thematisiert, wird eine sehr spezifische Sicht auf ethnische Ökonomien eingenommen, die sich vorrangig mit den sozialen Beziehungen und Strukturen innerhalb räumlicher Cluster bzw. migrantengeprägter städtischer Quartiere befasst. Hier ist vor allem der Beitrag unternehmerischer Aktivitäten zur Stabilisierung oder gar Modernisierung vernachlässigter Nachbarschaften hervorzuheben (Floeting