Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen

Untersuchung im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi)

Autoren: Martin Jung, Michael Unterberg, Mirko Bendig und Britta Seidl-Bowe

Unter Mitarbeit von: Dagmar Hayen, Daniela Richter, Jonas Heipertz und Sarah Knirsch

Inhaltsverzeichnis

0. Executive Summary 1

1. Einleitung 13

1.1. Ziele der Studie 13

1.1.1. Ausgangssituation 13

1.1.2. Projektziele und Vorgehensweise 13

1.2. Methodisches Vorgehen 14

1.2.1. Anforderungen an Daten und Untersuchungsdesign 14

1.2.2. Sekundärdatenanalyse 15

1.2.3. Eigene quantitative und qualitative Erhebungen 16

1.3. Definitionen und theoretischer Rahmen 19

1.3.1. Begriffsbestimmungen 19

1.3.2. Theoretischer Rahmen 20

2. Bestandsaufnahme Gründungsgeschehen und Selbständigenniveau 21

2.1. Erwerbssituation der ausländischen Bevölkerung in Deutschland 21

2.1.1. Entwicklung und Struktur der Zuwanderung 21

2.1.2. Arbeitsmarktsituation der untersuchten Herkunftsgruppen 26

2.1.3. Selbständigkeitsniveau unter Personen mit Migrationshintergrund 31

2.2. Merkmale des Gründungsgeschehens 40

2.2.1. Gründungsgeschehen seit 2005 von Migranten und Migrantinnen 40

2.2.2. Entwicklung der Gründungs- und Schließungsintensität 48

2.2.3. Gründungsformen 51

3. Charakteristika der gegründeten Unternehmen 53

3.1. Soziodemographische Daten der Gründer 53

3.2. Betriebliche Charakteristika 58

3.3. Gründungsmotive 73

4. Unternehmensnachfolge durch Migranten und Migrantinnen 81

5. Gründungsressourcen 90

5.1. Erwerbsbiographie und Humankapital 90
5.1.1. Erwerbssituation vor der Gründung..... 90
5.1.2. Bildung, Qualifikation und Vorerfahrung 94
5.2. Gründungsfinanzierung 103
5.3. Netzwerke und soziales Kapital 112

6. Gründungshindernisse in 2011 118
6.1. Rechtliche und Institutionelle Hürden..... 118
6.2. Kognitive und psychische Hürden 123
6.3. Herkunftsbedingte Benachteiligung..... 126
6.4. Finanzierungsprobleme 129

7. Gründungsvorbereitung..... 134
7.1. Existenz, Bekanntheit und Nutzung von Beratungsangeboten..... 134
7.1.1. Allgemeine und zielgruppenspezifische Beratungsangebote... 141
7.1.2. Bekanntheit und Nutzung öffentlicher Förderprogrammen 147
7.2. Erstellung Business-Plan und Erfahrungen mit Formalitäten/gesetzlichen Auflagen..... 150

8. Handlungsempfehlungen 155
8.1. Zentrale Ergebnisse und abgeleitete Handlungsziele der Politik 155
8.1. Allgemeine Handlungsfelder..... 157
8.2. Spezifische Handlungsfelder und Handlungsempfehlungen 158

9. Anlagen..... 164
9.1. Abbildungen 164
9.2. Tabellen 170

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Zusammensetzung der Bevölkerung nach Migrationshintergrund in 2009 (Anteile in Prozent) 22

Abbildung 2: Verteilung der Personen mit Migrationshintergrund nach Geburtsland in 2009 (Anteile in Prozent) 23

Abbildung 3: Verteilung der Bevölkerung mit Migrationshintergrund nach Migrationshintergrund 2009 (Anteile in Prozent) 23

Abbildung 4: Bevölkerungsentwicklung nach Migrationshintergrund von 2005 bis 2009 (absolut) 24

Abbildung 5: Entwicklung der Erwerbsquoten nach Migrationshintergrund 2005 bis 2009 (in Prozent) 27

Abbildung 6: Erwerbslosenquote der Bevölkerung mit und ohne Migrationshintergrund von 2005 bis 2009 (in Prozent) 30

Abbildung 7: Entwicklung der Erwerbslosenquoten nach Herkunftsgruppen 2005 bis 2009 (in Prozent) 30

Abbildung 8: Relative und absolute Entwicklung der Bedeutung ausländischer und ausländischstämmiger Selbständigkeit 2005 bis 2009 33

Abbildung 9: Index der Selbständigenanzahl mit und ohne Migrationshintergrund 2005 (=100%) bis 2009 (in Prozent) 36

Abbildung 10: Index der Selbständigenanzahl nach Migrationshintergrund 2005 (=100%) bis 2009 (in Prozent) 36

Abbildung 11: Entwicklung der Selbständigenquoten nach Migrationshintergrund 2005 bis 2009 (in Prozent) 37

Abbildung 12: Index der Existenzgründungen von 2005 bis 2009 (2003=100%) (in Prozent) 43

Abbildung 13: Index der Erwerbslosenquote und Existenzgründungen nach ausländischer versus deutscher Staatsangehörigkeit 2005 bis 2009 44

Abbildung 14: Index der Entwicklung der Existenzgründungen nach Staatsangehörigkeit von 2005 bis 2009 (Index 2003=100%) 45

Abbildung 15: Verteilung der Existenzgründungen nach Staatsangehörigkeit 2009 (Anteile in Prozent) 45

Abbildung 16: Erwerbspersonen-, Existenzgründungsanteil und Existenzgründungsanzahl nach Migrationshintergrund in 2009 47

Abbildung 17: Index der Entwicklung der Gründungsintensitäten nach Staatsangehörigkeit 2005 bis 2009 (absolut) 49

Abbildung 18: Index der Gründungsintensitäten und Schließungsintensitäten nach Staatsangehörigkeit im Vergleich 2005 bis 2009 (absolut) 49

Abbildung 19: Gründungsformen nach Staatsbürgerschaft in 2009 (in Prozent) 52

Abbildung 20: Selbständigenquoten nach Geschlecht und Migrationshintergrund 2009 (in Prozent) 54

Abbildung 21: Verteilung der Gründer auf Wirtschaftszweige nach Migrationshintergrund (Anteile) 60

Abbildung 22: Wissensintensive Unternehmen nach Migrationshintergrund (Anteile in Prozent) 61

Abbildung 23: Voll- versus Nebenerwerb nach Migrationshintergrund (Anteile in Prozent) 69

Abbildung 24: Verteilung der Selbständigen über Gründungszeitpunkte nach Migrationshintergrund 2009 (Anteile in Prozent) 72

Abbildung 25: Index der Entwicklung und des Trends der Übernahmen aus Erbfolge, Pacht und Verkauf 2003 bis 2009 (in Prozent) 83

Abbildung 26: Index der Entwicklung der Anteile an Übernahmen aus Erbfolge, Pacht und Verkauf nach Staatsangehörigkeit 2003 bis 2009 (in Prozent) 83

Abbildung 27: Bedeutung von Übernahmen nach Migrationshintergrund (Anteile) 84

Abbildung 28: Erwerbsposition vor Gründung nach Migrationshintergrund (Anteile in Prozent) 92

Abbildung 29: Schulabschluss von Gründern nach Migrationshintergrund (Anteile in Prozent) 98

Abbildung 30: Beruflicher Bildungsabschluss von Gründern nach Migrationshintergrund (Anteile in Prozent) 100

Abbildung 31: Fremdkapitaleinsatz für die Gründung nach Migrationshintergrund (Anteile in Prozent) 105

Abbildung 32: Verteilung des Startfinanzierungsvolumens von Gründern mit Fremdkapitalfinanzierung nach Migrationshintergrund (Anteile in Prozent) 105

Abbildung 33: Durchschnittliche Höhe des Eigenkapitals an der Startfinanzierung nach Migrationshintergrund (in EUR) 106

Abbildung 34: Inanspruchnahme verschiedener Finanzierungsquellen nach Migrationshintergrund (Anteile) 107

Abbildung 35: Verteilung des Anteils (in Prozent) mithelfender Familienangehöriger an Beschäftigten bei Gründung nach Migrationshintergrund (ohne Einzelunternehmen) 114

Abbildung 36: Mitgliedschaft bzw. Aktivität in verschiedenen Organisationen nach Migrationshintergrund (Anteile) 115

Abbildung 37: Schwierigkeit das benötigte Kapital von der Bank zu erhalten nach Migrationshintergrund (Anteile in Prozent) 131

Abbildung 38: Zufriedenheit mit der Beratung nach Institutionen (Zustimmungsanteile „sehr zufrieden“ und „zufrieden“) 138

Abbildung 39: Gründe für die Nicht-Nutzung von Beratung (Zustimmungsanteile „trifft voll und ganz zu“ und „trifft eher zu“). 139

Abbildung 40: Zusätzlicher Beratungsbedarf (Zustimmungsanteile „trifft voll und ganz zu“ und „trifft eher zu“) 145

Abbildung 41: Business-Plan Erstellung vor Gründung nach Migrationshintergrund und Geschlecht (Anteile).....152

Abbildung 42: Gründe für die Business-Plan Erstellung nach Migrationshintergrund (Anteile) 153

Abbildung 43: Entwicklung der Erwerbslosenquoten unter Frauen nach Migrationshintergrund 2005 bis 2009 (in Prozent).....164

Abbildung 44: Entwicklung der Erwerbslosenquoten unter Männern nach Migrationshintergrund 2005 bis 2009 (in Prozent).....164

Abbildung 45: Anteil in Prozent der zweiten Migrantengeneration an den Selbständigen nach Migrationshintergrund und Geschlecht 2009.....165

Abbildung 46: Entwicklung des absoluten Inflows der Selbständigen pro Jahr nach Geschlecht und mit und ohne Migrationshintergrund (in Prozent) 165

Abbildung 47: Entwicklung der Gründungsintensitäten nach Staatsbürgerschaft 2005 bis 2009 (Index 2005=100%) (in Prozent) 166

Abbildung 48: Gründungsformen nach Staatsbürgerschaft 2003 (in Prozent) 166

Abbildung 49: Entwicklung der Ein-Personen-Unternehmensquote mit und ohne Migrationshintergrund 2005 bis 2009 (in Prozent) 167

Abbildung 50: Entwicklung der Ein-Personen-Unternehmensquote nach Migrationshintergrund 2005 bis 2009 (in Prozent).....167

Abbildung 51: Gründung in Vollzeit versus Teilzeit nach Migrationshintergrund 2005 und 2009 (Teilzeitquote, in Prozent) 168

Abbildung 52: Durchschnittliche Dauer einer ununterbrochenen Arbeitslosigkeit vor Gründung nach Migrationshintergrund und Geschlecht 168

Abbildung 53: Anteil gescheiterter Versuche einen Bankkredit zu erhalten nach Sprachkenntnis.....169

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Arbeitsmarktsituation der Bevölkerung nach Migrationshintergrund in 2009 29

Tabelle 2: Übergangsraten (Inflow) in die Selbständigkeit 2005 bis 2009 42

Tabelle 3: Gegenüberstellung Gründungsgeschehen und Inflow (absolut in Tausend) 42

Tabelle 4: Frauenanteil und Durchschnittsalter nach Migrationshintergrund 55

Tabelle 5: Unternehmensverteilung nach Beschäftigungsgrößenklassen 2009 63

Tabelle 6: Beschäftigungsstruktur nach Migrationshintergrund 64

Tabelle 7: Nebenerwerbsgründungen nach Staatsangehörigkeit im Vergleich 2003 und 2009 68

Tabelle 8: Zustimmungsanteile Top Gründungsmotive von Gründern nach Migrationshintergrund 2011 76

Tabelle 9: Übernahmen nach Migrationshintergrund 85

Tabelle 10: Dauer des Gründungswunsches nach Migrationshintergrund (Anteile in Prozent) 92

Tabelle 11: Sprachkenntnis, Bildung und gründungsrelevante Erfahrung von Gründern nach Migrationshintergrund 2011 99

Tabelle 12: Versuch einen Kredit von einer Bank und/oder Sparkasse zu erhalten nach Migrationshintergrund (Anteile bezüglich unterschiedlicher Grundgesamtheiten) 109

Tabelle 13: Durchschnittlicher Anteil mithelfender Familienangehöriger nach Migrationshintergrund (ohne Einzelunternehmen) 114

Tabelle 14: Top Gründungshindernisse nach Migrationshintergrund 120

Tabelle 15: Beratungsnutzung von Gründern nach Migrationshintergrund (Anteile in Prozent) 144

Tabelle 16: Inanspruchnahme öffentlicher Förderung der Selbständigkeit; 2007 bis 2011 (Teilnehmerbestand; Februar-Werte) 149

Tabelle 17: Charakteristika der Selbständigkeit nach Migrationshintergrund in 2005 und 2009 170

Tabelle 18: Verteilung der Selbständigen auf Wirtschaftzweige nach Migrationshintergrund 2005 und 2009 171

Tabelle 19: Durchschnittliches Unternehmensalter (von Unternehmen der letzten 10 Jahre) in den Jahren 2009 und 2005; mit versus ohne Migrationshintergrund 172

Tabelle 20: Durchschnittliches Unternehmensalter nach Altersklassen der Gründer 172

Tabelle 21: Zustimmungsanteile Gründungsmotive nach Migrationshintergrund 173

Tabelle 22: Zustimmungsanteile Top Gründungsmotive von Gründerinnen nach Migrationshintergrund.....174

Tabelle 23: Zustimmungsanteile Top Gründermotive von Arbeitslosen nach Migrationshintergrund 175

Tabelle 24: Höchster Schulabschluss von Selbständigen nach Migrationshintergrund 2009 176

Tabelle 25: Höchster beruflicher Bildungsabschluss von Selbständigen nach Migrationshintergrund 2009.....177

Tabelle 26: Sprachkenntnis, Bildung und gründungsrelevante Erfahrungen von Gründerinnen nach Migrationshintergrund.....178

Tabelle 27: Öffentliche finanzielle Förderung nach Migrationshintergrund 179

Tabelle 28: Zustimmungsanteile Gründungshindernisse nach Migrationshintergrund 179

Tabelle 29: Differenzierungen der Schwierigkeit einen Kredit von einer Bank zu erhalten nach diversen Merkmalen.....180

0.Executive Summary

Das Gründungsgeschehen unter Personen mit Migrationshintergrund in Deutschland, ist in den letzten Jahren vermehrt in das Blickfeld von Politikern, Wissenschaftlern und der allgemeinen Öffentlichkeit geraten[1].

Mit der Beauftragung einer Folgestudie zur Untersuchung „Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland – Push- und Pull-Faktoren für Unternehmensgründungen auslandsstämmiger Mitbürger“[2] des Instituts für Mittelstandsforschung (ifm) der Universität Mannheim aus dem Jahr 2005 unterstützt das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) eine kontinuierliche und gezielte Weiterentwicklung des Wissenstandes auf diesem Feld. So werden erstmals die Entwicklung des Gründungsverhaltens von Migranten über einen Zeitraum von mehreren Jahren nachvollziehbar gemacht und zusätzliche Erkenntnisse im Verlauf gewonnen. Die von evers & jung durchgeführte Studie konzentriert sich gegenüber der Vorgängerstudie ausschließlich auf das Gründungsgeschehen von Personen mit Migrationshintergrund und legt zusätzlich methodisch einen qualitativen Schwerpunkt auf die Identifizierung und Analyse von Beratungsbedarfen, zentralen Gründungshindernissen und Unternehmensübernahmen von Personen mit Migrationshintergrund.

Als wichtigste quantitative Entwicklungen der letzten fünf Jahre, bezüglich des Gründungsgeschehens und des Selbständigenbestandes unter Personen mit Migrationshintergrund, lassen sich folgende Ergebnisse festhalten:

- Das **Gründungsgeschehen durch Personen mit Migrationshintergrund** gestaltet sich in Deutschland weiterhin äußerst dynamisch. Nach der Gewerbeanzeigenstatistik im Jahr 2009 erfolgten 130.000 Existenzgründungen durch Personen ohne deutsche Staatsbürgerschaft, dies entspricht etwa 30% aller in Deutschland erfolgten Existenzgründungen und bedeutet einen Anstieg von 25% gegenüber der Anzahl der Existenzgründungen durch ausländische Personen im Jahr 2005.

- Die **Heterogenität des Gründungsgeschehens nach Herkunftsland** hat deutlich zugenommen. Gingen im Jahr 2005 noch 29% der Existenzgründungen durch ausländische Personen auf das Konto von Personen aus den klassischen Anwerbeländern (Italien und der Türkei), ist ihr Anteil im Jahr 2009 auf 21% gesunken. Die größten Zuwächse lassen sich bei den osteuropäischen Staaten, insbesondere bei den neuen EU-Mitgliedern, verzeichnen.

- Absolut gesehen sind die Selbständigenzahlen seit dem Jahr 2005 um 96.000 Personen auf etwa 678.000 Selbständige mit Migrationshintergrund im Jahr 2009 angestiegen. Gleichzeitig ist die **Selbständigenquote** unter Personen mit

[1] Zur besseren Lesbarkeit wird in diesem Bericht stets die männliche Schreibform gewählt, auch wenn sowohl männliche als auch weibliche Personen gemeint sind.

[2] Vgl. Leicht et al. (2005).

Migrationshintergrund seit dem Jahr 2005 ebenfalls gestiegen. Trotz der dynamisch aufholenden Entwicklung, liegt sie mit gegenwärtig 10% jedoch noch immer leicht unter der Quote von Personen ohne Migrationshintergrund.

- Die Gruppe der Selbständigen unter den Personen mit Migrationshintergrund ist weiterhin durch **selbst zugewanderte Personen (1. Generation)** dominiert. 86% aller Selbständigen mit Migrationshintergrund sind selbst zugewandert (bei den abhängig Beschäftigten sind es 54,5%).

- Die **Frauenanteile** im Selbständigenbestand sind aggregiert nach Migrationshintergrund leicht gestiegen. Sie liegen jedoch noch immer unter den Frauenanteilen in der Gruppe von Selbständigen ohne Migrationshintergrund.

Um konkrete Handlungsbedarfe zur effektiven Förderung und politischen Flankierung des Gründungsgeschehens durch Personen mit Migrationshintergrund abzuleiten, ist es von großer Bedeutung, zu analysieren, welche Einflussfaktoren hinter diesen Entwicklungen stehen. So ist zu fragen:

- Welche typischen Charakteristika von Gründungen durch Personen mit Migrationshintergrund gibt es? Wo lassen sich Unterschiede zu Gründungen durch einheimische Personen feststellen?
- Wie stark ist das Gründungsgeschehen auf die „ethnische Ökonomie“ konzentriert?
- Welche Ressourcen haben die Gründer zu ihrer Verfügung?
- Gibt es spezifische Hemmnisse von Personen mit Migrationshintergrund auf dem Weg zur Gründung?
- Welche Eintrittsszenarien in die Gründung dominieren? Welche Rolle spielen dabei Unternehmensübernahmen?
- Wie gut sind die Gründungen vorbereitet? Werden bestehende Beratungsangebote in ausreichendem Maße genutzt?

Basierend auf den Ergebnissen der im Rahmen der Studie durchgeführten quantitativen und qualitativen Erhebungen und Analysen[3], wurden in dieser Hinsicht die folgenden zentralen Trends identifiziert.

[3] Neben der Auswertung der neuesten Mikrozensuszahlen, wurde eine Primärerhebung durchgeführt, bei der 1.000 Personen, die in den letzten 10 Jahren ein Unternehmen gegründet haben, zu zentralen Einflussfaktoren befragt wurden. Zusätzlich wurden Fokusgruppen mit Gründern in vier größeren Städten durchgeführt und das Thema Unternehmensnachfolge über Tiefeninterviews untersucht.

Dynamische Zuwächse - aber die Frage der Nachhaltigkeit bleibt bestehen

Die bestehende Diskrepanz zwischen hoch dynamischem Gründungsgeschehen und langsam steigender Selbständigkeitsquote indiziert, dass die bereits von der Vorgängerstudie formulierte **Herausforderung, die Nachhaltigkeit der durch Personen mit Migrationshintergrund gegründeten Unternehmen zu sichern**, in Deutschland weiterhin besteht. Noch stärker als vor fünf Jahren, sind diese Unternehmen durch einen hohen Anteil von sehr jungen Unternehmen gekennzeichnet. Dies ist auch auf die starke Gründungsaktivität durch Personen osteuropäischen Ursprungs in den letzten Jahren zurückzuführen.

Werden die Eintritte (Inflow) in die Selbständigkeit betrachtet, also die Anzahl der im Mikrozensus als selbständig erfassten Personen, die ihre Selbständigkeit bis zu einem Jahr vor dem Zeitpunkt der Erhebung aufgenommen haben, zeigt sich, dass diese Zahl im Vergleich zur Anzahl der in den jeweiligen Jahren erfolgten Gewerbeanmeldungen deutlich niedriger liegt. Die über einen Vergleich der beiden Zahlen abzuleitende Umsetzungsrate von Gewerbeanmeldungen in eine längerfristig bestehende berufliche Selbständigkeit, liegt bei Personen ausländischer Staatsangehörigkeit[4] in den Jahren seit 2006 deutlich niedriger als bei deutschen Personen[5]. Zusammen mit der im Vergleich zur deutschen Bevölkerung höheren Schließungsrate (mit Ausnahme der Personen russischer Herkunft) ergibt sich **das Bild eines durch hohe Fluktuation und eingeschränkte Nachhaltigkeit geprägten Gründungs-geschehens**.

Eine wichtige Herausforderung der Politik in den nächsten Jahren wird daher sein, sicher zu stellen, dass Gründungen durch Personen mit Migrationshintergrund die notwendigen Rahmenbedingungen vorfinden, um sich in Unternehmen mit ausreichend wirtschaftlicher Tragfähigkeit entwickeln zu können. Dieser Aspekt ist auch zur Sicherstellung des ökonomischen und gesellschaftlichen Integrationseffekts, der von der wirtschaftlichen Selbständigkeit von Personen mit Migrationshintergrund in Deutschland ausgeht, von entscheidender Bedeutung.

Die neue Vielfalt des deutschen Gründungsgeschehens

Eine Ableitung von typischen Charakteristika der durchschnittlichen Gründungsperson mit Migrationshintergrund verbietet sich angesichts der Analyseergebnisse. Stattdessen ist die Gruppe der Gründer mit Migrationshintergrund in sich durch eine enorme Vielfalt geprägt, die sich in kultur- und herkunftsspezifischen Verhaltensweisen und Einstellungen manifestiert und auch eng mit biographischen Prägungen und

[4] Ein solcher Vergleich ist aufgrund der Beschränkung der Gewerbeanzeigenstatistik nur entsprechend der Staatsbürgerschaft möglich.

[5] Berücksichtigt man, dass die Aufnahme einer freiberuflichen Tätigkeit im Gegensatz zum Mikrozensus von der Gewerbeanzeigenstatistik nicht erfasst wird, liegt die tatsächliche Rate wahrscheinlich noch niedriger als die aus den vorliegenden Daten abzuleitende Rate von unter 50%.

unterschiedlichen Bildungshintergründen verbunden ist. Die Ergebnisse der quantitativen und qualitativen Analyse weisen zudem auf deutliche Unterschiede zwischen Gründern osteuropäischer Herkunft und solchen aus den ehemaligen Anwerbeländern hin, etwa bei der Wahrnehmung von Hindernissen im Gründungsprozess (wird von Personen aus Osteuropa weniger stark empfunden) oder der Einbindung in ethnische Netzwerke (ist bei Personen aus den Anwerbeländern stärker ausgeprägt).

Unterschiede zu deutschen Gründern bestehen vor allem hinsichtlich des Wegs in die Gründung (öfter aus der Arbeitslosigkeit, seltener als Übernahme), des Umgangs mit Institutionen (Schwierigkeiten bei der Kommunikation mit Ämtern und Banken) und der Nutzung von Gründungsressourcen, wie etwa externen Finanzierungsquellen (insgesamt seltener und häufiger aus der Familie). Die Befragungsergebnisse zeigen auf, dass insbesondere Personen italienischer Herkunft sehr ähnliche Einstellungen und Verhaltensweisen wie die deutsche Kontrollgruppe aufweisen.

Zusammengenommen mit anderen Entwicklungen im deutschen Gründungsgeschehen, wie die starke Zunahme von neuen Gründungsformen (Gründungen in die Soloselbständigkeit, Nebenerwerbsgründungen) und Veränderungen im Branchenspektrum (Dienstleistungssektor, Kreativwirtschaft, IT-Bereich), impliziert dieser Befund eine zunehmende Vielfalt im deutschen Gründungsgeschehen. Für die Gründungsförderung bedeutet diese Entwicklung die **Notwendigkeit eines effektiven Vielfaltsmanagements (diversity mangement)** als eine zentrale Aufgabe **der kommenden Jahre**.

Von der ethnischen Ökonomie zur stärkeren Teilnahme an lokalen und regionalen Ökonomien

Die Analyse verdeutlicht, dass sich die von der Vorgängerstudie umfassend analysierte „ethnische Ökonomie“ in den letzten fünf Jahren zunehmend hin zu einer stärkeren Teilnahme der von Personen mit Migrationshintergrund gegründeten Unternehmen an lokalen und regionalen Ökonomien entwickelt hat.

Ein zentraler Hinweis auf diese Entwicklung ist der zu beobachtende Trend in der Branchenverteilung von Gründungen durch Personen mit Migrationshintergrund. Hier ist eine **zunehmende Annäherung an die Branchenverteilung der einheimischen Gründungen** zu beobachten. Es sind besonders Zunahmen im Dienstleistungsbereich zu verzeichnen, während die klassischen „Migrantenbranchen“ Handel und Gastronomie langsam, aber zunehmend, an Bedeutung verlieren.

Zu dieser Angleichung trägt neben anderen Faktoren die stärkere Vielfalt der zum Gründungsgeschehen beitragenden Herkunftsländer bei. Im Gegensatz zu den noch vor fünf bis zehn Jahren das Gründungsgeschehen dominierenden Vertretern aus den ehemaligen Anwerbeländern, stammen die neueren Einwanderungsgruppen (wie z.B. Polen oder aktuell Rumänen und Bulgaren) nicht aus langjährigen Einwanderungswellen nach Deutschland. Es konnten sich somit auch noch nicht im gleichen Maße innerethnische Wirtschaftsstrukturen bilden, die den neu gegründeten

Unternehmen eine schwerpunktmäßige Ausrichtung auf „ethnische Märkte“ erlauben.

Gründer osteuropäischer Herkunft zielen zwar oftmals zu Beginn auf Kunden der gleichen Herkunft, sie sind aber, dies zeigen auch die Ergebnisse der Fokusgruppen, sehr daran interessiert, den Gesamtmarkt zu verstehen und sich auf diesem zu bewähren. Doch auch Gründungen durch Vertreter der ehemaligen Anwerbeländer sind zunehmend in Branchen zu beobachten, die einen **breiteren Marktzugang** benötigen, wie etwa wissensintensive Dienstleistungen.

Zunehmend gut qualifiziert, aber oft ohne ausreichende Finanzressourcen

Die Ergebnisse der Befragung bestätigen den Befund der Vorgängerstudie, dass das **persönliche Qualifikationsniveau**, gemessen an Vorerfahrung, Sprachkenntnissen, Schul- und Berufsabschluss, bei Personen mit Migrationshintergrund, genauso wie bei allen Bevölkerungsgruppen, ein zentraler Einflussfaktor für die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit in Deutschland ist. Das formale Bildungsniveau der befragten Gründer mit Migrationshintergrund lag hierbei, mit Ausnahme der russischstämmigen Personen, niedriger als bei der deutschen Kontrollgruppe, jedoch deutlich über dem der jeweiligen Erwerbsbevölkerung. Unterschiede innerhalb der Gruppe mit Migrationshintergrund konnten bezüglich der Generationszugehörigkeit, dem Geschlecht und dem Herkunftsland festgestellt werden. So haben weibliche Gründerinnen, insbesondere der zweiten Migrantengeneration, tendenziell ein höheres Qualifikationsniveau als männliche Gründer und nähern sich dem einheimischen Niveau an. Das höchste formale Bildungsniveau konnte bei den Befragten aus Russland festgestellt werden.

Bei den osteuropäischen Gründern geht allerdings die hohe formale Bildung mit einem ebenfalls hohen Anteil von Personen einher, die angaben, aus der Arbeitslosigkeit heraus gegründet zu haben. Dagegen hat, im Vergleich zu den Ergebnissen der Vorgängerstudie, bei den Personen aus den ehemaligen Anwerbeländern der Anteil von **Gründungen aus vorheriger Erwerbstätigkeit** abgenommen.

Die Analyseergebnisse zeigen auf, dass Personen mit Migrationshintergrund mit deutlich weniger finanziellem Startkapital als einheimische Unternehmer starten. Dabei ist nicht abschließend zu klären, ob dies auf einen geringeren Bedarf zurückzuführen ist, oder auf Schwierigkeiten bei der Finanzierungsbeschaffung. Der hohe Anteil von Befragten, die von gescheiterten Bankfinanzierungen berichten, und die niedrigen Bekanntheitswerte von Förderbanken lassen aber auf letzteres schließen.

Hinsichtlich der Höhe des Finanzierungsbedarfs konnten herkunftsspezifische Unterschiede festgestellt werden. So ist der Anteil derjenigen Gründer, die für den Start eine Finanzierung von unter 25.000 EUR in Anspruch nehmen, bei den Gründern osteuropäischer Herkunft (z.B. in der polnischen Herkunftsgruppe bei 60%) deutlich höher, als bei den Gründern aus den ehemaligen Anwerbeländern (z.B. in der türkischen Herkunftsgruppe bei 41%). Im Allgemeinen fällt die Startfinanzierung bei

Polnisch- und Russischstämmigen deutlich geringer als bei Unternehmern aus den ehemaligen Anwerbestaaten. Dies kann allerdings z.T. darauf zurückgeführt werden, dass die kapitalintensiven Gründungen in den Branchen Gastronomie und Handel bei osteuropäischen Gründern unterrepräsentiert sind.

Zur Deckung dieses Bedarfs greifen die Gründer am häufigsten auf Finanzierungsquellen aus ihrem direkten sozialen Umfeld (Familie und Freunde) zurück. Bei vorheriger Arbeitslosigkeit spielt die Finanzierung aus dem SGB II, insbesondere bei den Gründern polnischer und russischer Herkunft, eine wichtige Rolle. Jedoch haben immerhin 20% der befragten Gründer aus Arbeitslosigkeit ohne jegliche staatliche Förderung (d.h. Gründungszuschuss, Einstiegsgeld, etc.) zum Lebensunterhalt gegründet. In der deutschen Kontrollgruppe haben alle Personen, die aus der Arbeitslosigkeit gegründet haben, diese Hilfen in Anspruch genommen.

Gegenüber einheimischen Gründern weisen Gründer mit Migrationshintergrund allerdings auch zusätzliche Ressourcen auf. So berichteten viele Teilnehmer der Fokusgruppen von ihrem Migrationshintergrund als besonderem Alleinstellungsmerkmal am Markt und von den Vorteilen einer ausländischen Community, deren Unterstützung sie als Ressource für ihre Selbständigkeit nutzen können.

Somit stellt besonders die **geringere Finanzausstattung von Gründungen durch Migranten ein Risiko für die Nachhaltigkeit dieser Gründungen** dar, aber auch das noch immer unbefriedigende gründungsspezifische Qualifikationsniveau vieler Gründungspersonen, gerade wenn sie aus der Erwerbslosigkeit heraus starten.

Typische Gründungshemmnisse, aber spezifische Schwierigkeiten bei der Überwindung

Der mit einer Unternehmensgründung bzw. angestrebten Selbständigkeit verbundene **bürokratische Aufwand,** stellt weiterhin für viele Personen eine große Herausforderung dar Dies gilt gleichermaßen für deutschstämmige Gründer als auch für Unternehmer mit Migrationshintergrund. Allerdings ist festzuhalten, dass die rechtliche Situation für Personen ohne deutsche Staatsbürgerschaft, die aus Drittstaatenregionen bzw. Nicht-EU-Mitgliedsländern stammen, wesentlich herausfordernder ist, als für einheimische Gründer oder Gründer aus EU-Staaten die von der Niederlassungsfreiheit profitieren. Ein spezifisches rechtliches Hindernis stellte bislang die Schwierigkeit bei der Anerkennung von im Ausland erworbenen Berufs- und Bildungsabschlüssen dar[6]. Die qualitative Analyse im Rahmen der durchgeführten Fokusgruppen ergab, dass hier zumindest für Gründer polnischer und russischer Herkunft weiterhin erhebliche Probleme bestehen. Der Zugang zu geeigneten externen Finanzierungsoptionen wird von Gründern mit Migrationshintergrund, wie von allen anderen Gründern in Deutschland,

[6] Das „Anerkennungsgesetz" (http://www.bmbf.de/de/15644.php) wurde am 23. März 2011 im Bundeskabinett verabschiedet, nach einer Stellungnahme des Bundesrates am 1. Juli 2011 im Deutschen Bundestag behandelt und daraufhin an die Ausschüsse übermittelt. Inwieweit sich das Gesetz auf die Gründungsaktivitäten durch Personen mit Migrationshintergrund niederschlägt, kann zum Zeitpunkt der Erstellung der Studie noch nicht abgesehen werden.

als stark eingeschränkt wahrgenommen. Dies ist von der Politik schon länger erkannt und mit einem Ausbau der Förderangebote adressiert worden. Die Untersuchung zeigt aber, dass Personen mit Migrationshintergrund seltener als deutsche Gründer tatsächlich auf das breite Förderangebot der Landesförderinstitute, der Bürgschaftsbanken und der KfW zurückgreifen. Zudem ist der Anteil der Gründer, die Finanzierungsprobleme bei der Gründung als Hemmnis angegeben haben, im Vergleich zur Vorgängerstudie von einem Viertel auf etwa ein Drittel angewachsen. Besonders die Finanzierung durch Banken gestaltet sich offenbar weiterhin schwierig. Gegenüber der Vorgängerstudie hat sich der Anteil von Personen, die eine Bankfinanzierung in Anspruch genommen haben, fast verdoppelt. Unabhängig davon weisen die weiterhin hohen Anteile von Personen mit fehlgeschlagenen Bankfinanzierungsversuchen darauf hin, dass der Zugang für die untersuchten Herkunftsgruppen immer noch beschränkter ist, als bei den einheimischen Gründer. Mikrofinanzierungen sind ein geeignetes Instrument dieser Situation entgegen zu wirken. Ihre Vergabe über den neu aufgelegten Mikrokreditfonds Deutschland hatte zum Zeitpunkt der Untersuchung die hier untersuchte Zielgruppe allerdings erst in Ansätzen erreicht.

Herkunftsspezifische Benachteiligungen bis hin zur offenen Diskriminierung im Kontakt mit Institutionen und Marktteilnehmern, auch aufgrund von Sprachproblemen bzw. ausländischem Akzent, werden von den Gründern mit Migrationshintergrund nur vereinzelt als Hemmnis angeführt. Allerdings zeigen sich hier große Unterschiede nach Herkunftsland und Branchen, in denen die Gründer tätig sind. So fühlen sich türkische Unternehmer besonders oft benachteiligt, Gründer aus wissensbasierten Branchen berichten von Nachteilen bei der Kundengewinnung aufgrund ihres ausländischen Akzents und bezeichnen Deutschland in diesem Zusammenhang als wenig international.

Die meisten der häufig genannten Hemmnisse sind weniger migrantenspezifisch, als allgemeine Gründungshemmnisse. Allerdings zeigt sich, dass **Personen mit Migrationshintergrund bei der Überwindung einiger dieser Hemmnisse besondere Schwierigkeiten haben**. So ist der Kontakt zu Behörden besonders erschwert durch kulturspezifische Verständigungsprobleme, fehlendes Institutionenwissen und die mangelnde Transparenz vieler administrativer Vorgänge und gesetzlicher Vorschriften. Auch im Kontakt mit Kreditinstituten und Förderbanken scheint sich das grundlegende Problem für Migranten, ihr Gründungsvorhaben zu kommunizieren und ausreichende Unterstützung bei der Sicherung einer Bank- oder Förderfinanzierung zu erhalten, in besonderer Schärfe darzustellen. Das bereits für deutsche Gründer komplexe und umfassende deutsche Fördersystem, erschließt sich für Personen mit Migrationshintergrund umso schwerer.

Wege in die Gründung – Häufiger aus Erwerbslosigkeit und als Übernahme

Die Analyse hat gezeigt, dass die Bedeutung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit parallel zur Entwicklung im gesamten Gründungsgeschehen auch in dieser Zielgruppe zugenommen hat: Fast 20% der befragten Gründer mit Migrationshintergrund starteten ihre Selbständigkeit aus der Arbeitslosigkeit. Eine Entwicklung, die sich neben der über die letzten zehn Jahre ausgebauten Unterstützung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, auch auf einen beschränkten Arbeitsmarktzugang bei abhängigen Beschäftigungen, insbesondere der ersten Zuwanderungsgeneration, zurückführen lässt. Insbesondere unter den russisch- und polnischstämmigen Personen sind die ermittelten Anteile höher als unter den deutschen Gründern. Allerdings wird die Beendigung der Arbeitslosigkeit von den betroffenen Migranten im Vergleich zur Umsetzung eigener Ideen deutlich seltener als wichtiges Gründungsmotiv genannt. Reine „Notgründungen“ sind somit eher die Ausnahme.

Darüber hinaus starteten in den letzten zehn Jahren immer mehr Personen mit Migrationshintergrund mittels der Übernahme eines bestehenden Unternehmens in die Selbständigkeit. Der durch die Primärerhebung ermittelte Anteil von Übernahmen an allen Gründungen durch Personen mit Migrationshintergrund liegt bei 29,3%. Bei Gründungen durch deutschstämmige Personen liegt der Anteil allerdings immer noch viel höher (51,5%). Ein besonders deutlicher Unterschied besteht hinsichtlich der familiären Beziehung zum Vorbesitzer. Nur etwa die Hälfte der von Personen mit Migrationshintergrund übernommenen Unternehmen (im Vergleich: 75% bei den Deutschen), wurde von einem Familienmitglied übernommen. Ebenso häufig erfolgten Unternehmensübernahmen von fremden Personen, zumeist gleicher Herkunft. Besonders oft werden bestehende Unternehmen von Vertretern der ehemaligen Anwerbeländer übernommen. Bei den osteuropäischen Gründern ist der Anteil deutlich niedriger.

Die qualitative Analyse erbrachte zusätzlich die Erkenntnis, dass viele von Migranten durchgeführte Übernahmen, insbesondere Übernahmen innerhalb der Familie oder der eigenen Herkunftsgruppe, ohne große Vorlaufzeit und Unterstützung und daher oft mit erheblichen Risiken für die übernehmende Partei durchgeführt werden. Wichtige Aspekte, wie eine objektive Bewertung des Unternehmens und die schriftliche/vertragliche Regelung des Prozesses und der Bedingungen, werden dabei wenig beachtet. Diese Praxis birgt erhebliche Risiken bezüglich der Nachhaltigkeit dieser Unternehmen.

Insgesamt zeigt die wachsende Bedeutung von Übernahmen im Gründungsgeschehen von Migranten allerdings deren mögliche Relevanz, auch hinsichtlich der immer noch bestehenden Nachfolgerlücke im deutschen Mittelstand. Insbesondere das Potential bei den osteuropäischen Gründern erscheint hierbei noch nicht ausgeschöpft. Es ist allerdings zu beachten, dass interkulturelle Verständigungsprobleme

bei Übergabeprozessen den Vertrauensspielraum beider Parteien merklich einschränken können.

Besser vorbereitet in die Gründung, auch aufgrund der Anforderungen von Förderprogrammen

Im Vergleich zur Vorgängerstudie hat sich die durchschnittliche **Vorbereitungsphase zwischen Gründungswunsch und –durchführung** bei Gründern mit Migrationshintergrund verlängert. Sie liegen inzwischen im Bereich der Zeiträume von Gründern ohne Migrationshintergrund.

Diese Verlängerung der Vorbereitungszeit kommt allerdings offenbar nicht immer freiwillig zustande, d.h. um besser vorbereitet zu starten. So hat die qualitative Analyse aufgezeigt, dass sich Personen mit Migrationshintergrund bei Gründungen aus ALG II von den gesetzlich vorgegebenen Abläufen und Vorschriften oftmals überfordert und ‚ausgebremst' fühlen.

Ein interessanter Befund lässt sich für die Verbreitung von Business-Plänen als Instrument der Gründungsvorbereitung konstatieren. Jeder zweite der befragten Gründer mit Migrationshintergrund gab an, einen **Business-Plan** erstellt zu haben. Im Vergleich zu den Ergebnissen der Vorgängerstudie von 2004 bedeutet dies einen deutlichen Zuwachs und entspricht nahezu dem Niveau unter den befragten deutschen Gründern. Nach Angaben der befragten Gründer wird der Business-Plan vorrangig zur Steuerung der Gründung bzw. als entsprechendes Planungsinstrument eingesetzt, und wird nicht nur aufgrund entsprechender Anforderungen seitens von Kreditinstituten und entsprechender Förderbestimmungen erstellt.

Mehr Nutzung von Beratungsangeboten, aber wichtige Bedarfe bleiben ungedeckt

Die Ergebnisse zeigen, dass Gründer mit Migrationshintergrund Beratungsangebote beim Schritt in die Selbständigkeit ähnlich intensiv nutzen wie deutsche Gründer, was sich in der Zukunft auch positiv auf die Überlebenswahrscheinlichkeit der gegründeten Unternehmen auswirken wird. Hierbei zeigen sich Personen osteuropäischer Herkunft beratungsaffiner als die Vertreter der ehemaligen Anwerbeländer. Die Nutzung von Beratungsangeboten korreliert dabei sehr stark mit dem Bildungsniveau des Gründers: Menschen mit höherem Bildungsniveau nutzen Beratung deutlich stärker. Eine höhere Beratungsaffinität bei der zweiten, in Deutschland geborenen Zuwanderungsgeneration ist dagegen lediglich bei den Gründern italienischer Herkunft evident. Die Beratungsnutzung der befragten Gründer mit Migrationshintergrund ist vor allem geprägt durch die Inanspruchnahme von individuellen Unternehmens-, Existenzgründer-, Steuer- und Rechtsberatern. Im Vergleich hierzu fällt die Nutzung institutioneller Angebote der allgemeinen Gründungsberatung (z.B. durch Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, etc.), als auch der zielgruppenspezifischen Beratung, eher gering aus. Bei der näheren Betrachtung der Ursachen für die

ausbleibende Nutzung von institutionellen Beratungsangeboten zeigt sich die hohe Bedeutung des sozialen Umfelds bei der Gründungsvorbereitung und auch die immer noch weit verbreitete **Unwissenheit über das Angebot qualifizierter Beratungsangebote** jenseits von Unternehmens-, Existenzgründer-, Steuer- und Rechtsberatern.

Trotz der im Vergleich zur Vorgängerstudie gestiegenen Nutzung von Beratungsangeboten hätten sich die meisten befragten Gründer mit Migrationshintergrund mehr professionelle Beratung gewünscht. Hier besteht ein Potential für eine **bessere Einbindung in bestehende allgemeine Beratungsangebote** als auch den **Ausbau von Beratungsangeboten zu spezifischen Themen**. Insbesondere die Integration interkultureller Kompetenzen und Ansätze in die Beratungspraxis und der Ausbau von Beratungsangeboten, die speziell auf Migranten abgestimmt sind, wird verstärkt gefordert. Dies dient dazu die Vermittlung der entscheidenden Unterschiede zwischen der deutschen und der Herkunftskultur bezüglich wirtschaftlich relevanter Verhaltensweisen zu gewährleisten. Der Wunsch nach Beratung durch gesonderte Beratungsstellen für Migranten, in denen in der Muttersprache beraten wird, wurde dagegen nur vereinzelt geäußert. Zudem werden offenbar länger laufende Beratungsangebote, auch nach der Gründung, bevorzugt. Die bislang verfügbaren Angebote zur Finanzierungsberatung wurden in der Breite als unzureichend empfunden.

Zentrale Handlungsempfehlungen

Da das Gründungsgeschehen durch Personen mit Migrationshintergrund inzwischen einen erheblichen Anteil (30%) des gesamten Gründungsgeschehens in Deutschland ausmacht, sind die grundsätzlichen Aufgaben der Politik in der Förderung und Unterstützung von Unternehmensgründungen (Sicherstellung eines rechtlichen Rahmens, Einspringen bei Marktversagen in der Finanzierung, Gründungsausbildung und Beratungsförderung) auch für Gründungen durch Migranten relevant.

Bezogen auf die festgestellten Entwicklungen und Trends bei Gründungsaktivitäten von Personen mit Migrationshintergrund sind jedoch besonders die folgenden **fünf Handlungsempfehlungen in der Förderpolitik und -praxis** zentral:

1) Schaffung eines wertschätzenden und offenen Gründungsklimas

Hierzu ist zunächst eine wesentlich stärkere **Sensibilisierung und Aufklärung der Akteure der Gründungsförderung** zum Potential und zur Praxis der Gründungsaktivitäten durch Personen mit Migrationshintergrund notwendig (beispielsweise durch entsprechende Fachforen). Das Thema Gründung sollte zudem von den beteiligten Institutionen inhaltlich und kommunikativ so aufgearbeitet werden, dass die **spezifischen Gründungsressourcen und -erfolge von Personen mit Migrationshintergrund** stärker sichtbar gemacht werden. Hier könnten beispielsweise Testemonials von erfolgreichen Gründern mit Migrationshintergrund im Rahmen von Öffentlichkeitskampagnen der Ministerien, Kammern und Einrichtungen der kommunalen Wirtschaftsförderung genutzt werden.

2) Vereinfachungen in der rechtlichen Regulierung von Gründungsprozessen

Personen mit Migrationshintergrund profitieren überproportional von solchen Vereinfachungen, da sehr einfache und transparente Regelungen auch ohne detaillierte Sprach- und Institutionenkenntnisse verstanden werden können. Daher sollte der **Abbau von administrativen Regelungen** weiter vorangetrieben werden. Die im Rahmen der Dienstleistungsrichtlinie eingeführten **einheitlichen Ansprechpartner in den Ländern,** sind auf ihren Nutzen für die Zielgruppe zu überprüfen und ggf. anzupassen.

3) Erleichterung des Zugangs zu Angeboten der allgemeinen Gründungsförderung und -beratung

Für eine stärkere Inanspruchnahme von Mainstreamangeboten der Gründungsförderung und -beratung (z.B. Kammern, Förderbanken, Agentur für Arbeit und Jobcenter) durch Personen mit Migrationshintergrund, sind **die Bekanntheit der entsprechenden Einrichtungen zu steigern** und der Zugang für diese Zielgruppe zu erleichtern. Hierzu sollte ein **interkulturelles Marketing von Förderinstitutionen und -programmen** angestrebt werden, das über die rein sprachliche Übersetzung von Informationsblättern, Broschüren und Webseiten hinausgeht und die Ansprache von Personen mit

Migrationshintergrund stärker ganzheitlich im Rahmen von **Strategien des Vielfaltsmanagement** angeht. Solche Strategien sollten sicherstellen, dass institutionelle Anbieter der Gründungsförderung ihr Angebot und dessen Vermarktung so ausrichten, dass es an Vertreter einer möglichst großen Vielfalt an Zielgruppen/Herkunftsgruppen adressiert ist, etwa über Vereinfachungen in der Darstellung und die Vermeidung von Informationsangeboten, die erhebliches Vorwissen zum deutschen Wirtschafts- und Fördersystem erfordern.

Auf der Angebotsseite sollte die Perspektive von nicht in Deutschland aufgewachsenen Personen stärker berücksichtigt werden, etwa mit Angeboten zur Orientierung im deutschen Wirtschaftssystem („Doing business in Germany"), lokalen/stadtteilnahen Netzwerkangeboten oder zum Vorgehen bei Behördengängen und Bankgesprächen. Im Hinblick auf Finanzierungsbedingungen bei Förderfinanzierungen ist eine möglichst transparente und verständliche Kommunikation sicherzustellen. Davon profitieren auch deutsche Gründer.

4) Etablierung von zielgruppensensibler Beratung und Optimierung des Erstkontakts in bestehenden Beratungsangeboten

Grundsätzlich ist eine generelle Stärkung der interkulturellen Kompetenz der Mitarbeiter dieser Einrichtungen, auch durch Beschäftigung von Personen mit Migrationshintergrund, anzustreben. Das Leitbild sollte eine **zielgruppensensible Beratung** sein, die alle Instrumente und vermittelten Inhalte in einer leicht verständlichen und auf die spezielle Situation von nicht-deutschen Gründern abgestimmte Version anbieten kann. Zudem wird die Überprüfung und Optimierung des zielgruppenspezifischen Erstkontakts von bestehenden Beratungsangeboten vorgeschlagen. Diese sollten so ausgestaltet sein, dass „Beratungs- und Förderlotsen" Gründern mit Migrationshintergrund helfen, einen Überblick zu gewinnen und die passenden Beratungs- und Förderangebote auszuwählen. Die Lotsenfunktion kann am besten durch Personen aus dem gleichen Kulturraum der jeweiligen Gründer ausgefüllt werden.

5) Unterstützung von Unternehmensübernahmen

Zur Förderung der Unternehmensnachfolge durch Personen mit Migrationshintergrund, ist eine **stärkere Öffnung der bestehenden Angebote im Bereich der Vermittlung von Unternehmensübergaben** für die Zielgruppe der Personen mit Migrationshintergrund anzustreben, wie etwa bei der Übergabebörse nexxt. Auch sollte mit gezielten Informationsangeboten die Wahrnehmung des Themas Unternehmensübernahme sowohl bei Beratungsangeboten für die Zielgruppe, als auch in der Zielgruppe selbst, verbessert werden. Zur Erhöhung der Qualität und Nachhaltigkeit der Unternehmensübernahmen sollten zudem bestehende Beratungsangebote durch ausgewiesene **Moderatoren und/oder Mediatoren für Übernahmeprozesse** ergänzt werden, die die Übernahmen professionell begleiten.

1.Einleitung

1.1. Ziele der Studie

1.1.1. Ausgangssituation

Das Gründungsgeschehen unter Personen mit Migrationshintergrund in Deutschland ist in den letzten Jahren vermehrt in das Blickfeld von Politikern, Wissenschaftlern und der allgemeinen Öffentlichkeit geraten[7].

Neben den gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen der äußerst dynamischen Entwicklung dieses Gründungssegments, beruht die erhöhte politische Aufmerksamkeit auch auf den positiven gesellschaftlichen Effekten, die mit einer verstärkten wirtschaftlichen Integration der Bevölkerung mit Migrationshintergrund einhergehen.

Eine Grundvoraussetzung, um diese positiven Entwicklungen von Seiten der politisch Handelnden gezielt und erfolgreich fördern zu können, liegt in einer umfassenden empirischen Erfassung und der darauf aufbauenden genauen Analyse des Gründungsgeschehens durch Personen mit Migrationshintergrund.

Ein erster Schritt in diese Richtung war die im Jahre 2003 durch das Bundeswirtschaftsministerium beauftragte Studie „Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland – Push- und Pull-Faktoren für Unternehmensgründungen auslandsstämmiger Mitbürger“[8]. In der Zwischenzeit wurde der Untersuchungsgegenstand durch eine Reihe von weiteren Studienarbeiten, z.T. mit vertiefendem Charakter, ergänzt bzw. erweitert[9].

1.1.2. Projektziele und Vorgehensweise

Mit der Beauftragung einer Studie zur Fortschreibung der Vorgängerstudie unterstützt das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) eine kontinuierliche und gezielte Weiterentwicklung des Wissenstandes auf diesem Feld. So können erstmals die Entwicklung des Gründungsverhaltens von Migranten über einen Zeitraum von mehreren Jahren nachvollziehbar gemacht und zusätzliche Erkenntnisse im Verlauf gewonnen werden.

Die von evers & jung durchgeführte Studie legt zusätzlich methodisch einen Schwerpunkt auf die Identifizierung und qualitative Analyse von

[7] Zur besseren Lesbarkeit wird in diesem Bericht stets die männliche Schreibform gewählt, auch wenn sowohl männliche als auch weibliche Personen gemeint sind.

[8] Vgl. Leicht et al. (2005a).

[9] Vgl. Leicht et al. (2005b).

Beratungsbedarfen, Hindernissen bei und Motiven von Gründern mit Migrationshintergrund. Erklärte Projektziele waren demnach:

- Die Ergebnisse der Vorgängerstudie zu aktualisieren und fortzuschreiben.
- Neue Schwerpunkte bei der Analyse des Gründungsgeschehen zu setzen.
- Zusätzliche Erkenntnisse zu quantitativ nicht ausreichend zu analysierenden Aspekten zu produzieren, z.B. zur Unternehmensnachfolge, Beratungsnutzung und -bedarf.
- Die Ableitung von Handlungsempfehlungen, um für das BMWi und andere Akteure der Gründungsförderung in Deutschland zukunftsorientierte Handlungsfelder zu erschließen, über die die Gründungsaktivitäten von Personen mit Migrationshintergrund in Deutschland über das Jahr 2010 hinaus unterstützt und gefördert werden können.

1.2. Methodisches Vorgehen

1.2.1. Anforderungen an Daten und Untersuchungsdesign

Der Zuschnitt des Untersuchungsdesigns erfolgte in Abstimmung mit dem Auftraggeber und sollte unter anderem sicherstellen, eine **Vergleichbarkeit zu den Ergebnissen der Vorgängerstudie** herzustellen. Dies hatte vor allem Auswirkungen auf die Ausgestaltung der Primärerhebung (siehe Kapitel 1.2.3).

Bezüglich der Sekundärdatenanalyse war dem Umstand Rechnung zu tragen, dass die Daten des Mikrozensus seit dem Jahr 2005 das Merkmal des Migrationshintergrunds umfassen und nicht mehr nur Personen mit ausländischer Staatsangehörigkeit ausweisen. Somit ist eine im Vergleich zur Vorgängerstudie wesentlich detailliertere Auswertung der Mikrozensusdaten möglich, bei der auch Personen mit Migrationshintergrund eingeschlossen werden, die die deutsche Staatsbürgerschaft besitzen. Um die Vergleichbarkeit zu den Ergebnissen der Vorgängerstudie sicherzustellen, deren Herkunftsunterscheidung in der Mikrozensusauswertung noch auf dem Merkmal der Staatsangehörigkeit basierte, wurde darauf geachtet, bei den wichtigsten Analyseschritten auch die Unterscheidung nach Staatsangehörigkeit auszuweisen (siehe Kapitel 1.2.2).

Die vorläufigen Ergebnisse der Analyse wurden auf einem **Expertenworkshop** mit Vertretern aus Wissenschaft, Politik und Förderpraxis diskutiert und auf Stichhaltigkeit geprüft. Zudem wurden hier Ansätze zur Ableitung von Handlungsempfehlungen entwickelt.

Im Bereich der qualitativen Analyse war die Anforderung, eine Untersuchungsmethode zu wählen, die es erlaubt, in der relativ kurzen zur Verfügung stehenden Zeit, ein **möglichst umfassendes Bild der Ressourcen und Unterstützungsbedürfnisse von Gründern mit Migrationshintergrund** zu ermitteln. Dabei musste sichergestellt werden, dass es zu keiner ausgeprägten regionalen Fokussierung kommt. Vor diesem Hintergrund wurde das Instrument der moderierten Fokusgruppen gewählt, die in den Städten Hamburg, Dresden, Bochum und Stuttgart durchgeführt wurden. Um die Perspektive der Berater ebenfalls zu berücksichtigen, wurde zusätzlich eine Fokusgruppe mit Vertretern von Angeboten zielgruppenspezifischer Gründungsberatung in Hamburg organisiert. Zur qualitativen Analyse der Verlaufsformen von Unternehmensübernahmen durch Personen mit Migrationshintergrund, wurde auf das Instrument der individuellen Tiefeninterviews zurückgegriffen. Dies ist vor allem der Tatsache geschuldet, dass in einer Fokusgruppe nicht ausreichend detailliert auf einzelne Gründungsverläufe eingegangen werden kann (siehe Kapitel 1.2.3).

Die qualitative Analyse stellt eine wesentliche und notwendige Weiterentwicklung des in der Vorgängerstudie genutzten Methodengerüstes dar, da mit ihrer Hilfe wesentlich differenziertere und vertieftere Einzeltrends und -problematiken herausgearbeitet werden können. Dies wiederum ist eine wichtige Grundvoraussetzung, um wirksame Handlungsempfehlungen für die politischen Akteure entwickeln zu können.

1.2.2. Sekundärdatenanalyse

Die Sekundärdatenanalyse konzentriert sich auf die Auswertung der Daten des Mikrozensus von den Jahren 2005 bis 2009. Mikrozensusdaten erlauben Analysen zum Selbständigenbestand des jeweiligen Erhebungsjahres. Der Migrationshintergrund der befragten Personen wird nach Migrationshintergrund im engeren und weiteren Sinn unterschieden. Unter Personen mit Migrationshintergrund im engeren Sinn wird des Weiteren zwischen Personen mit und ohne eigene Migrationserfahrung unterschieden. Zudem kann davon unabhängig immer zwischen Ausländern und Personen mit deutscher Staatsangehörigkeit, sowie ihrem Herkunftsland unterschieden werden.

Die Mikrozensusdaten erlauben detaillierte Auswertungen zum sozio-demografischen Hintergrund der selbständigen Personen. Auch bezüglich der betriebsdemografischen Charakteristika, der von diesen Personen geführten Unternehmen und Betriebe, sind, wenn auch nur eingeschränkt, Auswertungen möglich. Die entsprechenden Daten stammen vom Statistischen Bundesamt Deutschland. Diese wurden in eigenen Berechnungen mit Hilfe von Aggregierungen, Anteils- und Durchschnittsberechnungen aufgearbeitet.

Über eine so genannte inflow-Berechnung kann zudem ermittelt werden, wie viele der in einem Jahr als selbständig ermittelten Personen im vorangegangenen Jahr gegründet haben. Dabei ist allerdings zu

berücksichtigen, dass für manche Herkunftsländer aufgrund zu geringer Fallzahlen im Mikrozensus[10] keine sichere Angabe gemacht werden kann.

Da die Berechnung des inflows in die Selbständigkeit auf Grundlage der Mikrozensusdaten mit erheblichen Einschränkungen behaftet ist, wurde, wie in der Vorgängerstudie, zur Ermittlung der Entwicklung des Gründungsgeschehens, die Gewerbeanzeigenstatistik herangezogen.

Hierzu ist anzumerken, dass bislang eine einheitliche, offizielle Datenbasis zum Gründungsgeschehen in Deutschland fehlt. Es existieren stattdessen nebeneinander unterschiedliche Datensätze mit jeweils spezifischen Vor- und Nachteilen. Neben der hier gewählten Berechnung auf Grundlage der Gewerbeanzeigenstatistik sind dies Analysen auf Grundlage der Daten des KfW-Gründungsmonitors[11] und der Daten von Panelerhebungen zum Gründungsgeschehen[12].

In dieser Studie wurde die vom IfM Bonn entwickelte Berechnungsmethode auf Basis der Gewerbeanzeigenstatistik verwendet. Sie berücksichtigt ausschließlich diejenigen Gründungen, die einen Gewerbeschein erfordern[13]. Zudem finden nur Existenzgründungen Eingang in die Analyse. Nebenerwerbsgründungen werden nicht berücksichtigt. Da die Gewerbeanzeigenstatistik lediglich die Nationalität der gewerbetreibenden Personen ausweist, können die Gründungszahlen eingebürgerter Personen mit Migrationshintergrund nicht gesondert ausgewertet werden. Sie werden daher den deutschen Gewerbetreibenden zugerechnet.

1.2.3. Eigene quantitative und qualitative Erhebungen

Bei der Erhebung der Primärdaten wird eine Vergleichbarkeit mit der ifm-Studie vor allem über die Gestaltung des Fragebogens hergestellt. Auf der Grundlage des Analyserasters und des Ursprungsfragebogens des ifm wurden Indikatoren der Vorgängerstudie übernommen, angepasst und in einigen Schwerpunktbereichen (v.a. Zugang und Nutzung von

[10] Das statistische Bundesamt weist in ihren Datenbeständen, wie z.B. dem Mikrozensus, aus Qualitätsgründen nur Ergebnisse mit Fallzahlen größer als 5.000 Beobachtungen aus. Bei bestimmten errechneten Indikatoren führt dieses Vorgehen dazu, dass keine Ergebnisse für bestimmte Herkunftsgruppen oder nur für Personen mit Migrationshintergrund aggregiert ausgewiesen werden können.

[11] Der KfW-Gründungsmonitor liefert Daten zum Gründungsgeschehen über regelmäßige Befragungsrunden, in den alle Segmente des Gründungsgeschehens berücksichtigt werden. Es mangelt aber an Repräsentativität bei regionalisierter Betrachtung des Gründungsgeschehens und Gründungen von Personen mit Migrationshintergrund sind ggf. unterrepräsentiert, da die Befragung nur in deutscher Sprache durchgeführt wird.

[12] Drittens gibt es Panelerhebungen zum Gründungsgeschehen in Deutschland, wie z.B. das Mannheimer Unternehmenspanel (MUP), welches vom ZEW in Kooperation mit dem Verband der Vereine Creditreform durchgeführt wird. Analysezweck und Erfassungsmethode führen allerdings dazu, dass die umfassende Erfassung des Gründungsgeschehens nicht sichergestellt ist, da in erster Linie Kleingewerbetreibende, landwirtschaftliche Betriebe und freie Berufe nicht erfasst werden.

[13] Freie Berufe, Urproduktion und Versicherungsbranche sind somit ausgeschlossen (vgl. Statistisches Bundesamt, Gewerbeanzeigenstatistik).

Beratungsangeboten) ergänzt. Die durch die Primärdatenerhebung abgedeckten Aspekte umfassen neben dem Bereich der Beratung vor allem Informationen zum Gründungsprozess, Entwicklungen auf Betriebsebene und Angaben zu Gründungshindernissen, -motiven und -ressourcen.

Hinsichtlich der gewählten Zusammensetzung der Stichprobe wurde ein im Vergleich zur Vorgängerstudie abweichendes Design gewählt. Da es sich bei der ifm-Erhebung um die erste bundesweite Befragung von Unternehmern mit Migrationshintergrund handelte, wurde damals die Stichprobe sehr breit gewählt. Sie umfasste Selbständige, deren Gründung im Jahr 2004 im Schnitt zehn oder mehr Jahre zurücklag. Ziel der durchgeführten Primärerhebung ist es aber nun, spezifische Entwicklungen des Gründungsgeschehens der letzten Jahre herauszuarbeiten und in die Zukunft zu projizieren. Hierzu musste eine wesentlich „jüngere" Stichprobe gewählt werden. Daher wurde der Schwerpunkt auf Gründer mit Migrationshintergrund gelegt, die ihr Unternehmen in den letzten zehn Jahren (seit 2000) gegründet haben.

In der Primärdatenerhebung werden neben den schon in der ifm-Erhebung befragten Gruppen der Selbständigen italienischer und türkischer Herkunft auch Selbständige polnischer und russischer Herkunft befragt[14]. Damit wird den entsprechenden Entwicklungen der letzten Jahre im deutschen Gründungsgeschehen Rechnung getragen. Somit ergibt sich die Aufteilung des herkunftsspezifischen Hintergrunds der Stichprobe in zwei ehemalige Anwerbeländer (Italien, Türkei) und zwei osteuropäische Herkunftsländer (Polen, Russland), wobei jeweils ein Herkunftsland EU-Mitglied ist (Italien, Polen) und eines nicht (Türkei, Russland). Die angewendete Definition von Migrationshintergrund entspricht der Definition des Statistischen Bundesamtes. Der Migrationshintergrund der Befragten wird bis zur dritten Generation erfragt. Zum Vergleich zwischen dem Gründungsverhalten von Personen mit Migrationshintergrund und Deutschen, enthält die Primärerhebung zudem eine Kontrollgruppe ohne Migrationshintergrund.

Die Primärdatenerhebung wurde als telefonische CATI Befragung von der HEUTE UND MORGEN GmbH und ACE international GmbH, einem erfahrenen Meinungsforschungsinstitut, durchgeführt. Insgesamt wurden zwischen der 10. und der 14.KW im Jahr 2011 1.000 Personen befragt, je 200 Personen aus jeder Herkunftsgruppe. Für die Stichprobenziehung hat das Feldinstitut eine Grundgesamtheit auf Basis öffentlicher Telefonverzeichnisse (Gelbe Seiten) von Unternehmen gebildet, die noch durch Unternehmensdatenbestände, die nach dem Jahr 2000 gegründet haben, einer internen Firmendatenbank von ACE International GmbH ergänzt wurden. Hieraus hat das Feldinstitut die Stichprobe als Zufallsauswahl gezogen. Eine vollkommen repräsentative Grundgesamtheit des Unternehmensbestands von Personen mit Migrationshintergrund in Deutschland liegt bisher nicht vor, so dass hier

[14] In Rücksprache mit dem Auftraggeber wurde allerdings im Rahmen des Auftakttreffens beschlossen, statt der griechischstämmigen Gründer die Gruppe der russischstämmigen aufzunehmen.

mit vertretbarem Aufwand eine weitgehend repräsentative Zufallsauswahl zusammengestellt wurde. Daher kann es bei einzelnen Merkmalsausprägungen zu leichten Stichprobenverzerrungen kommen. Analog zur Vorgängerstudie wurden wahrscheinlich „kleine“ Selbständige, insbesondere Solo-Selbständige ohne eigene Mitarbeiter, unterschätzt, weil sie eventuell nicht im Telefonbuch gelistet sind.

Die Interviews wurden in deutscher und, wenn nötig, in der jeweiligen Muttersprache der Befragten durchgeführt. Der Fragebogen wurde entsprechend in die Herkunftssprachen übersetzt. Es wurden nur Selbständige befragt, deren Gründung nicht länger als zehn Jahre zurückliegt. Somit war sichergestellt, dass die Befragten noch detaillierte Angaben zu ihrem Gründungsprozess machen konnten.

Die Aus- und Bewertung der gesammelten Daten erfolgte unter Zuhilfenahme der Ergebnisse der Erhebung der Vorgängerstudie und der sekundärstatistischen Auswertung. Die Ergebnisse der Primärdatenerhebung konnten so im Zusammenhang der Gesamtsituation von Selbständigen mit Migrationshintergrund betrachtet werden.

Über eigene qualitative Erhebungen wurden zum einen Ergebnisse der quantitativen Analyse aufgegriffen und vertieft. Zum anderen wurden auch Fragestellungen genutzt, die in einer telefonischen Befragung nicht abgedeckt werden konnten. Dabei hat die qualitative Analyse im Wesentlichen auf das Instrument von moderierten Fokusgruppen zurückgegriffen, wobei insgesamt vier halbtägige Fokusgruppen durchgeführt wurden, die sowohl regional als auch im Bezug auf den Migrationshintergrund und Branchenschwerpunkt der befragten Gründer differenziert wurden. Für die regionale Differenzierung wurde jeweils eine Stadt im Norden (Hamburg), Westen (Bochum), Osten (Dresden) und Süden (Stuttgart) Deutschlands ausgewählt. Der Fokus lag hierbei auf Stadtgebiete, da in ländlichen Gebieten die Bevölkerungsanteile mit Migrationshintergrund deutlich niedriger ausfallen.

Die Fokusgruppen wurden leitfadengestützt durchgeführt und die Diskussionen zur Dokumentation gefilmt und vollständig transkribiert. Darüber hinaus wurden zur qualitativen Analyse der Verlaufsformen von Unternehmensübernahmen durch Personen mit Migrationshintergrund fünf individuelle, leitfadengestützte Tiefeninterviews durchgeführt. Dies ist vor allem der Tatsache geschuldet, dass in einer Fokusgruppe nicht ausreichend detailliert auf einzelne Gründungsverläufe eingegangen werden kann.

Flankiert wurden diese Instrumente durch eine moderierte Fokusgruppe mit Beratern aus der zielgruppenspezifischen Gründungsberatung. Für diese Fokusgruppe, die in Hamburg stattfand, wurde ein eigener Leitfaden angewandt. Zur Dokumentation wurde auch diese Fokusgruppe gefilmt und transkribiert.

Bei den Ergebnissen der qualitativen Analyse handelt es sich um Tendenzaussagen, da die Datenbasis 30 Teilnehmern entspricht und damit kein Anspruch auf statistische Repräsentativität besteht. Die qualitative Methodik erhebt grundsätzlich keinen Anspruch auf statistische Repräsentativität, sondern zielt vielmehr im Sinne einer psychologischen

Repräsentativität auf die Erfassung sämtlicher kognitiver, emotionaler und motivationaler Faktoren ab, die für die Ergebnisgenerierung ausschlaggebend sind.

1.3. Definitionen und theoretischer Rahmen

1.3.1. Begriffsbestimmungen

Migrationshintergrund

In dieser Studie wurde der Definition des Migrationshintergrunds gefolgt, die vom Statistischen Bundesamt entwickelt wurde. Demnach haben Menschen einen Migrationshintergrund, wenn sie entweder nach 1949 auf das heutige Gebiet der Bundesrepublik Deutschland zugewandert sind oder in Deutschland als Ausländer oder Deutscher mit zumindest einem zugewanderten oder als Ausländer in Deutschland geborenen Elternteil geboren wurden[15]. Insbesondere in der Gruppe russischer, aber auch polnischer Herkunft, sind die Spätaussiedler, die vermehrt nach dem Fall des Ostblocks nach Deutschland zugewandert sind, mit inbegriffen.

Darunter besitzen Personen mit Migrationshintergrund **erster Zuwanderungsgeneration** eine eigene Migrationserfahrung, d.h. sie sind selbst nach Deutschland zugewandert. Personen mit Migrationshintergrund **zweiter Zuwanderungsgeneration** haben keine eigene Migrationsgeschichte, sondern sind in Deutschland als Ausländer oder Deutscher mit zumindest einem zugewanderten oder als Ausländer mit einem in Deutschland geborenen Elternteil geboren.

Unternehmensübernahmen

Übernahmen beinhalten nicht nur die Übernahme eines bestehenden Unternehmens, sondern auch Standortübernahmen.

Institutionen der Gründungsförderung

Hierunter werden die entsprechenden Bundes- und Landesministerien, KfW-Bankengruppe und Förderbanken der Länder, Kreditinstitute und deren Verbände, Kammern (Handwerks- und Industrie- und Handelskammern) und deren Verbände, regionale und lokale Wirtschaftsförderer, Selbsthilfeeinrichtungen, Netzwerke und private Beratungseinrichtungen gefasst. Darunter gibt es sowohl **allgemeine** als auch **zielgruppenspezifische Unterstützungsangebote**. Während zielgruppenspezifische Angebote sich nur auf eine bestimmte Zielgruppe, z.B. Personen mit Migrationshintergrund, konzentrieren, stehen allgemeine Angebote allen Gründern offen und adressieren vor allem gründungsübergreifende und wenig an den einzelnen Zielgruppen ausgerichtete Fragestellungen und Themen.

[15] Vgl. Statistisches Bundesamt, Mikrozensus (2009), S. 6.

1.3.2. Theoretischer Rahmen

Bezüglich der Analyse der Bestimmungs- und Einflussfaktoren von Gründungsaktivitäten durch Personen mit Migrationshintergrund, hat die wissenschaftliche „Ethnic Entrepreneurship“ Literatur in der Vergangenheit gleich mehrere Modelle hervorgebracht, die sich bei der Erklärung von unternehmerischen Strategien von Migranten vor allem hinsichtlich des unterstellten Zusammenspiels von akteurs- und strukturbedingten Faktoren unterscheiden.

Um eine Einordnung der hier verfolgten Analyseschritte in diese Modelldiskussion zu erleichtern, soll hier kurz das die Analyse leitende Verständnis von „ethnischem Unternehmertum“ skizziert werden.

Das hier präferierte Verständnis von ethnischem Unternehmertum folgt grundsätzlich dem „mixed embeddedness“ Ansatz von Kloosterman und Rath (2001), der wiederum eine Weiterentwicklung des Interaktionsansatzes von Waldinger et al. (1990) darstellt.

Der entscheidende Vorteil des von Kloosterman und Rath entwickelten Modells ist, dass es unternehmerische Strategien von Migranten als in soziale Kontexte eingebettete Aktivitäten versteht und auch dementsprechend erklärt. Dabei verweist das Modell vor allem auf die Bedeutung von institutionell überformten Opportunitätsstrukturen, die sich national stark voneinander unterscheiden können und mit denen die gründungswilligen Migranten, d.h. die Akteure, im Verlauf ihrer Gründungsaktivitäten interagieren. Diese Opportunitätsstrukturen bestimmen letztendlich darüber, inwieweit gründungswillige Migranten der Zugang zu Märkten und Geschäftsgelegenheiten gewährt wird. Typische Bestimmungsfaktoren dieser Strukturen sind institutionelle Regulierungen, wie rechtliche Rahmenbedingungen, aber auch Finanzierungsbedingungen und der Zugang zu relevanten Netzwerken und Institutionen.

Auf der anderen Seite werden die Gründungsaktivitäten Kloosterman und Rath zufolge, auch durch das „Angebot“ an Personen mit Migrationshintergrund und ihrer gründungsrelevanten (Gruppen-) Charakteristika beeinflusst. Diese umfassen sowohl prädisponierende Faktoren wie die Umstände der Migration und kulturelle Einflüsse, aber auch die Fähigkeit, spezifische gründungsrelevante Ressourcen zu mobilisieren. Dazu gehören neben „ethnischen Ressourcen“, wie die Unterstützung durch Familie und ethnische Netzwerke, auch eher allgemeine (Humankapital-) Ressourcen, wie Bildung, berufliche Erfahrung und kaufmännische Kenntnisse.

Im Rahmen der vorliegenden Studie lag der Schwerpunkt auf der Analyse von gründungsrelevanten Charakteristika der gründenden Personen mit Migrationshintergrund und ihrer Interaktion mit den für solche Gründungen bestehenden Opportunitätsstrukturen in Deutschland. Dabei konzentrierte sich die quantitative Analyse eher auf die Charakteristika und die qualitative, eher auf die Interaktionsformen und damit zusammenhängenden Hindernisse und Unterstützungsbedarfe.

2. Bestandsaufnahme Gründungsgeschehen und Selbständigenniveau

2.1. Erwerbssituation der ausländischen Bevölkerung in Deutschland

Die Zusammensetzung der ausländischen Bevölkerung generell und ihr Zugang zum deutschen Arbeitsmarkt hat einen entscheidenden Einfluss auf die Gründungsneigung und tatsächliche Gründungsaktivität der einzelnen Bevölkerungsgruppen mit Migrationshintergrund. Zum einen bestimmen diese Faktoren grundsätzlich das allgemeine „Angebot" an Gründern mit Migrationshintergrund in Deutschland. Zum anderen besteht dem „mixed embeddedness"-Modell des ethnischen Unternehmertums (siehe Kapitel 1.3.2) zufolge ein enger Zusammenhang zwischen den nationalen Opportunitätsstrukturen für Personen mit Migrationshintergrund beim Zugang zum Arbeitsmarkt und ihrer Gründungsaktivität.

2.1.1. Entwicklung und Struktur der Zuwanderung

Um das Gründungsverhalten von Personenmit Migrationshintergrund im Einzelnen zu verstehen, ist es daher hilfreich, sich zunächst ein genaueres Bild über die Entwicklung der Bevölkerung mit Migrationshintergrund und ihrer zentralen Strukturmerkmale zu machen, um es dann anschließend mit der Entwicklung ihrer Erwerbsstruktur in Beziehung zu setzen.

Im Jahre 2009 ist die absolute Zahl an Menschen mit Migrationshintergrund auf 16 Mio. gestiegen (2008: 15,6 Mio.)[16]. Dieser Zuwachs lässt sich (per Saldo gerechnet) jedoch nicht allein auf eine gestiegene Zuwanderung, sondern vor allem auf eine höhere Zahl der in Deutschland geborenen Menschen zurückführen[17]. Wie in den vorangegangenen vier Jahren, hatte auch im Jahr 2009 etwa jeder fünfte in Deutschland lebende Mensch eine Migrationsgeschichte (Abbildung 1), wobei sich dieser Anteil über die letzten vier Jahre um ein Prozent erhöht hat (von 18,5% im Jahr 2005 auf 19,6% im Jahr 2009).

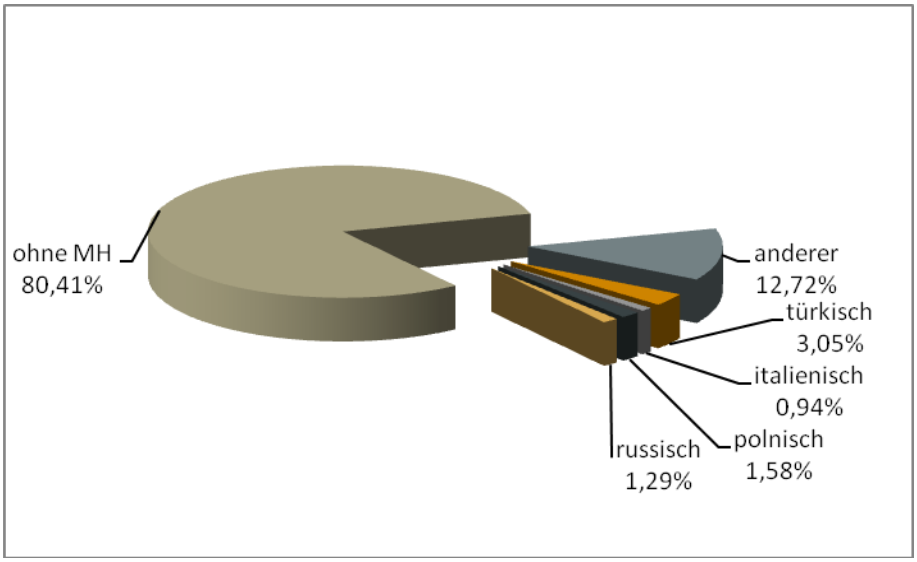
Zusätzlich ist es von Interesse, einen Blick auf die Verteilung der in Deutschland lebenden Menschen mit Migrationshintergrund nach ihrer

[16] Im Vergleich zum Jahre 2005 ist damit die Anzahl an Migranten um 700.000 gestiegen (Vgl. Geißler (2010), S. 30).

[17] Vgl. ebenda.

Generationszugehörigkeit zu richten. Die Größenverhältnisse zwischen erster und zweiter Migrantengeneration in der nicht deutschstämmigen Bevölkerungsgruppe sind ein wichtiger Aspekt zur Einschätzung ihrer gesellschaftlichen Integration und Sozialisation. Dies hat auch direkt Auswirkungen auf den Zugang zum Arbeitsmarkt und zur Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit.

Abbildung 1: Zusammensetzung der Bevölkerung nach Migrationshintergrund in 2009 (Anteile in Prozent)

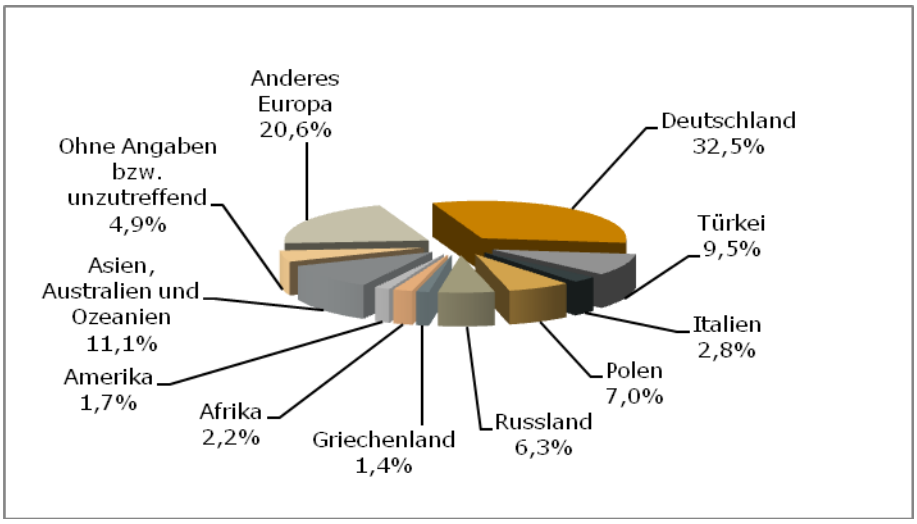


Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH.

zeigt, dass bereits etwa ein Drittel aller Menschen mit Migrationshintergrund in Deutschland auch hier geboren wurden. Gleichzeitig wird die hohe ethnische Diversität der Personen mit Migrationshintergrund deutlich. Werden die Anteile der Zugewanderten aus den hier zu untersuchenden Herkunftsländern betrachtet, ergibt sich ein ähnliches Bild wie in der Gesamtbetrachtung der Herkunftsgruppen. Die Personen mit türkischer Herkunft stellen auch innerhalb der ersten Generation den größten Anteil, gefolgt von Personen mit polnischem, russischem und italienischem Migrationshintergrund.

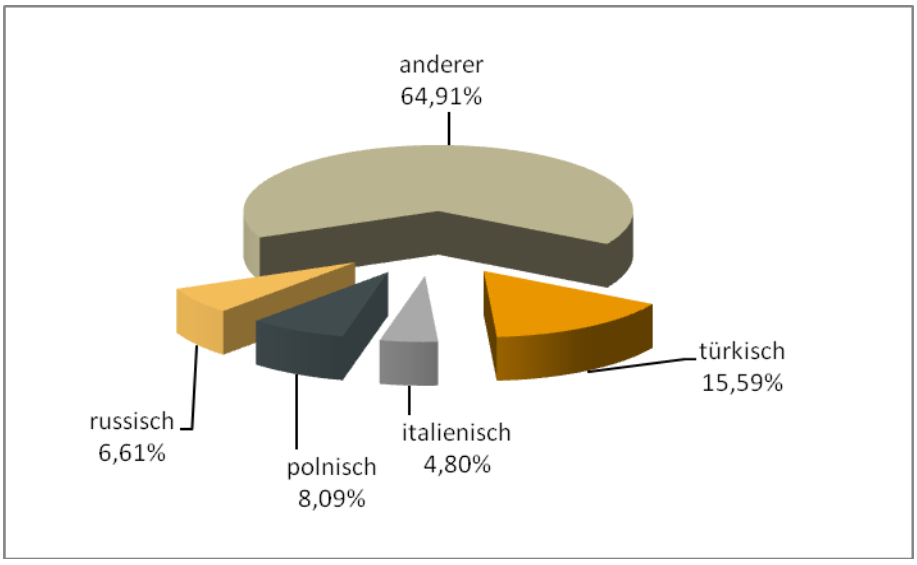
Innerhalb der Bevölkerung mit Migrationshintergrund gibt es nennenswerte Entwicklungen bei den Anteilen der verschiedenen Herkunftsländer. Personen mit türkischem Migrationshintergrund sind auch im Jahre 2009 weiterhin die am stärksten in Deutschland vertretene Gruppe (15,6% der Bevölkerung mit Migrationshintergrund, Abbildung 3).

Abbildung 2: Verteilung der Personen mit Migrationshintergrund nach Geburtsland in 2009 (Anteile in Prozent)



Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH.

Abbildung 3: Verteilung der Bevölkerung mit Migrationshintergrund nach Migrationshintergrund 2009 (Anteile in Prozent)



Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH.

Im Vergleich zum vorangegangenen Jahr wird deutlich, dass insbesondere die Personen mit polnischer und russischer Herkunft ihren Anteil an der Bevölkerung mit Migrationshintergrund von den Jahren 2008 bis 2009 nahezu verdoppelt haben. Wiesen im Jahre 2008 noch 3,3% der Menschen mit Migrationshintergrund einen russischen und 4,4% einen polnischen Migrationshintergrund auf[18], so beliefen sich ihre Anteile im Jahr 2009

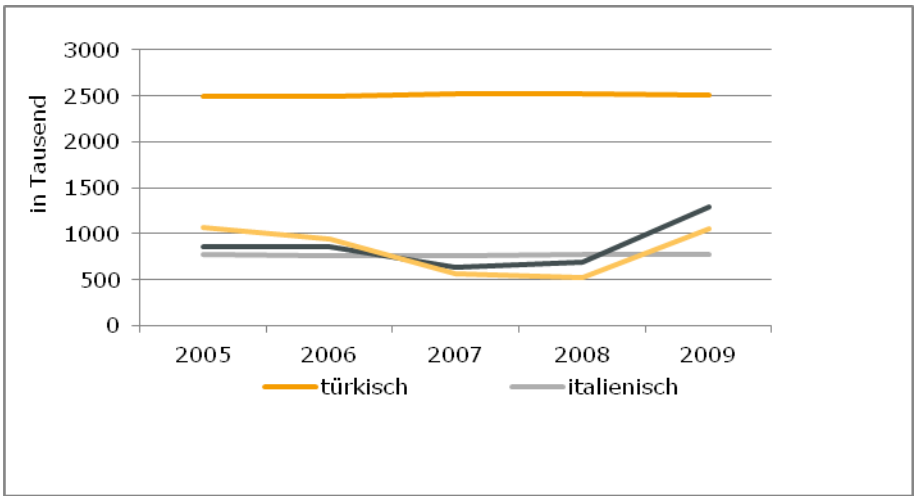
[18] Aus Platzgründen sind nur Anteile für 2009 abgebildet. Wenn nicht anders ausgewiesen liegt den folgenden Berechnungen der Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes der jeweiligen Jahre zugrunde.

bereits auf 6,6% bzw. 8,1%. Bei den Angehörigen der klassischen „Anwerbeländer“ lassen sich anteilsmäßig dagegen leichte Rückgänge bzw. ein gleichbleibendes Niveau feststellen[19].

Neben dem anteilsmäßigen Anstieg hatten zudem die Personen polnischer Herkunft den Spitzenplatz bei der Zuwanderung (gerechnet per Saldo) in den Jahren 2005 bis 2008 inne[20]. Die wachsende Bedeutung der osteuropäischen Länder für das deutsche Zuwanderungsgeschehen spiegelt sich auch in der absoluten Zunahme von polnisch- und russischstämmigen Personen in den Jahren 2008 bis 2009 wieder. In beiden Fällen lag sie in der Größenordnung von jeweils etwa einer halben Million Menschen: Die polnische Gruppe erfuhr mit etwa 611.000 Menschen einen Zuwachs von 52,9% gegenüber dem Jahr 2008. Die Anzahl der Menschen russischer Herkunft erhöhte sich um 541.000 Menschen, was einem Zuwachs von 48,9% entspricht (Abbildung 4).

Die Anteile und absoluten Zahlen der anderen hier im Fokus stehenden Herkunftsgruppen sind hingegen über den Betrachtungszeitraum annähernd gleich geblieben, da die große Mehrheit dieser Gruppen vergangenen Zuwanderungswellen zuzurechnen ist. Die bei den Personengruppen dieser Herkunft zu beobachteten Größenveränderungen sind neben klassischen Zu- und Abwanderungen auch auf andere abgeleitete Aspekte zurückzuführen, wie z.B. die Zunahme durch hier geborene Kinder oder Familiennachzüge.

Abbildung 4: Bevölkerungsentwicklung nach Migrationshintergrund von 2005 bis 2009 (absolut)



Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2005 bis 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH.

Bezüglich der Geschlechterzusammensetzung innerhalb der verschiedenen Herkunftsgruppen ist festzustellen, dass im Jahr 2009 die Gruppe der

[19] Die Personen türkischer Herkunft haben sich anteilsmäßig von 16,1% in 2008 auf 15,6% in 2009 und Personen italienischer Herkunft von 5% auf 4,8%der Bevölkerung mit Migrationshintergrund entwickelt.

[20] Vgl. Statistisches Bundesamt, Wanderungen 2005 bis 2008.

polnischen und russischen Migranten den größten Frauenanteil aufweist (polnisch: 54,3%, russisch: 54,5%), gefolgt der Bevölkerungsgruppe türkischer Herkunft mit einem Anteil von 47,6%[21]. Dagegen weist die italienische Herkunftsgruppe mit 40,6%[22] den niedrigsten Frauenanteil von allen Gruppen auf.

Zusammenfassung Befunde

Im Jahr 2009 hat bereits jeder fünfte in Deutschland lebende Mensch einen Migrationshintergrund, mit weiter wachsender Tendenz. Diese Zunahme speist sich schon länger nicht mehr rein aus der Zuwanderung. Schon jede dritte Person mit Migrationshintergrund ist inzwischen in Deutschland geboren. Die Verteilung nach Herkunftsländern war lange durch die ehemaligen Anwerbeländer des Mittelmeerraums (wie z.B. Türkei und Italien) dominiert. In den letzten zehn Jahren ist es allerdings zu einer deutlichen Diversifizierung gekommen. Die absolut und relativ größte Gruppe sind immer noch Personen mit türkischem Hintergrund, gefolgt von Personen polnischer, russischer und italienischer Herkunft.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Die Zuwanderungszahlen bestimmen trotz eines zunehmenden Anteils von in Deutschland geborenen Personen mit Migrationshintergrund immer noch das Potential an Gründungen und in der Folge auch die Zugänge in die Selbständigkeit. Denn wie die weitere Analyse der Mikrozensusdaten ergeben hat, stellen Personen mit eigener Migrationserfahrung (die sog. erste Zuwanderungsgeneration) die deutliche Mehrheit der Selbständigen nicht-deutscher Herkunft. In den letzten Jahren stellten Personen polnischer Herkunft den Spitzenplatz bei der Zuwanderung in Deutschland. Diese Entwicklung spiegelt sich auch in den wachsenden Gründungszahlen dieser Gruppe wider. Der Zusammenhang zwischen Zuwanderung und Selbständigkeit wird noch verstärkt durch rechtliche Regelungen, die eine Zuwanderung in abhängige Beschäftigungsverhältnisse einschränken, wie es seit dem Jahr 2004 bei den neuen EU-Mitgliedsstaaten der Fall war. Es wird sich zeigen, welche Auswirkungen die Einführung der vollen Arbeitnehmerfreizügigkeit, die seit 1. Mai 2011 gilt, auf das Gründungsgeschehen dieser Bevölkerungsgruppen haben wird.

Verweis auf weitere Kapitel

Arbeitsmarktsituation der Bevölkerung mit Migrationshintergrund in Kapitel 2.1.2, Selbständigenbestand in Kapitel 2.1.3.

[21] Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2009; eigene Berechnungen evers & jung GmbH.

[22] Vgl. ebenda.

2.1.2. Arbeitsmarktsituation der untersuchten Herkunftsgruppen

Bereits die Vorgängerstudie des ifm Mannheim und die Gründungsforschung allgemein haben etabliert, dass die Arbeitsmarktsituation von Migranten einen entscheidenden Einfluss auf ihr Gründungsverhalten und ihre Selbständigkeit ausübt[23]. Die Arbeitserfahrung, das Einkommen, die Ersparnisse sowie der Wunsch nach sozialer Anerkennung auf der Ressourcenseite, haben einen positiven Einfluss auf die Gründungsneigung[24]. Zudem beeinflussen die jeweilige Erwerbssituation auf der Seite der Opportunitätsstrukturen maßgeblich die tatsächliche Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit durch Personen mit Migrationshintergrund[25].

Der Literatur lässt sich entnehmen, dass trotz des überdurchschnittlichen Zuwachses bei den Erwerbstätigen mit Migrationshintergrund die relativen Abstände der Erwerbsquoten zu der Gruppe der Einheimischen gegenüber dem Jahr 2005 weitgehend bestehen bleiben[26].

Analyseergebnisse

Aus diesem Grund wird auf Basis der Mikrozensusdaten ein kurzer Überblick über die Arbeitsmarktsituation von Personen mit Migrationshintergrund anhand ihrer Erwerbsbeteiligung, Arbeitslosigkeit[27] und Erwerbstätigkeitsstruktur gegeben. Seit dem Anwerbestopp von Gastarbeitern und insbesondere dem im Anschluss vollzogenen Familiennachzug, ist die Erwerbsbeteiligung der Personen mit Migrationshintergrund von einem sehr hohen Niveau stetig gesunken[28].

Die Erwerbsquoten[29] für das Jahr 2009 zeigen, dass sich die Erwerbsbeteiligung der Menschen mit Migrationshintergrund (48,7%) an die Erwerbsquote der Bevölkerung ohne Migrationshintergrund (51,8%) in

[23] Vgl. Leicht et al. (2005a) und Leicht et al. (2009).

[24] Vgl. ebenda.

[25] Vgl. ebenda.

[26] Bei der Realisierungsquote (Erwerbsquote der 15- bis 65-Jährigen) der Ausländerinnen zeigt sich im Aufschwung ein Anstieg um vier Prozentpunkte auf 47%. Dennoch ist der Abstand zu einheimischen Frauen weiter gewachsen und beträgt nunmehr fast 21 Prozentpunkte, während gleichzeitig die Realisierungsquote bei deutschen Frauen mit Migrationshintergrund, die nicht selbst zugewandert sind, auf nunmehr unter 40% gesunken ist. Vgl. Die Beauftragte der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration (2010), S. 157.

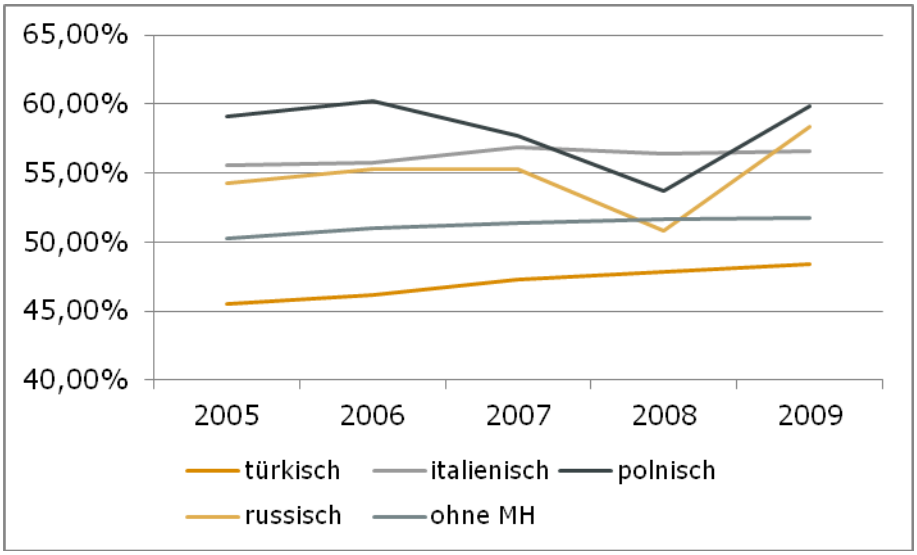
[27] Analog zur Vorgängerstudie, wurde auch hier die Erwerbslosenquote anstelle der Arbeitslosenquote herangezogen. Die Berücksichtigung der Arbeitslosenquote würde zu einer faktischen Unterschätzung führen, da sie nur die als arbeitssuchend gemeldeten Personen und nicht alle Erwerbspersonen ohne Arbeit umfasst, wie es bei der Erwerbslosenquote erfolgt (vgl. Leicht et al. (2005a), S. 123).

[28] In den achtziger Jahren lag die Erwerbsquote von Personen mit Migrationshintergrund immer noch mit 65% deutlich über der von der deutschen Bevölkerung (vgl. Leicht et al. (2005a), S. 37).

[29] Die hier berechnete Erwerbsquote drückt aus, welchen Anteil die Erwerbspersonen (Erwerbstätige plus Erwerbslose), also jene Menschen der Bevölkerung, die dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen, an der Gesamtbevölkerung ausmachen. Dies korrespondiert mit der in der Vorgängerstudie ausgewiesen Erwerbspersonenquote (vgl. Leicht et al. (2005a), S. 122).

den letzten zwei Jahrzehnten weiter angenähert hat. Wie Abbildung 5 zeigt, hat besonders die Erwerbsbeteiligung von Menschen mit türkischem, und mit einem Sprung im Jahr 2009 auch jene von Personen mit russischem und polnischem Migrationshintergrund, zugenommen. Mit Ausnahme der Personen mit türkischem Migrationshintergrund lag die Erwerbsbeteiligung bei den hier untersuchten Herkunftsgruppen im Jahr 2009 oberhalb der deutschen Erwerbsquote. Der niedrigere Wert der türkischstämmigen Bevölkerungsgruppe kommt insbesondere durch die sehr viel niedrigere Erwerbsquote weiblicher Personen mit türkischem Migrationshintergrund (36,3%) zustande.

Abbildung 5: Entwicklung der Erwerbsquoten nach Migrationshintergrund 2005 bis 2009 (in Prozent)



Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2003 bis 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH.

Für das Jahr 2009 lässt sich erkennen, dass Menschen mit polnischem und russischem Migrationshintergrund mit 59,9% bzw. 58,4% die höchsten Erwerbsquoten unter den hier untersuchten Herkunftsgruppen aufweisen. Dies gilt sowohl im Aggregat, wie auch im geschlechterspezifischen Vergleich. Dies ist erstaunlich, da für Nicht-EU Bürger die höchsten Barrieren beim Arbeitsmarktzugang vorliegen[30]. Niedriger als die Erwerbsquote von Deutschstämmigen von 51,8%, ist nur jene der türkischen Migranten mit 48,4%. Im Einzelnen kann festgestellt werden, dass im Jahr 2009 ausnahmslos für jede der hier zu untersuchenden Gruppen die Erwerbsquoten der Männer mindestens zehn Prozentpunkte über derjenigen der Frauen liegen, wobei der größte Abstand bei

[30] So ist die Beschäftigung von Drittstaatenmigranten in Deutschland nur zulässig, soweit nicht-arbeitslose Deutsche, EU-Bürger oder bereits privilegierte Drittstaatenangehörige für einen bestimmten Arbeitsplatz in Betracht kommen. Zudem ist das System der Anerkennung von außerhalb der EU erworbenen Abschlüssen kompliziert und unübersichtlich, so dass Personen mit Migrationshintergrund oftmals unterhalb ihres im Herkunftsland erworbenen Qualifikationsniveaus beschäftigt sind oder ihre bereits erworbene Qualifikation insgesamt wiederholen oder z.T. formal erneut durchlaufen müssen (vgl. Leicht et al. (2005a) und Leicht et al. (2009)).

Menschen mit türkischem Migrationshintergrund (Männer 59,5% und Frauen 36,3%) zu finden ist. Generell lässt sich dieses auf im Durchschnitt niedrigere Bildungsabschlüsse, nicht anerkannte Qualifikationen, traditionell geprägte Familienleitbilder und eine höhere Kinderzahl bei Frauen mit Migrationshintergrund als bei einheimischen Frauen zurückführen[31]. Zusammen mit den im Vergleich zu Männern sogar leicht geringeren Erwerbslosenquoten von Frauen, ist dieser Befund ein Indiz dafür, dass die geringere Erwerbsorientierung der Frauen nicht allein auf Hindernisse am Arbeitsmarkt zurückzuführen, sondern vielmehr auch in tradierten Rollenaufteilungen innerhalb der Familien begründet sind[32].

In der Zukunft sind hinsichtlich der Erwerbsbeteiligung zwei gegenläufige Entwicklungen denkbar: Einerseits können wieder leicht steigende Erwerbsquoten erwartet werden, da unter der Bevölkerung mit Migrationshintergrund der Anteil jüngerer Altersgruppen stetig ansteigt[33], d.h. es werden in den nächsten Jahren wesentlich mehr Personen mit Migrationshintergrund in den Arbeitsmarkt ein- als austreten. Andererseits besteht aber auch die Gefahr einer erhöhten Erwerbslosigkeit angesichts fehlender Berufsabschlüsse und geringerer Bildungsbeteiligung[34], die indirekt eine sinkende Erwerbsbeteiligung impliziert. Für das Jahr 2009 lässt sich konstatieren, dass die Erwerbslosenquoten aller ausgewählten Herkunftsgruppen höher als bei den Einheimischen liegen (Tabelle 1).

Im Gleichgang mit dem allgemeinen Rückgang der Arbeitslosigkeit[35], hat sich auch die Situation für die Menschen mit Migrationshintergrund in den letzten vier Jahren leicht entspannt. Bis auf türkisch- und russischstämmige Personen, hat die Erwerbslosenquote aller untersuchten Herkunftsgruppen im Jahr 2009 die 15% Marke unterschritten. Bei Menschen mit russischem Migrationshintergrund war der stärkste Rückgang (von 25,9% auf 15,4%) zu verzeichnen (Abbildung 6). Bei einer geschlechterspezifischen Betrachtung lag für alle untersuchten Herkunftsgruppen die Erwerbslosigkeit von Männern über jener der Frauen. Zudem sind die Erwerbslosenquoten der Frauen mit Migrationshintergrund deutlich höher als bei Einheimischen, was sich auch auf die niedrige Zahl weiblicher Erwerbspersonen in den untersuchten

[31] Vgl. Die Beauftragte der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration (2010).

[32] Vgl. Die Beauftragte der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration (2010), S. 174ff. oder Leicht et al. (2009).

[33] Bei der Bevölkerung mit Migrationshintergrund liegt der Anteil der Kinder unter fünf Jahren mit 7,4% mehr als doppelt so hoch wie bei der Bevölkerung ohne Migrationshintergrund (3,3%). Das Gegenteil ist bei den älteren Jahrgängen der Fall: 23,1% der Personen ohne Migrationshintergrund sind über 65 Jahre alt, bei Migranten sind es nur 9,2% (Vgl. Die Beauftragten der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration (2010), S. 41 und Hönekopp (2007), S. 2.).

[34] Vgl. Die Beauftragte der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration (2010), S. 174ff.

[35] Siehe hierzu Fußnote 30. Es gilt zwischen der Erwerbslosigkeit und der Arbeitslosigkeit zu unterscheiden: Laut Mikrozensus gelten Personen als erwerbslos, die mindestens fünfzehn Jahre alt sind, unmittelbar am Erwerbsleben teilnehmen, aber eine Erwerbstätigkeit (von mindestens einer Stunde pro Woche) suchen und weder bei Arbeitsagentur noch bei einem Träger der Grundsicherung als arbeitslos gemeldet sind. Arbeitslose sind hingegen Personen, die keine Beschäftigung haben oder weniger als 15 Wochenstunden arbeiten, die eine versicherungspflichtige Arbeit suchen, dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen und entweder bei einer Agentur für Arbeit oder einem Träger der Grundsicherung als arbeitslos gemeldet sind (Vgl. Hartmann (2009), S.10).

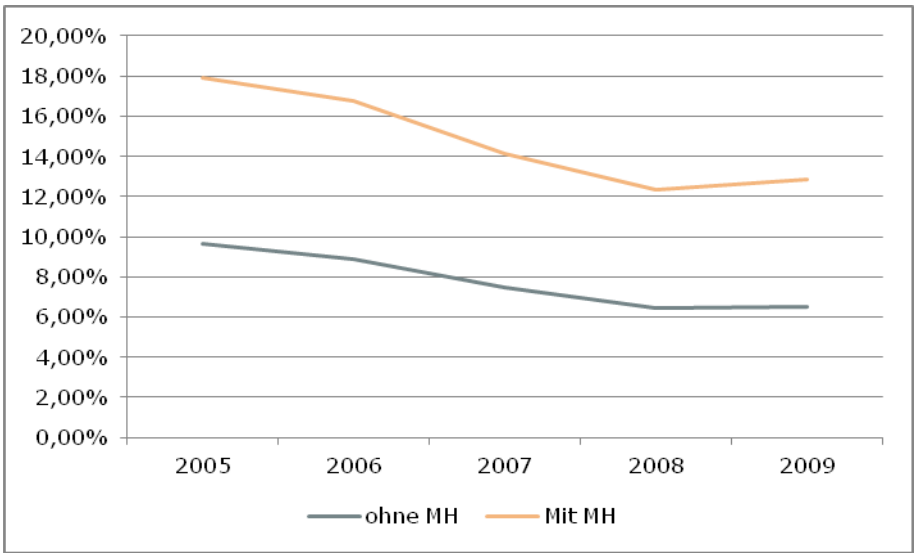
Herkunftsgruppen zurückführen lässt. Allerdings lässt sich über die Jahre 2005 bis 2009 ein relativ starker Rückgang beobachten. So ist die Erwerbslosigkeit russischer Migrantinnen mit knapp 10% besonders stark zurückgegangen (Anhang, Abbildung 43 und Abbildung 44). Die Erwerbslosenquote von Frauen mit türkischem Migrationshintergrund ist mit 17,8% immer noch die höchste unter den untersuchten Gruppen. Die Erwerbslosigkeit von Personen mit polnischer Herkunft liegt im Jahr 2009 mit 9,5% am niedrigsten unter den untersuchten Herkunftsgruppen, was auf eine gute Integration in den deutschen Arbeitsmarkt hinweist (Abbildung 7).

Tabelle 1: Arbeitsmarktsituation der Bevölkerung nach Migrationshintergrund in 2009

Migrations-hintergrund	Erwerbs-quote	Erwerbslosen-quote	Struktur der Erwerbstätigkeit		
			Insge-samt	Selbständige	Abhängig Beschäftigt
ohne MH	51,8%	6,5%	31858	3538	28108
männlich	57,3%	6,7%	17137	2433	14647
weiblich	46,5%	6,3%	14721	1104	13461
mit MH	48,7%	12,9%	6804	678	6095
männlich	55,0%	13,7%	3835	471	3357
weiblich	42,2%	11,8%	2970	207	2738
türkisch	48,4%	18,1%	993	82	901
männlich	59,5%	18,2%	637	66	566
weiblich	36,3%	17,8%	356	16	335
italienisch	56,6%	11,5%	386	46	336
männlich	61,1%	11,9%	244	36	206
weiblich	50,2%	10,1%	142	9	130
polnisch	59,9%	9,5%	703	87	614
männlich	66,1%	9,7%	354	58	292
weiblich	54,6%	9,4%	349	29	313
russisch	58,4%	15,4%	524	27	492
männlich	65,4%	16,1%	265	17	244
weiblich	52,4%	14,5%	259	10	247

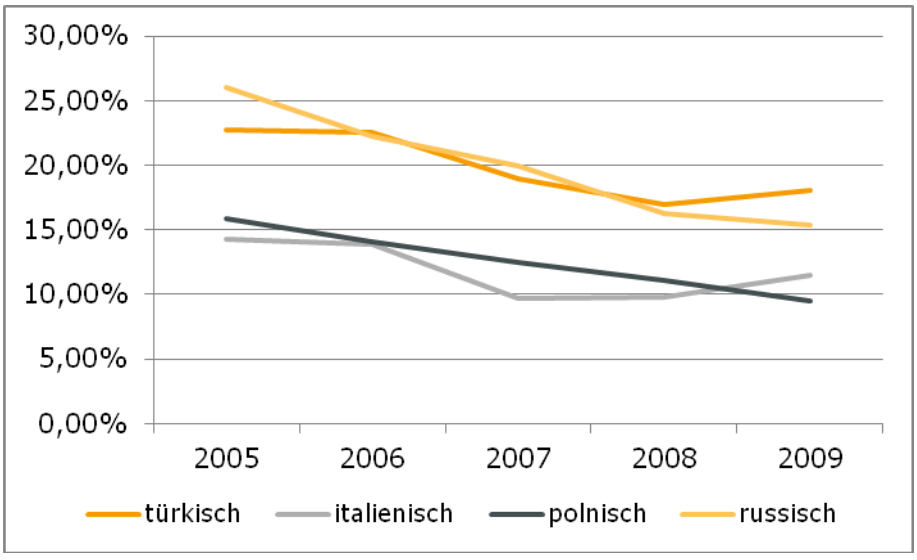
Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2009; eigene Berechnungen evers & jung GmbH. Anmerkungen: Die Berechnungen beinhalten die Aggregation der Daten des Mikrozensus und entsprechende Anteilsbereichnungen der einzelnen Quoten. Mithelfende Familienangehörige sind in „Insgesamt“ enthalten und können aufgrund geringer Fallzahlen nicht separat ausgewiesen werden. Die Rubrik „Abhängig Beschäftige“ umfasst Arbeiter, Angestellte und Beamte.

Abbildung 6: Erwerbslosenquote der Bevölkerung mit und ohne Migrationshintergrund von 2005 bis 2009 (in Prozent)



Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2003 bis 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH.

Abbildung 7: Entwicklung der Erwerbslosenquoten nach Herkunftsgruppen 2005 bis 2009 (in Prozent)



Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2003 bis 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH.

Bei einer geschlechterspezifischen Betrachtung lag für alle untersuchten Herkunftsgruppen die Erwerbslosigkeit von Männern über jener der Frauen. Zudem sind die Erwerbslosenquoten der Frauen mit Migrationshintergrund deutlich höher als bei Einheimischen, was sich auch auf die niedrige Zahl weiblicher Erwerbspersonen in den untersuchten Herkunftsgruppen zurückführen lässt. Allerdings lässt sich über die Jahre 2005 bis 2009 ein relativ starker Rückgang beobachten. So ist die Erwerbslosigkeit russischer Migrantinnen mit knapp 10% besonders stark

zurückgegangen (Anhang, Abbildung 43 und Abbildung 44). Die Erwerbslosenquote von Frauen mit türkischem Migrationshintergrund ist mit 17,8% immer noch die höchste unter den untersuchten Gruppen.

Zusammenfassung Befunde

Die Erwerbsquoten für das Jahr 2009 zeigen, dass sich die Erwerbsquoten der untersuchten Herkunftsgruppen an die Erwerbsquote der einheimischen Bevölkerung annähern, aber mit Ausnahme der türkischstämmigen Bevölkerungsgruppe weiterhin oberhalb dieser liegen. Die Erwerbsquoten von weiblichen Personen mit Migrationshintergrund liegen dabei deutlich unter denen der männlichen Personen, aber auch niedriger als bei der einheimischen Bevölkerung. Hinsichtlich der Verbreitung von Erwerbslosigkeit zeigt die Analyse eine im Vergleich zur deutschstämmigen Bevölkerung deutlich höhere Erwerbslosenquote unter Personen mit Migrationshintergrund. Zwar hat sich die Situation im Verlauf der letzten Jahre nach starken Anstiegen der Erwerbslosenzahlen Anfang des letzten Jahrzehnts etwas entspannt, doch liegt die Quote immer noch bei über 12% (6% bei Personen ohne Migrationshintergrund).

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Zusammenfassend kann diese höhere Erwerbsbeteiligung, in Kombination mit der höheren Erwerbslosigkeit, die Menschen mit Migrationshintergrund stärker in die Ausübung einer selbständigen Tätigkeit als Einheimische drängen. Daraus lässt sich eine höhere Gründungsneigung bei den hier untersuchten Herkunftsgruppen vermuten, um sich im gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Leben in Deutschland etablieren zu können.

Verweis auf folgende Kapitel

Selbständigenbestand in Kapitel 2.1.3.

2.1.3. Selbständigkeitsniveau unter Personen mit Migrationshintergrund

Die verfügbaren statistischen Daten zum Selbständigenbestand können nicht explizit die Anzahl der vollzogenen Existenzgründungen in einem Jahr darstellen. Trotzdem ist ihre Analyse interessant, da er den „Netto-Effekt“ des Gründungsgeschehens zeigt: den Bestand an Selbständigen in einem Jahr.

Im Vergleich zur deutschen Bevölkerung konnte die Vorgängerstudie eine höhere Gründungsaktivität unter den ausländischen Personen nachweisen. Die aus Daten des Mikrozensus ermittelte Selbständigenquote[36] der gesamten ausländischen Bevölkerung lag jedoch mit 9,6% noch relativ deutlich unter der der deutschen Bevölkerung (10,4%). Wie auch aus den absoluten Zahlen erkennbar ist, hatten im Jahr 2003 die Italiener mit

[36] Die Selbständigenquote ist der Anteil der Selbständigen an allen Erwerbstätigen.

16%, gefolgt von den Türken (15%) und den Griechen (9%), die höchsten Anteile an allen ausländischen Selbständigen in Deutschland[37]. Zudem hatten im Jahr 2003 nach Staatsangehörigkeit die Griechen mit 16% die höchste Selbständigkeitsquote, gefolgt von den Italienern (13%). Beide Quoten lagen somit deutlich über der der Einheimischen. Die türkische Selbständigenquote belief sich dagegen lediglich auf 6%, wobei in der Vorgängerstudie das ifm Mannheim darauf hinwies, dass es sich hier um eine nachholende Entwicklung handelt, da die Gründungszahlen in der Gruppe türkischstämmiger Personen erst seit Ende der 90er Jahre signifikant zugenommen haben.

In der Literatur zeigt sich, dass die allgemeine Selbständigkeit in Deutschland seit den 1990er Jahren kontinuierlich ansteigt, aber im internationalen Vergleich weiterhin auf einem niedrigen Niveau bleibt[38]. Die ausländische Bevölkerung hat an dem Anstieg einen erheblichen Anteil. Die Selbständigenquote der ausländischen Bevölkerung lag im Jahr 2008 laut Mikrozensus mit 11,5% fast doppelt so hoch wie Anfang der 90er Jahre (6%)[39]. Sie liegt seit einigen Jahren sogar über der der Einheimischen (10,5%). Bei Personen zweiter Migrantengeneration hingegen ist der Selbständigenanteil mit 7,1% deutlich geringer.[40] Die Selbständigenquote der Migrantinnen liegt mit 7% nur geringfügig niedriger als die Quote der weiblichen Einheimischen, wobei auch bei den Frauen mit ausländischer Staatsangehörigkeit mit einer Quote von 9,4% überproportional häufig selbständig tätig sind[41].

Unter Berücksichtigung dieser Erkenntnisse aus der Literatur, wird in der Analyse ein deutlicher Anstieg der absoluten Zahl der Selbständigen und der Selbständigenquote der Personen mit Migrationshintergrund erwartet. Zudem wird, auch auf Grundlage der im Vorfeld der Studie geführten Expertengespräche, vermutet, dass die ethnische Diversifizierung der Selbständigkeit in Deutschland stetig zugenommen hat, d.h. neben den in der Vergangenheit dominierenden Gründern aus den Anwerbeländern dürften Vertreter weiterer Herkunftsländer stark an Bedeutung gewonnen haben, v.a. Personen polnischer Herkunft. Des Weiteren wird davon ausgegangen, dass die Selbständigkeit immer noch durch Personen der ersten Generation dominiert wird, d.h. die von einigen Kommentatoren des Gründungsgeschehens erwartete „Gründungswelle“ der zweiten Migrantengeneration dürfte auch weiterhin ausbleiben. Letztendlich wird im Vergleich zur deutschen Bevölkerung eine Unterrepräsentation von Frauen im Selbständigenbestand erwartet.

Analyseergebnisse

Mit 4,2 Mio. Menschen (5,2% der Bevölkerung) für das Jahr 2009 zeigt die Zahl aller Selbständigen weiterhin einen allgemein ansteigenden Trend der

[37] Der Anteil der ausländischen Selbständigen an allen Selbständigen betrug 7,6% (vgl. Leicht et al. (2005a), S. 120).

[38] Vgl. Brixy et al. (2009).

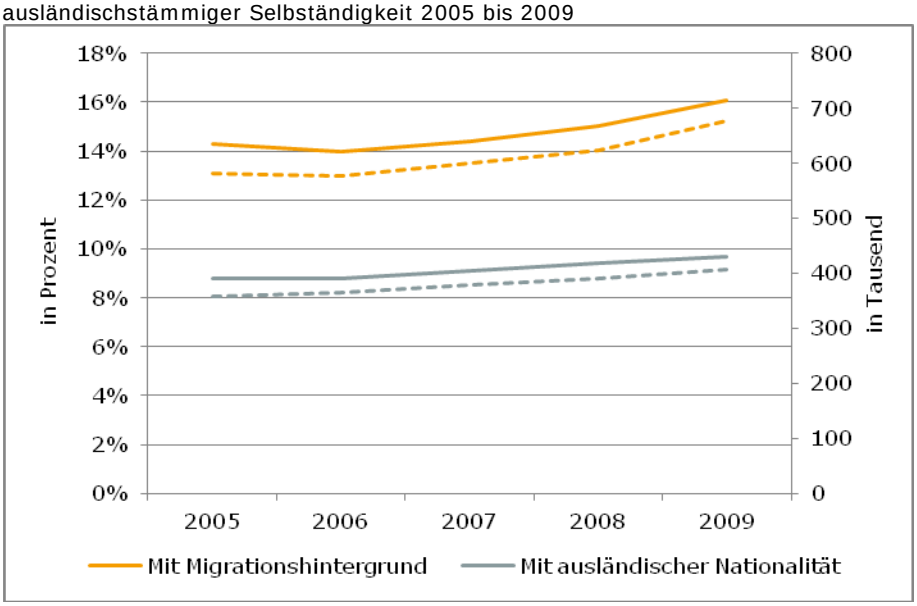
[39] Vgl. Die Beauftragte der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration (2010), S. 159.

[40] Vgl. ebenda.

[41] Vgl. ebenda.

Selbständigkeit in Deutschland.[42] Absolut gesehen weisen die Mikrozensusdaten für das Jahr 2009 etwa 678.000 Selbständige mit Migrationshintergrund aus, was einem Anstieg von rd. 96.000 Personen gegenüber dem Jahr 2005 entspricht. Bezogen auf die Gesamtheit der in Deutschland selbständigen Personen, ist der Anteil der Selbständigen mit Migrationshintergrund an allen Selbständigen von den Jahren 2005 bis 2009 von 14,3% auf 16,1% gestiegen. Der entsprechende Anteil ausländischer Selbständigen ist ebenfalls gestiegen und betrug im Jahr 2009 9,7% (Abbildung 8).

Abbildung 8: Relative und absolute Entwicklung der Bedeutung ausländischer und ausländischstämmiger Selbständigkeit 2005 bis 2009



Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2005 bis 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH. Anmerkung: Die gestrichelten Linien (absolute Anzahl der Selbständigen) beziehen sich auf die rechte Vertikalachse.

Berücksichtigt man nur Personen ausländischer Nationalität, ergeben die Mikrozensusdaten einen Anstieg von über zwei Prozentpunkten zwischen den Jahren 2003 bis 2009 beim hier betrachteten Anteil an allen Selbständigen. Somit ist festzuhalten, dass die dynamische Entwicklung des Anteils von Selbständigen mit Migrationshintergrund auch durch eine erhebliche Zunahme der Anzahl von Selbständigen mit nicht-deutscher Nationalität gestützt wurde.

Diese Entwicklung spiegelt sich auch bei der Selbständigenquote[43] wieder; sie ist bei Personen mit Migrationshintergrund von 9,6% im Jahr 2005 auf 9,9% im Jahr 2009 leicht angestiegen (Anhang, Tabelle 17). Bei einer Betrachtung nach Staatsangehörigkeit über den gleichen Zeitraum ist ein

[42] Vgl. Statistisches Bundesamt, Mikrozensus (2009), Tabelle 16.

[43] Um Vergleichbarkeit herzustellen wurde bei der Berechnung der Selbständigkeitsquote gemäß Leicht et al. (2005a), S. 123 vorgegangen: Die Anzahl der Selbständigen wurde mit der Anzahl aller Erwerbstätigen dividiert. In jüngerer Literatur wird als Divisor auch häufig die Anzahl der Erwerbspersonen insgesamt herangezogen, um der Überschätzung der Selbständigkeitsneigung aufgrund der oftmals hohen Arbeitslosigkeit unter Migranten vorzubeugen.

Anstieg von 11,8% auf 12,1%[44] zu beobachten, was einen erheblichen Anstieg zur von der Vorgängerstudie für das Jahr 2003 ermittelten Selbständigenquote von 7,3% bedeutet[45].

Zusammenfassung Befunde/Evaluierung Arbeitshypothese

Der Bestand an selbständigen Personen mit Migrationshintergrund, hat in den letzten Jahren in Deutschland weiter zugenommen. Die stärksten Zuwächse waren in den Jahren 2007 und 2008 zu beobachten. Die Ergebnisse des Mikrozensus zeigen zudem, dass sich Personen ohne deutsche Staatsangehörigkeit besonders häufig selbständig gemacht haben.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Der Selbständigenbestand in einem Land ist der „Nettoeffekt" des Gründungsgeschehens. Der Zuwachs unter den selbständigen Personen mit Migrationshintergrund weist auf einen positiven Gründungssaldo dieser Personengruppe in den letzten Jahren hin. Je nach Ausprägung der Gründungsdynamik, kann der Anstieg der Selbständigkeit aber auch einen Hinweis auf die Nachhaltigkeit der neuen selbständigen Existenzen geben.

Verweise aus weiteren Kapiteln

Inflow in die Selbständigkeit siehe Kapitel 2.2.1. Zur Zuwanderung und Struktur der Bevölkerung mit Migrationshintergrund und zu deren Arbeitsmarktsituation in Kapitel 2.1.1 und Kapitel 2.1.2.

Verteilung nach Herkunftsgruppen

Betrachtet man nun die Verteilung der selbständigen Migranten nach den hier im Mittelpunkt stehenden Herkunftsgruppen, so hat sich die Bedeutung der einzelnen Herkunftsgruppen absolut gesehen zur Vorgängerstudie verschoben. Nach Staatsangehörigkeit unterschieden, waren im Jahr 2003 die Italiener, gefolgt von den Türken, die stärkste Gruppe. Im Jahr 2009 stellten dagegen Personen mit polnischem Migrationshintergrund mit 87.000 selbständigen Personen die stärkste Gruppe, gefolgt von Personen mit türkischem und, mit einigem Abstand, mit italienischem Migrationshintergrund. Die polnische Herkunftsgruppe hat damit den langjährigen Spitzenreiter, die türkischen Selbständigen (82.000), im Jahr 2009 erstmalig in absoluten Zahlen übertroffen. Vor dem Hintergrund des Größenunterschieds in den Gesamtbevölkerungszahlen dieser beiden Gruppen von über einer Million Personen[46], ist dieses Verhältnis umso bemerkenswerter. Die Unterschiede zu den Ergebnissen der Vorgängerstudie lassen sich somit nicht allein auf die verbesserte Datenlage im Mikrozensus zurückführen.

[44] Der Unterschied zwischen der Selbständigenquote der Personen mit Migrationshintergrund und der ausländischen Personen (nach Staatsangehörigkeit) ergibt sich daher, dass sich diese jeweils auf die Zahl der Erwerbstätigen nach Migrationshintergrund und Staatsangehörigkeit beziehen. Hier zeigt sich, dass die Zahl der Erwerbstätigen nach Migrationshintergrund im Vergleich zu den Selbständigen überproportional höher als bei den ausländischen Personen ausfällt.

[45] Vgl. Leicht et al. (2005a), S. 123.

[46] Vgl. Abbildung 4.

Über die letzten fünf Jahre sind zu den Selbständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern in bemerkenswerter Größenordnung insbesondere Menschen polnischer, aber auch russischer und anderer osteuropäischer Herkunft hinzugekommen. Besonders auffällig ist hierbei das parallele und starke Wachstum der Selbständigen mit russischem und polnischem Migrationshintergrund über die Jahre 2008 bis 2009, das mit dem ebenfalls parallelen Anstieg der Bevölkerung dieser Herkunftsgruppen bei hoher Erwerbsbeteiligung in Zusammenhang gebracht werden kann (Abbildung 4). Ein Indiz dafür, dass für den Anstieg der Selbständigen mit osteuropäischer Herkunft in großem Maße Zuzüge in die Selbständigkeit verantwortlich sind, ist der hohe Anteil derjenigen polnischstämmigen Selbständigen, die erst ein bis vier Jahre in Deutschland leben. Er ist von 18,9% im Jahr 2005 auf 23,5% im Jahr 2009 gestiegen[47]. Bei allen selbständigen Personen mit Migrationshintergrund lag der entsprechende Anteil in 2005 bei 5,8% und 2009 bei 7,8%.

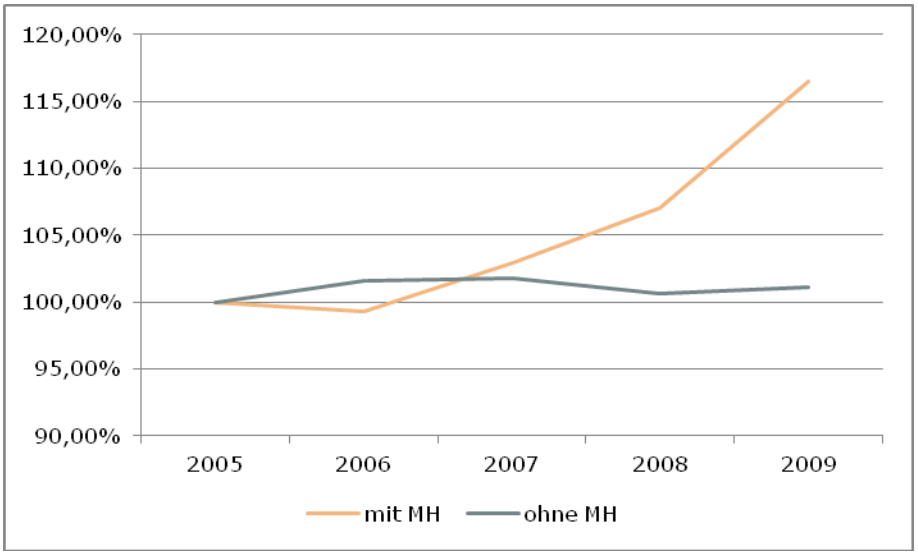
Abbildung 9 verdeutlicht einen starken Anstieg an selbständigen Personen mit Migrationshintergrund im Zeitraum 2005 bis 2009 (16%). Im Vergleich stieg die Zahl der einheimischen Selbständigen im gleichen Zeitraum nur um etwa ein Prozent. Die größten Zuwächse finden sich bei den Selbständigen mit polnischem Migrationshintergrund (+118%), gefolgt von Personen mit russischem (+50%) und türkischem Hintergrund(+24%) (Abbildung 10). Lediglich Personen der italienischen Gruppe wiesen in dem Zeitraum einen nennenswerten Rückgang an selbständigen Personen auf; ein Befund, der zusammen mit der gleichzeitig stark steigenden Anzahl von selbständigen Personen mit Migrationshintergrund, auf eine höhere Diversität des Gründungsgeschehens bezüglich der vertretenen Herkunftsländer hinweist.

Es lassen sich wesentliche Zuwächse in der Zahl ausländischstämmiger Selbständiger neben den vier hier im Mittelpunkt stehenden Herkunftsgruppen beobachten. So hat beispielsweise die Anzahl rumänischstämmiger Personen in der Selbständigkeit über die Jahre 2005 bis 2009 um 63,6% zugenommen und ist damit auf absolut 18.000 Menschen angewachsen. Die Herkunftsländer, die bezogen auf die Anzahl selbständiger Personen ebenfalls an Bedeutung gewonnen haben, aber oftmals in der Diskussion eine geringere Rolle spielen, ist die Ukraine (+ 33,3% von 2007 bis 2009, absolut in 2009: 8.000 Selbständige) und die USA (+23, 81%, absolut in 2009: 26.000 Selbständige)[48].

[47] Vgl. Statistisches Bundesamt, Mikrozensus (2005, 2009). Die Anteile beziehen sich auf alle Selbständigen, die eine Angabe zum Zuzugsjahr gemacht haben. (Weiterführende Berechnungen zur Aufenthaltsdauer polnischstämmiger Selbständiger wie auch Selbständiger anderer Herkunft konnten aufgrund zu geringer Fallzahlen nicht durchgeführt werden.)

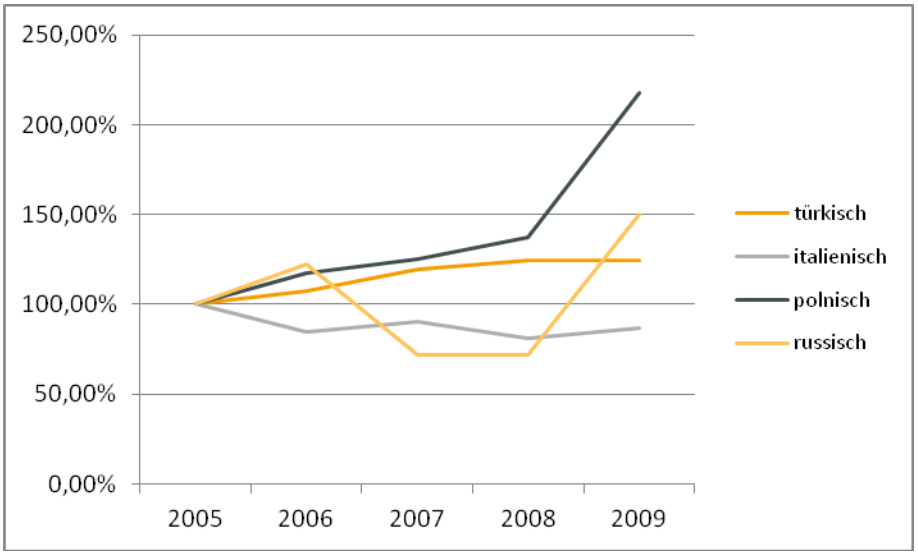
[48] Vgl. Statistisches Bundesamt, Mikrozensus (2005 bis 2009).

Abbildung 9: Index der Selbständigenanzahl mit und ohne Migrationshintergrund 2005 (=100%) bis 2009 (in Prozent)



Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2005 bis 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH.

Abbildung 10: Index der Selbständigenanzahl nach Migrationshintergrund 2005 (=100%) bis 2009 (in Prozent)

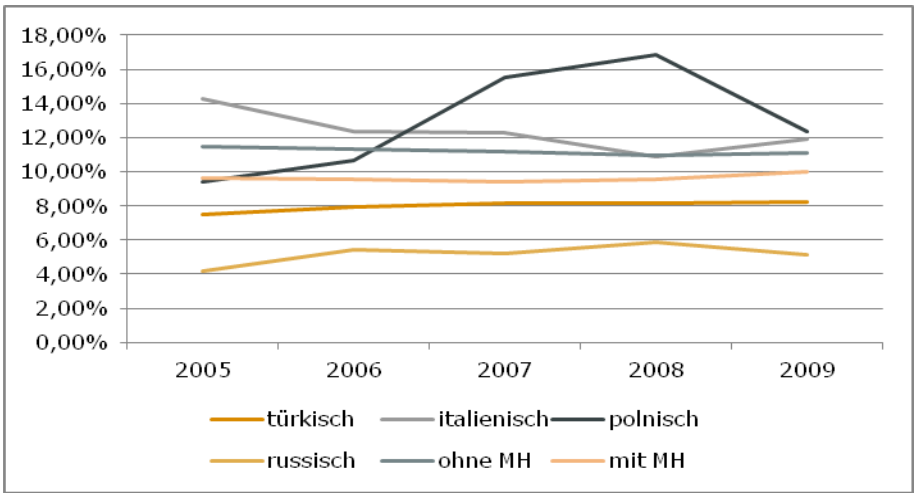


Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2005 bis 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH.

Auch die Entwicklung der Selbständigenquoten der hier untersuchten Herkunftsgruppen spiegeln diese Tendenzen wider. Insbesondere zu betonen ist, dass von 2005 bis 2009 die einheimische Selbständigenquote stagnierte, bzw. leicht gesunken ist, wohingegen die Selbständigenquote der Personen mit Migrationshintergrund leicht angestiegen ist (Abbildung 11). Bei den vier hier im Mittelpunkt stehenden Gruppen haben im Jahr 2009 die Menschen polnischer Herkunft (12,4%) die höchste Selbständigenquote, gefolgt von den Italienisch- (11,9%) und Türkischstämmigen (8,3%). Von besonderem Interesse ist, dass die

Selbständigenquoten der Personen polnischer und italienischer Abstammung sogar höher liegen als die Einheimischer mit rd. 11%. Ein Rückgang ist lediglich bei Menschen italienischen Migrationshintergrunds festzustellen (im Jahr 2003 noch 14,3%).

Abbildung 11: Entwicklung der Selbständigenquoten nach Migrationshintergrund 2005 bis 2009 (in Prozent)



Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2005 bis 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH.

Zusammenfassung Befunde/Evaluierung Arbeitshypothese

Die auf der Entwicklung des Zuwanderungsgeschehens getroffene Annahme einer zunehmenden Diversifizierung des Selbständigenbestands nach Herkunftsländern lässt sich bestätigen, da neben den bislang dominierenden Vertretern der klassischen Anwerbeländer weitere Herkunftsgruppen stark an Bedeutung gewonnen haben. Dabei hat besonders die Anzahl selbständiger Personen osteuropäischer Herkunft stark zugenommen. Neben polnisch- und russischstämmigen Personen, die in der vorliegenden Analyse im Mittelpunkt stehen, hat auch die Gruppe der Selbständigen aus Rumänien, Bulgarien und der Ukraine deutliche Zuwächse zu verzeichnen. Insgesamt hat aber auch die Anzahl selbständiger Personen aus nicht-europäischen Herkunftsländern in den letzten Jahren deutlich zugelegt.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Die steigende Vielfalt des Selbständigenbestands bezüglich der vertretenen Herkunftsländer lässt auf eine starke Zunahme der Diversifikation im Gründungsgeschehen schließen. Wenn die Annahme einer höheren Schließungsquote bei Gründungen durch Personen mit Migrationshintergrund zutrifft, müssten die Anteile der einzelnen Herkunftsländer am Gründungsgeschehen sogar noch größer sein als beim Selbständigenbestand. Für die zukünftige Entwicklung ist anzunehmen, dass sich die Zuzüge in die Selbständigkeit auf hohem Niveau fortsetzen werden und die selbständige Bevölkerung in Deutschland noch stärker durch Personen mit Migrationshintergrund geprägt wird; eine Entwicklung,

die in Zuwanderungsgesellschaften wie den USA schon Realität ist.

Verweise auf weitere Kapitel

Zuwanderung und Struktur der Bevölkerung mit Migrationshintergrund in Kapitel 2.1.1.

Ansätze für Handlungsempfehlungen

- Aufbau von interkultureller Kompetenz im Gründungsförderbereich, die nicht an bestimmte Herkunftsgruppen gebunden ist.
- Gewährleistung der Bekanntheit und Offenheit entsprechender Unterstützungsangebote.

Verteilung nach Generationsangehörigkeit

An den Ergebnissen der ifm-Studie anknüpfend stellt sich die Frage, ob Selbständigkeit weiterhin vorwiegend ein Phänomen ist, das sich auf Menschen mit eigener Migrationserfahrung, also die erste Generation der zugewanderten Personen, konzentriert[49].

Der Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes erlaubt seit dem Jahr 2005 eine Aufteilung des Migrationshintergrundes nach der tatsächlichen Migrationserfahrung. Konkret wird zwischen Menschen mit eigener Migrationserfahrung, also Zugewanderten, und Personen ohne eigene Migrationserfahrung unterschieden. Letztere werden auch als Migranten der zweiten Generation bezeichnet. Zu ihnen zählen sowohl in Deutschland geborene „Ausländer", d.h. Personen ohne deutsche Staatsangehörigkeit, als auch in Deutschland geborene Deutsche, mit mindestens einem ausländischen Elternteil.

Die zweite Generation der Personen mit Migrationshintergrund stellte im Jahr 2005 13,6% und im Jahr 2009 13,9% aller Selbständigen mit Migrationserfahrung, wohingegen die zweite Generation in den Jahren 2006 bis 2008 schwächer vertreten war (2006: 11,3%, 2007: 10,5%, 2008: 10,1%). Absolut gesehen sind es rd. 94.000 Selbständige, die im Jahr 2009 der zweiten Migrantengeneration zugerechnet werden können. Dabei ist die Selbständigkeit von Personen ohne eigene Migrationserfahrung vor allem ein Phänomen der ehemaligen Gastarbeitergruppen. Bemerkenswert ist dabei die Gegenläufigkeit der Entwicklung in den Gruppen türkischer und italienischer Herkunft. Während Italiener der zweiten Generation in den letzten fünf Jahren vermehrt den Weg in die Selbständigkeit gegangen sind (Anteil in 2005: 18,9%, in 2009: 23,9%), kann bei den Selbständigen türkischer Herkunft ein leichter Rückgang des Anteils von Personen beobachtet werden, die in Deutschland geboren wurden (2005: 21,2%, 2009: 20,7%). Bei den Menschen mit polnischem und russischem Migrationshintergrund spielt gegenwärtig die Selbständigkeit durch Vertreter der zweiten Generation lediglich eine marginale bis keine Rolle.

[49] Vgl. Leicht et al. (2005a).

Selbständigkeit der zweiten Generation ist in der türkischen Herkunftsgruppe eher ein Phänomen der weiblichen als der männlichen Selbständigen. Etwa jede vierte selbständige türkischstämmige Frau ist in Deutschland geboren, bei den Männern ist dies nur bei jedem fünften Selbständigen der Fall. Bei der italienischen Herkunftsgruppe sind keine nennenswerten geschlechterspezifischen Unterschiede festzustellen. Dagegen ist nahezu keine selbständige polnischstämmige Frau in Deutschland geboren (Männer: 3,5%). Die russische Selbständigkeit ist geschlechterübergreifend ausschließlich ein Phänomen der Zuwanderer (Anhang, Abbildung 45). Unter allen abhängig Beschäftigten mit Migrationshintergrund macht die zweite Generation 45,5% aus. Auch bei den im Mittelpunkt stehenden Herkunftsgruppen ist der Anteil der zweiten Generation an den abhängig Beschäftigen deutlich höher als bei den Selbständigen: Dieser beträgt 37,8% bei abhängig Beschäftigen italienischer und 32,1% türkischer Herkunft. Für die polnische und türkische Herkunftsgruppe ist dieser Anteil verschwindend gering.

Zusammenfassung Befunde / Evaluierung Arbeitshypothese

Des Weiteren wird deutlich, dass bis 2009 keine starke Zunahme der Selbständigen zweiter Generation zu verzeichnen ist und es somit auch weiterhin keine Anzeichen für eine verstärkte Gründungsaktivtät („Gründungswelle“) der zweiten Migrantengeneration gibt. Vielmehr zeigt sich, dass Vertreter der zweiten Auswanderergeneration im Vergleich zur ersten Generation nur unterproportional häufig selbständig tätig sind.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Die Befunde zur Verteilung nach Generationsangehörigkeit lassen darüber hinaus vermuten, dass „Eingebürgerte“ bzw. Personen der zweiten Migrantengeneration einen leichteren Zugang zum Arbeitsmarkt, d.h. eine abhängige Beschäftigung als die ausländische Bevölkerung haben bzw. „Nicht-Eingebürgerte“ weiterhin eine sehr hohe Gründungsneigung aufgrund eines beschränkten Zugangs zum Arbeitsmarkt haben. Die fehlende eigene Migrationserfahrung führt zudem zu einer verstärkten Sozialisation in Deutschland und somit zu erhöhten Chancen auf eine abhängige Beschäftigung. Gleichzeitig bringt diese auch eine zunehmende Anpassung an das Gründungsverhalten und somit der Gründungsneigung mit sich. Die Migrationsforschung zeigt aber auch, dass Personen mit eigener Migrationserfahrung häufiger unternehmerische Einstellung mitbringen.

Verweise auf weitere Kapitel

Zuwanderung und Struktur der Bevölkerung mit Migrationshintergrund in Kapitel 2.1.1.

Ansätze für Handlungsempfehlungen

- Stärkere Sensibilisierung von Vertretern der zweiten Zuwanderungsgeneration für die berufliche Option der Selbständigkeit.

2.2. Merkmale des Gründungsgeschehens

2.2.1. Gründungsgeschehen seit 2005 von Migranten und Migrantinnen

Im Gegensatz zu der vorangegangenen Analyse des Mikrozensus kann das Gründungsgeschehen in Deutschland anhand der Gewerbeanzeigenstatistik[50] nur nach dem Staatsbürgerschaftsprinzip untersucht werden. Da die eingebürgerten Personen mit Migrationshintergrund und die als Deutsche in Deutschland geborenen Menschen mit mindestens einem ausländischen Elternteil nicht berücksichtigt werden, ist die Anzahl von Gründungen von Personen einer bestimmten ausländischen Staatsbürgerschaft generell kleiner als jene von Personen des entsprechenden Migrationshintergrunds.

Die Betrachtung des ausländischen Gründungsgeschehens ergänzt jedoch wesentlich die im vorherigen Kapitel dargestellten Befunde zum Selbständigenbestand (Kapitel 2.1.3). Während letztere den längerfristigen Bestand der Unternehmensgründungen in der Form der beruflichen Selbständigkeit der Gründerpersonen ausweist, stellt die Gewerbeanzeigenstatistik eine Annäherung an das gesamte Gründungsgeschehen innerhalb eines Jahres dar, so dass auch all jene Gewerbetreibende gezählt werden, deren Gewerbe nach kurzer Zeit wieder geschlossen werden mussten.

Zusätzlich wird in diesem Kapitel auf die Ergebnisse einer Inflow-Berechnung (als Anteil der neu hinzugekommen Selbständigen am Selbständigenbestand des jeweiligen Jahres) in die Selbständigkeit auf Basis der Mikrozensusdaten eingegangen, und den Zahlen zu den Existenzgründungen aus der Gewerbeanzeigenstatistik gegenübergestellt.

Die Vorgängerstudie wies anhand der Inflow-Berechnung eine im Vergleich zur einheimischen Bevölkerung höhere Gründungsaktivität bei Griechen und Türken, aber eine niedrigere bei den italienischen Selbständigen nach. Zudem zeigte die Auswertung der Gewerbeanzeigen, dass Ausländer in Deutschland überproportional am Gründungsgeschehen partizipieren. Im Vergleich zu ihrem Anteil an allen Erwerbspersonen, beteiligten sich insbesondere Türken und Griechen überproportional am Gründungsgeschehen.

Nach dem Abwärtstrend in den Jahren 2004 bis 2008, zeigt der KfW-Gründungsmonitor 2011, dass sich 2010 das allgemeine Gründungsgeschehen in Deutschland mit 936.000 Gründern im Voll- oder

[50] Zur Betrachtung des Gründungsgeschehens in Deutschland im nachfolgenden Kapitel wird – wie üblich – die Gewerbeanzeigenstatistik als Annäherung verwendet. Alle meldepflichtigen Gewerbetreibenden werden hier registriert. Da jedoch auch die bloße Absicht ein Gewerbe zu betreiben erfasst wird, könnte die tatsächliche Gründungsanzahl überschätzt werden (vgl. Leicht et al. (2005a), S. 167). Die geschlechterspezifische Differenzierung des Gründungsgeschehens ist auswertungstechnisch laut Statistisches Bundesamt für alle Gewerbetreibenden und für die im Fokus stehenden Staatsangehörigkeiten zu aufwendig.

Nebenerwerb um 8% gegenüber dem Jahr 2009 weiter belebt hat[51]. Dieser Anstieg basiert insbesondere auf einem Anstieg der Nebenerwerbsgründungen (+14%). Auch die Berechnungen des IfM Bonn für das Jahr 2010 bestätigen eine Steigerung der Existenzgründungen insgesamt um 1,2% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Aufgrund der Beschränkung auf Haupterwerbsgründungen beträgt die Zahl der Existenzgründungen in Deutschland in 2010 rd. 417.600[52]. Davon sind rd. 34% der Existenzgründungen eines Einzelunternehmens von ausländischen Personen begonnen worden. Im Jahr 2005 lag der Ausländeranteil noch bei 20,8%. Eine Sonderauswertung des KfW-Gründungsmonitors hatte bereits 2007 für Migranten eine höhere Gründungsneigung als bei Deutschen nachgewiesen[53]. Darüber hinaus zeigt eine Erhebung des GEM Länderbericht Deutschland 2010, dass Migranten mit einem Anteil von 6,8%[54] häufiger als Einheimische (4,2%) zur Gründung eines Unternehmens neigen[55].

Basierend auf diesen Ergebnissen wurde auch in dieser Studie der Befund einer hohen Gründungsdynamik, aber auch einer hohen Schließungsintensität erwartet. Darüber hinaus wurde davon ausgegangen, dass sich die schon bei der Analyse des Selbständigenbestands abgeleitete Entwicklung zu mehr Diversität bezüglich der beteiligten Herkunftsländer niederschlägt.

Analyseergebnisse

Tabelle 2 zeigt auf Grundlage der Inflow-Berechnung zwischen 2005 und 2009 eine tendenziell höhere Gründungsaktivität bei Personen mit Migrationshintergrund (Anhang, Abbildung 46).

Gleichzeitig wird eine höhere Eintrittsneigung in die Selbständigkeit bei Personen der zweiten Zuwanderungsgeneration und insbesondere den Frauen mit Migrationshintergrund deutlich, die sich allerdings noch nicht in den Selbständigenzahlen (Kapitel 2.1.3) niedergeschlagen hat. Zudem lagen die Eintritte in die Selbständigkeit im Verhältnis zu den Existenzgründungen pro Jahr nach Gewerbeanmeldungen bei den Einheimischen höher als bei den Personen mit Migrationshintergrund (Tabelle 3) was eine höhere Überlebensrate der einheimischen Gründungen implizieren könnte.

[51] Vgl. Hagen et al. (2011), S. 3ff.

[52] Vgl. Günterberg (2010a) und http://www.ifm-bonn.org/index.php?id=612.

[53] Vgl. Kohn und Spengler (2007), S. 3.

[54] Gemessen am Anteil der Personen an der 18- bis 64-jährigen Bevölkerung, die in den letzten 3,5 Jahren ein Unternehmen gegründet haben oder gerade dabei sind, ein Unternehmen zu gründen (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity: TEA).

[55] Vgl. Brixy et al. (2010), S. 10ff. und Brixy et al. (2011), S. 3f.

Tabelle 2: Übergangsraten (Inflow) in die Selbständigkeit 2005 bis 2009

Migrationshintergrund	2005	2006	2007	2008
ohne MH	8,0%	7,6%	6,3%	6,1%
weiblich	10,5%	10,1%	8,3%	8,2%
mit MH	13,6%	13,8%	13,0%	13,0%
weiblich	13,9%	15,4%	13,6%	16,3%
ohne eigene Migrationserfahrung	12,7%	15,4%	17,5%	22,2%
weiblich	10,0%	17,6%	18,8%	25,0%

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2005 bis 2009; eigene Berechnungen evers & jung GmbH. Anmerkungen: Auf Basis der absoluten Zahlen der Eintritte in die Selbständigkeit wurde der Anteil der jährlichen Eintritte gemessen an der Gesamtanzahl der Selbständigen berechnet. Lesehilfe: 8,0% der Selbständigen ohne Migrationshintergrund in 2005 haben ihre selbständige Tätigkeit im Jahr zuvor aufgenommen.

Tabelle 3: Gegenüberstellung Gründungsgeschehen und Inflow (absolut in Tausend)

	2005	2006	2007	2008
ausländisch				
Existenzgründungen[1)]	103	115	116	114
Inflow[2)]	53	52	56	52
deutsch[3)]				
Existenzgründungen	432	400	351	327
Inflow	280	270	224	215

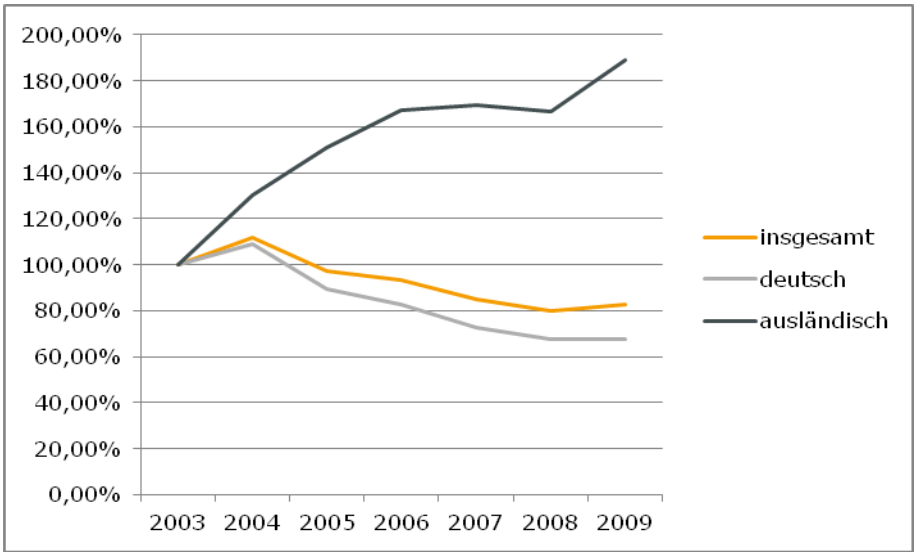
Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2005 bis 2009 und Gewerbeanzeigenstatistik 2005 bis 2008; eigene Berechnungen evers & jung GmbH. Anmerkungen: (1) Existenzgründungen stammen aus der Gewerbeanzeigenstatistik. (2) Diese Zahlen beruhen auf dem Mikrozensus. Mit Inflow wird derjenige Teil der Selbständigen bezeichnet die im jeweils vorherigen Jahr eine selbständige Tätigkeit aufgenommen haben. (3) Hier konnten wegen zu geringer Fallzahlen im Mikrozensus nur Personen ohne Migrationshintergrund erfasst werden, so dass der Inflow deutscher Personen in die Selbständigkeit um die Anzahl Deutscher mit Migrationshintergrund unterschätzt wird.

Die absolute Anzahl von jährlichen Existenzgründungen[56] nach Gewerbeanzeigenstatistik, ist im Zeitraum 2003 bis 2008 stark

[56] Existenzgründungen wurden mithilfe der in Deutschland geläufigen Methode des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn berechnet. Hiernach ergeben sich die Existenzgründungen aus: (1) Betriebsgründungen, soweit es sich um eine Hauptniederlassung handelt, (2) „echte“ Gründungen eines Kleingewerbetreibenden (nach Schätzungen des IfM Bonn sind dies zirka 90% aller Kleingewerbegründungen) als auch (3) Übernahmen aus Erbfolge, Kauf oder Pacht. Letztere enthalten sowohl Übernahmen einer Hauptniederlassung, als auch einer Zweigniederlassung bzw. unselbständigen Zweigstelle (vgl. Günterberg (2010b), S. 7). Eine Analyse nach Staatsangehörigkeiten impliziert jedoch, dass entweder auf der Ebene aller Gewerbetreibenden oder die Einzelunternehmen ausgewichen werden muss, da eine Zuordnung zu Staatsangehörigkeiten der anderen Unternehmensrechtsformen in der Gewerbeanzeigenstatistik nicht vorgenommen werden kann. Im Folgenden wird auf die Gewerbetreibenden abgestellt, da somit ein Ausgleich zu der Nichterfassung insbesondere der Freien Berufe, aber auch der Versicherungsbranche und der Urproduktion geschaffen wird.

zurückgegangen (2003: 551.438, 2008: 441.325), wobei nach einem allgemeinen Anstieg der Gewerbeanmeldungen im Jahr 2004 von 63.960 (von dem die polnischen Existenzgründungen einen Anteil von 19% ausmachten) der größte Rückgang von 80.205 im Jahr 2007 verzeichnet wurde (Abbildung 12). Nahezu ein Drittel des im Jahr 2009 wieder auf 457.083 Existenzgründungen angestiegenen Gründungsgeschehens geht auf ausländische Gründungen zurück. Dies ist im Vergleich zu 2003 eine beachtliche Veränderung in der Gründungslandschaft (2003: 12,4%; 2009: 28,4%)[57]. Bemerkenswert ist dabei, dass sich die schon 2003 von der Vorgängerstudie festgestellte Dynamik der ausländischen Gründungen insgesamt fortgesetzt hat[58].

Abbildung 12: Index der Existenzgründungen von 2005 bis 2009 (2003=100%) (in Prozent)



Quelle: Statistisches Bundesamt, Gewerbeanzeigenstatistik 2005 bis 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH.

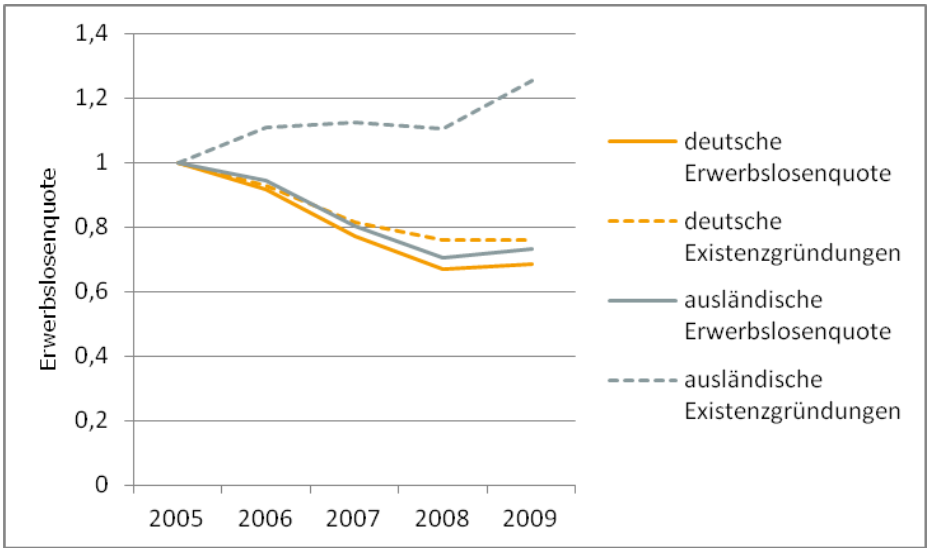
Dies ist umso erstaunlicher, wenn man die Entwicklung der Arbeitsmarktbedingungen hinzuzieht: Im Zeitraum 2005 bis 2009 ist die Erwerbslosenquote unter ausländischen Menschen in Deutschland um etwa ein Viertel des Niveaus von 2005 zurückgegangen (2005: 20,3%, 2009: 14,8%) (Abbildung 13). Denn in der Literatur wird häufig von einem antizyklischen Verlauf der Gründungsaktivität in Bezug auf die Konjunktur bzw. Arbeitslosigkeit ausgegangen, d.h. in Ermangelung guter Jobperspektiven auf dem Arbeitsmarkt wählen mehr Menschen den Schritt in die Selbständigkeit. Dies ist offensichtlich zumindest für den Zeitraum 2005 bis 2008 für ausländische Menschen in Deutschland nicht der Fall gewesen. Dieser Befund spricht dafür, dass die Gründungsaktivität auch stark von Motiven beeinflusst wird, die nicht ausschließlich mit der allgemeinen Arbeitsmarktsituation in Zusammenhang stehen (Kapitel 3.3),

[57] Nach obigen Überlegungen ist anzunehmen, dass der Anteil der Existenzgründungen von Menschen mit Migrationshintergrund sogar größer ist.

[58] Vgl. Leicht et al. (2005a), S. 170.

sondern spezifischen akteursbezogenen Strategien im Sinne von Waldinger et al. (1990) entspringen[59]. Bei Existenzgründungen durch Personen mit deutscher Staatsbürgerschaft kann das vermutete Muster dagegen nachgewiesen werden.

Abbildung 13: Index der Erwerbslosenquote und Existenzgründungen nach ausländischer versus deutscher Staatsangehörigkeit 2005 bis 2009



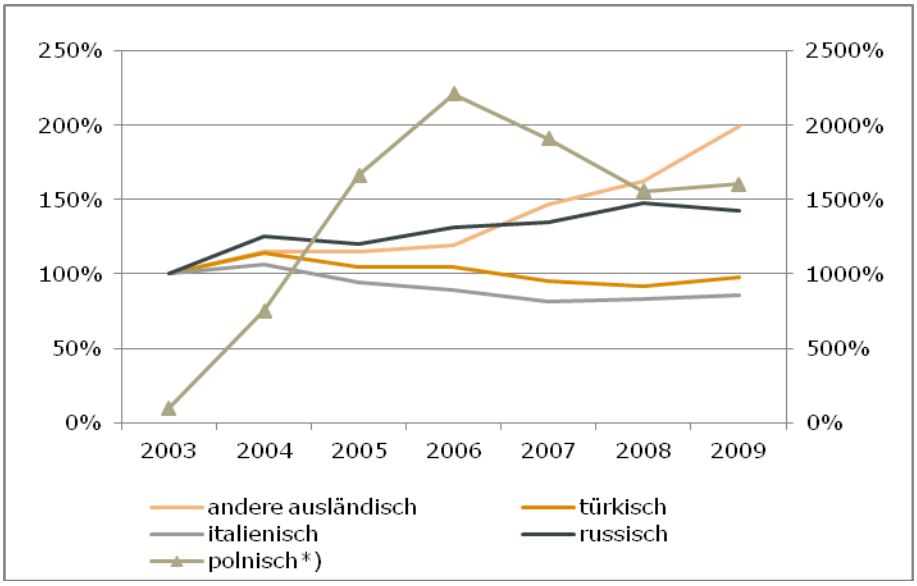
Quelle: Statistisches Bundesamt, Gewerbeanzeigenstatistik 2005 bis 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH.

Die Zahl der Gründungen durch Italiener entwickelte sich in den letzten Jahren sehr ähnlich wie die der Deutschen. Der in der Vorgängerstudie festgestellte Anstieg bei türkischen, italienischen und deutschen Gründungen setzte sich bis 2004 fort, fiel aber in den Folgejahren wieder stetig ab. Die Gründungsaktivitäten bei den Deutschen sind über die Jahre 2003 bis 2009 um nahezu ein Drittel (32,2%), und bei den Italienern um 14,1% zurückgegangen, wohingegen die Gründungen von Türken annähernd stagnieren (2009: 97,9% des Ausgangsniveaus) (Abbildung 14).

Dem Rückgang des Gründungsgeschehens der Gründer aus ehemaligen Anwerbeländern steht ein starker Anstieg der ausländischen Gründungsaktivität insgesamt von 89% von 2003 bis 2009 gegenüber. Diese Entwicklung resultiert aus einer sehr stark gestiegenen Bedeutung weiterer ausländischer Gruppen, wie z.B. aus dem enormen Sprung der polnischen Gründungen (Abbildung 15): Die Anzahl der polnischen Existenzgründungen ist im Jahre 2004 mehr als das siebenfache gegenüber dem Vorjahresniveau gestiegen (2003: 1.866; 2004: 14.016). Dies ist im Zusammenhang mit der Erweiterung der Europäischen Union und der damit verbundenen Übergangsregelung der Arbeitnehmerfreizügigkeit (seit Mai 2011) zu sehen (siehe folgender Exkurs).

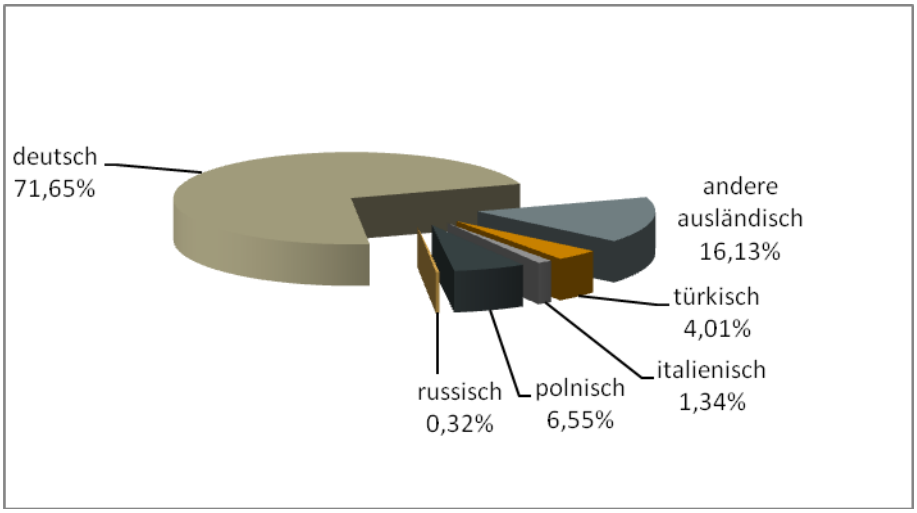
[59] Vgl. zusätzlich: Leicht et al. (2005a), S. 164.

Abbildung 14: Index der Entwicklung der Existenzgründungen nach Staatsangehörigkeit von 2005 bis 2009 (Index 2003=100%)



Quelle: Statistisches Bundesamt, Gewerbeanzeigenstatistik 2005 bis 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH. Anmerkung: *)Der Index der polnischen Existenzgründungen ist wegen des starken Ausschlags nach oben separat auf der rechten Sekundärachse abgetragen.

Abbildung 15: Verteilung der Existenzgründungen nach Staatsangehörigkeit 2009 (Anteile in Prozent)



Quelle: Statistisches Bundesamt, Gewerbeanzeigenstatistik 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH.

Exkurs: Veränderungen durch die volle Arbeitsnehmerfreizügigkeit seit Mai 2011 in der EU

Seit ersten Mai 2011 sind die Übergangsfristen für die Arbeitnehmerfreizügigkeit aus den EU-8-Ländern (Estland, Lettland, Litauen, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechische Republik und Ungarn) verstrichen, so dass die Bürger dieser Staaten uneingeschränkten Zugang zum deutschen Arbeitsmarkt erhalten. Die Personen aus den EU-Beitrittsländern von 2005 können nun ohne vorher eine Arbeitserlaubnis

zu beantragen in Deutschland eine Beschäftigung antreten.

Diese veränderte Rechtslage bzgl. der dann möglichen vollen Arbeitnehmerfreizügigkeit, wird voraussichtlich einen dämpfenden Einfluss auf die zuvor genannten Zahlen des Gründungsgeschehens nehmen, da bislang die Anmeldung eines Gewerbes für Vertreter der betroffenen Staaten eine Möglichkeit darstellte, trotz Übergangsregelung in Deutschland einer Beschäftigung nachzugehen. Die künftige Entwicklung der Wanderungsbewegungen lässt sich allerdings nur schwer abschätzen, zumal sie von teils gegenläufigen Effekten abhängt: Einerseits dürfte die Migration in die alten EU-Mitgliedstaaten schon aufgrund der schlechten Arbeitsbedingungen in einer Reihe von Zielländern zurückgehen. Größere Fluchtbewegungen werden bereits aus Großbritannien und Irland registriert. Dadurch, dass sich der deutsche Arbeitsmarkt in der Krise als vergleichsweise robust erwiesen hat, dürfte die Migrationstendenz in die alte EU jedoch steigen. Der dritte Effekt wird durch das anhaltend hohe Einkommensgefälle und die damit verbundenen Migrationsanreize bestimmt. Diese Anreize sind nach wie vor stark, so dass Schätzungen davon ausgehen, dass im Jahr 2020 hierzulande knapp eine bis 1,5 Millionen Migranten aus den osteuropäischen EU-Staaten leben werden. Das wären zwei- bis dreimal so viel wie heute[60].

Für Nicht-EU-Ausländer, die sich in Deutschland selbständig machen wollen, ändert sich dagegen nichts. Sie mussten bis Mitte 2004 eine Aufenthaltsgenehmigung besitzen, die das Recht zur Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit umfasste. Nach Inkrafttreten des Zuwanderungsgesetzes am 1. Januar 2005 ist für eine Gewerbeanmeldung immer noch die Erlaubnis der zuständigen Ausländerbehörde erforderlich. Nicht-EU-Ausländer können unter bestimmten Bedingungen[61] eine befristete Aufenthaltserlaubnis zur Ausübung einer selbständigen Tätigkeit erhalten[62]. Zusätzlich ist der Zugang zur Selbständigkeit auch von Qualifikationsanforderungen in bestimmten Wirtschaftszweigen geprägt. Hier spielt auch die Anerkennung von Berufsabschlüssen eine wichtige Rolle.

Im Gleichklang mit dem Befund zum Selbständigenbestand mit Migrationshintergrund, lässt sich eine weitere Diversifizierung nach Herkunftsländern auch im Gründungsgeschehen auf Grundlage der Gewerbeanmeldungen ablesen[63]. Der ansteigende Trend von 1997 bis

[60] Vgl. Müller (2010), S. 13ff.

[61] (1) Es besteht ein übergeordnetes wirtschaftliches Interesse oder ein besonderes regionales Bedürfnis. (2) Die Tätigkeit lässt positive Auswirkungen auf die Wirtschaft erwarten. (3) Die Finanzierung der Umsetzung ist durch Eigenkapital oder durch eine Kreditzusage gesichert. (1) und (2) sind in der Regel gegeben, wenn mindestens 250.000 EUR investiert und fünf Arbeitsplätze geschaffen werden (vgl. §21 Abs. 1 Zuwanderungsgesetz).

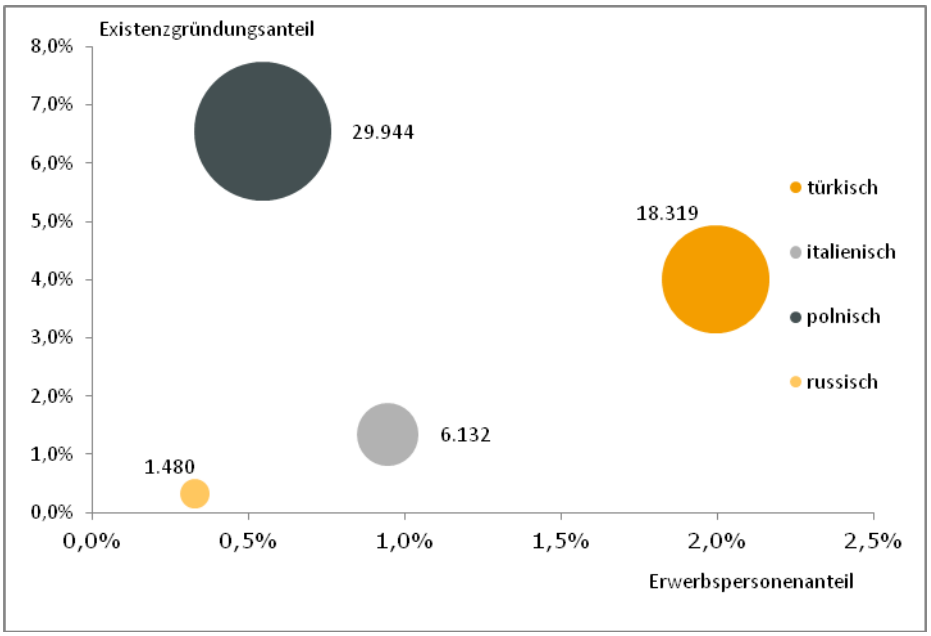
[62] Vgl. Leicht et al. (2009), S. 54.

[63] Siehe Abbildung 10 in Kapitel 2.1.3.

2003[64] setzt sich nicht nur mit einer Verdoppelung der absoluten Anzahl von Gründungen anderer hier nicht im Fokus stehender ausländischer Nationalitäten von 2003 bis 2009 fort, sondern zeigt sich auch in einer Verdoppelung des Anteils dieser Ausländer an allen Gewerbeanmeldungen (2003: 6,5%; 2009: 15,5%). Es lässt sich somit insgesamt bestätigen, dass die Anzahl der Gruppen unterschiedlicher Nationalität mit bedeutender Gründungsaktivität zugenommen hat, wobei bei den meisten Gruppen über den Zeitraum 2005 bis 2009 eine größere Gründungsaktivität auch mit einem größeren Selbständigenbestand einherging (Abbildung 10).

Zusätzlich ist es wichtig, den Einfluss der jeweiligen Erwerbspersonenbasis auf das Gründungsgeschehen hinzuziehen. In Abbildung 16 wird für das Jahr 2009 der Existenzgründungsanteil mit dem jeweiligen Anteil an den Erwerbspersonen in Beziehung gestellt.

Abbildung 16: Erwerbspersonen-, Existenzgründungsanteil und Existenzgründungsanzahl nach Migrationshintergrund in 2009



Quelle: Statistisches Bundesamt, Gewerbeanzeigenstatistik 2009 und Mikrozensus 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH.

Die Verortung der polnischen Herkunftsgruppe fällt besonders ins Auge und deutet darauf hin, dass es einen strukturellen Unterschied hinsichtlich der Existenzgründungen durch Polen gibt. Ihr Anteil an allen Existenzgründungen in Deutschland ist mit 6,6% nicht nur im Vergleich mit jenen der Gruppen anderer Staatsangehörigkeit bemerkenswert, sondern auch insbesondere vor dem Hintergrund der vergleichsweise kleinen relativen polnischen Erwerbspersonenbasis (0,5% aller Erwerbspersonen in Deutschland). Dies ist wohl vorrangig auf Effekte der

[64] Gründungen der übrigen Ausländer erhöhten sich von 1997 bis 2003 um 10% (vgl. Leicht et al (2005a), S. 170).

erwähnten Regelungen zur Arbeiternehmerfreizügigkeit zurückzuführen. Im Vergleich mit den Deutschen, bei welchen der Erwerbspersonenanteil (90%) über jenem der Existenzgründungen (71,7%) liegt, ist das Verhältnis bei den Ausländern insgesamt (9,4% vs. 28,4%) klar umgekehrt.

Zusammenfassung Befund/Evaluierung Arbeitshypothese

Die bereits festgestellte Dynamik im Gründungsgeschehen der ausländischen Gründungen wird bestätigt durch eine höhere Gründungsneigung, gemessen an den Eintritten in die Selbständigkeit, und an einem Anstieg der erfolgten Existenzgründungen nach Gewerbeanzeigenstatistik (25% zwischen 2005 und 2009). Zeitgleich hat die Heterogenität bezüglich der am Gründungsgeschehen substantiell beteiligten Herkunftsgruppen deutlich zugenommen, insbesondere aufgrund großer Zuwächse der Personen aus den neuen EU-Mitgliedern.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Die Existenzgründungen der Personen mit Migrationshintergrund tragen immer stärker zum allgemeinen Gründungsgeschehen bei, so dass es immer wichtiger wird, deren Bedürfnisse in der Förderpolitik und -praxis stärker in den Fokus zu rücken.

Verweise auf weitere Kapitel

Selbständigenbestand nach Mikrozensus in Kapitel 2.1.3, Gründungsintensität in Kapitel 2.2.2.

Ansätze für Handlungsempfehlungen

- Berücksichtigung von interkulturellen Kompetenzen in den Angeboten der Institutionen der allgemeinen Gründungsförderung.
- Notwenigkeit eines umfassenden Vielfaltsmanagements im Bereich der Gründungsförderung.

2.2.2. Entwicklung der Gründungs- und Schließungsintensität

Vorangegangene Analysen der Gründungsaktivität der verschiedenen Herkunftsgruppen haben nur in geringem Maße den Einfluss einbezogen, den die Erwerbspersonenanzahl auf das Gründungsgeschehen ausübt (Abbildung 16). In systematischer Weise wird nun mithilfe der Gründungsintensität[65] die Gründungsneigung der Gruppen verglichen. Die Vorgängerstudie hat gezeigt, dass ausländische Personen insgesamt, insbesondere Italiener und Türken, eine höhere Gründungsintensität als

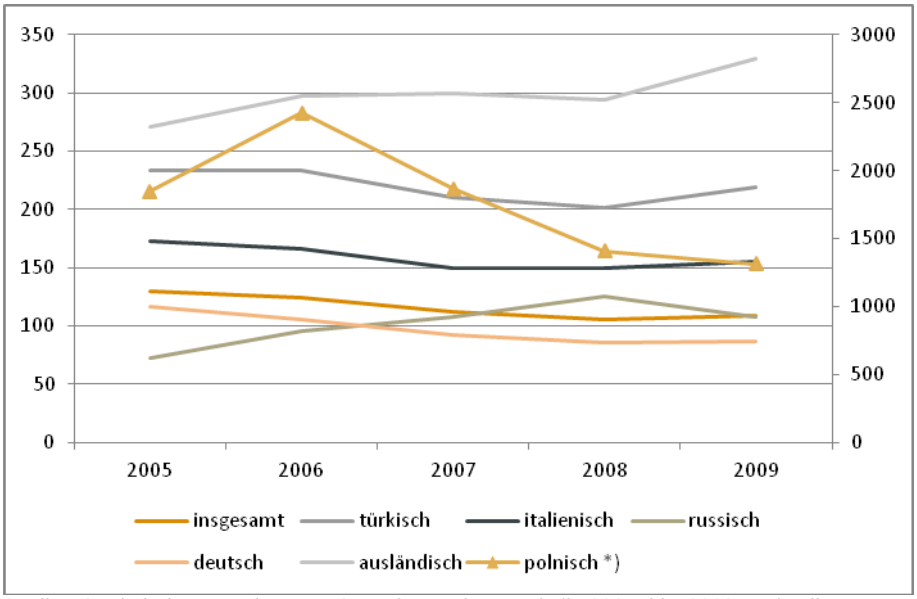
[65] Analog zu der Vorgängerstudie des ifm Mannheim wird die Gründungsintensität als Anteil der Existenzgründungen an 10.000 Erwerbspersonen berechnet. Allerdings ist zu beachten, dass sich Unterschiede aus den verschiedenen Definitionen von Existenzgründungen ergeben können (vgl. Fußnote 56, S. 31). Hier berechnete Gründungsintensitäten fallen somit generell geringer aus als in der Vorgängerstudie.

Deutsche aufweisen. Gemessen an den Schließungsintensitäten scheiterten sie aber auch häufiger in der Selbständigkeit. Auf Basis der Ergebnisse der Vorgängerstudie wird von einer höheren Gründungsintensität bei den Personen mit Migrationshintergrund als bei der deutschen Bevölkerung ausgegangen.

Analyseergebnisse

Die ausländische Gründungsneigung nimmt um etwa ein Fünftel zu (21,6%), wohingegen die deutsche um etwa ein Viertel abnimmt (-25,3%). Im Jahr 2009 sind Ausländer mehr als dreimal so gründungsfreudig wie Deutsche (Anhang, Abbildung 47). Dabei sind Personen russischer Staatsbürgerschaft zwar am wenigsten geneigt ein Unternehmen zu gründen (108 Gründungen pro 10.000 Erwerbspersonen), sie sind jedoch die einzige der hier betrachteten Gruppen, die über den Beobachtungszeitraum ihre Gründungsaffinität ausgebaut haben (49,9%). Polnische Existenzgründer sind mit Abstand am gründungsaffinsten (Abbildung 17). Bezogen auf ihren Anteil an allen Erwerbspersonen, versuchten sie sich 15-mal häufiger mit der Selbständigkeit als Deutsche. Die Tatsache, dass die aggregierte ausländische Gründungsintensität steigt, jedoch keine der betrachteten Gruppen einen maßgeblichen Anteil an diesem Anstieg hat (die russische Erwerbsbevölkerung macht etwa 4,5% an der gesamten ausländischen Erwerbsbevölkerung aus), impliziert, dass sich vermehrt auch Gruppen anderer Staatsbürgerschaft am Gründungsgeschehen beteiligen.

Abbildung 17: Index der Entwicklung der Gründungsintensitäten nach Staatsangehörigkeit 2005 bis 2009 (absolut)

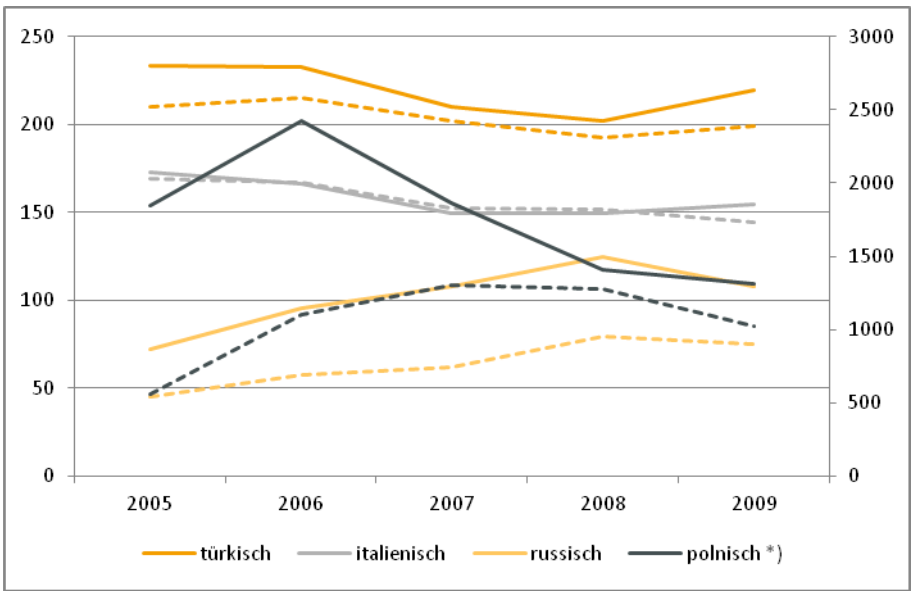


Quelle: Statistisches Bundesamt, Gewerbeanzeigenstatistik 2005 bis 2009 und Mikrozensus 2005 bis 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH. Anmerkung: *) Bezieht sich auf die rechte vertikale Diagrammachse.

Schließungsintensitäten alleine geben noch wenig Aufschluss über die Frage, wie lange sich ein Unternehmen am Markt behauptet. Nimmt man die Gründungsintensitäten und insbesondere deren parallelen Verlauf von Gründungs- und Schließungsintensität hinzu, liegt es jedoch nahe, dass

ein hoher Anteil der neugegründeten Unternehmen noch im gleichen Jahr wieder geschlossen wird. Ein annähernd paralleler Verlauf lässt sich für alle Nationalitäten, bis auf die polnische, feststellen (Abbildung 18).

Abbildung 18: Index der Gründungsintensitäten und Schließungsintensitäten nach Staatsangehörigkeit im Vergleich 2005 bis 2009 (absolut)



Quelle: Statistisches Bundesamt, Gewerbeanzeigenstatistik 2005 bis 2009 und Mikrozensus 2005 bis 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH. Anmerkung: *)Bezieht sich auf die rechte Vertikalachse des Diagramms. Die gestrichelten Linien kennzeichnen die Schließungsintensitäten.

Hier kann festgestellt werden, dass polnische Personen nach dem Höhepunkt im Jahr 2004, in dem beinahe jede vierte polnische Erwerbsperson eine Existenz gegründet hat, immer weniger Eintritte in die Selbständigkeit aufweisen. Gleichzeitig steigt die Schließungsintensität stetig an, so dass in 2009 etwa 290 Existenzgründungen pro 10.000 Erwerbspersonen hinzukamen. Dies ist immer noch der höchste Saldo im Vergleich mit den anderen Nationalitäten.

Zusammenfassung Befund/Evaluierung Arbeitshypothese

Personen mit Migrationshintergrund insgesamt, aber auch die einzelnen Herkunftsgruppen für sich genommen, zeigen in den letzten Jahren eine höhere Gründungsaktivität als die deutschstämmige Bevölkerung. Gleichzeitig weisen die höheren Schließungsraten aber auch darauf hin, dass ihre Gründungen auch häufiger scheitern.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Zentraler Punkt für das Gründungsgeschehen der Personen mit Migrationshintergrund ist die Nachhaltigkeit der Gründungen zu verbessern, ohne die positiv zu bewertende hohe Gründungsaktivität zu beschränken.

Verweise auf weitere Kapitel

Altersstruktur der Unternehmen zur Nachhaltigkeit in Kapitel 3.2.

Ansätze für Handlungsempfehlungen

- Aktivitäten zur Verringerung der Anzahl gescheiterter Gründungen von Personen mit Migrationshintergrund, etwa durch bessere Unterstützungsangebote bei der Vorbereitung einer Gründung, insbesondere bei der Entwicklung einer Gründungsidee.

2.2.3. Gründungsformen

Für eine detailliertere Einschätzung des ausländischen Gründungsgeschehens ist insbesondere ein Blick auf die Formen der Gründungen und deren Qualität angebracht. Angelehnt an den Ansatz der Vorgängerstudie[66] werden deshalb die Existenzgründungen in die Bestandteile der „echten" Neuerrichtungen[67], der sonstigen Neuerrichtungen[68] und der Übernahmen aus Erbfolge, Pacht und Verkauf aufgeteilt. In der Vorgängerstudie wurde hierzu ermittelt, dass ausländische Gründer im Vergleich zum Anteil an allen Gründungen einen überproportional hohen Anteil an echten Neuerrichtungen aufweisen, dafür aber verhältnismäßig geringere Anteile an Gründungen als „Klein- und Nebengewerbe".

Daher wird bei den Personen mit Migrationshintergrund weiterhin ein großer Schwerpunkt im Bereich der Vollerwerbsgründungen, aber weniger bei Nebenerwerbsgründungen und Übernahmen erwartet.

Analyseergebnisse

Im Gegensatz zu den Ergebnissen der Vorgängerstudie für das Jahr 2003 spielen im Jahr 2009 „echte" Neuerrichtungen bei deutschen (34,1%) eine größere Rolle als bei ausländischen (26,7%) Existenzgründungen (Abbildung 19 und Anhang, Abbildung 48)[69]. Da im Jahr 2009 auch der Anteil der Übernahmen bei Personen ohne deutsche Staatsbürgerschaft niedriger ausfällt, folgt daraus ein größerer Anteil von „sonstigen" Neuerrichtungen bzw. der Anmeldung eines Kleingewerbes (Ausländisch:

[66] Vgl. Leicht et al. (2005a), S. 92 und S. 175 ff. Abweichungen zu diesem Ansatz ergeben sich in den Kategorien „sonstige" Neuerrichtungen und Übernahmen. Die Vorgängerstudie subsumiert in „sonstige" Neuerrichtungen auch Nebenerwerbsgründungen. Die Übernahmen sind nicht auf Übernahmen aus Erbfolge, Pacht und Verkauf beschränkt.

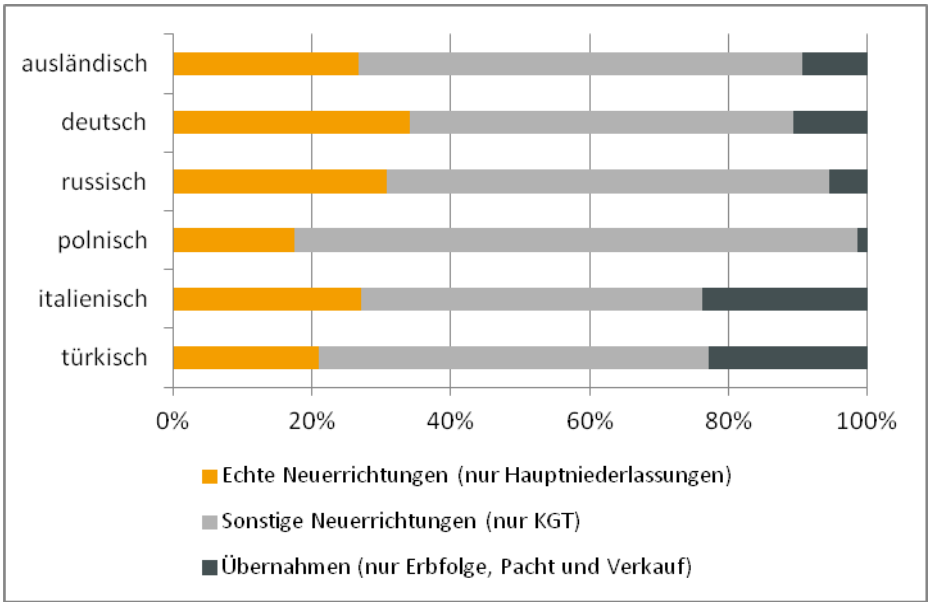
[67] „Echte" Neuerrichtungen (auch Betriebsgründungen) sind nach Definition des Statistischen Bundesamtes Gründungen eines Betriebes „von größerer wirtschaftlicher Bedeutung", d.h. entweder ins Handelsregister eingetragen oder eine Handwerkskarte besitzen oder mindestens einen Arbeitnehmer beschäftigen (vgl. Statistisches Bundesamt, Gewerbeanzeigenstatistik, Erläuterungen und Leicht et al. (2005a), S. 92). Die Darstellung beschränkt sich (wie oben) nur auf Hauptniederlassungen.

[68] „Sonstige" Neuerrichtungen sind Nebenerwerbsgründungen oder Gründungen eines Kleingewerbetreibenden, der in kein Register eingetragen ist, keine Handwerkskarte besitzt und keine Arbeitnehmer beschäftigt (vgl. Statistisches Bundesamt, Gewerbeanzeigenstatistik, Erläuterungen und Leicht et al. (2005a), Fußnote 6, S. 92). Hier werden unter „Sonstigen" Neuerrichtungen nur die Gründungen eines Kleingewerbes ohne Nebenerwerbsgründungen betrachtet.

[69] Auch die Vorgängerstudie findet mit einem Anteil der „echten Gründungen" von 10,4% bei den Ausländern und 7,7% bei den Deutschen an allen Gewerbeanmeldungen ein umgekehrtes Größenverhältnis im Vergleich zu 2009. Die Anteile dieser Studie, können aber mit den Anteilen der Vorgängerstudie wegen anderer Kategorisierung und Zeiträumen nicht direkt verglichen werden.

63,9%; Deutsch: 55,2%). Insbesondere polnische Gründer melden überdurchschnittlich häufig ein Kleingewerbe an (etwa 80% aller polnischen Existenzgründungen).

Abbildung 19: Gründungsformen nach Staatsbürgerschaft in 2009 (in Prozent)



Quelle: Statistisches Bundesamt, Gewerbeanzeigenstatistik 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH.

Zusammenfassung Befund/Evaluierung Arbeitshypothese

Im Gegensatz zur Vorgängerstudie spielen im Jahr 2009 „echte" Neuerrichtungen eine geringere Rolle bei den ausländischen als bei den deutschen Existenzgründungen. Dazu fällt der Anteil der Übernahmen geringer als bei den Einheimischen aus.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Hieraus lässt sich schließen, dass Personen mit Migrationshintergrund weniger als bisher im Hauptgewerbe, dafür verstärkt auch im Nebengewerbe gründen. Auch dies impliziert eine Annäherung an das allgemeine Gründungsgeschehen.

Verweise auf weitere Kapitel

Details zur Übernahmestruktur in Kapitel 4.

Ansätze für Handlungsempfehlungen

- Die Förderung von Gründungen im Nebenerwerb als Einstieg in die Selbständigkeit sollte zunehmend auch bei Unterstützungsangeboten für Personen mit Migrationshintergrund berücksichtigt werden.

3. Charakteristika der gegründeten Unternehmen

3.1. Soziodemographische Daten der Gründer

Dieser Abschnitt beruht insbesondere auf den Erkenntnissen aus der unter 1.000 Gründungspersonen durchgeführten Primärerhebung, da bezogen auf das allgemeine Gründungsgeschehen Daten zu den sozio-demographischen Merkmalen der Gründer nur unzureichend verfügbar sind. Ergänzend finden sich hier aber auch Auswertungen der Sekundärdaten zu soziodemographischen Charakteristika des Selbständigenbestands mit Migrationshintergrund.

Befunde zum Frauenanteil

In der Gründungsforschung wird allgemein davon ausgegangen, dass sich Männer weit häufiger in die berufliche Selbständigkeit begeben als Frauen. Für Gründer mit Migrationshintergrund ermittelt der KfW-Gründungsmonitor für 2010 einem Frauenanteil von 34%, der damit deutlich geringer als bei den Deutschen (41%) ausfällt[70]. Unter den ehemaligen Gastarbeitergruppen, insbesondere der Türkischstämmigen, falle der Abstand zu den deutschen Gründern durch die traditionellen Familienstrukturen und der damit verbundenen Arbeitsmarktferne der Frauen besonders hoch aus. Trotzdem lässt sich auf der Grundlage der KfW-Daten in den letzten zehn Jahren ein Anstieg des Frauenanteils von bis zu 10 Prozentpunkten feststellen[71]. Dieses lässt sich insbesondere an der wachsenden Bedeutung osteuropäischer Herkunftsgruppen im Gründungsgeschehen festmachen, da die Frauenquote insbesondere bei osteuropäischen Gründerinnen aus dem EU-Ausland genauso hoch wie bei den Einheimischen ist[72]. Die Vorgängerstudie führt dazu aus, dass sich die bestehenden Geschlechterunterschiede im Selbständigkeitsniveau sowohl von Personen deutscher als auch nicht-deutscher Herkunft insbesondere auf Unterschiede in den berufsrelevanten Qualifikationen zurückführen lassen. Zudem kann von einem immer noch bestehenden Einfluss traditioneller Geschlechterrollen ausgegangen werden, so dass Frauen insgesamt deutlich seltener als Männer ein Unternehmen gründen bzw. führen[73].

Analyseergebnisse

Die hier ausgewerteten Daten des Mikrozensus weisen allerdings darauf hin, dass die Anzahl der selbständigen Frauen in Deutschland in den

[70] Vgl. KfW Bankengruppe (2010).
[71] Vgl. Kohn und Spengler (2007), S. 7.
[72] Vgl. ebenda.
[73] Vgl. Leicht et al.(2009).

letzten Jahren beständig zugenommen hat. Während zum Zeitpunkt der Vorgängerstudie für das Jahr 2003 etwa 1,1 Mio. selbständige Frauen in Deutschland gezählt wurden, wovon 75.000 eine ausländische Staatsbürgerschaft hatten[74], konnten für das Jahr 2009 bereits 207.000 Frauen mit Migrationshintergrund von insgesamt 1,3 Mio. selbständigen Frauen in Deutschland ermittelt werden. Dieser Anstieg resultiert einerseits aus der verbesserten Datenlage auf Basis des breiteren Migrationsbegriffs, andererseits lässt sich aber auch unter Berücksichtigung, dass in 2009 119.000 ausländische Frauen als Selbständige in Deutschland gezählt wurden, eine dynamischere Entwicklung bestätigen. Im Gegensatz zum Befund der Vorgängerstudie, in der die Italienerinnen die größte Gruppe stellten[75], konnte für 2009 eine Verteilung festgestellt werden, in der absolut gesehen die Frauen mit polnischem Migrationshintergrund (29.000) die größte Gruppe stellen, gefolgt von den Frauen mit türkischem (16.000), russischem (10.000) und italienischem Migrationshintergrund (9.000).

Frauen sind in der beruflichen Selbständigkeit jedoch weiterhin unterrepräsentiert, wobei der Frauenanteil an allen selbständigen Personen mit Migrationshintergrund mit 30,5% noch leicht unterhalb des Anteils der Gruppe der deutschstämmigen Selbständigen (31,2%) lag. Der ermittelte Frauenanteil liegt somit höher als in der Vorgängerstudie (mit 29,7%), was aber zum großen Teil auf die verbesserte Datenlage zurückzuführen ist[76]. Der Vergleich über die Jahre 2005 und 2009 zeigt, dass der Frauenanteil in den vergangenen Jahren über alle Gruppen hinweg leicht zurückgegangen ist.

In den Jahren 2007 und 2008 war fast jeder zweite Selbständige russischen Migrationshintergrunds eine Frau (2007 und 2008: 46,2%), während es im Jahr 2009 nur noch etwa jede dritte war (2009: 37%). Für Selbständige polnischen Migrationshintergrunds lässt sich eine spiegelbildliche, wenn auch schwächere Entwicklung erkennen, so liegt der Frauenanteil im Jahr 2009 mit 33,3% etwa 3 Prozentpunkte über dem Vorjahresniveau. Trotzdem zeigen diese Werte, dass bei diesen beiden Herkunftsgruppen der Frauenanteil unter den Selbständigen über jenem der Einheimischen liegt (Anhang, Tabelle 17). Die Rangfolge der betrachteten Gruppen nach höchstem Frauenanteil in der Gesamtbevölkerung, wie sie in Kapitel 2.1.1 aufgestellt wurde, schlägt sich unverändert bei den Selbständigen nieder.

Auch hinsichtlich der Selbständigenquote bestätigt sich die Vermutung einer Unterrepräsentierung weiblicher Selbständiger. Sie liegt bei den untersuchten Herkunftsgruppen nur in etwa halb so hoch wie die der Männer (Abbildung 20). In der Stichprobe finden sich deutlich höhere Frauenanteile unter den Gründern als in vorherigen Untersuchungen. Der Anteil der weiblichen Gründer der vier enthaltenen Herkunftsgruppen beläuft sich auf 53,4% und liegt somit leicht unterhalb der der deutschen Gründer mit 59%. Bei den russischen Gründerinnen ist der Anteil mit 67%

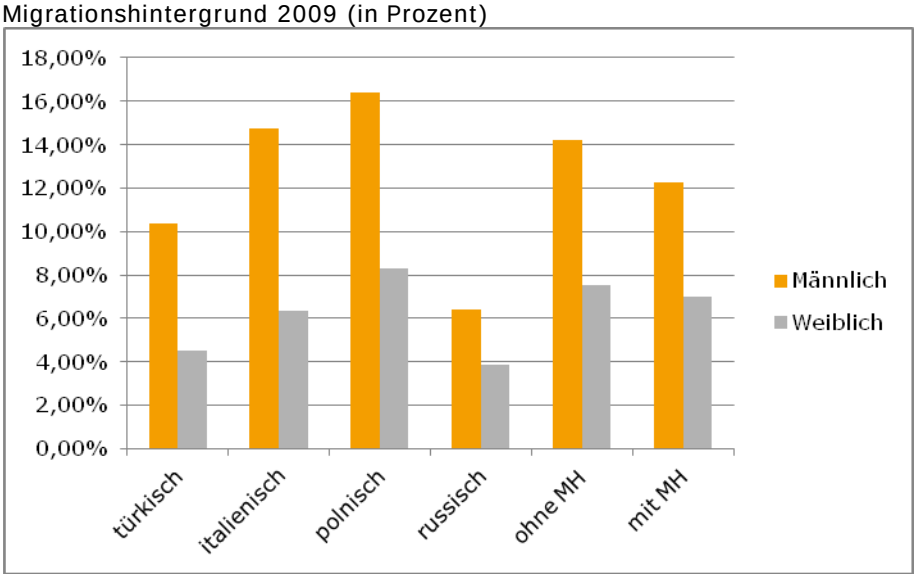
[74] Vgl. Leicht et al. (2005a), S. 156.

[75] Vgl. Leicht et al. (2005a), S. 157.

[76] Vgl. Leicht et al. (2005a), S. 156.

am Höchsten, gefolgt von den Polnischstämmigen mit 53,5%, den Italienischstämmigen mit 47,5% und den Gründerinnen türkischer Herkunft mit 45,5% (Tabelle 4).

Abbildung 20: Selbständigenquoten nach Geschlecht und Migrationshintergrund 2009 (in Prozent)



Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH.

Die Wahl der Stichprobe, d.h. die Beschränkung auf Gründer der letzten zehn Jahre, kann eine Erklärung für die Diskrepanz zu den Ergebnissen der Vorgängerstudie sein. Der Unterschied zu den Ergebnissen des KfW-Gründungsmonitors 2010 lässt sich damit aber nicht erklären. Eine Erklärung könnte sein, dass die Interviewer nicht zwingend den Inhaber, falls dieser nicht verfügbar war, sondern deren Ehefrauen bzw. Lebenspartnerinnen interviewt haben, so dass hier Verzerrungen hinsichtlich des Geschlechts des Gründers eingetreten sein können.

Tabelle 4: Frauenanteil und Durchschnittsalter nach Migrationshintergrund

Indikator	Migrationshintergrund				
	deutsch	italienisch	türkisch	polnisch	russisch
Anteil Frauen	59,0%	47,5%	45,5%	53,5%	67,0%
Durchschnittsalter (in Jahren)	44,8	43,1	38,5	39,4	42,3

Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Zusammenfassung Befunde / Evaluierung Arbeitshypothese

Frauen sind im Selbständigenbestand mit Migrationshintergrund weiterhin deutlich unterrepräsentiert. Über alle Herkunftsländer gerechnet liegt der Anteil niedriger als bei den Selbständigen ohne Migrationshintergrund.

Betrachtet nach Herkunftsland ergibt sich jedoch teilweise ein anderes Bild. So entwickeln sich die Frauenanteile in den unterschiedlichen Herkunftsgruppen sehr unterschiedlich und übertreffen z.T. die Anteile bei deutschstämmigen Selbständigen. Dies ist insbesondere bei aus Osteuropa stammenden Personen (v.a. polnisch- und russischstämmig) der Fall.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Die Entwicklung der letzten Jahre zu mehr Gründungen von Migrantinnen ist ein positiv einzuschätzender Trend. Auch wenn die geringen Frauenanteile unter den Selbständigen weiterhin evident sind, zeichnet sich in den letzten Jahren auch hier eine langsame Aufwärtsentwicklung ab. Unter den selbständigen Personen aus der zweiten Migrantengeneration finden sich zudem überproportional häufig Frauen, die höhere berufsrelevante Qualifikationen aufweisen. Hier kann für die Zukunft von einem weiteren Anstieg ausgegangen werden. Insgesamt muss allerdings weiter ein noch unausgeschöpftes Gründungspotential unter Frauen mit Migrationshintergrund konstatiert werden.

Verweise auf weitere Kapitel

Geschlechterverteilung in der Erwerbsbevölkerung in Kapitel 2.1.2.

Ansätze für Handlungsempfehlungen

- Stärkere Sensibilisierung von Frauen mit Migrationshintergrund für die Option der beruflichen Selbständigkeit, insbesondere solche aus der zweiten Zuwanderungsgeneration.
- Schaffung/Förderung von auf berufliche Selbständigkeit ausgerichteten Unterstützungsangeboten zur besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf.

Befunde zum Gründeralter

Das Alter des Gründers ist ein wichtiger soziodemographischer Indikator für die Arbeitserfahrung zum Zeitpunkt der Gründung, d.h. die Lebens- und Berufserfahrung, das Arbeitswissen und weiterer für die Ausübung einer selbständigen Erwerbsarbeit notwendigen Ressourcen[77].

In der Vorgängerstudie lag das Alter der ausländischen Gründer im Durchschnitt mit drei bis vier Jahren unterhalb des der deutschen Unternehmer (im Durchschnitt 35 Jahre), was auf eine durchschnittlich geringere Lebens- und Berufserfahrung im Vergleich zu deutschen Gründern schließen ließ. Die türkischen Gründer waren mit im Durchschnitt 31 Jahren am jüngsten, gefolgt von den italienischen Gründern mit jeweils 32,2 Jahren. Eine Sonderauswertung des KfW-Gründungsmonitor aus dem Jahr 2007 weist aus, dass Gründer mit Migrationshintergrund im Durchschnitt sechs Jahre jünger als deutsche Gründer sind[78]. Demnach gründen insbesondere Angehörige der

[77] So ist z.B. eigenverantwortliches Arbeiten als Selbständiger stärker notwendig als bei einer abhängigen Beschäftigung. Dies sollte mit zunehmendem Alter bzw. Erfahrung dem Gründer leichter fallen.

[78] Vgl. ebenda.

ehemaligen Anwerbeländer durchschnittlich in einem jüngeren Alter, wohingegen Gründer aus Osteuropa in einem höheren Alter als Einheimische gründen[79].

Analyseergebnisse

Die Ergebnisse der Primärerhebung zeigen, vergleichbar zur Vorgängerstudie, dass im Durchschnitt das Alter der Gründer mit Migrationshintergrund (40,8 Jahre) vier Jahre unterhalb der einheimischen Gründer (44,8 Jahre) liegt. Bei den untersuchten Herkunftsgruppen sind die Gründer türkischer Herkunft mit durchschnittlich 38,5 Jahren die jüngsten, gefolgt von denen polnischer Herkunft mit 39,5 Jahren und russischer Herkunft mit 42,3 Jahren. Es lässt sich der Befund des KfW-Gründungsmonitors 2007 nicht bestätigen, dass osteuropäische Gründer durchschnittlich in einem höheren Alter als Einheimische gründen. Die italienischen Gründer liegen mit durchschnittlich 43,1 Jahren am dichtesten an den einheimischen Gründern. Hierbei zeigen sich nur geringfügige Unterschiede zwischen Frauen und Männern zum Zeitpunkt der Gründung.

Zusammenfassung Befunde / Evaluierung Arbeitshypothese

Gründer mit Migrationshintergrund beginnen ihre selbständige Tätigkeit deutlich jünger als einheimische Gründer, was auf eine im Vergleich geringere Lebens- und Arbeitserfahrung zum Gründungszeitpunkt schließen lässt.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Neben formalen Bildungsressourcen stellen Berufsqualifikationen und Branchenerfahrungen entscheidende Gründungsressourcen dar. Gerade für Migranten, deren berufliche Erfahrungen vorrangig im Herkunftsland gesammelt wurden, kann der Start in die Selbständigkeit unvorhergesehene Schwierigkeiten bereit halten.

Verweise auf weitere Kapitel

Stand der Arbeitserfahrung und Qualifikationen vor der Gründung in Kapitel 5.1.1 und 5.1.2.

Ansätze für Handlungsempfehlungen

- Qualifikations- und Beratungsmaßnahmen für diese Zielgruppe, um mögliche fehlende Kompetenzen aufgrund eines jüngeren Alters ausgleichen zu können.
- Informationsangebote zum Wirtschaftssystem in Deutschland.
- Mehr und besser zugängliche Brancheninformationen.

[79] Vgl. Tolciu und Schaland (2008), S. 539.

3.2. Betriebliche Charakteristika

Befunde zur Branchenverteilung

Die Branchenverteilung der Gründungen von Personen mit Migrationshintergrund ist ein zentraler Indikator für die Einschätzung der wirtschaftlichen Bedeutung und Wachstums- und Innovationspotentiale dieser Unternehmen. Zudem gibt sie Aufschluss darüber, inwieweit die Gründungen der letzten Jahre den so genannten ethnischen Nischenökonomien[80] zu zurechnen sind und wie sich deren Bedeutung für das Gründungsgeschehen durch Personen mit Migrationshintergrund entwickelt hat.

Die Ergebnisse der Vorgängerstudie zeigten, dass bei den untersuchten Personengruppen aus den klassischen Anwerbeländern hohe Anteile der Selbständigen in den Branchen Handel und insbesondere Gastgewerbe vertreten waren. Diese Branchen sind durch niedrige Zutrittsbarrieren und hohe Wettbewerbsintensität gekennzeichnet. Zudem lag unter den im Gastgewerbe tätigen Türken und Italienern der Anteil der kleingewerblichen Betriebe deutlich über dem der deutschen Kontrollgruppe. Auch wenn die Branchenorientierung bei den Türken um einiges diversifizierter als bei den anderen Vertretern ehemaliger Anwerbeländer ausfiel, blieben die Personen mit ausländischer Herkunft bei wissensintensiven Dienstleistungen, inklusive der freien Berufe und auch dem Handwerk, im Vergleich zur deutschen Kontrollgruppe unterrepräsentiert. Diese Fokussierung auf vergleichsweise traditionelle Tätigkeitsfelder korrelierte stark mit der Staatsangehörigkeit, d.h. Eingebürgerte nutzten aufgrund eines durchschnittlich höherem Bildungsniveau die sich dadurch ergebenen günstigeren Einstiegsbedingungen, insbesondere bei den wissensintensiven Diensten, als Nicht-Eingebürgerte.

Die Daten des KfW-Gründungsmonitors 2007 zeigen, dass in 2007 Unternehmensgründungen durch Migranten im Vergleich zur deutschen Gruppe wesentlich häufiger im Bereich Handel erfolgten, während der Bereich Dienstleistungen gegenüber den deutschen Gründern weniger häufig vertreten ist, aber schon über 40% aller Gründungen durch Migranten ausmacht[81]. Die traditionelle Gastronomie-Orientierung hat dagegen klar an Bedeutung verloren[82]. Eine aktuelle Studie des ifm Mannheim für Nordrhein-Westfalen zeigt außerdem, dass selbständige Migrantinnen überwiegend in haushalts- und personenbezogenen Dienstleistungen tätig sind, wobei sich italienisch- und türkischstämmige Frauen auf überwiegend traditionelle und distributive Servicedienstleistungen konzentrieren, Frauen polnischer oder russischer Herkunft sehr stark in Pflege- und kulturellen Diensten tätig sind[83]. Bei

[80] Unternehmer einer Minderheitsethnie werden einer sogenannten Nischenökonomie zugerechnet, wenn sie sich an der spezifischen Nachfrage ihrer Ethnie orientieren und Produkte oder Dienstleistungen anbieten, die von einheimischen Selbständigen nicht angeboten werden (vgl. Leicht und Leiss (2006), S. 12 und Leicht et al. (2005a), S. 55).

[81] Vgl. Kohn und Spengler (2007), S. 9.

[82] Vgl. ebenda.

[83] Vgl. Leicht et al. (2005a), S. 8.

den Gründungen von Personen mit Migrationshintergrund ist daher davon auszugehen, dass sich in den vergangenen zehn Jahren der Branchenfokus allmählich verschoben hat: weg von traditionellen Tätigkeiten der ethnischen Nischenökonomien (Gastgewerbe, Handel) hin zu eher wissensintensiven Diensten. Es wird zudem erwartet, dass die Diversität der Branchenverteilung zugenommen hat.

Analyseergebnisse

Die Branchenverteilung in den Sekundärdaten, d.h. im Selbständigenbestand im Mikrozensus für das Jahr 2009, bestätigen die Ergebnisse der Vorgängerstudie, dass Personen mit Migrationshintergrund weiterhin traditionell stärker in den Branchen Handel, Verkehr und Gastgewerbe als einheimische Selbständige vertreten sind (Anhang, Tabelle 19). Besonders die Vertreter der ehemaligen Anwerbeländer sind hier traditionell überdurchschnittlich stark aktiv. Im Baugewerbe liegen die Personen mit Migrationshintergrund fast gleichauf mit den deutschen Selbständigen, was sich vor allem auf polnischstämmige Gründer zurückführen lässt, bei denen über ein Drittel in dieser Branche tätig ist. Zudem ist bemerkenswert, dass die Personen mit Migrationshintergrund bei den nicht-wissensintensiven sonstigen Dienstleistungen, wie z.B. Transportwesen, Reinigungs- und Wäschereigewerbe, etc., einen höheren Anteil als die Deutschen aufweisen und zudem ihr Anteil bei den wissensintensiven sonstigen Dienstleistungen seit 2005 um fast drei Prozentpunkte angestiegen ist[84]. Zu den wissensintensiven Dienstleistungen zählen insbesondere die Freien Berufe, wie z.B. im Gesundheitswesen oder in unternehmens- und wirtschaftsnahen Dienstleistungen in Form von rechtlicher, wirtschaftlicher und technischer Beratung oder Expertise. Bei den Russischstämmigen liegt dieser Anteil schon bei einem Drittel, während es bei den anderen Herkunftsgruppen noch ein deutliches Aufholpotential gibt (Anhang, Tabelle 17).

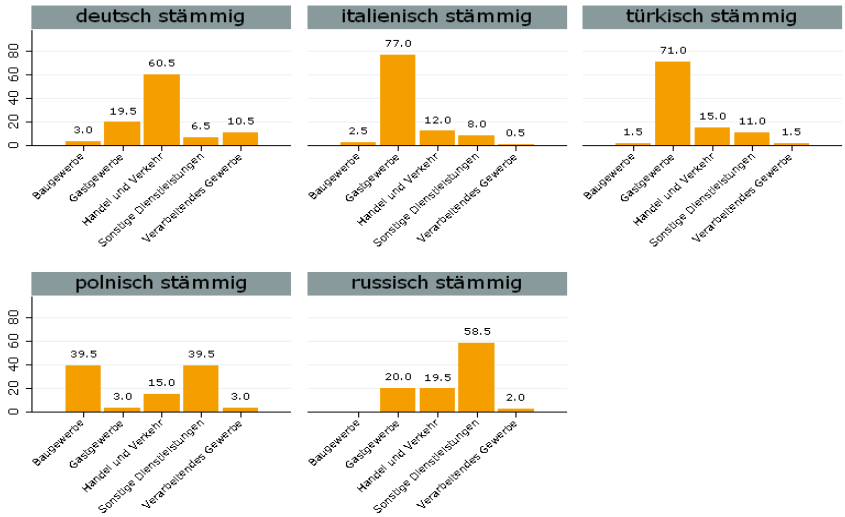
In der Primärerhebung zeigen sich vergleichbare Tendenzen wie in den Sekundärdaten und der untersuchten Literatur, aber auch eine deutliche Überrepräsentativität der Gründer im Gastgewerbe bei den Befragten aus den ehemaligen Anwerbeländern (Abbildung 21).

Bei den Türkischstämmigen liegt der Anteil bei 71%, bei den Italienischstämmigen sogar bei 77%. Die Anteile beim Handel liegen dagegen mit 12% bei den Italienischstämmigen und mit 15% bei den Türkischstämmigen ähnlich hoch wie in den Sekundärdaten. Zudem bestätigen die Ergebnisse die weiterhin geringen Anteile dieser beiden Herkunftsgruppen beim Baugewerbe und im tertiären Sektor. Letzteres ist bei den Gründern polnischer Herkunft mit 39,5% ähnlich hoch wie bei den Selbständigen im Mikrozensus. Die russischstämmigen Gründer sind mit einem Anteil von fast 60% vorwiegend bei den sonstigen Dienstleistungen aktiv, gefolgt von Gastgewerbe und Handel/Verkehr mit jeweils 20%. Zudem ist jeder zehnte befragte Gründer mit Migrationshintergrund im Bereich wissensintensive Dienstleistungen tätig, wobei die Gründer mit

[84] Um Vergleichbarkeit mit der Vorgängerstudie sicherzustellen, wurden die einzelnen Wirtschaftsaktivitäten der „wissensintensive Sonstige Dienstleistungen“ mithilfe der NIW/ISI-Listen 2006 kategorisiert (vgl. Legler und Frietsch 2006, S. 14ff.).

osteuropäischer Herkunft weitaus häufiger in diesem Bereich als Gründer mit italienischen oder türkischen Wurzeln aktiv sind. Hierbei sind unter den wissensintensiven Dienstleistungen der Gründer osteuropäischer Herkunft die freien Berufe, insbesondere Rechtsanwälte, und Service-Angebote aus dem Bereich Marketing, PR, Werbung und Medien am stärksten vertreten. Dieses Ergebnis kann darauf hindeuten, dass die durchschnittlich höhere Bildung der osteuropäischen Gründer, insbesondere der Personen mit russischem Migrationshintergrund, einen Einstieg in eine Gründung in einem modernen Dienstleistungszweig erleichtert.

Abbildung 21: Verteilung der Gründer auf Wirtschaftszweige nach Migrationshintergrund (Anteile)



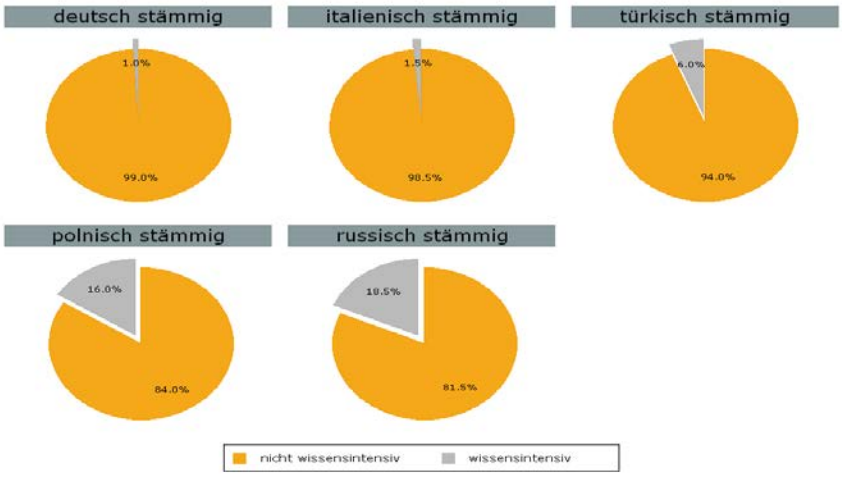
Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Bezüglich des Anteils wissensintensiver Dienstleistungen[85] an der gesamten Branchenverteilung der Gründungen weist die deutschstämmige Kontrollgruppe mit ein Prozent den geringsten und die russischstämmige Gruppe mit 18,5% den höchsten Anteil aus (Abbildung 22)[86].

[85] In der Stichprobe sind besonders häufig Rechtsanwaltskanzleien sowie Unternehmen im Bereich Grafik- und Webseitendesign, im kulturellen oder künstlerischen Bereich vertreten.

[86] Bei den hier zugrunde liegenden Daten der Primärerhebung handelt es sich um eine Grundgesamtheit, die nicht vollkommen repräsentativ für den Unternehmensbestand von Personen mit Migrationshintergrund in Deutschland ist (siehe Kapitel 1.2.3). Gerade „kleine Selbständige“ und Solo-Selbständige sind aufgrund der Stichprobenziehung unterproportional vertreten, die aber sehr stark im Bereich wissensintensiver Dienstleistungen aktiv sind. Dieses schlägt sich hier besonders in den Anteilen der Kontrollgruppe der Einheimischen nieder.

Abbildung 22: Wissensintensive Unternehmen nach Migrationshintergrund (Anteile in Prozent)



Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Zusammenfassung Befunde/Evaluierung Arbeitshypothese

Insgesamt zeigt die Auswertung der Mikrozensusdaten, dass sich die Branchenverteilung der Selbständigen mit Migrationshintergrund der der Selbständigen ohne Migrationshintergrund immer mehr annähert. Dabei lässt sich zum einem eine generelle Verschiebung der Branchenverteilung beobachten, die durch die zunehmende Diversität nach Herkunftsgruppen zustande kommt. Zum anderem sind innerhalb der einzelnen Herkunftsgruppen Verschiebungen zu beobachten, insbesondere zugunsten von Aktivitäten im Dienstleistungssektor. Eine Ausnahme stellt der immer noch bestehende Branchenschwerpunkt Handel und Gastgewerbe bei Personen aus den ehemaligen Anwerbeländern dar.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Die Gründungsförderung ist mit einer steigenden Branchenvielfalt bei Gründungen von Personen mit Migrationshintergrund konfrontiert. Dieses ist ein Hinweis für eine Entwicklung zur stärkeren Teilnahme an lokalen und regionalen Ökonomien. Dieses ist ein Trend, der sich positiv auf die Entwicklung der Nachhaltigkeit des Gründungsgeschehens auswirken dürfte.

Verweise auf weitere Kapitel

Zusammensetzung des Selbständigenbestands in Kapitel 2.1.3.

Ansätze für Handlungsempfehlungen

- Angebote für einen besseren Zugang gründungswilliger Personen zu breit gefächerten Brancheninformationen.
- Förderung einer stärkeren Öffnung von branchenspezifischen Netzwerken für Gründer und Unternehmer mit Migrationshintergrund.

Befunde zur Unternehmensgröße

Anhand einer Betrachtung von Gründungen durch Personen mit Migrationshintergrund nach Umsatz- und Beschäftigungsgrößenklassen lässt sich überprüfen, inwieweit diese durch kleinbetrieblich und mittelständisch geprägte Betriebe geprägt sind und sich in der Unternehmensgröße von einheimischen Gründern unterscheiden. Es handelt sich somit um geeignete Indikatoren zur Überprüfung, ob Migranten kleinteiliger als Einheimische gründen. Zudem lässt sich anhand der realisierten Unternehmensgrößen eine grobe Einschätzung der volkswirtschaftlichen und sozioökonomischen Bedeutung der durch Personen mit Migrationshintergrund gegründeten Unternehmen vornehmen. Eine Betrachtung der zeitlichen Entwicklung der Unternehmensgrößen, insbesondere der Anteile der Solo-Selbständigen und Arbeitgeberselbständigen, kann zudem den etwaigen Einfluss des gesamtgesellschaftlichen Trends zu einer fortschreitenden Tertiarisierung und Individualisierung des Arbeitslebens aufzeigen.

Die Vorgängerstudie des ifm Mannheim hat festgestellt, dass durch Migranten gegründete Unternehmen gemessen an den erwirtschafteten Umsätzen in der Regel kleiner als einheimische Unternehmen sind. Jedes fünfte einheimische Unternehmen hatte 2004 einen Umsatz von weniger als 50.000 EUR, während dieses bei den italienischen Unternehmen auf jedes Dritte zutrifft. Bei den türkischen Unternehmen lag dieser Anteil sogar bei 40%. Zudem haben laut der Vorgängerstudie Ein-Personen-Unternehmen überproportional zur Arbeitgeberselbständigkeit an Bedeutung gewonnen. Dieses zeigt sich insbesondere bei der Solo-Selbständigkeit[87] der deutschen (+39%), italienischen (+48%) und übrigen ausländischen Selbständigen (etwa +93%), wohingegen bei den Selbständigen türkischer Herkunft die Arbeitgeber stärker an Bedeutung gewonnen haben (+110%). Bei der Betrachtung nach Beschäftigungsgrößenklassen[88], sind ausländisch geführte insgesamt kleiner als die von Deutschen geführten Betriebe. Der Anteil der Kleinstunternehmen[89], mit weniger als fünf Beschäftigten, betrug 49% bei Deutschen, 58% bei Italienern und sogar 65% bei Türken. Umgekehrt verhält es sich mit dem Anteil von Kleinunternehmen im Bereich 10 bis 19 Beschäftigte. Hier sind einheimische Unternehmen (15%) deutlich stärker vertreten. Die dargestellten Unterschiede wurden vom ifm vor allem auf die stärkere Konzentration der durch Migranten durchgeführten Gründungen im Dienstleistungssektor zurückgeführt.

Die Daten des KfW-Gründungsmonitors 2007 zeigen, dass die Mehrheit der Gründungen sowohl von Migranten als auch von Einheimischen in

[87] Unter Solo-Selbständigkeit werden all diejenigen Unternehmer subsumiert, die keine bezahlten Mitarbeiter beschäftigen. Damit fallen auch Selbständige mit unbezahlten mithelfenden Familienangehörigen in diese Kategorie.

[88] Die Primärdaten wurden mit Mikrozensusdaten gewichtet, um die Untererfassung kleinerer Betriebe aufgrund der telefonischen Befragung auszugleichen (vgl. Leicht et al (2005a), S. 223).

[89] Nach EU-Definition sind Kleinstunternehmen solche Unternehmen, die weniger als zehn Mitarbeiter beschäftigen und deren Jahresumsatz bzw. Jahresbilanzsumme höchstens zwei Mio. EUR beträgt.

Form von Sologründungen (88% bzw. 86%) vorgenommen werden[90], wohingegen die Hälfte der Gründer mit Migrationshintergrund (17% bei Einheimischen) Mitarbeiter zum Gründungszeitpunkt einstellen[91]. Dagegen sind die deutschen Gründungen gemessen an geschaffenen vollzeitäquivalenten Stellen größer als bei den Gründern mit Migrationshintergrund (3 versus 1,7)[92]. Eine Studie des ifm Mannheim zu Gründerinnen mit Migrationshintergrund in Nordrhein-Westfalen hat zudem festgestellt, dass diesehäufiger als ihre männlichen Konterparts ohne Beschäftigte aktiv sind, was sich u.a. auf eine spezifische Branchenwahl, wie z.B. Pflegeberufe, zurückführen lässt[93].

Analyseergebnisse

Entgegen dem Befund der Vorgängerstudie, dass ausländische Unternehmer etwa gleich häufig Ein-Personen-Unternehmen führen wie Deutsche, zeigt sich in den Daten des Mikrozensus, dass in den letzten fünf Jahren der von Personen mit Migrationshintergrund gegründete Unternehmensbestand stärker von Ein-Personen-Unternehmen geprägt war. Die Entwicklung von 2005 bis 2009 ist dabei weitgehend konstant gewesen (Anhang, Abbildung 49). Hierbei ist der polnischstämmige Selbständigenbestand am stärksten von Soloselbständigkeit geprägt (Anteil von 75%) gefolgt von den russischstämmigen Selbständigen (70,4%). Wird die KMU Definition der EU Kommission angelegt, lässt sich konstatieren, dass unter den Selbständigen mit Migrationshintergrund ein größerer Anteil (90%) als unter Einheimischen (86,5%), als Kleinstunternehmen (unter neun Beschäftigte) aktiv ist (Tabelle 5). Dagegen sind sie bei den kleinen und mittelgroßen Unternehmen unterrepräsentiert.

Tabelle 5: Unternehmensverteilung nach Beschäftigungsgrößenklassen 2009

Migrations-hinter-grund	Beschäftigungsgrößenklassen							
	Ins-gesamt	1	2 bis 4	5 bis 9	10 bis 19	20 bis 49	mehr als 50	k.A.
mit MH	678	368	181	61	20	8	6	34
%	100,0%	54,3%	26,7%	9,0%	2,9%	1,2%	0,9%	5,0%
ohne MH	3537	1737	906	419	208	91	53	126
%	100,0%	49,1%	25,6%	11,8%	5,9%	2,6%	1,5%	3,6%

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2009; eigene Berechnungen evers & jung GmbH auf Basis von Anteilskalkulationen.

Die Ergebnisse der Primärerhebung zeigen darüber hinaus, dass die Gründungen der Personen mit Migrationshintergrund im Schnitt größer als in der deutschen Kontrollgruppe ausfallen (Tabelle 6).

[90] Vgl. Kohn und Spengler (2007), S. 8.
[91] Vgl. ebenda.
[92] Vgl. ebenda.
[93] Vgl. Leicht et al. (2009), S. 9.

Tabelle 6: Beschäftigungsstruktur nach Migrationshintergrund

Indikator	Migrationshintergrund				
	ohne MH	italienisch	türkisch	polnisch	russisch
Durchschnittliche Unternehmensgröße					
Insgesamt	6,4	5,5	5,1	3,2	4,2
Frauen	6,4	5,8	4,8	3,2	3,9
Erste Generation	\	5,7	4,8	3,2	4,1
Zweite Generation	\	5,2	5,7	2,0	4,8
Beschäftigungsstruktur (durchschnittliche Anteile)					
Sozialversicherungs-pflichtig	53,7%	41,0%	34,8%	18,6%	37,3%
Mithelfende Familienangehörige	16,2%	21,0%	30,0%	27,3%	19,8%
Durchschnittliche Beschäftigungsgröße nach Wirtschaftszweige					
Baugewerbe	2,3	3,2	2,7	2,9	\
Gastgewerbe	5,5	5,6	4,5	5,5	6,1
Handel und Verkehr	6,5	7,1	7,5	5,0	3,9
Sonstige Dienstleistungen	7,2	3,1	5,8	2,6	3,6
Verarbeitendes Gewerbe	7,6	2,0	3,0	2,7	3,0
Verteilung (der Arbeitgeberunternehmen) über Größenklassen					
zwischen 1 und 4	40,8%	51,4%	56,8%	78,2%	68,9%
zwischen 5 und 9	39,7%	33,9%	33,5%	15,4%	20,6%
zwischen 10 und 19	15,8%	11,5%	8,1%	6,4%	10,0%
zwischen 20 und 49	3,8%	3,3%	1,6%	0,0%	0,6%

Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Hierbei bestätigt die geringe Durchschnittsgröße der polnischen Gründungen (3,2 Mitarbeiter) die Ergebnisse aus den Sekundärdaten[94]. Zudem sind die Betriebe von Personen der zweiten Generation bei polnischer und italienischer Herkunft im Durchschnitt etwas kleiner und bei Personen russischer und türkischer Herkunft größer als in dem

[94] Aufgrund der telefonischen Befragung ist davon auszugehen, dass diese Befunde die tatsächliche Größe der Unternehmen überschätzen, da „kleinere“ Selbständige in der Stichprobe unterrepräsentiert sind.

Aggregat der Herkunftsgruppe. Hier zeigen sich insbesondere Unterschiede zwischen Personen mit Migrationshintergrund und der deutschen Kontrollgruppe bei den Branchen sonstige Dienstleistungen und dem verarbeitendem Gewerbe (Tabelle 6). Zudem stellen Personen mit Migrationshintergrund weniger häufig sozialversicherungspflichtige Beschäftigte ein, haben aber öfter mithelfende Familienangehörige unter ihren Beschäftigten als deutsche Gründer (Tabelle 6, siehe auch Kapitel 5.3 für eine detailliertere Analyse der Rolle mithelfender Familienangehöriger).

Exkurs: Beschäftigungs- und Ausbildungsbeitrag von Gründungen durch Personen mit Migrationshintergrund

Der Beschäftigungs- und Ausbildungseffekt ist eher eine Fragestellung im Bereich der ethnischen Ökonomie als des Gründungsgeschehens der Personen mit Migrationshintergrund, da sich aufgrund hoher Schließungsintensitäten in den ersten Jahren nach Gründung die tatsächlichen Effekte erst langfristig herausbilden. Trotzdem wird hier ein kurzer Kenntnisstand wiedergegeben.

Die Vorgängerstudie zeigte, dass in den untersuchten Unternehmen relativ mehr Arbeitsplätze entstanden sind, als in einheimischen (italienisch: +3,1%, türkisch: +2,2%, einheimisch: -0,9%)[95]. Der vom KfW-Gründungsmonitor für 2007 ermittelte Beschäftigungsbeitrag pro Unternehmensgründung, lag dagegen bei Migranten bei 1,7 vollzeitäquivalenten Stellen, während er bei den einheimischen Gründungen 3,0 betrug. Zusätzlich wurde in der Vorgängerstudie eine absolute Beschäftigungswirkung für das Jahr 2004 geschätzt: Bei türkischstämmigen Unternehmern ergab sich ein Beschäftigungsbeitrag im Bereich von 177.000 bis 260.000 Arbeitsplätzen, bei den italienischstämmigen Unternehmern von schätzungsweise 200.000 bzw. 240.000 Arbeitsplätzen. Das entsprach für 2004 etwa zwischen 2,7% und 3,9% der Gesamtheit aller Arbeitsplätze in Deutschland.

Hinsichtlich des Ausbildungsbeitrags ist es laut Berechnungen des ifm evident, dass es unter migrantengeführten Arbeitgeberbetrieben weniger Ausbildungsbetriebe als unter einheimischen gibt[96]. Dieses lässt sich auf eine durchschnittlich geringere Bestehensdauer und Betriebsgröße[97], einer mangelnden bzw. anderen Ausbildungstradition[98] aufgrund schwächerer Bildungsressourcen der Unternehmer[99], einem anderen Branchenschwerpunkt und das Problem der Ausbildungsberechtigung[100] zurückführen. Durchschnittlich stellen einheimisch- und

95 Vgl. Leicht et al. (2005a), S. 249.

96 Vgl. Leicht et al. (2005a), S. 273f. und Leicht et al. (2009), S. 218.

97 Vgl. Leicht et al. (2009), S. 218ff.

98 Unternehmerinnen, die selbst eine Ausbildung im dualen Bildungssystem durchlaufen haben stellen 2,5fach wahrscheinlicher als Unternehmerinnen ohne eine Berufsausbildung Auszubildende ein (vgl. Leicht et al. (2009), S. 222).

99 Vgl. Leicht et al. (2005a), S. 281.

100 Vgl. Leicht et al. (2009), S. 217.

migrantengeführte Ausbildungsbetriebe zwar in ähnlichem Umfang Ausbildungsplätze zur Verfügung[101], der migrantische Ausbildungsbeitrag ist aber eher gering mit der relativen Bedeutung der Ausbildungsbeiträge von türkisch- und italienischstämmigen Unternehmern von etwa 1% an allen geschaffenen Ausbildungsplätzen in 2004 mit deren relativen Beschäftigungsbeitrag (3,7%)[102].

Eine Studie aus 2007 kommt ebenfalls zu dem Ergebnis, dass von Migranten gegründete Betriebe ihre Ausbildungsbeteiligung zwar erhöht haben, aber noch deutlich hinter den Einheimischen zurückbleiben[103]. Zentrales Ergebnis ist hierbei, dass die Determinanten für die Ausbildungsbeteiligung für Unternehmen, unabhängig vom Migrationshintergrund, im Wesentlichen die gleichen sind (Informationsdefizite, hoher administrativer Aufwand, finanzielle Belastung, unsichere wirtschaftliche Lage, etc.) und diese in ihrer negativen Ausprägung bei durch Migranten geführte Betriebe kumuliert auftreten.

Seit 2004 hat sich die Ausbildungsbeteiligung von Gründungen durch Personen mit Migrationshintergrund vermutlich erhöht: Differenziert nach Herkunftsgruppen zeigt sich in einer Studie für Nordrhein-Westfalen, dass die osteuropäische Herkunftsgruppe die höchsten Ausbildungsbetriebsquoten aufweisen (türkisch: 17%, italienisch: 18%, polnisch: 26%, russisch: 33%, einheimisch: 28%)[104].

Ein struktureller Unterschied wird bei der Verteilung der verschiedenen Beschäftigungsgrößen zwischen den aus ehemaligen Anwerbeländern stammenden und osteuropäischen Gründern sichtbar: Zusammen mit Ein-Personen-Unternehmen (Anhang, Abbildung 50) bilden Kleinstunternehmen mit bis zu vier Mitarbeitern innerhalb der polnischen und russischen Herkunftsgruppe die große Mehrheit (polnisch: 78,2%, russisch: 68,9%; Tabelle 6).

Bei der Einteilung der Gründer in Umsatzgrößenklassen zeigen sich in der Stichprobe deutliche Unterschiede: In den höheren Umsatzgrößenklassen, d.h. über 1 Mio. EUR Umsatz, sind die Gründer mit Migrationshintergrund deutlich unterrepräsentiert. Unter den einheimischen Gründern gibt es hier einen Anteil von 11%, während dieses bei Gründern italienischer Herkunft bei 5,5% und bei den drei anderen Herkunftsgruppen sogar bei einem Anteil von unter 2% lag. Bei den unteren Umsatzgrößenklassen, d.h. unter 50.000 EUR, haben einheimische Gründer einen Anteil von 19,5%. Dieser Anteil ist bei allen weiteren Herkunftsgruppen höher, wobei die Gründer aus den Anwerbeländern vergleichbar nahe an den einheimischen Gründern liegen (italienischstämmig: 20,5%,

[101] Vgl. ebenda.

[102] Die griechischstämmigen Unternehmer sind in den genannten Anteilen ebenfalls enthalten. Vgl. Leicht et al. (2005a), S. 277.

[103] Es ergeben sich folgende Ausbildungsbetriebsquoten: Türkischstämmig 19%, Unternehmen mit einem Migrationshintergrund aus den Staaten der ehemaligen Sowjetunion 17,1% und italienischstämmig 10,0% (vgl. Christ et al. 2007, S. 162).

[104] Vgl. Leicht et al. (2009), S. 225.

türkischstämmig: 27,5%). Bei den polnischstämmigen Gründern liegt die Mehrheit der Gründer bei 62,5% und auch bei den russischstämmigen Gründern ist dieser Anteil mit 45,5% in dieser Umsatzgrößenklasse sehr viel höher. Unter Berücksichtigung der KMU Definition der EU-Kommission zeigt sich somit, dass Gründer mit Migrationshintergrund, analog zum generellen Gründungsgeschehen, insbesondere Kleinstunternehmen (bis 2 Mio. EUR Umsatz) gründen, wobei diese Fokussierung noch deutlicher als bei der deutschen Kontrollgruppe ausfällt.

Zusammenfassung Befunde/Evaluierung Arbeitshypothese

Es bestätigen sich die Ergebnisse der Vorgängerstudie, dass die durch Personen mit Migrationshintergrund gegründeten Unternehmen, sowohl nach Beschäftigungs- als auch Umsatzgröße, kleinteiliger als bei einheimischen Gründungspersonen ausfallen, d.h. es dominieren über alle Herkunftsgruppen hinweg Kleinstunternehmen. Insgesamt ist der Unternehmensbestand auch stärker als in der deutschen Kontrollgruppe durch Solo-Selbständige geprägt.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Die Gründungsaktivitäten von Personen mit Migrationshintergrund und zwar insbesondere von Gründern polnischer und russischer Herkunft, führen häufiger zu kleinbetrieblichen Strukturen als bei einheimischen Gründern. Da sehr kleine Unternehmen statistisch gesehen einen schwierigeren Stand am Markt haben, stellt sich auch vor dem Hintergrund der Ergebnisse zur Kapitalausstattung und zum Unternehmensalter die Frage nach der Nachhaltigkeit dieser Unternehmen.

Verweise auf weitere Kapitel

Finanzierungszugang siehe Kapitel 5.2, Unternehmensalter siehe Kapitel 3.2.

Ansätze für Handlungsempfehlungen

- Bessere Rahmenbedingungen für das Wachstum von Gründungen durch Personen mit Migrationshintergrund.
- Verhinderung von „Kümmerexistenzen“ durch ausreichende Vorbereitung der Gründung.

Befunde zu Gründungen im Voll- und Nebenerwerb

Eine Unterscheidung nach Gründungen im Voll- oder Nebenerwerb kann Aufschluss darüber geben, inwieweit Gründungen zum Lebensunterhalt des jeweiligen Gründers beitragen. Die Vorgängerstudie hat festgestellt, dass Personen mit Migrationshintergrund viel eher als Deutsche im Vollerwerb gründen, da sie eine größere Notwendigkeit aufgrund geringerer Chancen auf dem Arbeitsmarkt als abhängig Beschäftigte haben, sich den Lebensunterhalt über eine selbständige Tätigkeit zu sichern.

Mit 51% liegt der Anteil der Vollerwerbsgründungen im KfW-Gründungsmonitor 2007 bei den Personen mit Migrationshintergrund um acht Prozentpunkte höher als bei deutschen Gründern, da insbesondere

Personen mit Migrationshintergrund geringere Chancen haben, z.B. durch fehlende Sprachkenntnisse, eine abhängige Beschäftigung zu finden[105].

Analyseergebnisse

In den Daten des Mikrozensus zeigt sich für den Zeitraum 2005 bis 2009 ein leichter Anstieg der Gründungen in Teilzeit sowohl bei den Deutschen als auch bei den Personen mit Migrationshintergrund, wobei der Anteil bei den Migranten (21,1%) leicht über dem der Deutschen (19,3%) liegt (Tabelle 7).

Tabelle 7: Nebenerwerbsgründungen nach Staatsangehörigkeit im Vergleich 2003 und 2009

Staatsangehörigkeit		Gründungen		Index Nebenerwerb
		Existenzgründung	Nebenerwerb	
türkisch	2003	18.714	2.680	100,0%
	2009	18.319	4.702	175,5%
italienisch	2003	7.140	1.072	100,0%
	2009	6.132	1.801	168,0%
polnisch	2003	1.866	370	100,0%
	2009	29.944	1.990	537,8%
russisch	2003	1.041	252	100,0%
	2009	1.480	757	300,4%
deutsch	2003	48.2873	146.261	100,0%
	2009	327.485	262.269	179,3%
ausländisch	2003	60.204	11.309	100,0%
	2009	129.598	22.258	196,8%

Quelle: Statistisches Bundesamt, Gewerbeanzeigenstatistik2003 bis 2009; eigene Berechnungen evers & jung GmbH. Anmerkung: Nebenerwerbsgründungen sind nicht in den Existenzgründungen enthalten. Der Index gibt den Anstieg der Nebenerwerbsgründungen in Prozentpunkten im Verhältnis zum Basiswert von 2003 (=100%) an.

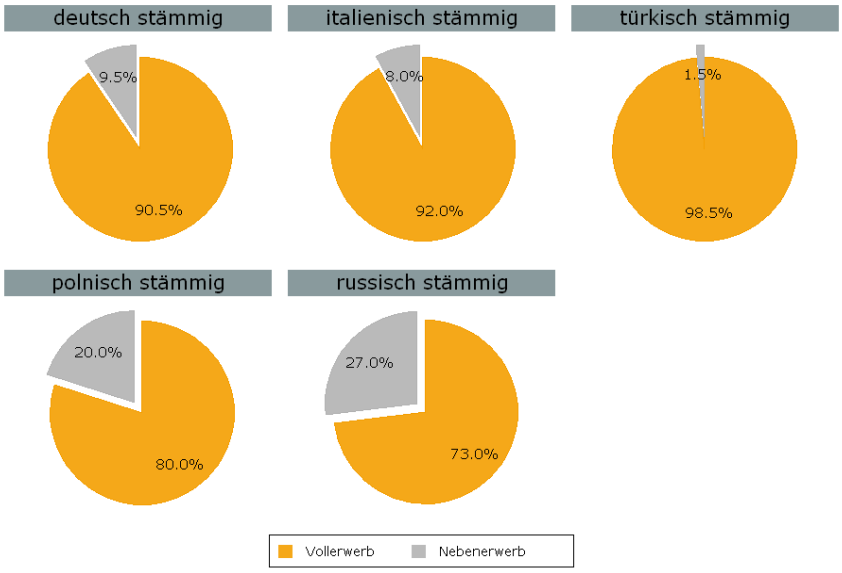
Türkischstämmige weisen mit 9,6% den geringsten Anteil auf, gefolgt von den Italienischstämmigen (13,0%). Die Gründer polnischer (21,8%) und russischer Herkunft (25,9%) zeichnen sich im Gegensatz dazu durch überdurchschnittliche hohe Anzahl von Teilzeitgründern aus (Anhang,

[105] Vgl. Kohn und Spengler (2007), S. 4.

Abbildung 51). Über die Jahre 2003 bis 2009 zeigt sich in der Gewerbeanzeigenstatistik eine große Dynamik bei den Nebenerwerbsgründungen durch deutsche Personen und, wenn auch im geringerem Maße, bei den hier betrachteten Herkunftsländern.

Während bei ausländischen Gewerbetreibenden Gründungen im Nebenerwerb insgesamt eine Größenordnung von etwa 17% an allen Existenzgründungen im Jahr 2009 (2003: 18,8%)[106] erreichen, sind die russischen Nebenerwerbsgründungen absolut auf das Dreifache des Niveaus in 2003 angestiegen. Auch bei Italienern und Türken ist ein Anstieg evident (Abbildung 23). Nur bei den Polen wird der beachtliche Anstieg der Nebenerwerbsgründungen von dem insgesamt noch stärkeren Anstieg der Existenzgründungen übertroffen (Abbildung 12).

Abbildung 23: Voll- versus Nebenerwerb nach Migrationshintergrund (Anteile in Prozent)



Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Die Ergebnisse der Primärerhebung zeigen dagegen mit rund 14% einen höheren Anteil von Nebenerwerbsgründungen unter den befragten Gründern mit Migrationshintergrund als unter den einheimischen Gründern der Kontrollgruppe (9,5%)[107]. Der hohe Anteil lässt sich auf die Gruppen

[106] Die große Abweichung zu den ermittelten Anteilen des KfW-Gründungsmonitors 2007 ergibt sich daher, dass die Grundgesamtheit der zugrunde liegenden Primärerhebung auf Daten öffentlicher Unternehmensregister basiert, in denen Nebenerwerbsgründungen nur stark unterproportional vertreten sind (siehe Kapitel 1.2.3). Die Erhebung des KfW-Gründungsmonitors über eine Stichprobe aller im Telefonverzeichnis gelisteten Haushalte ermöglicht hier eine repräsentativere Darstellung der Nebenerwerbsanteile.

[107] Im Vergleich zu den Ergebnissen des KfW-Gründungsmonitors 2007 unterschätzt die Primärerhebung den Anteil der Nebenerwerbsgründungen. Dieses lässt sich auf das unterschiedliche Stichprobendesign zurückführen, da der KfW-Gründungsmonitor 2007 als Grundgesamtheit alle Privatpersonen mit einem Telefonfestnetzanschluss nutzt, während die Primärerhebung auf öffentliche Unternehmensverzeichnisse zurückgreift. Es ist davon

der russischstämmigen (27% Nebenerwerbsgründungen) und polnischstämmigen Gründer (20%) zurückführen[108].

Zusammenfassung Befunde/Evaluierung Arbeitshypothese

Die Analyse der Daten des Mikrozensus zeigen insgesamt einen leichten Anstieg der Gründungen in Teilzeit über die letzten fünf Jahre, sowohl bei den Deutschen als auch bei denMigranten. Die Primärdaten machen aber weiterhin deutlich, dass die auf den Ergebnissen der Vorgängerstudie beruhende Annahme, dass Personen mit Migrationshintergrund häufiger im Vollerwerb als Deutsche gründen, insbesondere für die Herkunftsgruppen aus den ehemaligen Anwerbestaaten gilt. Unter den befragten Personen osteuropäischer Herkunft finden sich dagegen sogar häufiger als in der deutschen Kontrollgruppe Personen, die im Nebenerwerb aktiv sind. Dies ist allerdings auch auf den hohen Anteil weiblicher Gründer in diesen Herkunftsgruppen zurückzuführen. Frauen gründen herkunftsübergreifend häufiger im Nebenerwerb als Männer.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Insgesamt zeigt sich hinsichtlich der Verteilung nach Gründungsformen eine stärkere Diversifizierung des Gründungsgeschehens durch den Einfluss der zunehmenden Aktivitäten von Gründern mit osteuropäischen Wurzeln. Aufgrund deren stärkerer Ausrichtung auf Nebenerwerbs-gründungen, führt dies auch in diesem Bereich zu einer weiteren Homogenisierung mit den Merkmalen des Gründungsgeschehens durch einheimische Personen.

Verweise auf weitere Kapitel

Geschlechterverteilung Kapitel 3.1, Branchenverteilung Kapitel 3.2.

Ansätze für Handlungsempfehlungen

- Bessere Rahmenbedingungen für Gründungen im Nebenerwerb, besonders für Gründerinnen.
- Unterstützung für die Überführung von Nebenerwerbsgründungen in den Vollerwerb.

auszugehen, dass in diesen Verzeichnissen Nebenerwerbsgründer im Vergleich unterrepräsentiert sind und somit auch in der Primärerhebung mit geringeren Anteilen als im KfW-Gründungsmonitor zum Tragen kommen.

[108] Hier wirken wahrscheinlich die in diesen Herkunftsgruppen höheren Anteile an weiblichen Gründern in der Stichprobe und eine insgesamt größere Dienstleistungsorientierung der befragten Gründerpersonen (während bei ausländischen Gewerbetreibenden Gründungen im Nebenerwerb insgesamt eine Größenordnung von etwa 17% der Anzahl an Existenzgründungen in 2009 (2003: 18,8%) erreichen, sind die russischen Nebenerwerbsgründungen absolut auf das Dreifache des Niveaus in 2003 angestiegen. Auch bei Italienern und Türken ist ein Anstieg evident. Nur bei den Polen wird der beachtliche Anstieg der Nebenerwerbsgründungen (2009: 537,8% des Ausgangniveaus von 2003) von dem insgesamt noch stärkeren Anstieg der Existenzgründungen übertroffen (Abbildung 23)).

Befunde zum Unternehmensalter

Die Analyse der Altersstruktur der von Personen mit Migrationshintergrund gegründeten Unternehmen[109] gibt Aufschluss über deren Beständigkeit am Markt und den Erfolg der Unternehmen. Im Folgenden soll betrachtet werden, ob sich die Unternehmen der verschiedenen untersuchten Herkunftsgruppen bezüglich ihres Bestandsalters unterscheiden. Explizit muss an dieser Stelle allerdings auf den „Survivor-Bias" einer solchen Betrachtung hingewiesen werden, da die Unternehmen, die nicht mehr am Markt sind, keine Vertretung in der untersuchten Stichprobe finden[110].

Die Vorgängerstudie hat ermittelt, dass von einheimischen Personen geführte Unternehmen deutlich länger am Markt sind als Unternehmen, die von Inhabern mit Migrationshintergrund geführt werden. Laut Mikrozensusdaten übten im Jahr 2004 deutsche Selbständige seit durchschnittlich etwas mehr als zwölf Jahren ihre Tätigkeit aus, während italienische Selbständige erst durchschnittlich 9,2 Jahre und türkische Selbständige 5,8 Jahre selbständig waren. Zudem ist der Anteil der Unternehmen, gegründet in den Jahren 2000 bis 2004, bei Italienern mit 26% und bei Türken mit 30% höher als bei den Deutschen (16%). Dies kann darauf zurückgeführt werden, dass unternehmerische Aktivitäten von Personen mit Migrationshintergrund durch höhere Markteintritte, aber auch durch häufigere Marktaustritte geprägt sind. Im Vergleich der Unternehmen aus den ehemaligen Anwerbeländern fällt auf, dass Italiener einen signifikant höheren Bestand an Gründungen aufweisen, die vor 1990 durchgeführt wurden (24%). Seit 2004 wurden diese Befunde durch weitere Untersuchungen bestätigt. Während deutsch- und italienisch-stämmige Unternehmen deutlich länger am Markt sind (etwa 15 Jahre), so sind nicht nur die russischstämmigen Betriebe deutlich sondern auch Unternehmen polnischer und türkischer Herkunft wesentlich kürzer aktiv[111].

Analyseergebnisse

Die Sekundärdatenanalyse des Unternehmensalters auf Basis des Mikrozensus beschränkt sich wegen geringer Fallzahlen auf die Verteilung der Selbständigen über festgelegte Gründungszeitspannen (Anhang, Tabelle 20)[112]. Abbildung 24 zeigt dennoch für 2009, dass sich die Verteilung des Unternehmensalters nach Herkunft im Vergleich zu 2004 nicht wesentlich verändert hat. Hier muss aber berücksichtigt werden, dass anstelle der Staatsbürgerschaft der Migrationshintergrund betrachtet wird, somit ist eine direkte Vergleichbarkeit hier nicht gegeben.

---

[109] Das tatsächliche Unternehmensalter ist nur annähernd erfasst, da bei übernommenen Unternehmen das Jahr der Übernahme für die Berechnung verwendet wurde (vgl. auch Leicht et al. (2009), S. 207).

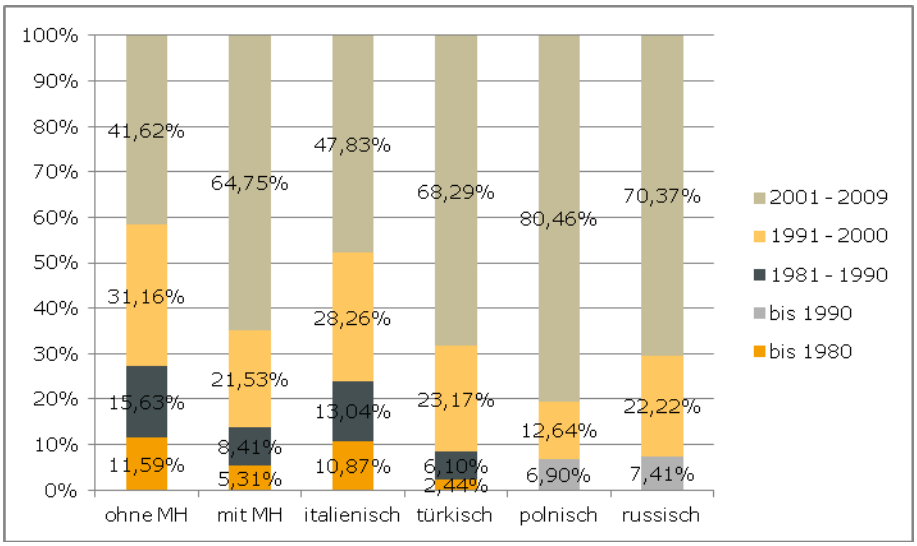
[110] Zudem kann aufgrund der Beschränkung der Befragung auf Gründungen aus den letzten zehn Jahren keine Aussagen zum durchschnittlichen Unternehmensalter im gesamten Unternehmensbestand gemacht werden. Für einen Vergleich zwischen den einzelnen Herkunftsgruppen und der einheimischen Kontrollgruppe sind die Daten aber geeignet.

[111] Vgl. Leicht et al. (2009), S. 208.

[112] Zu geringe Fallzahlen erlauben nur eine grobe Berechnung des durchschnittlichen Unternehmensalters auf Basis von aggregierten Unternehmenszahlen in Dekaden des Gründungszeitpunkts. Von dieser Berechnung wurde aufgrund geringer Aussagekraft abgesehen.

Auffällig ist hierbei das junge Unternehmensalter der durch Personen polnischer Herkunft gegründeten Unternehmen. Vier von fünf im Jahr 2009 selbständigen Personen polnischer Herkunft haben ihr Unternehmen in den letzten zehn Jahren gegründet (Abbildung 24). Analog der Vorgängerstudie wird festgestellt, dass die Verteilung der Gründungszeitpunkte der italienischstämmigen Selbständigen jener der einheimischen Unternehmer am nächsten kommt.

Abbildung 24: Verteilung der Selbständigen über Gründungszeitpunkte nach Migrationshintergrund 2009 (Anteile in Prozent)



Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH. Anmerkung: Aufgrund geringer Fallzahlen konnte bei polnisch- und russischstämmigen Selbständigen keine separate Ausweisung der Gründungszeitpunktperiode 1981 bis 1990 vorgenommen werden.

Männliche Selbständige gehen zudem durchschnittlich länger ihrer Tätigkeit nach als weibliche Selbständige (Anhang, Tabelle 19). Am Durchschnittsalter der Unternehmen, die bis zu 10 Jahren alt sind, lässt sich ablesen, dass in 2005, wie auch 2009, einheimische Selbständige mit ihren Unternehmen durchschnittlich länger am Markt sind als Selbständige mit Migrationshintergrund.

Die Auswertung der Primärerhebung zeigt, dass die in der Stichprobe erfassten Unternehmen im Schnitt älter sind als im bundesweiten Durchschnitt. Dennoch finden sich die bei der Sekundärdatenanalyse festgestellten Verteilungen zwischen den Herkunftsgruppen auch hier wieder: Einheimische und italienischstämmige Gründer sind im Schnitt länger am Markt etabliert, als Unternehmer der anderen Herkunftsgruppen (einheimisch: 6,4 Jahre, italienisch: 6,5 Jahre), wobei polnische Unternehmer durchschnittlich am kürzesten aktiv sind (5,1 Jahre). Dies ist sicherlich auf eine bedeutend kürzere durchschnittliche Aufenthaltsdauer der polnischstämmigen Unternehmer zurückzuführen (Kapitel 2.1.1). Dies

bestätigt auch ein Vergleich der Mediane der Unternehmensalter nach Herkunftsgruppe[113].

Zusammenfassung Befunde/Evaluierung Arbeitshypothese

Unternehmen von Migranten sind weiterhin im Durchschnitt jünger als die Unternehmen Einheimischer und damit auch kürzer am Markt. Eine Ausnahme stellen Gründungen von Personen mit italienischer Herkunft dar. Besonders die von Menschen polnischer Herkunft gegründeten Unternehmen sind, bedingt durch die vergleichsweise kurze Aufenthaltsdauer der Gründerpersonen, sehr jung. Bei einer Betrachtung der Unternehmen, die jeweils in den letzten zehn Jahren gegründet haben, ist allerdings insgesamt ein Anstieg des durchschnittlichen Unternehmensalters von durch Personen mit Migrationshintergrund gegründeten Unternehmen zu beobachten.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Die Ergebnisse zum durchschnittlichen Unternehmensalter implizieren, dass die Überlebensrate und somit die Nachhaltigkeit der Gründungen von Personen mit Migrationsgrund weiterhin geringer als bei den einheimischen Gründer ausfällt. Es zeigt sich jedoch eine Entwicklung zu einem höheren durchschnittlichen Unternehmensalter und somit zu einer höheren Bestandsfestigkeit.

Verweise auf weitere Kapitel

Gründeralter in Kapitel 3.1.

Ansätze für Handlungsempfehlungen

- Unterstützungsangebote für die Nachgründungsphase zur Sicherung der Nachhaltigkeit von Gründungen durch Personen mit Migrationshintergrund sind weiterhin notwendig.
- Die Ermittlung der Nachhaltigkeit von Gründungen ist äußerst wichtig, jedoch aufgrund der schwierigen Datenlage nur schwer umzusetzen. Längerfristige Panelerhebungen können hier Abhilfe schaffen.

3.3. Gründungsmotive

Um den Weg von Gründern in die Selbständigkeit und die damit zusammenhängenden Strategien nachzuvollziehen, ist die Betrachtung von Gründungsmotiven in ihrer Ausprägung als Push- oder Pull-Faktoren[114] in der Literatur der Entrepreneurship-Forschung weithin etabliert. Insbesondere im Bezug auf die optimale Ausgestaltung eines

[113] In Jahren nach Migrationshintergrund liegt der Median bei den Einheimischen sowie bei den Italienischstämmigen bei 7 Jahren, bei Türkischstämmigen bei 5,5 Jahren, bei Polnischstämmigen bei 5 Jahren und bei Russischstämmigen bei 6 Jahren.

[114] Vgl. Leicht et al. (2005a), S. 372.

effektiven und eventuell migrantenspezifischen Beratungsangebotes ist es wichtig zu verstehen, welche Hoffnungen, Vorstellungen und Erwartungen an die Selbständigkeit zum Gründungszeitpunkt vorherrschen. Zudem ist von Interesse, wie Gründer ihre Ausgangslage vor dem Schritt in die Selbständigkeit subjektiv bewerten (siehe hierzu die Erwerbssituation vor der Gründung, Kapitel 5.1.1). Im Mittelpunkt stehen die Fragen, welche Motive die größte Bedeutung für Gründer unterschiedlicher Herkunft besitzen und welche Unterschiede in den Motivlagen zwischen den Gruppen bestehen.

Zentrales Ergebnis der Vorgängerstudie ist, dass für den Schritt in die Selbständigkeit ökonomischen Anreizen eine größere Bedeutung zukommt als Zwängen, wie z.B. die Beendigung einer bestehenden Arbeitslosigkeit. Bei den Pull-Faktoren erhielten die Erwartung von Autonomie und Eigenständigkeit, der Wunsch nach sozialem Aufstieg, ausgeprägtes Machbarkeitsdenken und hohe Leistungsbereitschaft bei ausländischstämmigen Gründern die höchste Zustimmung. Unterschiede zwischen den Motivlagen der untersuchten Gruppen mit Migrationshintergrund fielen dabei gering aus. Es wurde geschlussfolgert, dass die Hauptbeweggründe von ausländischen Gründern denen von deutschstämmigen Gründern gleichen. So erfuhren z.B. die Motive „Eigenständigkeit und Unabhängigkeit“ und „die Möglichkeit eigene Fähigkeiten und Qualifikationen“ besser zu verwerten, in allen Herkunftsgruppen mit etwa 80% hohe Zustimmungswerte[115]. Als wichtigstes Push-Motiv wurde die Unzufriedenheit mit dem Arbeitsplatz identifiziert; ein Gründungsmotiv, das bei den türkischstämmigen Gründern die größte Bedeutung aufwies. Ebenso sind es Selbständige türkischen Migrationshintergrunds, von denen 21,5% drohende Arbeitslosigkeit als Beweggrund für den Schritt in die Selbständigkeit angaben. Die Unterschiede in der Motivlage zwischen den Herkunftsgruppen, stehen im Allgemeinen im Zusammenhang mit dem unterschiedlichen Zugang der jeweiligen Herkunftsgruppe zum Arbeitsmarkt und den Strukturen der Mehrheitsgesellschaft. Während der Wunsch nach sozialem Aufstieg und insbesondere dem Streben nach einem höheren Einkommen bei Selbständigen mit Migrationshintergrund unter den vier wichtigsten Motiven rangiert, spielt dies bei den deutschstämmigen Gründern nur eine untergeordnete Rolle.

Zur Bedeutung von Push- und Pull-Motiven der Unternehmensgründung finden sich in der Entrepreneurship-Literatur unterschiedliche Positionen. Insbesondere die Hypothese, dass Arbeitslosigkeit ein zentrales Motiv darstellt und viele Gründungen von Personen mit Migrationshintergrund sogenannte Notgründungen darstellen, wird nicht einheitlich bewertet. So ergab z.B. einerseits eine Befragung von ausländischen Unternehmern in Hamburg, dass nur für 15% der selbständigen Migranten Arbeitslosigkeit ein Gründungsmotiv war[116], während eine quantitative Studie des DIW auf

[115] Hier sowie im Folgenden angegebene Prozentwerte ergeben sich nach dem in der Marktforschung üblichen „Topbox-Verfahren“, bei dem ausgehend von einer fünfwertigen Zustimmungsskala die beiden höchsten Antwortmöglichkeiten, „Stimme voll und ganz zu“ und „Stimme zu“, allen anderen Antwortmöglichkeiten gegenübergestellt wird.

[116] Vgl. Burgbacher (2004).

der Basis von Längsschnittdaten des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP) zu dem Schluss kommt, dass die Bereitschaft zu gründen unter arbeitslosen Migranten zweimal so hoch ist wie unter Migranten, die erwerbstätig sind[117]. Zudem stellt laut einer Expertise „Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund“ aus dem Jahre 2007 der Weg in die Selbständigkeit vielmehr für Migrantinnen eher eine Notwendigkeit dar, weil sie keinen bzw. keinen ihrer Qualifikation entsprechenden Arbeitsplatz gefunden haben[118]. Neben klassischen Push-Motiven wird in der Literatur auch der Einfluss von Pull-Faktoren betrachtet. Der Wunsch nach Unabhängigkeit, materiellem Aufstieg und höherem Ansehen sind demnach bei Personen mit Migrationshintergrund weit verbreitete Anreize für den Schritt in die Selbständigkeit. Nicht überraschender Weise ist der Wunsch nach sozialer Besserstellung und einer Einkommensverbesserung oftmals eng mit einer als unbefriedigend erlebten Situation im Arbeitsleben verbunden. Tatsächlich kann festgestellt werden, dass das Netto-Einkommen für Migrantinnen in Selbständigkeit höher ist als in abhängiger Beschäftigung, was sicherlich als Gründungsmotivation angesehen werden kann[119].

Es wird allerdings auch darauf hingewiesen, dass der Schritt in die Selbständigkeit nicht nur vom ökonomischen Kalkül geleitet, sondern neben den genannten Pull-Motiven auch von dem Wunsch geleitet wird, etwas leisten zu wollen und gebraucht zu werden[120]. Migrantinnen und Migranten, die ein Unternehmen gründen, nehmen damit auch ein Stück weit ihre Integration selbst in die Hand[121].

Analyseergebnisse

Die Push-Faktoren bekommen in der Primärerhebung eine geringere Zustimmung als die Pull-Faktoren (Tabelle 8), was aufgrund der Abfrage der Selbsteinschätzung aber nicht direkt auf das Gewicht des Motivs für den einzelnen Gründer schließen lässt. Generell zeigt sich, dass die Zustimmungsraten zu den einzelnen Motiven zwischen Selbständigen der ehemaligen Gastarbeitergruppen und Gründern ohne Migrationshintergrund sehr ähnlich ausfallen. Für jede der genannten Gruppen ist mit Zustimmungsraten zwischen 80% und 90% „Unabhängigkeit und Eigenständigkeit“ das Top 1 Motiv und verdrängt als solches im Vergleich zur Vorgängerstudie bei italienisch- und türkischstämmigen Gründern das Motiv der Fähigkeits- und Qualifikationsverwertung von Platz eins. Auch für Gründer ohne Migrationshintergrund wird die Verwertung von Fähigkeiten und Qualifikation relativ zu anderen Motiven tendenziell unwichtiger (von 76,2% in 2004 auf 58,5%).

[117] Vgl. Constant und Zimmermann (2004).
[118] Vgl. Franken (2007), S. 43ff.
[119] Vgl. Leicht et al. (2009), S. 9.
[120] Vgl. Bräuninger und Tolciu (2010).
[121] Vgl. Netzwerk Integration durch Qualifizierung (KP IQ) (2009a).

Tabelle 8: Zustimmungsanteile[122] Top-Gründungsmotive von Gründern nach Migrationshintergrund 2011

	ohne MH	türkisch	italienisch	polnisch	russisch
	Pull				
Top 1	Unabhängigkeit/Eigenständigkeit	Unabhängigkeit/Eigenständigkeit	Unabhängigkeit/Eigenständigkeit	Unabhängigkeit/Eigenständigkeit	Ideenverwirklichung
	82,5%	82,0%	88,9%	83,5%	82,5%
Top 2	Ideenverwirklichung	Höherer Verdienst	Höherer Verdienst	Verwertung Qualifikation und Fähigkeiten	Unabhängigkeit/Eigenständigkeit
	71,0%	69,0%	85,5%	76,0%	79,0%
Top 3	Höherer Verdienst	Ideenverwirklichung	Ideenverwirklichung	Flexible Zeiteinteilung	Höherer Verdienst
	63,5%	66,3%	77,9%	75,5%	74,0%
	Push				
Top 1	Sonst Arbeitslos	Sonst Arbeitslos	Sonst Arbeitslos	Unzufriedenheit mit Arbeitsplatz	Sonst Arbeitslos
	26,5%	33,8%	16,3%	36,0%	45,7%

Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Dennoch ist zu betonen, dass dieses Motiv absolut gesehen weiterhin hohe Zustimmung erfährt (Anhang, Tabelle 21). In der Bedeutung zugenommen hat die Erwartung von höheren Verdienstmöglichkeiten durch die Selbständigkeit besonders bei italienisch und deutschstämmigen Selbständigen (italienischstämmig: +12,3 Prozentpunkte; einheimisch: +15,9 Prozentpunkte). Die Motivlage russischstämmiger Gründer ähnelt ebenso jener der Vertreter der ehemaligen Anwerbeländer. Polnischstämmige Gründer versprechen sich von der Selbständigkeit, neben dem zentralen Beweggrund der Unabhängigkeit und Eigenständigkeit, vor allem eine bessere Verwertung eigener Qualifikationen und Fähigkeiten, aber auch eine flexiblere Zeiteinteilung. Die Motive Ideenverwirklichung und höhere Verdienstmöglichkeiten spielen mit 72% bzw. 61,3% zwar eine bedeutende Rolle, finden aber eine

[122] Die meisten Fragebogenitems zu Gründungsmotiven erfassen ein eigenes, abgrenzbares Motiv. Ein nennenswerter Zusammenhang wurde mit einem Korrelationskoeffizienten von 0,45 nur zwischen „Benachteiligung am Arbeitsplatz“ und „Unzufriedenheit mit Bedingungen am vorherigen Arbeitsplatz“ gefunden (bei herkunftsgruppenspezifischen Tests ist dieser Koeffizient leicht höher).

geringere Zustimmung als bei den anderen untersuchten Herkunftsgruppen.

Bei der Entwicklung der wichtigsten Push-Motive fällt auf, dass die Zustimmung zwar, wie bereits angedeutet, deutlich geringer ausfällt, jedoch im Vergleich zur ifm-Studie zugenommen hat. Drohende Arbeitslosigkeit findet bei allen drei Gruppen, die auch in der Vorgängerstudie befragt wurden, in 2011 eine größere Zustimmung als vor sieben Jahren. Für etwa ein Drittel der türkischen Selbständigen ist dies ein Beweggrund für den Schritt in die Selbständigkeit (in 2004 nur für etwa 20%), obwohl sich die Arbeitsmarktsituation gemessen an der Erwerbslosenquote über die Jahre 2005 bis 2009 verbessert hat (Abbildung 6). In vergleichbarer Größenordnung stellt drohende Arbeitslosigkeit auch bei polnischstämmigen Gründern einen ökonomischen Zwang dar, bei Russischstämmigen trifft dieses Motiv sogar bei knapp der Hälfte der Gründer zu (Tabelle 8). Ungleich verbreiteter als bei allen anderen Gruppen ist bei Gründern mit polnischem und russischem Migrationshintergrund das Gründungsmotiv der Unzufriedenheit mit dem vorherigen Arbeitsplatz (russischstämmig: 42,7%; polnischstämmig: 36%). Während bei italienischstämmigen und einheimischen Gründern dieses Motiv in seiner Bedeutung abnimmt, findet es bei türkischstämmigen Gründern eine höhere Zustimmung als in 2004 (+6,4 Prozentpunkte).

Erfreulich ist, dass die explizite Benachteiligung am früheren Arbeitsplatz über alle befragten Herkunftsgruppen hinweg im Jahr 2011 nur noch eine geringe Bedeutung spielt[123]. Mit einem Anteil von knapp über einem Fünftel stimmen polnischstämmige Gründer diesem Motiv am häufigsten zu (Anhang, Tabelle 21).

Gründungsmotive von Gründerinnen

Eine geschlechterspezifische Auswertung der Pull-Motive führt nur zu geringfügigen Abweichungen der beschriebenen Verteilung. Die Verwertung von Qualifikationen und Fähigkeiten ist unter türkisch- und italienischstämmigen Frauen häufiger ein Beweggrund für die Selbständigkeit als bei den Männern und liegt mit 70,3% bzw. 75,8% vor dem Motiv Ideenverwirklichung auf Platz drei. Eine flexiblere Zeiteinteilung und Ideenverwirklichung finden bei polnischstämmigen Gründerinnen häufiger Zustimmungen und übertreffen mit 79,4% bzw. 72,9% die Verwertung von Qualifikation und Fähigkeiten.

Das Push-Motiv mit der größten Zustimmung bleibt bei Gründerinnen mit türkischem, russischem und ohne Migrationshintergrund eine drohende Arbeitslosigkeit. Dagegen nennen Gründerinnen italienischer Herkunft als häufigstes Push-Motiv die finanzielle Unterstützung von Arbeitsagentur, ARGE oder Jobcenter. Für polnischstämmige Gründerinnen ist drohende Arbeitslosigkeit das Top Push-Motiv, wobei Unzufriedenheit mit dem früheren Arbeitsplatz mit 31,03% Zustimmungsanteil weiterhin eine nicht vernachlässigbare Größe bleibt (Anhang, Tabelle 22).

[123] Dies ist sicherlich auch durch den höheren Anteil von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit in der Stichprobe zu erklären.

Gründungsmotive von ehemals Arbeitslosen[124] bzw. Nichterwerbstätigen

Für Gründer aus der Arbeitslosigkeit spielen überraschenderweise die Pull-Motive eine größere Rolle als die Push-Motive; gleichzeitig gewinnen jedoch auch ökonomische Zwänge an Relevanz. Die finanzielle Unterstützung von Arbeitsagentur, ARGE und Jobcentern spielt naturgemäß für arbeitslose Menschen eine weitaus höhere Bedeutung. . Für italienisch-, polnisch-, als auch deutschstämmige Selbständige ist dies das Top Push-Motiv mit Zustimmungswerten von über 50% (Anhang, Tabelle 23). Drohende bzw. bestehende Arbeitslosigkeit findet als Gründungsmotiv unter den vormals Arbeitslosen russischen und türkischen Migrationshintergrunds die größte Verbreitung (russischstämmig: 60%, türkischstämmig: 64,52%). Hervorzuheben ist mit 4,76% die geringe Bedeutung, welche diesem Motiv von deutschstämmigen, vormals arbeitslosen Gründern gegeben wird. Beim Vergleich der vormals nicht-erwerbstätigen mit den vormals arbeitslosen Gründer fallen keine wesentlichen Unterschiede auf, wobei zu beachten ist, dass bei deutsch- und italienischstämmigen alle und bei türkisch-, polnisch und russischstämmigen die Mehrzahl der vormals nicht-erwerbstätigen Selbständigen arbeitslos waren.

Befunde Fokusgruppen

Die Auswertung der Fokusgruppen unterstreicht den Befund, dass Gründungsmotive von Personen mit Migrationshintergrund oftmals eine Mischung aus Push- und Pull-Faktoren darstellen. Für fast alle Teilnehmer sind die mit einer beruflichen Selbständigkeit verknüpften Arbeitsbedingungen per se attraktiv, nur in Einzelfällen wurde dieser Weg ausschließlich aufgrund der bestehenden oder befürchteten Arbeitslosigkeit eingeschlagen. Vielmehr ist der Push-Faktor der (drohenden) Arbeitslosigkeit oft nur der letzte Auslöser zur Verwirklichung des lange gehegten Vorhabens „berufliche Selbständigkeit“.

In den Fokusgruppen haben sich insbesondere die folgenden Pull-Motive herauskristallisiert:

- **Positive Assoziationen zur selbständigen Erwerbstätigkeit:** Insbesondere Vorbilder in der Familie liefern ein starkes Motiv, einen ähnlichen Weg einzuschlagen. Hier wurde insbesondere deutlich, dass die Teilnehmer sich auch über die eher negativen Implikationen einer beruflichen Selbständigkeit (z.B. wenig Freizeit, hohe Verantwortung) durchaus im Klaren waren, bevor sie diesen Weg eingeschlagen haben.
- **Wunsch nach Bestätigung:** Der Wunsch nach Anerkennung war bei vielen Fokusgruppenteilnehmern stark ausgeprägt. Zitat Fokusgruppe Hamburg: *„Wenn ich hart arbeite, möchte ich auch selbst die Lorbeeren einheimsen.“*

[124] Geringe Fallzahlen vermindern die Aussagekraft der folgenden Aussagen (Anhang, Tabelle 23 für Fallzahlen pro Herkunftsgruppe).

- **Unabhängigkeit/Eigenständigkeit:** Insbesondere ein großer Wunsch nach Freiheit, Selbstverwirklichung und eigenen Gestaltungsspielräumen wurde offenbar.
- **Verwertung von Qualifikationen und Fähigkeiten:** Die Möglichkeit, die eigenen Qualifikationen und Fähigkeiten in eine anspruchsvolle berufliche Tätigkeit einzubringen, stellt ein besonders starkes Motiv für den Weg in die berufliche Selbständigkeit dar. Gerade in Branchen wie z.B. der Kreativwirtschaft, in denen eine abhängige Beschäftigung oftmals nur mit starken Abstrichen beim Aufgabenprofil möglich ist, liegt der Weg in die Selbständigkeit nahe.

Folgende Push-Motive sind in den Fokusgruppen besonders stark hervorgetreten:

- **Drohender Arbeitsplatzverlust und Arbeitslosigkeit:** Befristete Arbeitsverhältnisse, ständige Wechsel zwischen kurzfristigen Beschäftigungen und Arbeitslosigkeit und längere Arbeitslosigkeit, verbunden mit dem Eindruck, dass keine Besserung zu erwarten ist, sind offenbar starke Motive, um den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen. Zitat Fokusgruppe Bochum: *„Danach bin ich zu Firma XY gegangen, dann haben sie mich erst mal 6 Monate eingestellt dann ein Jahr, […], dann immer wieder arbeitslos. Zuletzt bei der Firma YZ von 2004 bis 2005. […] kurz vor Vertragsende haben sie gesagt es gibt keine Arbeit mehr für uns. Danach habe ich gesagt , nie wieder.“* In der Fokusgruppenbefragung der Gründungsberater überwog der Eindruck, dass Arbeitslosigkeit das stärkste Gründungsmotiv sei. Allerdings muss hier berücksichtigt werden, dass zahlreiche Teilnehmer dieser Fokusgruppe sich auf die Zielgruppe der Gründer aus Arbeitslosigkeit spezialisiert haben.
- **Verwertung von Qualifikationen und Fähigkeiten:** In Fällen, in denen mangels formeller Bildung oder nicht anerkennbarer Abschlüsse keine nennenswerten Chancen auf dem Arbeitsmarkt bestehen, wirkt dieser Aspekt nicht nur als Pull- sondern auch als Push-Motiv. So wurde die Forderung nach einer Anerkennung von im Heimatland erworbenen Abschlüssen in fast allen Fokusgruppen thematisiert. Zitat Fokusgruppe Bochum: *„Ich habe auch Arbeitskräfte, die in der Heimat Ingenieurwesen studiert haben, und hier sind sie Hilfsarbeiter.“*
- **Familiäre Erfordernisse:** In zwei Tiefeninterviews mit Nachfolgern sowie in einer Fokusgruppe wurde deutlich, dass die Bereitschaft für Verwandte einzuspringen, zuweilen der ausschlaggebende Punkt für eine Gründung sein kann. Zitat Fokusgruppe Hamburg: *„Dann war mein Onkel krank, es ging ihm nicht gut und dann musste ich das ganz schnell übernehmen. Hatte das in den Semesterferien immer schon gemacht. War gar nicht geplant, dass ich mich selbständig mache. Dann habe ich geheiratet und dann war auch Geld gut.“*

Zusammenfassung Befunde

Analog zur Vorgängerstudie zeigen die Befragungsergebnisse eine größere Zustimmung zu Pull-Faktoren als zu Push-Faktoren. Trotzdem können ggf. ökonomische Zwänge einen stärkeren Einfluss auf die Entscheidung zur Gründung haben als Anreize. Motivationsstrukturen von Selbständigen aus den ehemaligen Anwerbestaaten und Gründern ohne Migrationshintergrund haben sich in den letzten Jahren angeglichen, d.h. es gab eine Homogenisierung der mit Selbständigkeit verbundenen Erwartungen und Haltungen in diesen drei Herkunftsgruppen (deutsch-, türkisch- und italienischstämmig). Hierbei erweisen sich Unabhängigkeit und Eigenständigkeit, Ideenverwirklichung sowie höhere Verdienstmöglichkeiten als die drei zentralen Motive. Eine wichtige Unterscheidung ist zudem zwischen Gründungen aus der Erwerbstätigkeit und Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zu ziehen. Für letztgenannte konnte eine hohe Relevanz der finanziellen Unterstützung von Arbeitsagentur, Jobcentern und ARGE als Gründungsmotiv festgestellt werden.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Generell unterscheiden sich die Gründer mit oder ohne Migrationshintergrund bei den als wichtig erachteten Gründungsmotiven nicht grundlegend voneinander. Der Beweggrund der Selbstverwirklichung ist quer durch alle Herkunftsgruppen der Hauptmotor für den Schritt in die Selbständigkeit. Trotzdem spielen gerade bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit ökonomische Zwänge eine große Rolle, woraus sich ein Handlungsbedarf hinsichtlich der weitereren Qualifikation der Gründer und ein Fortführen der finanziellen Förderung zum Lebensunterhalt ableiten lassen.

Verweise auf weitere Kapitel

Frauenanteile bei Gründungen siehe Kapitel 3.1, Gründer aus Arbeitslosigkeit in Kapitel 5.1.1.

Ansätze für Handlungsempfehlungen

- Wertschätzende Kommunikation zu Gründungsneigung und -motiven bei Personen mit Migrationshintergrund.
- Sicherstellung des Zugangs zu allgemeinen Angeboten der Gründungsunterstützung.
- Gezielte Unterstützungsangebote für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, die verhindern helfen, dass reine Notgründungen durchgeführt werden.

4. Unternehmensnachfolge durch Migranten und Migrantinnen

Die sogenannte „Nachfolgelücke“ im deutschen Mittelstand wird seit kurzem öffentlich breit diskutiert, so dass sich die Frage stellt, inwieweit diese durch bisher nur geringfügig eingebundene Zielgruppen, wie z.B. Personen mit Migrationshintergrund, gedeckt werden kann. Zudem stellt für Gründer die Übernahme eines bestehenden Unternehmens nachgewiesenermaßen eine gute Möglichkeit dar, mit besseren Überlebenschancen in die Selbständigkeit zu starten. Im deutschen Gründungsgeschehen hat die Übernahme von bestehenden Unternehmen durch Verwandte eine große Bedeutung und ist inzwischen empirisch recht gut untersucht. Inwieweit bei Personen mit Migrationshintergrund die Unternehmensübernahme als Weg in die Gründung verbreitet ist und welche Faktoren hierbei bedeutend sind, ist jedoch nicht bekannt.

In der Vorgängerstudie des ifm Mannheim zeigt sich, dass aufgrund einer starken Konzentration auf die Branchen Gastgewerbe und Handel bei den Italienern rund 30,6% und bei den Türken 19,5% der Gründungen über eine Übernahme eines bestehendem Unternehmens erfolgte (Deutsche: 35,5%). Diese Ergebnisse wiesen größere Übernahmeanteile aus, als es die entsprechenden Zahlen der Gewerbeanzeigenstatistik im Jahr 2003 ergaben. Im Gegensatz zu den Deutschen, bei dem jedes zweite übernommene Unternehmen von den Eltern stammt, war dies laut ifm bei Ausländern eher selten der Fall (bei türkischen Personen 23,1%, bei italienischen 21%). Rd. zwei Drittel bis drei Viertel der ausländischen Übernehmer haben die Unternehmen zumeist von fremden Personen der gleichen Herkunft übernommen.

Bei den Gründungen durch Migranten handelt es sich laut KfW-Gründungsmonitor 2007 vorrangig um Neugründungen (58,3%, Deutsche: 67%), wobei der Anteil von Beteiligungen (33,6%, Deutsche: 26,4%) und Übernahmen (8,2%, Deutsche: 6,6%) proportional höher als unter Deutschen ausfällt[125]. Hierbei spielen bereits existierende Netzwerke und deren Nutzung eine bedeutende Rolle[126]. Darüber hinaus basieren Studien zum Thema Unternehmensnachfolge in Deutschland bislang auf einmalige, zeitpunktbezogene Befragungen, die für spezielle Fragestellungen konzipiert wurden (z.B. familienexterne Nachfolge[127]) und bisher nicht die Zielgruppe Migranten explizit mit einbeziehen[128].

[125] Vgl. Kohn und Spengler (2007), S. 9.

[126] Vgl. Kohn und Spengler (2007), S. 8.

[127] Vgl. Schlömer und Kay (2008).

[128] Vgl. Schlömer und Kay (2008): Hier wurden entweder Eigentümer zur geplanten Nachfolge oder Nachfolger zur vollzogenen Übernahme befragt, so dass unklar bleibt, ob erstere ihre Übergabepläne tatsächlich realisieren und woran diese ggf. gescheitert sind. Bei letzteren führt es dazu, dass lediglich eine Positivauslese erfolgreich übergebener Unternehmen untersucht wird. Die Ursachen des Scheiterns eines übernommenen Unternehmens bleiben daher offen.

In den explorativen Expertengesprächen wurde deutlich, dass mit der Zielgruppe vertraute Berater von einem bisher ungenutzten Übernahmepotential bei Personen mit Migrationshintergrund ausgehen, da Gründer mit Migrationshintergrund offenbar großes Interesse an bestehenden Betrieben mit etabliertem Kundenstamm und Markt haben. Kenntnisse von zur Übernahme bereitstehenden Unternehmen jenseits der eigenen Herkunftsgruppe oder Familie, wären nicht weit verbreitet. Unternehmensbörsen, wie z.B. nexxt, seien wenig bekannt. Zudem sehen die Experten ein fehlendes Vertrauen auf beiden Seiten als wesentliches Hemmnis.

Für die Analyse ist aufgrund eines allgemein steigenden Selbständigenbestands unter Personen mit Migrationshintergrund der Befund eines Anstieges der familieninternen Unternehmensnachfolgen zu erwarten. Bei den familienexternen Übernahmen außerhalb der eigenen Herkunftsgruppe, wird ein großer Einfluss spezifischer Hemmnisse vermutet, wie z.B. psychologische Barrieren auf Seiten des Übernehmers und Übergebers.

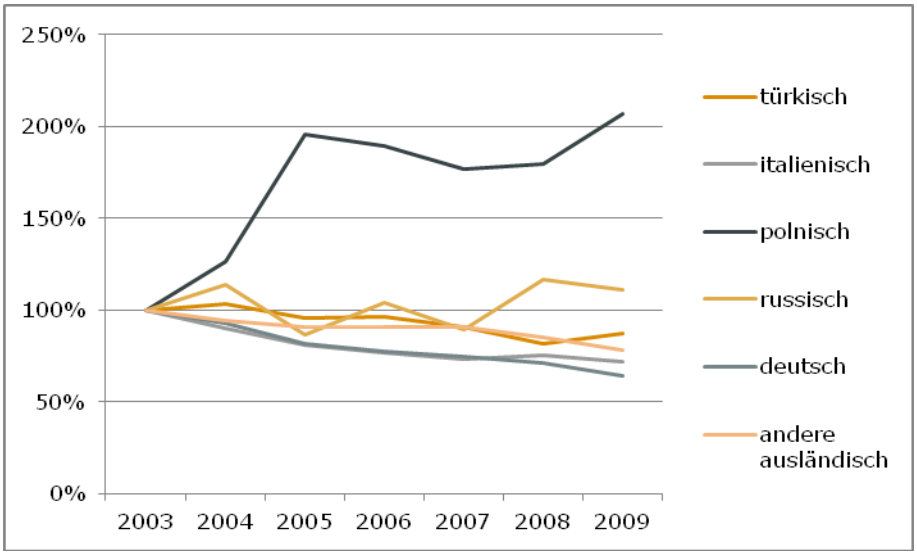
Analyseergebnisse

Strukturell hat sich gegenüber 2003 an der Bedeutung der Übernahmen für die ehemaligen Gastarbeitergruppen nichts verändert. Laut Gewerbeanzeigenstatistik 2009 ist etwa jede vierte Existenzgründung bei Italienern und Türken eine Übernahme. Polnische Übernahmen sind von 10,7% im Jahr 2003 auf einen unbedeutenden Anteil von weniger als 2% im Jahr 2009 zurückgegangen, was auf einen starken Anstieg der Neugründungen, insbesondere der Kleingewerbetreibenden, zurückzuführen ist (Abbildung 12). Ein genauerer Blick in die absolute Entwicklung der Übernahmen über die Jahre 2003 bis 2009 zeigt, dass die jährlichen Übernahmen knapp um ein Drittel zurückgegangen ist, wobei der Rückgang bei den deutschen (-35,5%) höher als bei den ausländischen Übernahmen (-16,2%) ausfällt. Dieser Trend deutet sich schon in der Vorgängerstudie für den Zeitraum von 1997 bis 2003 an[129]. Auffallend ist die Analogie im Verlauf der Übernahmen der Deutschen und der ehemaligen Anwerbeländer. Am stärksten nahmen über 2003 bis 2009 die deutschen (-35,5%) gefolgt von italienischen (-27,9%) und türkischen (-12,9%) Übernahmen ab (Abbildung 25).

Wie in Abbildung 26 anhand der Entwicklung der Übernahmen insgesamt sichtbar wird, geht die Abnahme der deutschen im Gegenzug mit einer anteilig größeren Bedeutung der ausländischen Übernahmen einher, so dass im Jahr 2009 mehr als ein Viertel aller Übernahmen auf ausländische „Existenzgründer“ zurückzuführen sind.

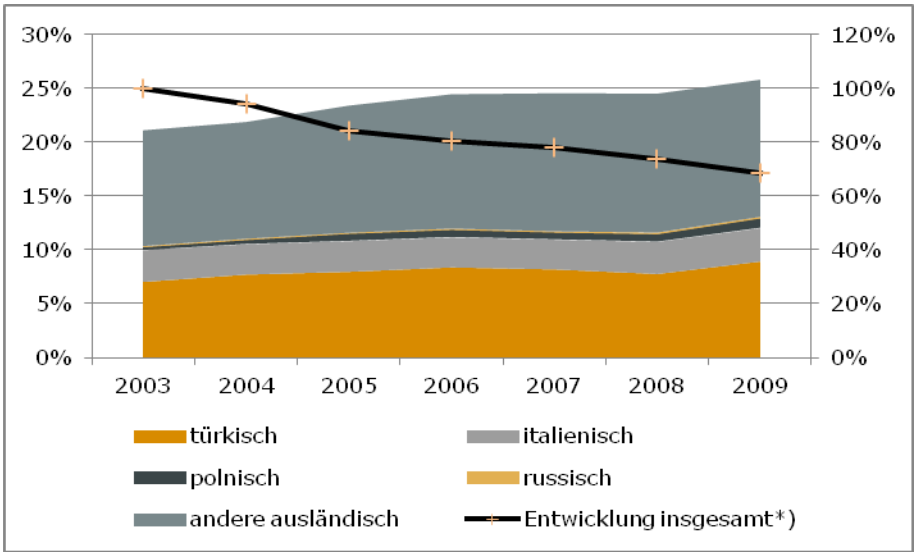
[129] Leicht et al. (2005a), Anhang S. 64, Abbildungen 5.2/32 und 5.2/33.

Abbildung 25: Index der Entwicklung und des Trends der Übernahmen aus Erbfolge, Pacht und Verkauf 2003 bis 2009 (in Prozent)



Quelle: Statistisches Bundesamt, Gewerbeanzeigenstatistik 2003 bis 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH. Anmerkung: Der Index gibt den Anstieg der Übernahmen aus Erbfolge, Pacht und Verkauf in Prozentpunkten im Verhältnis zum Basiswert von 2003 (=100%) an.

Abbildung 26: Index der Entwicklung der Anteile an Übernahmen aus Erbfolge, Pacht und Verkauf nach Staatsangehörigkeit 2003 bis 2009 (in Prozent)



Quelle: Statistisches Bundesamt, Gewerbeanzeigenstatistik 2003 bis 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH. Anmerkung: *) Bezieht sich auf die rechte Vertikalachse.

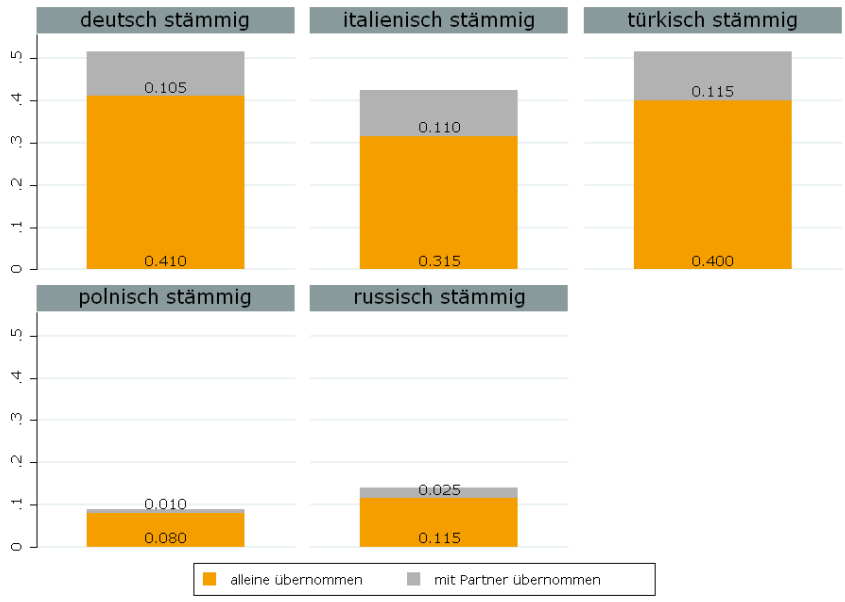
Türken und Italiener spielen hierbei eine besonders große Rolle, was weiterhin auf ihrer sektoralen Ausrichtung auf Handel und Gastgewerbe basieren könnte (Kapitel 3.2)[130]. Wiederum wird ein Strukturunterschied

[130] Vgl. Leicht et al. (2005a), S. 188.

der ehemaligen Gastarbeitergruppen gegenüber der polnischen und russischen Herkunftsgruppen deutlich: Dem fallenden Trend bei den Übernahmen der Türken und Italienern von 1997 bis 2009, steht ein deutlicher Anstieg bei den Polen (+107%) und ein leichter Anstieg bei den Russen (+11%) gegenüber.

Im Vergleich zu den Befunden des KfW-Gründungsmonitor 2007 und den Übernahmezahlen in der Gewerbeanzeigenstatistik 2009 zeigt die Primärerhebung wesentlich größere Übernahmeanteile für die einzelnen enthaltenen Herkunftsgruppen, insbesondere bei den Gastarbeitergruppen (Abbildung 27). Der Übernahmeanteil liegthier insgesamt bei 47% der Gründungen (türkischstämmig: 51,5%, italienischstämmig: 42,5%) und befindet sichdamit leicht unter dem der Deutschen (51,5%), wohingegen die Anteile bei den Polnischstämmigen mit 9% und bei den Russischstämmigen mit 14% der Gründungen deutlich geringfügiger ausfallen. Es ist anzunehmen, dass diese Unterschiede neben den unterschiedlichen Branchenschwerpunkten (Gastgewerbe vs. Dienstleistungen und Bau) auch auf das vergleichbar junge Unternehmensalter der von polnisch- und russischstämmigen Personen gegründeten Unternehmen (Kapitel 3.2) zurückzuführen sind, d.h. für Gründungsinteressierte aus Polen und Russland existieren innerhalb der eigenen Herkunftsgruppe noch zu wenig Unternehmen, die zur Übernahme bereit stehen.

Abbildung 27: Bedeutung von Übernahmen nach Migrationshintergrund (Anteile)



Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Zudem übernehmen italienisch- (80%) und türkischstämmige (73,8%) Unternehmer insbesondere aus der eigenen Herkunftsgruppe („ethnische Sukzession“), während bei den Polnisch- (44,4%) und den Russischstämmigen (64,3%) diese eine geringere Rolle spielt.

Tabelle 9: Übernahmen nach Migrationshintergrund

Indikator	Migrationshintergrund				
	deutsch	italienisch	türkisch	polnisch	russisch
	Übernahmen				
Anteil	51,5%	42,5%	51,5%	9,0%	14,0%
Absolut	103	85	103	18	28
	davon übernommen von:				
Familie (Eltern, Geschwister, sonstige Verwandte)	59,2%	47,1%	36,9%	33,3%	42,9%
Freunden und Bekannte	14,6%	16,5%	23,3%	16,7%	14,3%
Fremde oder andere Person	26,2%	36,5%	39,8%	50,0%	42,9%
aus eigener Herkunftsgruppe übernommen	83,5%	80,0%	73,8%	44,4%	64,3%
	davon von Frauen:				
Frauenanteil	57,3%	52,9%	56,3%	61,1%	71,4%
	davon im:				
Baugewerbe	0,0%	0,0%	0,0%	33,3%	0,0%
Gastgewerbe	8,7%	88,2%	86,4%	16,7%	60,7%
Handel und Verkehr	76,7%	10,6%	8,7%	38,9%	21,4%
Sonstige Dienstleistungen	5,8%	0,0%	4,9%	11,1%	17,9%
Verarbeitendes Gewerbe	8,7%	1,2%	0,0%	0,0%	0,0%

Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Im Vergleich zur Vorgängerstudie finden sich unter den befragten Gründern mit italienischem und türkischem Migrationshintergrund die angaben, ein Unternehmen übernommen zu haben, deutlich häufiger Personen, die ein Unternehmen aus der eigenen Familie übernommen haben (italienischstämmig: 47,1% vs. 21%, türkischstämmig: 36,9% vs. 23,1%). Die ermittelten Anteile liegen aber immer noch unter dem von einheimischen Gründern, die übernommen haben (59,2%). Dagegen übernehmen Personen mit Migrationshintergrund viel häufiger Unternehmen von Fremden als Deutsche (39,7% vs. 26,2%). Diese Anteile liegen bei den Polnisch- (50%) und den Russischstämmigen (42,9%) noch höher, da sie erst viel später als die Gastarbeitergruppen

zugewandert sind und somit bis heute weniger Zeit hatten, einen äquivalenten Unternehmensbestand aufzubauen (Abbildung 27).

Bei den Gastarbeitergruppen ist die hohe Konzentration der Übernahmen vor allem auf die klassischen Sektoren wie das Gastgewerbe (italienisch-: 88,2%, türkischstämmig: 86,4%) und auch dem Handel (italienisch-: 10,6%, türkischstämmig: 8,7%) evident, die zumeist mit geringen Eintrittsbarrieren und einem sehr hohen Wettbewerbsdruck einhergehen. Bei den zwei osteuropäischen Gruppen fällt die Branchenverteilung diverser aus, basiert aber auch absolut auf sehr geringen Fallzahlen in der Stichprobe. Der Anteil von Migrantinnen an den Unternehmensnachfolgen liegt mit 57,3% aller Übernahmen gleichauf mit der deutschen Kontrollgruppe. Bei den osteuropäischen Gruppen (polnisch-: 61,1%, russischstämmig: 71,4%) liegt der Anteil sogar höher als der Durchschnitt bei allen Migranten. Mit Ausnahme der Russischstämmigen, haben die Übernehmer in den drei anderen Herkunftsgruppen, gemessen an den Anteilen an Gründern mit Fachhochschulreife und allgemeine Hochschulreife, eine höhere Bildung als die anderen untersuchten Gruppen. Mit Ausnahme der Türkischstämmigen, sind die anderen Übernehmer seltener ohne einen Berufsabschluss in die Selbständigkeit gestartet. Insgesamt wird der Eindruck bei den ierbrachten Berufsabschlüssen bestätigt, dass Übernehmer im Durchschnitt mit einer höheren beruflichen Vorbildung als Neugründer starten.

Befunde Tiefeninterviews/Fokusgruppen

Von den fünf Interviewpartnern, die ein Unternehmen übernommen haben, haben zwei das Unternehmen eines Familienmitgliedes übernommen. Ein weiterer Teilnehmer hat das Geschäft eines Landsmannes aufgekauft und zwei Teilnehmer sind die Nachfolge eines deutschstämmigen Unternehmers angetreten.

Im Zusammenhang mit den **Motiven und Einstellungen** der Gründer zum Thema Unternehmensübernahme wurde deutlich, dass hier die Verpflichtung gegenüber der Familie eine große Rolle spielt. Wenn dies der ausschlaggebende Grund ist, werden in manchen Fällen auch nicht rentable Unternehmen bzw. Unternehmen in der Krise übernommen. Zwei Frauen hätten nicht gegründet, wenn die Gelegenheit bzw. die Notwendigkeit der familieninternen Übernahme nicht gegeben wäre. Für einen Gründer war das Motiv, dass er gerne einen deutschen Traditionsbetrieb übernehmen wollte.

Der **Finanzierungsbedarf** der interviewten Übernehmer fiel nicht höher als bei vergleichbaren Neugründungen aus, weil gebrauchte Einrichtungen und Ausstattungen übernommen wurden. Der Finanzierungsbedarf ist im Vergleich zur Neugründung eines vergleichbaren Unternehmens sogar geringer. Die Familie ist die wichtigste Finanzierungsquelle. In den meisten Fällen werden hier Kredite gewährt ohne konkrete Rückzahlungsmodalitäten festzulegen oder die Vereinbarungen schriftlich zu fixieren. Die Befragten sehen diese lose Handhabe als klaren Vorteil an. Finanzierungen über die Bank werden kaum nachgefragt. Wurde auf den Versuch einer Bankfinanzierung mit einer Ablehnung seitens der Bank reagiert, wird die Entscheidung zumeist als ungerechtfertigt empfunden.

So ist es für die Gründer z.B. nicht nachvollziehbar, dass das bereits existierende Geschäft, das sie übernehmen wollen, nicht als Sicherheit anerkannt wurde.

Das nachfolgende Beispiel aus einem der geführten Interviews soll illustrieren, welche gravierenden Folgen die Unwissenheit und Unerfahrenheit des Übernehmers hinsichtlich Finanzierungsfragen zuweilen haben kann: *„Unternehmer A wendet sich zwecks Beantragung eines Kredits an das Jobcenter und bemüht sich darüber hinaus um einen Mikrokredit, wird hier jedoch aufgrund fehlender Sicherheiten und unklarer Prognose abgelehnt. Da die Übernahme allerdings trotz der ausstehenden Kreditentscheidung bereits erfolgte, ist der Unternehmer bereits weitgehende Verpflichtungen eingegangen, die ihn nun an seine finanzielle Leistungsgrenze bringen. Leider konnte auch der dem Unternehmer zur Seite stehende Berater nicht präventiv eingreifen, da die entsprechenden Hinweise auf eine überhastete Übernahme dem durch den Vorgänger ausgeübten Druck auf den Unternehmer nicht entgegenstehen konnten."*

Der **Übernahmeprozess** gestaltete sich bei den Interviewten sehr informell: Die Suche nach einem Unternehmen fand hauptsächlich in der eigenen Nachbarschaft und/oder innerhalb der eigenen Herkunftsgruppe statt. Dies schränkt die Optionen der Gründer deutlich ein. Nur eine Person kannte die Übernahmebörse der Handwerkskammer und hat von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht.

Die erfolgreichsten Übernahmen unter den Interviewten waren Übernahmen von deutschen Unternehmen, da sie nach der Übernahme expandiert sind. Entscheidende Erfolgsfaktoren sind u.a., dass sich die Partner (gemeinsame Übernahme) vorher kannten, sich vertraut haben, die Vorbesitzer die Nachfolger bei den Kunden und Lieferanten eingeführt haben und dadurch Vorbehalten gegenüber den neuen Besitzern entgegenwirken konnten. Darüber hinaus werden die Übernahmen von deutschen Unternehmen durch Personen mit Migrationshintergrund als Chance wahrgenommen, sich in ein existierendes Netzwerk von Kunden und Geschäftspartnern zu integrieren. Überwiegend wurde die zeitweise Unterstützung durch den Vorgänger als sinnvoll erachtet, nur selten entstand das Problem der Einmischung. In allen Fällen wurden die Berater der Vorgänger nicht übernommen, hier hatten alle ihre eigenen Steuerberater und Bankverbindungen, die beibehalten wurden. Einige betonten explizit, dass sie diesen mehr als den Beratern des Vorgängers vertrauen.

Bei der Gestaltung einer erfolgreichen Unternehmensübernahme gilt es insbesondere, die folgenden **Hindernisse** zu überwinden:

Übernahmen innerhalb der Familie und der eigenen Herkunftsgruppe können wegen mangelnder Formalisierung Konfliktpotential bieten. Dies gilt insbesondere dann, wenn die erhoffte Unterstützung durch den Vorgänger ausbleibt und das Vertrauen enttäuscht wird. Es kann z.B. schwer fallen, dem Vorgänger mit Forderungen entgegenzutreten. Eine junge Frau wurde z.B. unzureichend in das von ihrem Onkel übernommene Unternehmen eingearbeitet und wurde dann von der Verwandtschaft dazu gedrängt, die „Sache auf sich beruhen zu lassen."

Bei familieninternen Übernahmen kommt erschwerend hinzu, dass Beratung oftmals als unnötig empfunden wird. Diese Zielgruppe sollte besonders angesprochen werden, um die Notwendigkeit der Formalisierung auch bei familieninternen Übernahmen zu vermitteln. Ähnliches gilt für Übernahmen innerhalb einer Herkunftsgruppe.

Auch bei Übernahmen innerhalb der eigenen Herkunftsgruppe wird noch stark auf Vertrauen gesetzt. Bei Problemen kann dann häufig nicht auf klare und formalisierte Vereinbarungen zurückgegriffen werden und es steht Aussage gegen Aussage. Sowohl bei Übernahmen innerhalb der Familie, als auch innerhalb der Herkunftsgruppe, fehlt ein formaler Prozess zur Festlegung des Unternehmenswertes. Grobe Schätzungen eines angemessenen Betrags für die Übernahmezahlung scheinen üblich zu sein. Insbesondere im Gastronomiebereich wurde betont, dass es schwer sei, qualifiziertes und zuverlässiges Personal zu finden. Hierbei wäre Unterstützung willkommen.

Zudem sind formale Anforderungen und Gesetze in Deutschland schwer nachvollziehbar. Zitat eines Interviewpartners: *„Ich bin 18 Jahre hier und ich lese immer ein bisschen Zeitung und jeden Monat ist ein neues Gesetz. Deutsche verstehen auch nicht alles, aber ich bin Ausländer. Und dann kommt ich bin Koch und dann muss ich hier zur Behörde und dann Pass zeigen und dann wieder neues Gesetz und wieder neue Behörde. In Türkei muss man auch zu Behörde aber hier Steuern und alles ist zu viel, da bräuchte man Hilfe die einem zeigen, was man muss.“*

Die Ergebnisse der Fokusgruppen mit den Gründungsberatern stützen die aus den Interviews gewonnen Erfahrungen:

Die Gründungsberater sehen Übernahmen durchweg kritisch und können sich in erster Linie an gescheiterte und vorschnelle Übernahmen erinnern. Bei Personen türkischer Herkunft sei es üblich, sich das in Frage kommende Unternehmen zwei Wochen lang intensiv anzuschauen und dann zu entscheiden. Bestätigt wurde, dass ein formaler Prozess der Informationsbeschaffung eher nicht üblich sei. Zitat eines Gründungsberaters: *„Ich denke, das läuft nach wie vor nach der anatolischen Methode: Handschlag.“*

Ebenfalls konnte auf Erfahrungen hinsichtlich des Konfliktpotentials bei Übernahmen innerhalb der Familie verwiesen werden: Die Einmischung durch den Vorgänger sei hier immer wieder ein Thema. Interkulturelle Übernahmen bewerten die befragten Gründungsberater vor dem Hintergrund der sprachlichen und kulturellen Unterschiede als schwierig und nehmen diese als die Ausnahme war. Offenkundig war bei der Befragung der Gründungsberater jedoch, dass Migranten grundsätzlich ein großes Interesse an der Übernahme eines Unternehmens haben und diese attraktiver als eine Neugründung bewerten. Dies gelte insbesondere für türkischstämmige Migranten. Zitat eines Teilnehmers: „Viele Türken kommen nach Deutschland, um hier ein Unternehmen zu übernehmen.“

Zusammenfassung Befunde/Evaluierung Arbeitshypothese

In den letzten zehn Jahren starteten immer mehr Migranten mit der Übernahme eines bestehenden Unternehmens in die Selbständigkeit. Im Vergleich zu den Übernahmen durch deutsche Personen liegt der Anteil unter Personen mit Migrationshintergrund allerdings immer noch deutlich niedriger. Der Befund der Vorgängerstudie, dass Übernahmen bei Personen mit Migrationshintergrund wesentlich häufiger außerhalb der eigenen Familie stattfinden als bei Deutschen, hat sich bestätigt. Etwa die Hälfte der übernommenen Unternehmen (im Vergleich: 25% bei den Deutschen) erfolgten von einer fremden Person, zumeist gleicher Herkunft. Besonders häufig übernehmen Vertreter der ehemaligen Anwerbeländer. Bei den osteuropäischen Gründern ist der Anteil deutlich niedriger, auch weil diese weniger lang in Deutschland ansässig sind.

Bei den Personen aus den Gastarbeiterländern dominieren bei den Übernahmen erwartungsgemäß die klassischen Branchen Gastgewerbe und Handel. Die Übernahmen zeichnen sich zudem durch einen hohen Frauenanteil und ein hohes Qualifikationsniveau aus.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Die wachsende Bedeutung von Übernahmen im Gründungsgeschehen von Migranten, zeigt deren mögliche Relevanz auch bei der Übernahme von deutschen Unternehmen. Insbesondere das Potential bei den osteuropäischen Gründern ist noch nicht ausgeschöpft.

Verweise auf weitere Kapitel

Zu Gründungsformen in Gewerbeanzeigenstatistik siehe Kapitel 2.2.3, Frauenanteile bei Gründungen siehe Kapitel 3.1, Branchenverteilung siehe Kapitel 3.2, Qualifikation der Gründer siehe Kapitel 5.1.2.

Ansätze für Handlungsempfehlungen

- Etablierung von akzeptierten Vermittlungsinstanzen (Paten/Makler), die vertrauensbildend wirken.
- Stärkere Öffnung der bestehenden Angebote im Bereich der Vermittlung von Unternehmensübergaben/Weiterentwicklung hin zu lokalen, stadtteilbezogenen Angeboten.
- Angebote um Übernahmeprozesse (besonders familieninterne) zu entschleunigen und stärker in die Beratung zu bringen.

5.Gründungsressourcen

Bei der Umsetzung ihrer Gründungsstrategien greifen Gründer auf unterschiedliche akteursbezogene Ressourcen zurück. Eine Vielzahl von Vorerfahrungen, wie Bildungsstand oder Arbeitserfahrung, aber auch die finanzielle Ausstattung und die Einbindung in entsprechende Netzwerke werden hier als zentrale Einflussfaktoren angesehen, die die Umsetzung einer Gründungsidee positiv aber auch negativ beeinflussen können.

5.1. Erwerbsbiographie und Humankapital

5.1.1. Erwerbssituation vor der Gründung

Für die Analyse der Gründungsressourcen sind insbesondere die bisher erworbene Arbeitserfahrung, die vorherige Erwerbssituation oder die Vertrautheit mit unternehmerischen Denken und Handeln, etwa durch eine selbständige Tätigkeit der Eltern, wichtige Indikatoren. Die folgende herkunftsspezifische Analyse deckt Charakteristika der beruflichen Erfahrung zum Start der Gründung auf und ermittelt Ansatzpunkte für Handlungsalternativen, die auf ein an die jeweiligen Ressourcen angepasstes Beratungsangebot abzielen. Darüber hinaus wird untersucht, ob herkunftsbedingt unterschiedliche Herangehensweisen an die Selbständigkeit bestehen. Als Indikator fungiert hier der Zeitraum zwischen Gründungswunsch und tatsächlicher Umsetzung, der indiziert, ob eine Gründung mit langer Vorlaufzeit oder aus einer spontanen Situation heraus durchgeführt wird.

Die Vorgängerstudie hat ermittelt, dass über ein Drittel aller untersuchtenUnternehmer ihren Gründungswunsch erst ein Jahr oder kürzer vor der tatsächlichen Umsetzung hegten. Die Unterschiede zwischen Einheimischen und Gründern mit Migrationshintergrund sind dabei so gering, so dass kein eindeutiger Hinweis auf eine herkunftsbedingte Herangehensweise unter Migranten besteht. Trotzdem zeigt dieser Befund, dass ein großer Anteil der Gründungen eher auf einem kurzfristigen Entschluss, als auf langfristige Überlegungen zurückgeht. Zudem ist die Mehrheit der Gründer (zwischen 80% und 90%) mit Migrationshintergrund nicht bereits mit einem Gründungswunsch nach Deutschland gekommen, sondern hat diesen erst in Deutschland entwickelt.

Die große Mehrheit der Personen mit Migrationshintergrund war vor ihrer Selbständigkeit bereits erwerbstätig, wobei dies bei italienischstämmigen Unternehmern (93%) sogar häufiger als bei einheimischen (90%) und bei türkischen Gründern mit 83% am seltensten der Fall ist. Bemerkenswert ist, dass Unternehmer mit Migrationshintergrund deutlich häufiger eine Zweitgründung durchführen als einheimische Personen. Bei den Personen,

die angaben, vor der Gründung nicht erwerbstätig gewesen zu sein, gründete nur ein geringer Anteil aus der Arbeitslosigkeit, wobei die türkischstämmigen Personen mit 4,6% aller Befragten hier am stärksten vertreten waren. Angesichts der Befunde anderer Untersuchungen (siehe unten) ist anzunehmen, dass in der Vorgängerstudie der Anteil von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit aufgrund der Methodik der Stichprobenziehung und der Tatsache, dass Personen mit Migrationshintergrund in Befragungen eine Arbeitslosigkeit oftmals verschweigen, unterschätzt wurde.

Aktuelle Studien weisen auf Grundlage von Mikrozensusdaten darauf hin, dass Gründer mit Migrationshintergrund häufiger aus der Nichterwerbstätigkeit, d.h. hier insbesondere Arbeitslosigkeit, gründen als deutsche Gründer, wobei dieser Befund auf beide Geschlechter zutrifft[131]. Die Unterschiede zwischen Personen ohne und mit Migrationshintergrund hinsichtlich der Dauer von der Entstehung des Gründungswunsches bis zur Umsetzung, sind in einer Erhebung des ifm Mannheim für Nordrhein-Westfalen in 2009 im Vergleich zur Vorgängerstudie von 2005 kleiner geworden[132]. Im Geschlechtervergleich zeigen italienisch- und türkischstämmige Frauen einen höheren Anteil an Schnellentschlossenen als ihre jeweiligen männlichen Konterparts[133]. In der Literatur wird zudem darauf hingewiesen, dass die größere Spontanität im Gründungsprozess auch auf einen höheren Anteil an sogenannten „Notgründungen“ zurückzuführen sein könnte[134].

Analyseergebnisse

Das Gros der befragten Personen in der Primärerhebung entwickelte ihren Gründungswunsch zwischen ein und zehn Jahre vor der Gründung, wobei einheimische und aus den ehemaligen Anwerbeländern stammende Personen eher früher und osteuropäische Selbständige eher später den Wunsch hatten zu gründen (Tabelle 10).

Beim Vergleich des durchschnittlichen Zeitraums zwischen Gründungswunsch und Realisierung des Gründungswunsches ist bemerkenswert, dass sich das Ergebnis der Vorgängerstudie bestätigt, dass es keine herkunftsspezifische Herangehensweise an Gründungen gibt. Zugleich zeigt sich, dass migrantische Unternehmer (mit Ausnahme der türkischen Gruppe) tendenziell eine Selbständigkeit länger als ihre einheimischen Kollegen anstreben.

Inwieweit der Gründungswunsch mit der Einwanderung nach Deutschland zusammenhängt bzw. ob er schon im Heimatland gehegt wurde, lässt sich aus den Befragungsergebnissen des entsprechenden Gründungsmotivs ableiten (Anhang, Tabelle 21). Hier zeigt sich, dass fast jeder fünfte polnischstämmige Befragte nach Deutschland gekommen ist, um sich hier selbständig zu machen. Dies ist auch auf die Übergangsregelung zur Arbeitnehmerfreizügigkeit zurückzuführen, die noch bis Mai 2011 galt.

[131] Vgl. Leicht et al. (2009), S. 117.
[132] Vgl. Leicht et al. (2009), S. 119.
[133] Vgl. ebenda.
[134] Vgl. ebenda.

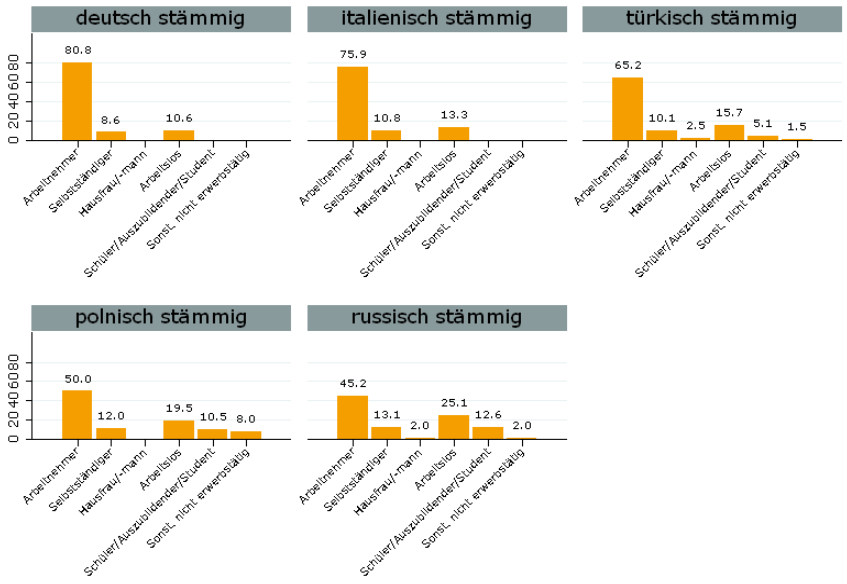
Tabelle 10: Dauer des Gründungswunsches nach Migrationshintergrund (Anteile in Prozent)

Dauer des Gründungswunsches	Migrationshintergrund				
	deutsch	italienisch	türkisch	polnisch	russisch
maximal 1 Jahr	8,9%	8,0%	14,9%	6,5%	13,5%
1 – 2 Jahre	33,2%	23,5%	33,9%	28,0%	21,5%
2 – 4 Jahre	30,0%	38,0%	30,3%	29,5%	26,0%
4 – 10 Jahre	25,8%	24,5%	15,9%	33,0%	34,5%
über 10 Jahre	2,1%	6,0%	5,1%	3,0%	4,5%
Gesamt	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Durchschnittlich (in Jahren)	3,6	4,5	3,4	3,8	4,2
Befragte	190	200	195	200	200

Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Wie Abbildung 28 zeigt, war die Mehrheit der befragten Personen vor ihrer Selbständigkeit erwerbstätig. Die vorherigen Erwerbsbeteiligungen der ehemaligen Gastarbeitergruppen kommen mit 85% (italienischstämmig) und 75% (türkischstämmig) am nächsten an diejenige der einheimischen Gründer von 89,3% heran.

Abbildung 28: Erwerbsposition vor Gründung nach Migrationshintergrund (Anteile in Prozent)



Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Gründungen aus der Arbeitslosigkeit spielen dabei unter russischstämmigen Gründern die größte Rolle: Jeder Vierte war hier vor

der Gründung arbeitslos gemeldet, gefolgt von den polnischstämmigen Gründern (19,5%). Für dieses Ergebnis spielt sicherlich auch die seit 2003 bestehende finanzielle Förderung der Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit seitens Arbeitsagentur, ARGE oder Jobcenter eine Rolle, was bei den Gründungsmotiven auch als ein relevanter Push-Faktor in die Selbständigkeit identifiziert wurde (siehe Kapitel 3.3). Ebenfalls charakteristisch für Unternehmer dieser beiden Herkunftsgruppen ist ein vergleichsweise hoher Anteil an Zweitgründungen und Gründungen nach Abschluss eines Studiums, einer Ausbildung oder der Schule. Um einen Eindruck von der Bedeutung und den Auswirkungen von Arbeitslosigkeit im Hinblick auf Schwierigkeiten beim Wiedereinstieg ins Arbeitsleben der verschiedenen Herkunftsgruppen zu bekommen, lohnt sich ein kurzer Blick auf die Dauer der durchlaufenen Arbeitslosigkeit vor der Gründung (Anhang, Abbildung 52). Diese ist bei italienischstämmigen Gründern durchschnittlich mit etwa neun Monaten am kürzesten. Einheimischen Gründungen aus der Arbeitslosigkeit gingen im Schnitt ein Jahr Arbeitslosigkeit voraus.

Befunde Fokusgruppen

Bei fast allen Befragten war eine grundsätzliche Affinität zur Selbständigkeit als Erwerbsmodell vorhanden. Bei vielen war der Schritt in die Selbständigkeit ein lang gehegter Wunsch und positiv besetzt. Häufig zeigte sich, dass ein Auslöser, wie z.B. (drohender) Jobverlust, den letzten Impuls zur Umsetzung geliefert hat. Mehrere Teilnehmer sagten zudem, dass es „irgendwie schon immer klar" gewesen sei, dass es zur Umsetzung des Gründungsvorhabens kommt, konkrete Planungshandlungen wurden jedoch erst kurz vor der Realisierung vorgenommen. Es zeigte sich die Tendenz, dass die Zeit zwischen dem konkretem Entschluss (oder der Gelegenheit bei Übernahme) und Umsetzung eher kurz ist. Im Rahmen der Fokusgruppen überwogen zudem Gründungen aus der Arbeitslosigkeit oder aus Unzufriedenheit mit prekären Arbeitsverhältnissen[135].

Im Rahmen der Fokusgruppendiskussion mit Gründungsberatern wurde ebenfalls betont, dass Gründungen durch Migranten häufig spontan und ohne ausgereifte Vorüberlegungen zur Umsetzung kommen. Gründe wurden hier in erster Linie in der spezifischen Mentalität einzelner Herkunftsgruppen gesehen. Frauen mit Migrationshintergrund bilden hier allerdings nach Aussage der Gründungsberater eine Ausnahme: Im Vergleich zu Männern mit Migrationshintergrund wurde ihnen bei der Unternehmensgründung bzw. -übernahme mehr Sorgfalt und Bedacht bestätigt.

Zusammenfassung Befunde / Evaluierung Arbeitshypothese

Gründungen aus vorheriger Erwerbstätigkeit haben anteilsmäßig im Vergleich zur Vorgängerstudie leicht abgenommen, was insbesondere an den höheren Anteilen von Gründungen aus Arbeitslosigkeit bei den

[135] Hier ist zu berücksichtigen, dass die Teilnehmer für die Fokusgruppen häufig über Beratungseinrichtungen oder über Mikrofinanzinstitutionen akquiriert wurden, die sich verstärkt auf Gründungen aus der Arbeitslosigkeit konzentrieren.

polnisch- und russischstämmigen Gründern liegt. Darüber hinaus hat sich im Vergleich zur Vorgängerstudie die durchschnittliche Vorbereitungsphase zwischen Gründungswunsch und -durchführung bei Personen mit Migrationshintergrund verlängert. Sie liegen inzwischen im Bereich der Zeiträume bei Gründern ohne Migrationshintergrund.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Die im Vergleich zur Vorgängerstudie längere durchschnittliche Vorbereitungszeit der befragten Gründer, weist auf eine auch in anderer Hinsicht zu beobachtende Entwicklung des Gründungsgeschehens durch Personen mit Migrationshintergrund hin. Die Gründungsprozesse verlaufen weniger spontan und, so zeigen die Ergebnisse zu Beratungsnutzung und Business-Plan Erstellung, auch besser vorbereitet. Dies gilt auch für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, die im Vergleich zur Vorgängerstudie anteilsmäßig zugenommen haben. Diese Zunahme liegt im Trend der Entwicklung im gesamten Gründungsgeschehen in Deutschland und lässt sich neben der über die letzten zehn Jahre ausgebauten Unterstützung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, auch auf einen beschränkten Arbeitsmarktzugang bei abhängigen Beschäftigungen, insbesondere der ersten Zuwanderungsgeneration, zurückführen.

Verweise auf weitere Kapitel

Gründungsmotive wie z.B. „gegründet, da ich deswegen nach Deutschland gekommen bin“ und Push-Motive siehe Kapitel 3.3.

Ansätze für Handlungsempfehlungen

- Ein weniger spontanes Gründungsverhalten erlaubt eine intensivere Auseinandersetzung mit Beratungs- und Förderangeboten.
- Gründungen aus der Arbeitslosigkeit benötigen effektive Unterstützung und passgenaue Förderung, um eine nachhaltige Perspektive aufzubauen.

5.1.2. Bildung, Qualifikation und Vorerfahrung

Eine weitere wichtige Gründungsressource ist das vor der Gründung vorliegende Humankapital, wie z.B. berufliche Qualifikationen, die Beherrschung der deutschen Sprache oder das schulische Bildungsniveau. Es ist weithin bestätigt, dass das Humankapitalniveau ein wichtiger Bestimmungsfaktor des Gründungsgeschehens allgemein und auch einzelner Herkunftsgruppen ist[136]. Geringe Qualifikationen mindern die Gründungsneigung bzw. den Gründungserfolg z.B. über Wettbewerbsnachteile, höhere Konkurrenz im Niedrigqualifikationssektor sowie Schwierigkeiten im Umgang mit Behörden oder bei der

[136] Vgl. Light und Rosenstein (1995), Kloosterman (1999) und Leicht et al. (2005a), S. 356ff.

Finanzierung. Deshalb steht im Folgenden die Ausstattung der untersuchten Herkunftsgruppen mit Humankapital Fokus.

Die Ergebnisse der ifm-Studie zeigten, dass, gemessen am höchsten schulischen Abschluss, ausländischstämmige Unternehmer über eine deutlich geringere Bildung als einheimische Gründer verfügen. Nicht nur der Anteil der Gründer, die über keinen Abschluss verfügen, sondern auch der der Abgänger mit Hauptschulabschluss ist um ein Vielfaches höher. Bei der zweiten Migrantengeneration liegt das Bildungsniveau generell höher, wobei sich deutsche Unternehmer mit türkischem Migrationshintergrund am wenigsten von den ausländischen unterscheiden. Zudem gilt für die selbständigen Migranten eine Positivselektion der besser gebildeten Personen, d.h. im Vergleich zu den abhängig Beschäftigten, weisen Selbständige gleicher Herkunft ein höheres Bildungsniveau auf. Bei den berufsqualifizierenden Abschlüssen stellte sich die Situation ebenfalls schlechter für die Gründer mit Migrationshintergrund dar als für einheimische Betriebsinhaber, da von den türkisch- und italienischstämmigen Selbständigen mehr als 35% keinen Berufsabschluss haben. Verglichen mit 4% bei den Einheimischen, werden Meistertitel bzw. Technikerabschlüsse eher selten von ausländischstämmigen Unternehmern erworben (unter 10%). Auch hier schneiden Gründer aus der zweiten Zuwanderungsgeneration deutlich besser ab.

Der Qualifikationsvorsprung der einheimischen Unternehmer setzt sich auch in der Art und Dauer der Branchenerfahrung fort: Insbesondere unter den türkischstämmigen Betriebsinhabern mangelt es bei über 40% an eigener Erfahrung mit dem Geschäftsfeld, aber auch 26,8% der italienischstämmigen Unternehmer haben vorher noch nicht selber erlebt, was sie in ihrer selbständigen Tätigkeit erwartet. Bei Einheimischen liegt dieser Anteil bei 20,7%[137].

Türkischstämmige Gründer sprechen am schlechtesten die deutsche Sprache (40% befriedigend und schlechter), wobei der Abstand zu den italienischstämmigen Unternehmern nicht allzu groß ausfällt (37,7% befriedigend und schlechter) und auch hier erzielt die zweite Zuwanderungsgeneration bessere Ergebnisse[138].

Im KfW-Gründungsmonitor 2007 zeigt sich, dass Gründer mit Migrationshintergrundhäufig in den niedrigen, aber auch in den höheren Qualifikationssegmenten vertreten sind, was für eine große Vielfalt im Gründungsgeschehen der Personen mit Migrationshintergrund spricht. Beispielsweise haben sie häufiger einen Hochschulabschluss (18%) als einheimische Gründer (14%) erworben[139]. Dagegen weisen sie seltener (22%) eine abgeschlossene Berufsausbildung als deutsche Gründer (28%) auf[140].

In einer Studie zum Gründungsverhalten von Frauen mit Migrationshintergrund in Nordrhein-Westfalen zeigten selbständige

[137] Vgl. Leicht et al. (2005a), S. 310.

[138] Vgl. ebenda, S. 311.

[139] Vgl. Kohn und Spengler (2007), S. 7.

[140] Vgl. ebenda.

Personen generell eine höhere Qualifikationsstruktur als abhängig beschäftigte Personen. Die polnisch- bzw. russischstämmigen Personen hatten z.B. einen dreimal so hohen Anteil an Hochschulabsolventen als bei den abhängig Beschäftigten[141]. Der Vergleich mit anderen Herkunftsgruppen ist hier aber aufgrund der kürzeren Zuwanderungsgeschichte eingeschränkt[142], da noch mehr im Ausland erworbene Abschlüsse existieren (zwischen 40 bis 60% zu 2 bis 5% bei den anderen Herkunftsgruppen)[143], bzw. darunter Qualifikationen bestehen, die innerhalb eines ausländischen Hochschulstudiums erworben, in Deutschland aber im Rahmen einer betrieblichen Ausbildung erlernt werden können. Bezüglich wissensintensiver Gründungen wurde beobachtet, dass der Mehrheit der Schritt entsprechend ihrer Qualifikation in wissensintensive Branchen gelingt, jedoch auch eine beachtliche Anzahl an Gründern in nicht-wissensintensiven Branchen aufgrund von Schwierigkeiten bei der Anerkennung von Abschlüssen gründen[144].

Hieraus lässt sich schließen, dass das Humankapitalniveau des Gründers einer der wichtigsten Einflussfaktoren für den Schritt in die Selbständigkeit ist. Dieser Zusammenhang besteht auch weiterhin für Gründungen durch Personen mit Migrationshintergrund. Dennoch wird erwartet, dass trotz eines Anstiegs von Gründungen in wissensintensiven Branchen und einer stärkeren Gründungsbeteiligung von gut ausgebildeten Personen mit Migrationshintergrund, dass Gründungsgeschehen weiterhin durch weniger gut ausgebildete Personen geprägt ist.

Analyseergebnisse

Der Befund der Vorgängerstudie, dass selbständige Personen mit Migrationshintergrund, gemessen am Anteil von Personen mit Schulabschluss als auch an der Art des Schulabschlusses, ein deutlich höheres Bildungsniveau aufweisen als ihre nicht-selbständigen Landsleute, konnte in der Sekundärdatenanalyse für die letzten fünf Jahre bestätigt werden. Der Unterschied tritt besonders bei den türkischstämmigen Selbständigen zu Tage: Über 80% der Selbständigen türkischer Herkunft haben die Schule abgeschlossen. Bei allen Personen mit Migrationshintergrund liegt dieser Anteil bei nur knapp über der Hälfte. Weiterhin haben Selbständige abhängig von der betrachteten Gruppe bis zu dreimal so häufig (siehe türkischstämmig; Anhang, Tabelle 24) wie ihre Landsleute die Schule mit dem Abitur beendet.

Vergleicht man die Schulabschlüsse von einheimischen und ausländischstämmigen Personen in Deutschland, fällt interessanter Weise auf, dass unter den Selbständigen mit Migrationshintergrund der Anteil an Abiturienten unter allen Schulabsolventen am höchsten ausfällt. Verbunden mit einem gleichen „Ausgangsniveau“ in der Gesamtgruppe deutet dies darauf hin, dass nicht nur beim Schritt, sondern auch beim

[141] Vgl. Leicht et al. (2009), S. 85.

[142] Hochschulabsolventen stellen in der polnischen Herkunftsgruppe 61% (54%) der weiblichen (männlichen) Gründer. Bei den Russischstämmigen sind dies 60% bzw. 66% und bei den einheimischen 34% bzw. 27% (vgl. Leicht et al. 2009, S. 86).

[143] Vgl. Leicht et al. (2009), S. 88.

[144] Vgl. ebenda, S. 89.

Fortbestehen der Selbständigkeit, Bildung für ausländischstämmige Gründer einen wichtigeren Einflussfaktor für den Unternehmenserfolg darstellt, als dies bei Personen ohne Migrationshintergrund der Fall ist. Darüber hinaus verteilt sich die Schulbildung sehr unterschiedlich nach den verschiedenen untersuchten Herkunftsländern: Die Anteile der Abiturienten unter den Selbständigen mit polnischem und russischem Migrationshintergrund erscheint zwar im Vergleich zu den türkisch- und italienischstämmigen Personen hoch, sie befinden sich jedoch im Bezug auf alle Selbständigen mit Migrationshintergrund lediglich im Durchschnitt (Anhang, Tabelle 24).

Im Vergleich zu den Männern ist bemerkenswert, dass Frauen mit polnischem und russischem Migrationshintergrund deutlich häufiger einen höheren Schulabschluss aufweisen als die entsprechende Gruppe der Männer (polnisch: 28,1% zu 18,0%, russisch: 20,8% zu 13,3%). Bei Italienern ist der Anteil der Abiturientinnen ebenfalls leicht höher als bei jener der Abiturienten. Der Anteil der Menschen ohne Schulabschluss ist über die Gruppen hinweg bei den Männern kleiner als bei den Frauen, wobei er unter Personen polnischen Migrationshintergrunds bei Männern und Frauen annähernd gleich ist (mit polnischem Migrationshintergrund männlich 4,2%, weiblich 4,4%)[145].

Hinsichtlich des beruflichen Bildungsabschlusses sind ebenfalls Selbständige besser als ihre nicht-selbständigen Landsleute ausgebildet (Anhang, Tabelle 25). Selbständige mit Migrationshintergrund haben häufiger einen Universitätsabschluss als die Einheimischen. Hierbei ist insbesondere das hohe Bildungsniveau der russischstämmigen Selbständigen bemerkenswert, da bei ihnen der Universitätsabschluss im Gegensatz zu allen anderen enthaltenen Gruppen (am verbreitetesten ist hier die Lehre) der häufigste berufliche Bildungsabschluss ist (russisch: 33,3%; Anhang, Tabelle 25). Türkischstämmige Selbständige zeigen auch in dieser Hinsicht das niedrigste Qualifikationsniveau.

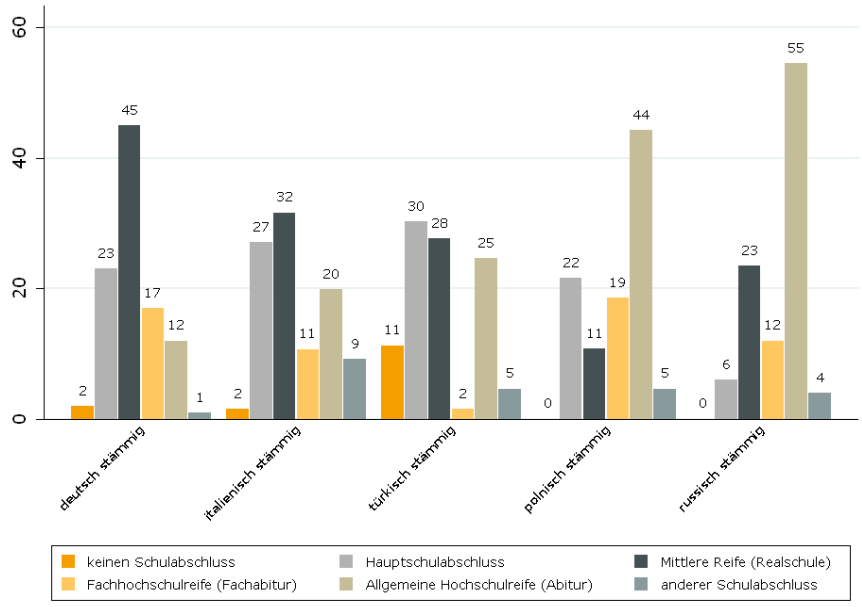
Bei den berufsqualifizierenden Abschlüssen zeigt sich bei den Frauen allgemein ein geringeres Qualifikationsniveau. Mehr als die Hälfte der Frauen mit türkischer Herkunft haben keinen derartigen Abschluss, wobei dieser Anteil bei den Männern mit 45% für türkische Selbständige geringer ausfällt. Selbiger Unterschied findet sich auch bei den Selbständigen, die sich in Ausbildung zu einem berufsqualifizierenden Abschluss befinden. Dagegen ist der Anteil russischer Frauen mit Universitätsabschluss mit 11,8% am höchsten über alle Gruppen hinweg.

In der Primärerhebung weicht die Schulbildung der befragten Personen zuweilen stark von der Verteilung aus der Sekundärdatenanalyse ab: Tendenziell weisen die befragten Personen mit Migrationshintergrund in der Stichprobe zu einem weitaus größeren Anteil einen höheren Bildungsabschluss auf. So zeigen sich sehr hohe Anteile von Personen mit Hochschulreife unter den befragten Personen russischer und polnischer Herkunft (russisch: 55%; polnisch: 44%, Abbildung 29); gleichzeitig gaben nur 12% der Personen in der deutschen Kontrollgruppe an, die

[145] Vgl. Statistisches Bundesamt, Mikrozensus; eigene Berechnungen evers & jung GmbH.

Hochschulreife zu besitzen (Mikrozensus: 35,2%). Analog zu den Sekundärdaten, weisen Gründer polnischer bzw. russischer Herkunft im Vergleich zu den Gründern der ehemaligen Gastarbeitergruppen als auch zu den einheimischen Gründern höhere Bildungsabschlüsse auf.

Abbildung 29: Schulabschluss von Gründern nach Migrationshintergrund (Anteile in Prozent)



Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Hierbei spielt auch noch eine Rolle, wo der entsprechende Abschluss erworben wurde, weil davon ausgegangen werden kann, dass Schulabschlüsse unterschiedlicher Länder nicht eins zu eins vergleichbar sind. Die Anteile derjenigen, die zuletzt in Deutschland zur Schule gegangen sind, sind bei den Gründern türkischer oder italienischer Herkunft mehr als doppelt so hoch wie bei den Gründern polnischer bzw. russischer Herkunft (Tabelle 11).

Dies wird insbesondere durch die Anteile der zweiten Zuwanderungsgeneration in den betrachteten Herkunftsgruppen bestimmt. Ein sehr ähnliches Bild ergibt sich für den beruflichen Bildungsabschluss: Unternehmer polnischer und russischer Herkunft machen seltener ihren beruflichen Bildungsabschluss als Gründer der beiden anderen Herkunftsgruppen in Deutschland (Tabelle 11). Bezüglich der Dauer der Schulausbildung sind keine Besonderheiten festzustellen.

Analog zur Schulausbildung zeigt sich auch hier eine Verzerrung, insbesondere für Gründer polnischer und russischer Herkunft, zugunsten höherwertiger Bildungsabschlüsse im Vergleich zur Sekundärdatenauswertung (Abbildung 30, Anhang, Tabelle 25). Vergleichbar in Sekundär- als auch Primärdatenanalysen sind die im Allgemeinen hohen Anteile derjenigen Selbständigen, die eine Lehre durchlaufen haben. Insbesondere ist die geringere Bedeutung der Lehre

bei russischstämmigen Unternehmern im Mikrozensus als auch in den Primärdaten (stärker ausgeprägt) feststellbar.

Tabelle 11: Sprachkenntnis, Bildung und gründungsrelevante Erfahrung von Gründern nach Migrationshintergrund 2011

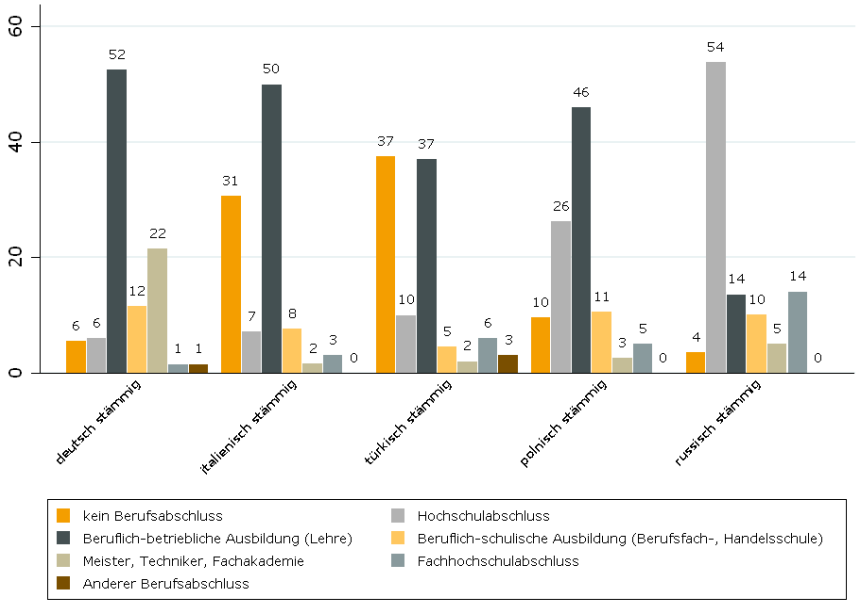
Indikator	Migrationshintergrund				
	ohne MH	türkisch	italienisch	polnisch	russisch
Sprachkenntnis					
Sehr gute oder gute Sprachkenntnisse (Anteil)	100,0%	79,5%	87,0%	69,0%	71,5%
Durchschnittsnote	1,1	1,9	2,0	2,5	2,3
Bildung					
Zuletzt in Deutschland zur Schule gegangen (Anteil)	99,0%	67,5%	56,6%	31,5%	27,0%
Durchschnittliche Dauer der Schulausbildung (in Jahren)	10,8	11,1	10,7	11,6	11,3
Beruflichen Abschluss in Deutschland erworben (Anteil)	98,9%	56,6%	56,6%	34,8%	33,7%
Gründungsrelevante Erfahrungen					
Selbständigkeit der Eltern (Anteil)	53,5%	35,9%	43,4%	34,0%	12,0%
Vorerfahrung in gleicher oder ähnlicher Branche (Anteile)	77,6%	57,6%	83,8%	75,4%	54,8%
Durchschnittliche Dauer der Branchenerfahrung (in Jahren)	9,6	5,1	9,7	5,1	4,4

Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Ein weiterer wichtiger Aspekt bei der Analyse des Qualifikationsniveaus ist die Frage, inwieweit Gründer mit Migrationshintergrund die deutsche Sprache beherrschen. Es zeigt sich, dass Gründer aus den ehemaligen Anwerbeländern deutlich besser Deutsch sprechen als Personen russischer und vor allem polnischer Herkunft. Am schlechtesten sprechen Gründer polnischen Migrationshintergrunds die deutsche Sprache. Weibliche Gründer sprechen zumeist besser Deutsch als ihre männlichen Landsleute.

Eine Ausnahme hierzu sind russischstämmige Frauen (Anhang, Tabelle 26).

Abbildung 30: Beruflicher Bildungsabschluss von Gründern nach Migrationshintergrund (Anteile in Prozent)



Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Am besten schneiden hierbei die italienischstämmigen Gründer ab (13%). Ein Fünftel der Gründer türkischer Herkunft (20,5%) und gut ein Viertel der Gründer russischer Herkunft (28,5%) sprechen befriedigend und schlechter deutsch. Weiterhin sprechen Gründerinnen jeder der hier betrachteten Herkunftsgruppen, mit Ausnahme der russischen Gruppe, schlechter Deutsch als ihre männlichen Pendants. Letztendlich ist zu erwarten, dass Sprachkenntnis und unternehmerischer Erfolg positiv korreliert sind und sich bedingen, es sollte allerdings Beachtung finden, dass sich die Herkunftsgruppen auch auf unterschiedliche Wirtschaftszweige fokussieren, die wiederum verschieden hohe Anforderungen an die Beherrschung der deutschen Sprache stellen (Kapitel 3.2 zu Branchenverteilung).

Hinsichtlich der Branchenvorerfahrungen weisen Selbständige mit Migrationshintergrund, vornehmlich Gründer italienischer (83,8%) und polnischer (75,4%) Herkunft, Vorerfahrung in der gleichen oder ähnlichen Branche auf und liegen in etwa gleichauf mit den einheimischen Gründern (77,6%). Knapp jeder zweite Gründer russischer Herkunft jedoch startet in einem Geschäftsbereich ein Unternehmen, indem er noch keine Vorerfahrung realisieren konnte (Tabelle 11). Zudem starten Gründer fremdländischer Herkunft, mit Ausnahme der italienischstämmigen Gründer, mit durchschnittlich deutlich weniger Erfahrungen in derselben bzw. einer ähnlichen Branche. Gemessen an der Branchenerfahrung wagen sich Gründer russischer Herkunft mit durchschnittlich 4,4 Jahren am schnellsten in die Selbständigkeit (Tabelle 11).

Einheimische Selbständige sammeln im Schnitt 9,6 Jahre Vorerfahrung, wobei sie darin noch von den italienischstämmigen Gründern mit 9,7 Jahren leicht übertroffen werden. Bei der Vorerfahrung ist auch noch relevant, ob Gründer eventuell über Erfahrungen der Eltern mit der Selbständigkeit zurückgreifen können. Demnach ist dies vor allem bei einheimischen Gründern der Fall: 53,5% der einheimischen Selbständigen geben an, dass ihre Eltern ebenfalls Unternehmer waren. Insbesondere Selbständige russischer Herkunft (12%, Tabelle 11), aber auch alle anderen hier betrachteten Gründer mit Migrationshintergrund, können davon wesentlich seltener profitieren.

Befunde Fokusgruppen

Grundsätzlich wurde von den Teilnehmern aller Fokusgruppendiskussionen eine gute Ausbildung als sehr wichtig empfunden. Allerdings werden Unterschiede bei der Begriffsdefinition gemacht: Einige betonten, dass formale Schul- bzw. Berufsausbildung wichtig sei, andere verstehen darunter eher das fortlaufende Lernen als Unternehmer, der seinen Bereich entweder gut kennen oder sehr lernfähig sein sollte.

Es wird aber auch darauf hingewiesen, dass eine gute Ausbildung/Qualifikation gegenüber den Signalen, die die Sprache setzt, eine untergeordnete Rolle spielt. Zitat eines Teilnehmers aus der Fokusgruppe Hamburg: *„Persönlich habe ich gemerkt, obwohl wir unsere Seiten sehr gut gemacht haben, unsere Präsentation, wird es schwierig sobald der Kunde einen gewissen Akzent hört. Deutschland ist zu wenig international. Hier habe ich das Gefühl, Deutschland ist Provinz.“* Aufgrund der Erkenntnisse aus den anderen Fokusgruppen ist zu vermuten, dass diese Erkenntnis vor allem im Dienstleistungsbereich und in wissensbasierten Berufen mit vornehmlich deutschen Kunden zutreffend ist. Selbständige mit Kunden ihrer eigenen Herkunftsgruppe oder in Branchen mit hohem Anteil von Selbständigen mit Migrationshintergrund bestätigten, dass Sprache eher eine untergeordnete Rolle spiele.

Zudem wird Bilingualität oft auch als Ressource empfunden und entsprechend genutzt. In den Fokusgruppendiskussionen taten sich hier z.B. ein Übersetzungsdienst und eine zweisprachige Unternehmensberatung besonders hervor. Trotzdem stellen Sprachprobleme für Migranten der ersten Generation jedoch oft ein ernstzunehmendes Problem dar. Gründer der zweiten Migrantengeneration mit deutschem Schulabschluss nehmen dies nicht als Hürde wahr: *„Wir sind ja hier aufgewachsen, bei uns ist das nicht so“*.

Auch gut ausgebildete Migranten gründen teilweise fachfremd in einem Bereich, der geringe Qualifikationen erfordert. So wurde z.B. zu Lasten eines zügigen Abschlusses des Studiums aus einer sich bietenden Gelegenheit der Marktstand des Onkels übernommen.

Zusammenfassung Befunde/Evaluierung Arbeitshypothese

Die Ergebnisse bestätigen den Befund der Vorgängerstudie, dass das persönliche Qualifikationsniveau, gemessen an Vorerfahrung, Sprachkenntnisse, Schul- und Berufsabschluss, bei Personen mit Migrationshintergrund genauso wie bei allen Bevölkerungsgruppen ein zentraler Einflussfaktor für die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit ist. Das Bildungsniveau der befragten Gründer mit Migrationshintergrund lag hierbei, mit Ausnahme der russischstämmigen Personen, niedriger als bei der deutschen Kontrollgruppe, jedoch deutlich über dem durchschnittlichen Bildungsniveau der jeweiligen Erwerbsbevölkerung. Unterschiede konnten bezüglich der Generationszugehörigkeit, dem Geschlecht und dem Herkunftsland festgestellt werden. So haben weibliche Gründer, insbesondere der zweiten Migrantengeneration, tendenziell ein höheres Qualifikationsniveau und nähern sich dem Niveau der einheimischen Gründer an. Das höchste formale Bildungsniveau konnte bei den Befragten aus Russland festgestellt werden. Am anderen Ende der Skala liegt dagegen die türkische Herkunftsgruppe, mit der niedrigsten Ausprägung der relevanten Qualifikationsressourcen.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Die Bedeutung von Bildungs- und Qualifikationsressourcen für Gründungsneigung und -erfolg ist unbestritten. Im Fall von Personen mit Migrationshintergrund tritt dieser Zusammenhang noch deutlicher hervor als bei einheimischen Personen. Das insgesamt gestiegene Qualifikationsniveau unter Gründern mit Migrationshintergrund ist vor allem auf die größere Bedeutung von gut ausgebildeten Personen osteuropäischer Herkunft zurückzuführen. Gerade unter Vertretern der Anwerbeländer und Personen aus Entwicklungsländern, ist eine weitere Förderung des Aufbaus von gründungsbezogenen Qualifikationsressourcen allerdings auch in Zukunft unabdingbar.

Verweise auf weitere Kapitel

Branchenschwerpunkt der polnischen Gruppe und Altersstruktur der Unternehmer pro Herkunftsgruppe siehe Kapitel 3.2.

Ansätze für Handlungsempfehlungen

- Besserer Zugang zu gründungsrelevanten Qualifizierungsangeboten (z.B. betriebswirtschaftliche Grundlagen, Branchenkenntnisse).
- Schulungsangebote, die auf den im Ausland erworbenen Qualifikationen/Erfahrungen aufsetzen.
- Spezifische Sprachtrainings für Gründer in wissensbasierten Dienstleistungsbranchen.

5.2. Gründungsfinanzierung

Neben den Bildungsressourcen sind die finanzielle Ausstattung und Reserven eines Gründers essentielle Voraussetzungen einer erfolgreichen Gründung. Die Analyse dieses Aspekts ist von besonderer Relevanz, da in vorherigen Untersuchungen davon ausgegangen wird, dass Personen mit Migrationshintergrund größere Schwierigkeiten als einheimische Gründer haben, das für die Gründung benötigte Kapital zu beschaffen (siehe auch Kapitel 6.4). Um den Einfluss der „finanziellen Ressourcenausstattung" des Gründers auf den Erfolg und Bestand des Unternehmens zu beleuchten, wird im Folgenden das Finanzierungsverhalten der Gründer unterschiedlicher Herkunft analysiert. Hierbei stehen der Fremdkapitalbedarf und die Nutzung entsprechender Quellen zur Fremdfinanzierung, u.a. Banken und Sparkassen, im Vordergrund.

Die Vorgängerstudie hat festgestellt, dass ausländischstämmige Unternehmer insgesamt häufiger Fremdkapital benötigen als einheimische: 56,8% der türkischstämmigen und 53,1% der italienischstämmigen Unternehmer nehmen im Vergleich zu deutschstämmigen Gründern nur 47,8% Fremdkapital bei der Gründung in Anspruch. Zudem beziehen Gründer mit Migrationshintergrund häufiger Kapital von Verwandten und Familie als einheimische Gründer mit ein. Einheimische Gründer nehmen mit einem Anteil von 14% deutlich häufiger finanzielle Unterstützungen von staatlichen Stellen in Anspruch als Unternehmer mit Migrationshintergrund (5%), was auf fehlende Informationen über Förderangebote, fehlende Institutionenkenntnisse sowie eine vermeintliche Abneigung gegenüber Formalitäten zurückgeführt wird. Bei den türkischstämmigen Unternehmern wurde ein im Vergleich zu den anderen Herkunftsgruppen seltenere Nutzung von Bankfinanzierungen konstatiert (31% vs. 39% aller Fremdkapital nutzenden Gründer).

In der Literatur bestätigt sich, dass traditionell für das notwendige Gründungskapital oftmals auf das soziale Umfeld zurückgegriffen wird, d.h. Familie und Bekanntenkreis, gerade wegen der Restriktionen auf dem Finanzmarkt, aber auch aufgrund einer stärkeren sozialen Vernetzung, als das bei einheimischen Gründern häufig der Fall ist. Häufig ersetzt diese „Familienfinanzierung" also ein Bankdarlehen[146]. Da auf diese Weise eher niedrige Beträge zur Verfügung stehen, reicht das Kapital oftmals lediglich für Gründungen in weniger kapitalintensiven Branchen[147]. Bei Gründerinnen wird auch ihr finanzieller Bedarf häufig als zu gering und ihre unternehmerischen Aktivitäten als zu klein wahrgenommen, um einen Bankkredit zu erhalten[148].

In der Literatur offenbart der KfW-Gründungsmonitor 2007, dass einheimische Gründer im Vergleich zu Personen mit Migrationshintergrund deutlich häufiger einen sehr geringen Finanzierungsbedarf bis 1.000 EUR

[146] Vgl. Tolciu und Schaland (2008), S. 540.

[147] Vgl. ebenda.

[148] Vgl. Bührmann et al. (2008), S. 7.

und einen hohen Bedarf über 50.000 EUR haben[149]. Dagegen sind Gründer mit Migrationshintergrund in den kleinen und mittleren Finanzierungsklassen zwischen 5.000 EUR und 50.000 EUR überrepräsentiert[150]. In einer aktuellen Befragung des ifm Mannheim für Nordrhein-Westfalen war evident, dass Gründerinnen bei der Gründungsfinanzierung häufiger auf familiäre Strukturen als ihre männlichen Pendants zurückgreifen; diese Verteilung aber offenbar unabhängig vom Migrationshintergrund ist[151]. Zudem finanziert etwa jede dritte Frau ihre Gründung mithilfe von Banken/Sparkassen; bei Unternehmerinnen italienischer Herkunft sogar jede Zweite[152]. Gründerinnen jeglicher Herkunft setzen bei ihrer Gründung weniger Kapital als ihre männlichen Pendants ein[153]. Aufgrund ihrer stärkeren Dienstleistungsorientierung, gründen russischstämmige Personen besonders klein (43% der Männer bzw. 49% der Frauen gründen mit weniger als 5.000 EUR). Hingegen dominieren bei Gründern türkischer und polnischer Herkunft Gründungen im Bereich 5.000 EUR bis 20.000 EUR.

Auf Grundlage der dargestellten Befunde lässt sich erwarten, dass die Nutzung von Fremdkapital und Förderangeboten bei den untersuchten Herkunftsgruppen immer noch unterdurchschnittlich ist. Es kann erwartet werden, dass die Personen mit Migrationshintergrund zu einem geringeren Maß auf Finanzierungsoptionen von Kreditinstituten, aber verstärkt auf die „informelle“ finanzielle Unterstützung von Freunden und Familie zurückgreifen.

Analyseergebnisse

Bis auf die Befragten polnischer Herkunft, wurde in allen Herkunftsgruppen von der Mehrheit der Befragten Fremdkapital in den Gründungsprozess einbezogen (Abbildung 31). Im Vergleich zu einheimischen Gründern ist die Fremdkapitalfinanzierung bei Unternehmern italienischer und türkischer Herkunft sogar stärker ausgeprägt. Unternehmer mit Herkunft aus Russland und insbesondere Polen kommen hingegen häufiger ohne Fremdkapital aus. Dieses Ergebnis ist plausibel, da Personen mit osteuropäischem Hintergrund zu einem größeren Teil als Personen aus den Anwerbeländern im Nebenerwerb aktiv werden (polnisch: 20%, russisch: 27%; Kapitel 3.2).

In diesem Zusammenhang ist auch das geringere Startfinanzierungsvolumen bei Gründungen von polnisch- oder russischstämmigen Personen zu sehen. Einheimische Unternehmer mit Fremdfinanzierung starten deutlich häufiger mit höherem Startkapital[154] als Personen mit Migrationshintergrund (Abbildung 32). Im Allgemeinen

[149] Vgl. Kohn und Spengler (2007), S. 10.

[150] Vgl. ebenda.

[151] Vgl. Leicht et al. (2009), S. 149.

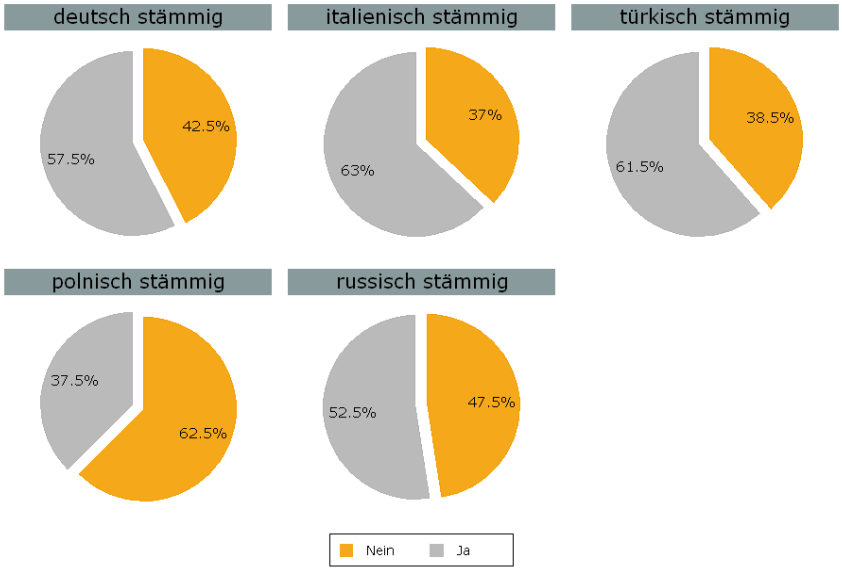
[152] Vgl. ebenda.

[153] Vgl. ebenda, S. 148.

[154] Bei der Analyse der Startkapitalklassen ist zu beachten, dass 32,4% der Befragten keine Angaben zur Höhe ihrer Startfinanzierung gemacht haben.

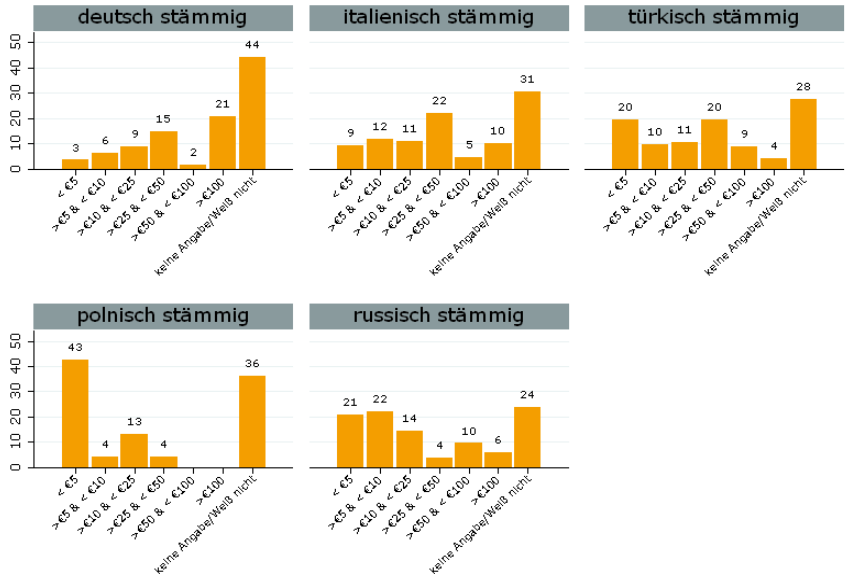
fällt die Startfinanzierung bei Polnisch- und Russischstämmigen deutlich geringer aus als bei Unternehmern aus den ehemaligen Anwerbestaaten.

Abbildung 31: Fremdkapitaleinsatz für die Gründung nach Migrationshintergrund (Anteile in Prozent)



Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Abbildung 32: Verteilung des Startfinanzierungsvolumens von Gründern mit Fremdkapitalfinanzierung nach Migrationshintergrund (Größenklassen in Tausend EUR)

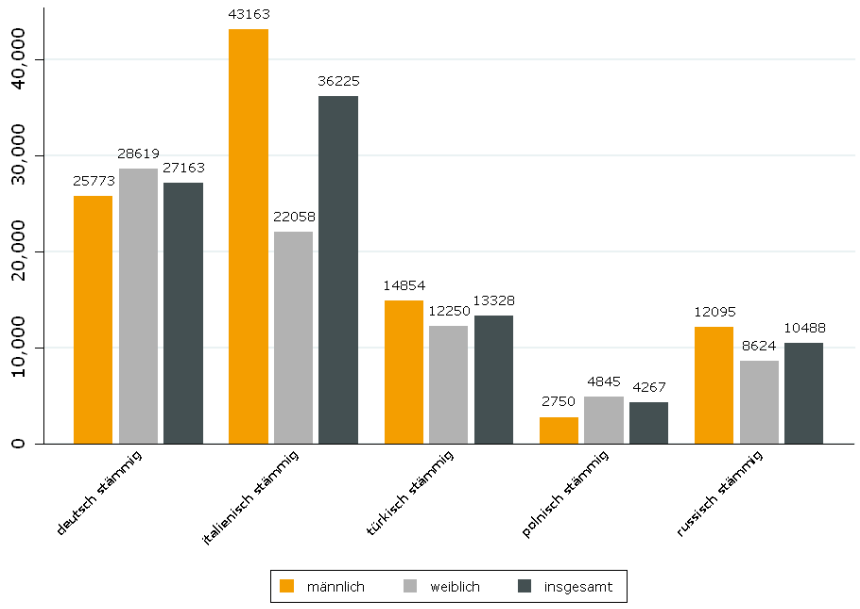


Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Der Anteil derjenigen Gründer, die für den Start eine Finanzierung von unter 25.000 EUR in Anspruch nehmen, beträgt in der polnischen 60%, in der russischen 57% und in der türkischen Herkunftsgruppe 41%. Auffallend ist weiterhin, dass Gründungen polnischer Herkunft am häufigsten Kleingründungen darstellen: 43% starten mit einer Finanzierung von unter 5.000 EUR (Abbildung 32).

Mit Ausnahme der Gründer italienischer Abstammung ist die Höhe des Eigenkapitals beim Start der Selbständigkeit bei Unternehmern mit Migrationshintergrund mehr als zweimal so niedrig wie diejenige der einheimischen Selbständigen (Abbildung 33). Im Allgemeinen sinkt mit abnehmendem Volumen der Startfinanzierung auch die Höhe des Eigenkapitals: Die Reihenfolge der Startfinanzierungshöhe von Personen polnischer, russischer und türkischer Herkunft, findet sich bei der Höhe des Eigenkapitals wieder (Abbildung 32 und Abbildung 33). Während einheimische und polnischstämmige Frauen durchschnittlich mehr Eigenkapital zur Startfinanzierung als ihre männlichen Pendants einsetzen, ist dies bei allen anderen Herkunftsgruppen andersherum (Abbildung 33).

Abbildung 33: Durchschnittliche Höhe des Eigenkapitals an der Startfinanzierung nach Migrationshintergrund (in EUR)



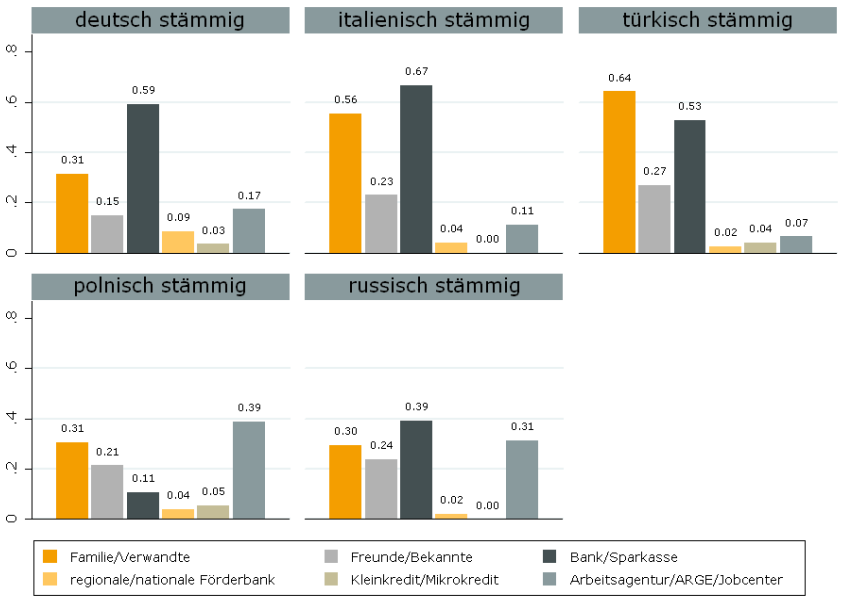
Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Abbildung 34 veranschaulicht die Heterogenität im Finanzierungsverhalten der unterschiedlichen Herkunftsgruppen, mit einer erneuten Zweiteilung in Personen aus den ehemaligen Anwerbeländern und osteuropäischer Herkunft. Es wird die Hypothese bestätigt, dass die Finanzierung durch Verwandte und Familie eine größere Rolle für Gründer mit Migrationshintergrund spielt, insbesondere aus den ehemaligen Anwerbeländern. 56% der italienischstämmigen und sogar 64% der türkischstämmigen Personen mit Fremdkapitalnutzung griffen auf diese eher informelle Finanzierungsquelle zurück. Die polnisch- bzw.

russischstämmigen Befragten liegen mit 31% bzw. 30% auf dem Niveau der deutschen Kontrollgruppe (31%) (Abbildung 34). Hinsichtlich der Finanzierung durch Freunde und Bekannte ist eine ähnliche Verteilung festzustellen, allerdings ist diese Finanzierungsquelle bei den Personen aus den Anwerbeländern deutlich weniger verbreitet als die Fremdfinanzierung durch Familie und Verwandte.

Hinsichtlich der Nutzung finanzieller Gründungsunterstützung im SGB-II-Bereich von staatlichen Stellen, wie Arbeitsagentur, ARGE oder Jobcentern, ergibt sich ein geteiltes Bild: Polnischstämmige als auch russischstämmige Personen nehmen offenbar weitaus häufiger finanzielle Unterstützung seitens des Staates in Anspruch als dies einheimische, italienischstämmige oder türkischstämmige Personen tun. Ein wichtiger Grund hierfür sind sicherlich die höheren Anteile von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit (polnischstämmig: 19,5%, russischstämmig: 25,1%). Die äußerst niedrige Inanspruchnahme dieser Förderinstrumente von Seiten der türkischstämmigen Personen lässt aber auch auf weitere Einflussfaktoren, wie etwa Hindernisse im Umgang mit Behörden und offiziellen Stellen, schließen (Kapitel 6.1).

Abbildung 34: Inanspruchnahme verschiedener Finanzierungsquellen nach Migrationshintergrund (Anteile)



Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH, Anmerkungen: Anteile beziehen sich auf die Grundgesamtheit der Personen, die Fremdkapital in Anspruch genommen haben.

Finanzierungsangebote regionaler oder nationaler Förderbanken werden von einheimischen Gründern deutlich häufiger als vonSelbständigen mit Migrationshintergrund genutzt, sind aber auch unter den Befragten der deutschen Kontrollgruppe nicht sehr weit verbreitet (9%; Abbildung 34). Hierbei handelt es sich vor allem um Gründungen im Gastgewerbe und im Bereich sonstiger Dienstleistungen. Nennenswert ist, dass deutlich mehr Personen der deutschen Kontrollgruppe finanzielle Förderung aus

öffentlichen Programmen in Anspruch genommen haben (10%; Anhang, Tabelle 27). Dies ist sicherlich auch auf die Schwierigkeiten zurückzuführen, die die befragten Personen mit Migrationshintergrund im Umgang mit offiziellen Stellen und rechtlichen Anforderungen angegeben haben (Anhang, Tabelle 28).

Das in Deutschland durch die Auflage des Mikrokreditfonds 2009[155] auf breiterer Ebene eingeführte Angebot der Mikrokredite wird bisher vermutlich aufgrund des noch jungen Alters dieses Angebots eher wenig, aber wenn, dann häufiger von Unternehmern mit Migrationshintergrund als Finanzierungsinstrument herangezogen. Unter polnischstämmigen Personen, die Fremdfinanzierung genutzt haben, erfährt der Mikrokredit mit 5% noch die größte Verbreitung (türkischstämmig: 4%, deutschstämmige Kontrollgruppe: 3%; Abbildung 34).

Bankkredite spielen in Deutschland bei der Fremdfinanzierung von Gründungen traditionell eine bedeutende Rolle. Mit Ausnahme der Gruppe polnischer Herkunft unterstreichen die Befragungsergebnisse dies für alle Herkunftsgruppen (Abbildung 34). Während die Mehrheit der deutschen Kontrollgruppe sowie italienischer und türkischer Abstammung Fremdkapital von einer Bank und/oder Sparkasse bezogen hat, hat nur gut jeder zehnte Befragte polnischer Herkunft eine Bankfinanzierung genutzt. Bei Personen russischer Herkunft waren es immer noch 39% der Befragten. Wie auch in der Vorgängerstudie stellt sich die Frage, welche Ursachen für die unterschiedliche Inanspruchnahme von Bankfinanzierungen plausibel erscheinen. Wenn die Grundgesamtheit[156] auf die Gründer beschränkt wird, die Fremdkapital bei ihrer Gründung in Anspruch genommen haben (Tabelle 12), wird deutlich, dass Personen osteuropäischer Herkunft zur Deckung ihres Fremdfinanzierungsbedarfs oftmals gar nicht erst den Weg zu einem Kreditinstitut unternehmen (polnisch: 29,3%, russisch: 46,7%; Tabelle 12). Unternehmer mit Herkunft aus den ehemaligen Anwerbestaaten sind dagegen besser mit Banken/Sparkassen vertraut. Neben der eventuell einfacheren Verfügbarkeit von Fremdkapital aus anderen Quellen spielt auch eine Rolle, wie wahrscheinlich eine Ablehnung beim Kreditinstitut vom Gründer angenommen wird. Insbesondere der vergleichsweise hohe Anteil von gescheiterten Versuchen bei polnischstämmigen Gründern von 50% (Tabelle 12) legt diese Vermutung nahe.

Zudem wird in der Literatur und Expertengesprächen auf Fälle von Diskriminierung und generell schwierige Kommunikationssituationen zwischen Personen mit Migrationshintergrund und Banken hingewiesen. Bemerkenswert ist, dass mit den russischstämmigen Personen diejenige

[155] Als eine von Migranten überproportional genutzte Finanzierungsquelle hat sich der in Deutschland erst seit Anfang 2010 operierende Mikrokreditfonds Deutschland herausgestellt. Mit einem Gesamtvolumen von 100 Mio. EUR aus Mitteln des Bundes sowie des Europäischen Sozialfonds wurden bis dato etwa 50 Mikrofinanzinstitutionen unterstützt und mehr als 3.350 Mikrokredite vergeben. Mit einem monatlichen Wachstum von 300 Mikrokrediten wurden die Erwartungen deutlich übertroffen, mit einem Anteil von mehr 40% profitieren Unternehmen mit Migrationshintergrund in besonderem Maße von diesem Finanzierungsinstrument (vgl. GLS Gemeinschaftsbank eG 2011a, 2011b).

[156] Nicht betrachtet werden hierbei allerdings Gründer, die nur versucht haben einen Kredit von einer Bank und/oder Sparkasse zu erhalten und nach Scheitern des Versuches keine andere Finanzierungsquelle in Anspruch genommen haben.

Herkunftsgruppe am häufigsten angab, Schwierigkeiten im Bankkontakt gehabt zu haben (52,4%), die bei der Sicherung einer Bankfinanzierung am erfolgreichsten war (85,7%, Tabelle 12).

Tabelle 12: Versuch einen Kredit von einer Bank und/oder Sparkasse[157] zu erhalten nach Migrationshintergrund (Anteile bezüglich unterschiedlicher Grundgesamtheiten)

Indikator	Migrationshintergrund				
	ohne MH	türkisch	italienisch	polnisch	russisch
Fremdfinanzierung bei Gründung	57,5%	61,5%	63,0%	37,5%	52,5%
Fremdfinanzierung bei Gründung					
Bankversuch Anteil: Ja	75,7%	66,7%	82,5%	29,3%	46,7%
Kredit nicht erhalten (bezogen auf Versuche)	16,1%	19,5%	19,2%	50,0%	14,3%
Kredit erhalten, davon:	83,9%	80,5%	80,8%	50,0%	85,7%
• eher einfach	45,2%	42,4%	60,7%	36,4%	28,6%
• neutral	17,8%	15,2%	11,9%	18,2%	19,1%
• eher schwierig	36,9%	42,4%	27,4%	45,5%	52,4%
Keine Fremdfinanzierung bei Gründung					
Bankversuch Anteil: Ja	17,7%	37,7%	21,6%	21,6%	30,5%
Insgesamt					
Bankversuch Anteil: Ja	51,0%	55,5%	60,0%	24,5%	39,0%
Kredit nicht erhalten (bezogen auf Versuche)	28,4%	40,5%	30,0%	77,6%	46,2%
Fehlgeschlagene Bankfinanzierungsversuche (Anteil)	14,5%	22,5%	18,0%	19,0%	18,0%

Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Auch die Personen polnischer Herkunft gaben mehrheitlich an, den Weg zum Bankkredit als eher beschwerlich empfunden zu haben. Von weiterem Interesse ist die Betrachtung derjenigen Personen, die im Endeffekt keine Fremdfinanzierung ihrer Gründung in Anspruch genommen haben (Tabelle 12), jedoch versucht haben, Fremdkapital von einer Bank und/oder

[157] Es werden hier sowohl Bank und/oder Sparkasse genannt, da die Frage auch im Fragebogen mit der Formulierung gestellt wurde.

Sparkasse zu akquirieren. Insbesondere die türkische Herkunftsgruppe ist in dieser Hinsicht hervorzuheben: 37,7% der Gründer, die ohne Fremdkapital gegründet haben, hatten im Vorhinein versucht, einen Kredit von einer Bank zu erhalten, gefolgt von russischstämmigen Gründern (30,5%; Tabelle 12).

Betrachtet man nun die Gesamtheit allderjenigen Gründer, die versucht haben, einen Kredit bei einer Bank zu bekommen, haben offenbar polnischstämmige Unternehmer die geringsten Aussichten auf Erfolg: 77,6% der Selbständigen polnischer Herkunft, die versuchen einen Kredit bei einer Bank zu bekommen, scheitern. Schließlich ist auch ein Blick auf den Gesamtanteil nicht-erfolgreicher Bankfinanzierungsversuche aufschlussreich. Unter den türkischstämmigen Befragten hat jeder fünfte Befragte erfolglos versucht, bei einer Bank einen Kredit zu erhalten (22,5%).

Befunde Fokusgruppen

Kapitalbedarf war zum Gründungszeitpunkt bei fast allen Fokusgruppenteilnehmern vorhanden; der konkrete Bedarf rangierte von einigen hundert bis ca. 50.000 EUR. Je kleiner die Beträge waren, desto eher wurde versucht, aus Eigenmitteln eine Deckung zu bewerkstelligen. In zwei Fällen hat sich nachträglich herausgestellt, dass Nachfinanzierungsbedarf vorhanden ist. In der Konsequenz wurde versucht, die entstandene Lücke über eine Bankfinanzierung aufzufangen, beide Darlehensanträge wurden jedoch mangels fehlender Sicherheiten nicht bewilligt. Zitat eines Fokusgruppenteilnehmers aus der Fokusgruppe Hamburg: *„Am Anfang dachte ich, ich kann das ohne Geld schaffen. Ich habe später gemerkt, dass ich Geld brauche. Dann bin ich zur Bank gegangen und die haben gesagt, das Geld kriegst du nicht, weil keine Sicherheiten da waren.“*

Die Familie spielt als Finanzierungsquelle eine wichtige Rolle, allerdings werden in den meisten Fällen auch Banken als Option in Betracht gezogen. Ein Fokusgruppenteilnehmer der Fokusgruppe Bochum schildert die Situation wie folgt: *„Bei Migranten ist natürlich die erste Anlaufstelle in den meisten Fällen erst mal die eigene Familie. Wenn das Investitionssummen sind, die das übersteigen, dann setzt man sich natürlich mit Banken auseinander.“* Ein weiterer Teilnehmer aus Bochum bringt seine Beobachtungen so auf den Punkt: *„Ist nicht mehr wie früher (...) früher haben sie sich 50.000 DM unter Verwandten geliehen, heute ist es nicht mehr da, schon 5.000 EUR sind viel.“*

Zudem lässt sich sagen, dass gerade bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit Gründungszuschuss und Einstiegsgeld als flankierende Finanzierungsquellen eine große Rolle spielen.

Bankkredite wurden in mehreren Fällen für Summen ab 20.000 EUR in Anspruch genommen. Nur in einem Fall wurde der Ablauf als reibungslos erlebt (die Diskussionsteilnehmerin war selbst Unternehmensberaterin), alle anderen betonten den hohen bürokratischen Aufwand und z.T. die sehr lange Zeit bis zur Kreditentscheidung.

Häufige Finanzierungsquellen bei den Fokusgruppenteilnehmern waren Mikrofinanzinstitutionen, wie z.B. Monex (Fokusgruppe Stuttgart), die Behörde für Wirtschaft, Verkehr und Innovation Hamburg (Fokusgruppe Hamburg), sowie die Sächsische AufbauBank (Fokusgruppe Dresden). Da Fokusgruppenteilnehmer über einzelne Beratungseinrichtungen akquiriert wurden, sind diese Ergebnisse nicht repräsentativ, sondern stellen lokale/regionale Häufungen dar.

Der Kontakt wurde zumeist durch Beratungsinstitutionen oder die ARGE/Arbeitsagentur/Jobcenter hergestellt. Förderkredite und Förderbanken, wie z.B. die KfW, waren nur in Einzelfällen bekannt, zwei Finanzierungen konnten über diesen Weg realisiert werden. Förderkredite über die SAB waren in Dresden flächendeckend bekannt und wurden auch in Anspruch genommen.

Kreditanträge wurden in einigen Fällen abgelehnt bzw. die Verhandlungen mit der Bank abgebrochen, weil aufgrund fehlenden Eigenkapitals bzw. fehlender Sicherheiten keine Chance für ein positives Votum gesehen wurde. Zuweilen stellt hier eine Bürgschaft über die Familie oder Angestellte eine Lösung dar. In einem Fall konnte nach Ablehnung des Kreditantrags durch die Hausbank der Finanzierungbedarf durch die Aufnahme eines Privatkredits seitens der Ehefrau gedeckt werden. Diejenigen, die einen Kredit nicht bekommen haben, können den Ablehnungsgrund oftmals nicht nachvollziehen. Ein Fokusgruppenteilnehmer war beispielsweise überrascht, dass sein Geschäft nicht als Sicherheit anerkannt wurde.

Im Bezug auf die Zufriedenheit mit der Kreditberatung ergab sich ein sehr gemischtes Bild. Ein Teilnehmer der Fokusgruppe Dresden schildert seine Erfahrungen wie folgt: *„Andere Banken haben abgelehnt. Der Business-Plan war nicht ausreichend etc. Beratung hatten wir überhaupt keine von einer Bank – weder SAB noch eine andere.“* Ein anderer Diskussionspartner der Fokusgruppe Dresden stellt klar: *„...bei der Sparkasse habe ich nicht einmal einen Termin bekommen. Ich brauchte 30.000 EUR und wurde mit diesem Betrag da nicht ernst genommen.“* Allerdings gab es vereinzelt auch Beispiele für gelungene Beratung.

In der Fokusgruppendiskussion mit den Gründungsberatern wurde seitens der Teilnehmer ebenfalls über den nach wie vor erschwerten Zugang zu Bankfinanzierungen für Migranten berichtet. Als Hauptgrund werden hier ebenfalls fehlende Sicherheiten und/oder Eigenkapital angesehen. Außerdem wurde seitens der Gründungsberater, die sich nicht ausschließlich auf Migranten spezialisiert haben, beobachtet, dass negative Schufa-Einträge bei Migranten häufiger vorkommen als bei Deutschen. Zurückgeführt wurde das in erster Linie auf bestehende Unkenntnis dieser Institution und der weitreichenden Folgen von Negativmerkmalen. Die Berater berichten zudem, dass viele Personen mit Migrationshintergrund gar nicht erst zur Bank gehen, sondern informelle Geldquellen, v.a. im Familienkreis, bevorzugen.

Zudem verweisen sie auf den hohen Anteil von Kunden mit Migrationshintergrund in Mikrofinanzierungsprogrammen. Deren Nutzen wird von Beraterseite allerdings unterschiedlich bewertet. Besonders positiv hervorgehoben wurde in diesem Zusammenhang die schnelle

Bearbeitungsdauer, da das Geld innerhalb von zwei Wochen ausgezahlt wurde.

Zusammenfassung Befunde/Evaluierung Arbeitshypothese

Es zeigt sich im Vergleich zur Vorgängerstudie ein positiver Trend bei der Nutzung von Fremdkapital bei den untersuchten Herkunftsgruppen. Allerdings liegt sie immer noch unter dem Niveau der deutschen Gründer. Zur Deckung ihres Kapitalbedarfs greifen die Gründer am häufigsten auf Finanzierungsquellen aus ihrem direkten sozialen Umfeld (Familie und Freunde) zurück. Bei vorheriger Arbeitslosigkeit spielt die Finanzierung aus dem SGB II, insbesondere bei den Gründern polnischer und russischer Herkunft, eine wichtige Rolle. Die Nutzung von Bankfinanzierung hat sich im Vergleich zur Vorgängerstudie nahezu verdoppelt, allerdings liegt sie im Vergleich zu deutschen Gründern immer noch niedrig. Fördermittel tragen kaum etwas zur Finanzierung von Gründern mit Migrationshintergrund bei.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Die im Vergleich zur Vorgängerstudie weiter verbreitete Nutzung von Fremdkapital ist im Hinblick auf die Kapitalausstattung von Gründungen durch Migranten als positiv zu bewerten. Trotzdem liegt die Nutzung weiterhin unter dem tatsächlichen Bedarf. Es bestehen weiterhin Zugangsbeschränkungen bei einer Fremdfinanzierung über Kreditinstitute. Weder öffentliche Förderprogramme, die solche vom Kreditmarkt nicht ausreichend bedienten Zielgruppen adressieren sollen, noch die in den letzten Jahren ausgeweiteten Mikrokreditangebote, konnten bislang diese Lücke füllen.

Verweise auf weitere Kapitel

Branchenverteilung siehe Kapitel 3.2, Finanzierungsprobleme siehe Kapitel 6.4, rechtliche und gesetzliche Hindernisse siehe Kapitel 6.1.

Ansätze für Handlungsempfehlungen

- Maßnahmen zur Sicherstellung eines besseren Zugangs zu öffentlichen Förderangeboten.
- Mehr zielgruppensensible Angebote zur Finanzierungs- und Fördermittelberatung.
- Weiterer Ausbau und Verbreitung des Mikrokreditangebots.

5.3. Netzwerke und soziales Kapital

Neben Finanzmitteln sind auch Netzwerke und andere Formen von sozialem Kapital wichtige Ressourcen für den Schritt in die Selbständigkeit. Vor allem innerethnische Netzwerke und „tatkräftige“ Unterstützung in der Gründungsphase durch Familie, Verwandte[158] und

[158] d.h. Ehe- und Lebenspartner, Eltern und Geschwister, sonstige Familie.

Freunde, werden gemeinhin als wichtige Elemente ethnischer Strategien der Unternehmensgründungen betrachtet[159]. Allerdings können auch Kontakte zu professionellen Netzwerken und Netzwerkorganisationen als Gründungsressource wirksam werden, daher werden im Folgenden als Indikator auch Mitgliedschaften in verschiedenen Organisationen, wie Industrie- und Handelskammern, Unternehmerverbände, etc. betrachtet.

Die Vorgängerstudie hat ermittelt, dass italienischstämmige und einheimische Gründer tatkräftige Unterstützung durch den Ehe- und Lebenspartner etwa in gleichem Umfang wie deutschstämmige Gründer erfuhren (einheimisch: 59,8%; italienischstämmig: 61,7%), während dies bei den türkischstämmigen Unternehmern deutlich weniger häufig der Fall war. Weibliche Befragte aller Herkunftsgruppen erhielten offenbar deutlich mehr Unterstützung durch den Ehe- und Lebenspartner als die männlichen Befragten. Hinsichtlich der Unterstützung durch Eltern und Geschwister nehmen nur drei von zehn einheimischen Selbständigen diese Art der Unterstützung in Anspruch, während etwa vier von zehn türkisch- und italienischstämmige Unternehmern davon profitieren (türkischstämmig: 40%, italienischstämmig: 38%). Dagegen kann etwa jeder zehnte einheimische Gründer mit Freundschaftsdiensten rechnen; dies sind mehr als doppelt so viele, wie in den migrantischen Herkunftsgruppen, wobei Gründer mit Migrationshintergrund häufiger auf die Hilfe aus dem innerethnischen Freundeskreis setzen (italienischstämmig: 5,8%; türkischstämmig: 13,3%).

Eine kürzliche Untersuchung des ifm Mannheim für Nordrhein-Westfalen hat ergeben, dass die Beschäftigung von Familienangehörigen, insbesondere bei italienisch- und türkischstämmigen Gründern, immer noch sehr relevant ist. Dagegen beschäftigen osteuropäische Gründer offenbar deutlich weniger häufig Familienangehörige. Zudem wird festgestellt, dass männliche Gründer häufiger als weibliche Gründer auf Familienangehörige zurückgreifen.[160] Zudem wird von anderer Seite festgehalten, dass Beratung und Erstausstattung etwa mit Produkten und Einrichtungsgegenständen bei Gründungen im Gastronomiebereich oft durch persönliche, innerethnische Netzwerke erfolgt, so dass diese „Familienfinanzierung“ häufig ein Bankdarlehen ersetzt[161]. Auf der Grundlage dieser Aussagen lässt sich eine stabile bzw. leicht rückläufige Bedeutung von ethnischen Netzwerken im Gründungsprozess der Personen mit Migrationshintergrund erwarten.

Analyseergebnisse

Die Ergebnisse der Primärerhebung stützen diese Vermutung. Im Detail spielt die Mitarbeit von Familienangehörigen bei Gründern mit Migrationshintergrund schon bei der Gründung eine wichtigere Rolle als bei einheimischen Unternehmern (Abbildung 35). Von denjenigen Gründern, die nicht alleine gründen, wagen vor allem polnisch- und türkischstämmige Unternehmer den Schritt in die Selbständigkeit im

[159] Vgl. Leicht et al. (2005a), S. 330.

[160] Vgl. ebenda, S. 213

[161] Vgl. Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) (2008), S. 16.

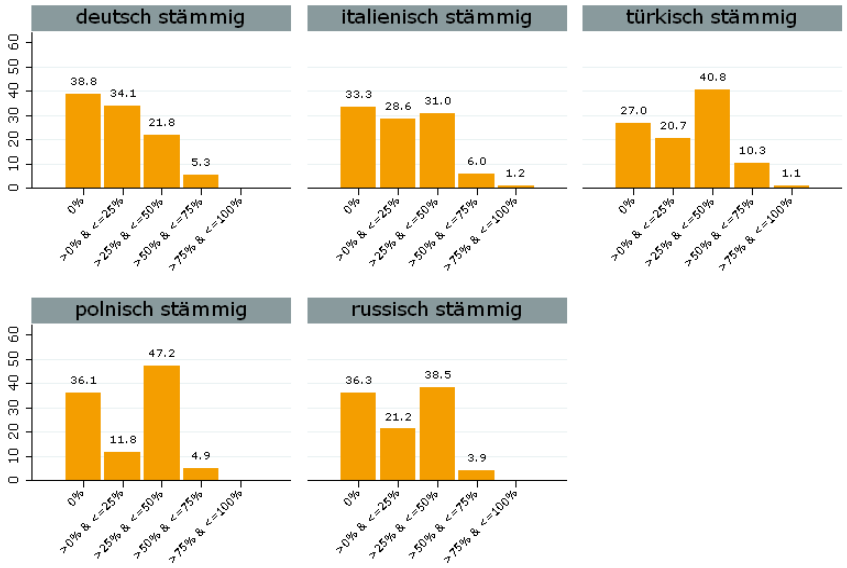
Familienverbund (bei jeweils 52% machen Familienangehörige mehr als ein Viertel der Belegschaft bei Gründung aus (Abbildung 35). Während im Zeitverlauf in Unternehmen russischer, italienischer und deutscher Herkunft die Bedeutung mithelfender Familienangehöriger abnimmt, bleibt der durchschnittliche Anteil mithelfender Familienangehöriger bei türkisch- und polnischstämmigen Gründungen konstant bzw. nimmt leicht zu (Tabelle 13).

Tabelle 13: Durchschnittlicher Anteil mithelfender Familienangehöriger nach Migrationshintergrund (ohne Einzelunternehmen)

Zeitpunkt	Migrationshintergrund				
	ohne MH	italienisch	türkisch	polnisch	russisch
Gründung	18,4%	22,9%	29,5%	27,0%	23,5%
Befragung	16,2%	21,0%	30,0%	27,3%	19,8%

Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Abbildung 35: Verteilung des Anteils (in Prozent) mithelfender Familienangehöriger an Beschäftigten bei Gründung nach Migrationshintergrund (ohne Einzelunternehmen)

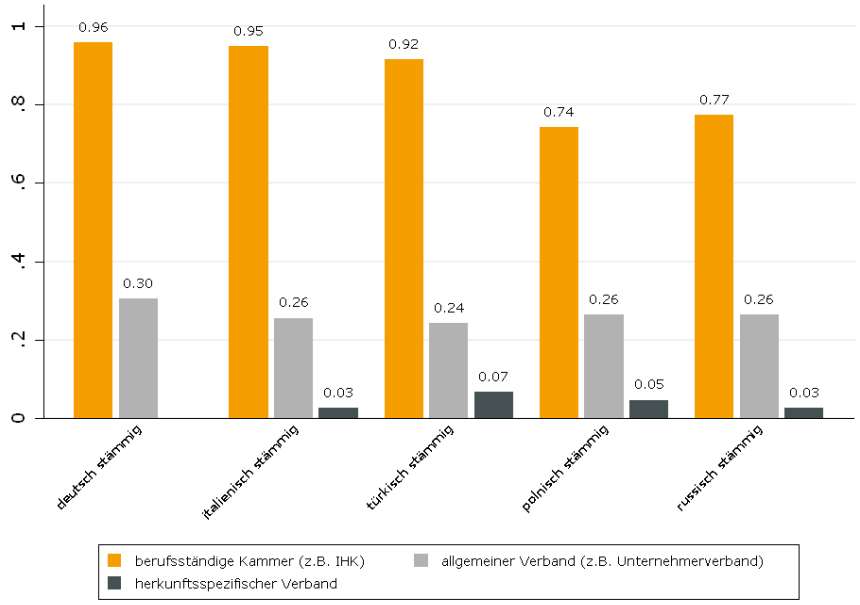


Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Die Einbindung in professionelle Organisationen, wie bspw. berufsständige Kammern, allgemeine Berufs-, Branchen-, bzw. Unternehmerverbände oder herkunftsspezifische Verbände, unterscheidet sich zwischen den Herkunftsgruppen. Insbesondere herkunftsspezifische Kammern, Berufs-, Branchen-, oder Unternehmerverbände werden eher selten von Unternehmern mit Migrationshintergrund genutzt. Türkischstämmige Unternehmer stellen bereits mit einem Anteil von 7% die am stärksten in

diesen Organisationen vertretene Herkunftsgruppe dar. Betrachtet man den Vertretungsgrad der befragten Unternehmer in den berufsständigen Kammern (IHK, HWK und andere) so kann festgestellt werden, dass italienisch- und türkischstämmige Unternehmer sich annähernd gleich häufig an berufsständige Kammern wenden (einheimisch: 96%, italienischstämmig: 95%, türkischstämmig: 92%). Weniger häufig sind polnisch- und russischstämmige Unternehmer in berufsständigen Kammern vertreten. Dies ist allerdings auch auf den Branchenschwerpunkt der polnischen und russischen Herkunftsgruppe zurückzuführen, der stärker auf den Sonstigen Dienstleistungen liegt, welche generell weniger in berufsständigen Kammern Vertretung finden, als dies für Gastgewerbe und Handel der Fall ist (Kapitel 3.2). Alle Herkunftsgruppen nutzen allgemeine Berufs-, Branchen-, oder Unternehmerverbände in etwa gleichem Ausmaß.

Abbildung 36: Mitgliedschaft bzw. Aktivität in verschiedenen Organisationen nach Migrationshintergrund (Anteile)



Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Befunde Fokusgruppen

In allen Fokusgruppen wurde von den Teilnehmern die einhellige Meinung vertreten, dass Netzwerke und persönliche Kontakte für den Erfolg als Selbständiger von entscheidender Bedeutung sind. Hinsichtlich der Bedeutung von Familien und Freunden für die berufliche Selbständigkeit bestehen unterschiedliche Einschätzungen. Grundtenor war dabei, dass Familie und Freunde in puncto Netzwerkaufbau/Kundengewinnung eine eher untergeordnete Rolle spielen, wichtiger sei es über Familie und Freunde tatkräftige Unterstützung, beispielsweise bei Renovierungsarbeiten oder der Gestaltung von Flyern, einfordern zu können. Zitat eines Hamburger Fokusgruppenteilnehmers: *„Die Kontakte sind sehr wichtig durch Freunde wenn sie mich zum Geschäft bringen.*

Z.B. Xing [...]. Businesskontakte zählen, nicht unbedingt Freunde und Bekannte." Ein anderer kommt zu folgender Einschätzung: *„Mundpropaganda ist gut. Von den Freunden bekommst du vielleicht zwei Prozent. Freunde sind immer neidisch. Da geh ich lieber zu einer Drittperson."*

Freunde und Kontakte bzw. Netzwerke werden weniger zum inhaltlichen Austausch als vielmehr mit Blick auf Werbung und Akquisition für unerlässlich gehalten. Auch webbasierte soziale Netzwerke wie Xing und Facebook wurden mehrfach genannt und werden von einigen Teilnehmern aktiv genutzt und den anderen eindringlich empfohlen. Unternehmerverbände, Kammern und offizielle Netzwerke spielen hingegen nur in Einzelfällen eine Rolle, ansonsten werden eher informelle Netzwerke aufgebaut und Kontakte gepflegt.

Außerhalb von Familie und Freundeskreis scheinen ethnische Netzwerke mit Ausnahme der Recherche eines geeigneten Unternehmens zur Übernahme weniger Relevanz zu haben. Hier sind formelle ethnische Netzwerke (z.B. Interessenverbände), insbesondere bei Personen türkischer Herkunft, von großer Bedeutung. Dies kann zuweilen allerdings auch hemmend auf die Gründungsaktivität wirken, da ausschließlich in der eigenen Herkunftsgruppe gesucht wird. Darüber hinaus wurde darauf aufmerksam gemacht, dass es gesellschaftliche Bereiche gibt (z.B. im Kulturbereich), in die Migranten nur schwer vordringen können.

Zusammenfassung Befunde/Evaluierung Arbeitshypothese

Es wird bestätigt, dass Netzwerke und soziales Kapital, insbesondere durch Familie, Verwandte und Freunde, eine Schlüsselrolle beim Gründungsgeschehen von Personen mit Migrationshintergrund spielen. Gleichzeitig wird aber auch deutlich, dass die Bedeutung herkunftsübergreifender Netzwerke, wie z.B. die berufsständischen Kammern, an Bedeutung gewinnen.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Auch hier zeigt sich tendenziell eine Homogenisierung im Gründungsgeschehen der Personen mit Migrationshintergrund mit dem der Einheimischen, wobei gerade in den Nischenökonomien allgemeine Netzwerke, wie die Kammern, über eine noch nicht ausreichende Verbreitung verfügen. Zusätzlich zeigt sich, dass die ethnische oder familiäre Vernetzung stärker als bisher als Erfolgsfaktor bei den Gründungen von Personen mit Migrationshintergrund gesehen werden muss.

Verweise auf weitere Kapitel

Branchenverteilung siehe Kapitel 3.2, Gründungsfinanzierung siehe Kapitel 5.2, Beratungsnutzung siehe Kapitel 7.1.

Ansätze für Handlungsempfehlungen

- Stärkere Vernetzung der herkunftsspezifischen Netzwerke mit allgemeinen, branchenspezifischen Netzwerken.
- Alternativen zu ethnischen Netzwerken im Bereich der Recherche

zur Unternehmensübernahme.

- Unterstützungsangebote zu Akquise und Netzwerkaufbau.

6.Gründungshindernisse in 2011

Gründer werden im Gründungsprozess mit zahlreichen Hindernissen und Problemen konfrontiert, welche den Start in die Selbständigkeit erschweren oder sogar schon vor dem Markteintritt zum Abbruch der Aktivität führen können.

Hierbei ist es insbesondere interessant zu untersuchen, ob sich die Hemmnisse für Personen mit Migrationshintergrund strukturell von denen der einheimischen Gründer unterscheiden. Die Ergebnisse beruhen auf einer subjektiven Selbsteinschätzung der Gründer, so dass persönliche Defizite vermeintlich nicht ausreichend berücksichtigt werden. Zusätzlich ist zu beachten, dass die vorliegende Stichprobe schon an sich eine positive Auslese derjenigen Gründer darstellt, welche die verschiedenen Hindernisse erfolgreich gemeistert haben[162].

6.1. Rechtliche und Institutionelle Hürden

Die Betrachtung von rechtlichen und institutionellen Hürden bei Gründungen durch Personen mit Migrationshintergrund ist von entscheidender Bedeutung (Tabelle 14), da sie unmittelbar von politischer Seite beeinflussbar sind und sich somit explizit Handlungsempfehlungen ergeben können. Die Zusammensetzung der in dieser Analyse untersuchten Herkunftsgruppen aus ehemaligen Anwerbe- und Ostblockländern und andererseits aus EU-Mitglieds- und Nicht-EU-Mitgliedsstaaten erlaubt einen umfassenden Einblick in die ganze Bandbreite der rechtlichen und institutionellen Hürden, mit denen sich ausländische, aber auch eingebürgerte Personen in Deutschland konfrontiert sehen.

In der Vorgängerstudie stellen rechtliche und institutionelle Anforderungen weitaus häufiger für ausländischstämmige Unternehmer eine Hürde dar, als das für Gründer deutscher Herkunft der Fall ist. Dieses tritt vor allem bei Unkenntnis der eigenen rechtlichen Situation auf, während der Unterschied bei den Schwierigkeiten beim Erhalt von Genehmigungen sowie beim bürokratischen Aufwand geringer ausfällt: Zwischen einem Viertel und einem Fünftel der migrantischen Unternehmer (Deutsche Unternehmer: 12,1%) kannten sich nicht ausreichend mit der rechtlichen Situation aus. Das weitaus höher eingeschätzte Gründungshemmnis ist herkunftsübergreifend jedoch der bürokratische Aufwand, der von den türkischen Gründern am häufigsten beklagt wurde.

[162] Allerdings können unter der plausiblen und bestätigten Annahme, dass für diejenigen Gründer, die den Schritt in die Selbständigkeit nicht geschafft haben, die hier abgefragten Hindernisse ebenfalls relevant waren, diese durchaus in ihrer Relevanz untereinander verglichen werden.

Analyseergebnisse

Gründer in Deutschland beklagen einhellig den hohen Bürokratieaufwand, der ihnen den Weg in die Selbständigkeit erschwert. Laut DIHK Gründerreport 2008 schätzen vor allem Gründer mit Migrationshintergrund die Anforderungen, die mit erlaubnispflichtigen Gewerben (wie z.B. Gastgewerbe und Baugewerbe) verbunden sind, als schwierig ein, aber auch Selbständige deutscher Herkunft stimmen in diesen Kanon ein[163].

Zudem beklagt geschlechterabhängig zwischen einem Fünftel und einem Drittel der Gründer den bürokratischen Aufwand und sieht in ihm ein großes Hindernis[164]. Bei türkisch- und italienischstämmigen Männern ist dieser Anteil mit 34% Zustimmung am höchsten[165]. Allgemeine Unkenntnis der rechtlichen Rahmenbedingungen ist häufiger für Gründer mit Migrationshintergrund, insbesondere russischer und italienischer Herkunft, ein Problem[166]. Zudem gestaltet sich die Vermittlung gesetzlicher Grundlagen oft als schwierig[167]. Zusätzlich wird in der Literatur insbesondere auch das Problem der Anerkennung von Qualifikationen als Hemmnis genannt. Der Meisterzwang in bestimmten Handwerken und die mangelhafte Information über die Möglichkeit, ohne Meisterbrief ein Handwerk auszuüben, stehen hier im Mittelpunkt[168]. In puncto Anerkennung von Berufsabschlüssen weisen verschiedene Quellen darauf hin, dass andere EU-Länder hier fortschrittlicher als Deutschland sind, so dass aufgrund komplizierter gesetzlicher Regelungen und Verfahrensweisen die Mobilisierung von wertvollem Humankapital verspielt wird[169].

Daher wird hier angenommen, dass der Umgang mit Bürokratie weiterhin ein großes Hindernis für die Zielgruppe darstellt und sich das Anerkennungsverfahren von Bildungsabschlüssen bisher nicht grundlegend verbessert hat. Analog zur Literatur und zur Vorgängerstudie zeigen Tabelle 14 und Tabelle 28 (Anhang) anhand der Primärerhebung, dass bestimmte Hindernisse den Gründungsprozess aller Gründer unabhängig von der Herkunft erschweren können. Hohe Anforderungen von Behörden und offiziellen Stellen, was hier als Annäherung für den bürokratischen Aufwand im Gründungsprozess gilt, stellt für eine Vielzahl (etwa ein Drittel) von Gründern eine Herausforderung dar. Ebenfalls nennenswert ist die Zustimmung, welche das Hindernis „Mangel an Kenntnis der gesetzlichen Anforderungen“ erfährt. Dieses gilt weniger für Personen italienischer Herkunft, die im Vergleich mit den anderen migrantischen Unternehmern am seltensten angaben, in diesem Bereich Probleme zu haben (Anhang, Tabelle 28).

[163] Vgl. Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) (2008), S. 16.

[164] Vgl. Leicht et al. (2009), S. 8.

[165] Vgl. ebenda, S. 153.

[166] Vgl. ebenda.

[167] Vgl. Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) (2008), S. 16.

[168] Vgl. Die Beauftragte der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration (2007), S. 113.

[169] Vgl. Netzwerk Integration durch Qualifizierung (KP IQ) (2009b) und Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) (2008), S. 16.

Tabelle 14: Top Gründungshindernisse nach Migrationshintergrund

	Migrationshintergrund				
	ohne MH	italienisch	türkisch	polnisch	russisch
Top 1	Erhalt von Kredit / Kapital	Personal-suche	Erhalt von Kredit / Kapital	Psychische / körperliche Belastung, Erhalt von Kredit / Kapital, Anforderungen von Behörden / offiziellen Stellen	Erhalt von Kredit / Kapital
	35,9%	42,0%	44,0%	33,0% 32,9% 32,5%	36,0%
Top 2	Psychische / körperliche Belastung, Belastung für Familie / Partnerschaft	Erhalt von Kredit / Kapital	Psychische / körperliche Belastung	Fehlen betriebs-wirtschaftlicher Kenntnisse	Formale / gesetzliche Anforderungen, Psychische / körperliche Belastung, Personalsuche
	33,00% 32,3%	38,1%	39,5%	29,0%	30,5% 30,5% 30,5%
Top 3	Personal-suche	Psychische / körperliche Belastung	Anforderun-gen von Behörden / offiziellen Stellen	Formale / gesetzliche Anforderungen	Anforderungen von Behörden / offiziellen Stellen, Fehlen betriebswirtsc haftlicher Kenntnisse, Belastung für Familie / Partnerschaft
	30,2%	35,2%	36,5%	27,0%	28,0% 27,5% 27,5%

Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Bemerkenswert ist, dass türkischstämmige Personen im Gründungsprozess insgesamt am häufigsten mit den verschiedenen rechtlichen und institutionellen Hindernissen zu kämpfen haben: Nicht nur bei den Anforderungen seitens Behörden und offiziellen Stellen und den Anforderungen gesetzlicher Art stimmen sie im Vergleich am häufigsten zu, sondern auch bei der Problematik der Suche nach geeigneten und bezahlbaren Gewerbeflächen. Zum einen mag dieses daran liegen, dass

sie aufgrund ihrer Herkunft aus einem Nicht-EU-Mitgliedsland mit höheren rechtlichen Anforderungen konfrontiert sind. Zum anderen ist dieses Ergebnis auch unerwartet, da sie als Vertreter eines Anwerbelands aufgrund einer längeren durchschnittlichen Aufenthaltsdauer und Sozialisierung ein höheres „Institutionenwissen" zumindest als die osteuropäischen Gründer haben müssten.

Befunde Fokusgruppen

Oftmals potenzieren sich bürokratische Hürden mit bestehenden Sprachbarrieren. Einigen Fokusgruppenteilnehmern war es daher besonders wichtig, für Amts- oder Steuerangelegenheiten einen muttersprachlichen bzw. zweisprachigen Berater zu haben.

Zudem zeigte sich, dass die deutschen Vorschriften mit einigen Mentalitäten der Personen mit Migrationshintergrund schwer zu vereinbaren sind. Vertrauen und guter Glaube haben gerade für viele der türkischen Diskussionsteilnehmer einen hohen Stellenwert und führen dazu, dass den in Deutschland bestehenden Nachweispflichten mit Unverständnis begegnet wird und zuweilen Verpflichtungen ohne Kenntnis der Auswirkungen eingegangen werden. Ein Teilnehmer der Fokusgruppe Stuttgart berichtete beispielsweise, dass ihn die Abrechnung der Versicherung *„wie ein Schock"* traf – er hatte sich im Vorwege nicht über die Kosten informiert.

Die Vielzahl an Vorschriften führt zur Überforderung und Verunsicherung. Zitat eines Fokusgruppenteilnehmers der Fokusgruppe Hamburg: *„Man muss sich als Selbständiger in unterschiedlichen Bereichen informieren, man muss sich Vieles von verschiedenen Quellen sammeln, hat es nie an einem Ort. Gesetze, Steuern, dann widerspricht sich das und das."*

Bei Migranten der ersten Migrantengeneration besteht zudem das weit verbreitete Problem, dass Bildungsabschlüsse entweder gar nicht, oder nur mit hohem Zeit- und Kostenaufwand anerkannt werden.

Zusammenfassung Befunde / Evaluierung Arbeitshypothese

Der bürokratische Aufwand ist weiterhin für viele Personen eine große Herausforderung beim Schritt in die Selbständigkeit, was gleichermaßen für deutschstämmige Gründer als auch Unternehmer mit Migrationshintergrund zutrifft. Allerdings ist festzuhalten, dass die rechtliche Situation für Personen ohne deutsche Staatsbürgerschaft die aus Drittstaatenregionen bzw. Nicht-EU-Mitgliedsländern wesentlich herausfordernder ist, als für einheimische Gründer oder Gründer aus EU-Staaten, die von der Personenfreizügigkeit profitieren. Ein spezifisches rechtliches Hindernis stellt die Schwierigkeit bei der Anerkennung von im Ausland erworbenen Berufs- und Bildungsabschlüssen dar[170]. So ist es zumindest für Gründer polnischer und russischer Herkunft evident, dass

[170] Diesbezüglich können Personen mit Migrationshintergrund allerdings durch das am 23. März 2011 vom Bundeskabinett verabschiedeten Gesetzes zur „Verbesserung der Feststellung und Anerkennung im Ausland erworbener Berufsqualifikationen" mit einer Erleichterung der Verfahren rechnen (vgl. Exkurs: Änderungen durch das Anerkennungsgesetz, siehe am Ende des Abschnitts).

hier weiterhin erhebliche Probleme bestehen.

Der starke Anstieg der Gründungszahlen bei den Personen polnischer Herkunft zeigt auch, welchen Einfluss rechtliche Regelungen, wie in diesem Falle die eingeschränkte Arbeiternehmerfreizügigkeit im Vergleich zur Niederlassungsfreiheit, auf das Gründungsgeschehen haben können.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Es zeigt sich, dass bei den Anforderungen von Behörden und offiziellen Stellen noch Handlungsspielraum zur Erleichterung des Gründungsprozesses zumindest für die Gründer aus Drittstaatenregionen bzw. Nicht-EU-Mitgliedsländern besteht, da die rechtlichen Hürden ohne freies Niederlassungsrecht höher ausfallen. Der starke Anstieg der Gründungszahlen bei den Personen polnischer Herkunft zeigt auch, welchen Einfluss rechtliche Regelungen, wie in diesem Falle die eingeschränkte Arbeiternehmerfreizügigkeit, auf das Gründungsgeschehen haben können. Zudem können hier stärker interkulturell, vermittelnde Unterstützungsangebote eine geeignete Hilfeoption sein, um entsprechende Mängel beim „Institutionenwissen“ kurzfristig auszugleichen.

Verweise auf weitere Kapitel

Regelung zur Arbeitnehmerfreizügigkeit siehe Kapitel 2.2.1.

Ansätze für Handlungsempfehlungen

- Personen mit Migrationshintergrund profitieren besonders von einem weiteren Abbau von administrativen Regelungen im Bereich der Unternehmensgründung.
- Erleichterung des Zuzugs in die Selbständigkeit aus Drittstaaten.

Exkurs: Änderungen durch das „Anerkennungsgesetzes“[171]

Bisher ist die Anerkennung beruflicher Qualifikationen in Deutschland uneinheitlich und langwierig. Nur wenige Personen, die mit beruflichen Qualifikationen nach Deutschland kommen, haben die Möglichkeit, diese bewerten zu lassen. So besteht ein Rechtsanspruch auf individuelle Gleichwertigkeitsprüfung nur für Spätaussiedler und die Ausübung bzw. der Zugang zu Anerkennungsverfahren ist für zahlreiche Berufe an die deutsche Staatsangehörigkeit, bzw. die Staatsangehörigkeit eines EU-Mitgliedsstaates, geknüpft.

Deshalb ist am 23. März 2011 im Bundeskabinett ein „Anerkennungsgesetz“ mit dem Ziel verabschiedet worden, Anerkennungssuchenden, Arbeitgebern und Betrieben nachvollziehbare und bundesweit möglichst einheitliche Bewertung von Qualifikationen zur Verfügung zu stellen, somit vorhandenes Potential zu aktivieren und Deutschland für qualifizierte Zuwanderung attraktiver zu machen. Das

[171] Vgl. www.bmbf.de/de/15644.php.

Gesetz zur Verbesserung der Feststellung und Anerkennung im Ausland erworbener Berufsqualifikationen[172] beinhaltet im Kern Neuregelungen in etwa 60 auf Bundesebene geregelten Berufsgesetzen und Verordnungen für die reglementierten Berufe (z.B. Handwerksmeister) als auch der rund 350 nicht reglementierten Berufen (Ausbildungsberufe im dualen System nach dem Berufsbildungsgesetz und im Handwerk).

Mit Inkrafttreten des im Gesetzesentwurf enthaltenen Berufsqualifikationsfeststellungsgesetzes, würden Unionsbürger sowie Drittstaatsangehörige einen Rechtsanspruch auf eine zügige und individuelle Gleichwertigkeitsprüfung nach einheitlichen und transparenten Kriterien innerhalb von drei Monaten nach Erhalt aller erforderlichen Unterlagen bekommen. Weiterhin werden die Berufsausübung und der Zugang zur Anerkennung der beruflichen Qualifikation für eine Vielzahl von Berufen weitgehend von der Staatsangehörigkeit entkoppelt. Um Antragsteller über die Neuregelungen zu informieren und im Prozess zu unterstützen, sind die Einrichtung einer Internetseite, einer Telefon-Hotline und regionaler Anlaufstellen sowie die Erstellung mehrsprachiger Informationsmaterialien geplant.

Nach Gültigkeit des Gesetzes lässt sich prognostizieren, dass sich das Gesetz positiv auf alle Personen mit Migrationshintergrund, insbesondere diejenigen mit im Ausland erworbenen Berufsabschlüssen, auswirkt. Insbesondere jedoch können Verbesserungen bei Staatsangehörigen von Nicht-EU-Mitgliedstaaten und Zugehörigen einer Herkunftsgruppe, die vornehmlich in erster Zuwanderungsgeneration in Deutschland vertreten ist[173] (und damit weniger deutsche Berufsabschlüsse aufweisen) sowie ihren Branchenschwerpunkt auf anerkennungsrelevante Wirtschaftszweige gelegt haben (wie z.B. Handwerk), erwartet werden.

6.2. Kognitive und psychische Hürden

Kognitive und psychische Hürden erfassen eher die persönlichen Merkmale der Gründer, wie z.B. das Vorhandensein kaufmännischer Kenntnisse oder den Umgang mit seelischen und körperlichen Belastungen, die ebenfalls eine Gründung behindern können. Auch hier lassen sich Ansatzpunkte für passende Unterstützungsangebote ableiten, insbesondere aus den Selbsteinschätzungen der Befragten bezüglich ihrer kaufmännischen Kenntnisse zum Zeitpunkt der Gründung.

Die Vorgängerstudie beinhaltete drei Selbsteinschätzungsfragen bezüglich kognitiver und psychischer Hürden. Die erste Frage lautet, ob eine konkrete Vorstellung über den Bereich der Gründung vorliegt. Hier ist jedoch klar zurückzuweisen, dass sich Gründer nicht über ihr zukünftiges

[172] Das „Anerkennungsgesetz“ wurde am 23. März 2011 vom Bundeskabinett verabschiedet. Nach einer Stellungnahme des Bundesrates am 27. Mai 2011 wurde das Gesetz am 1. Juli 2011 im Deutschen Bundestag behandelt und an die Ausschüsse übermittelt, d.h. bisher ist es nicht in Kraft getreten.

[173] Dies sind von den in der vorliegenden Studie betrachteten Herkunftsgruppen vor allem die Gründer polnischer und russischer Herkunft.

Geschäftsfeld im Klaren sind (die größte Zustimmung wurde mit 8% bei türkischstämmigen Unternehmern festgestellt). Zweitens stellt die Belastung, die bei einer Gründung für Familie und/oder Partnerschaft einhergeht, schon für einen größeren Anteil der Gründer ein Hindernis dar, wobei türkischstämmige Unternehmer besonders unter diesem Problem leiden (15,6%). Drittens zeigt sich ein ähnliches Bild bei der Selbsteinschätzung zu fehlenden kaufmännischen Kenntnissen, die ebenfalls am häufigsten von Unternehmern türkischer Herkunft beklagt werden (einheimisch: 11,1%; italienischstämmig: 15,4%; türkischstämmig: 23,0%).

Zahlreiche Studien kommen zu dem Ergebnis, dass kaufmännische Kenntnisse unter Unternehmern mit Migrationshintergrund häufiger ein Hindernis als bei einheimischen Selbständigen darstellt. Dies zeigt nicht nur eine Befragung von Gründerinnen in Nordrhein-Westfalen[174], wonach besonders Selbständige türkischer und russischer Herkunft bekennen, im Gründungprozess mit diesem Problem konfrontiert gewesen zu sein. Im DIHK-Gründerreport 2008 wiesen z.B. 42% aller von Migranten vorgelegten Business-Pläne kaufmännische Defizite auf (deutsche Kontrollgruppe: 50%)[175]. Die hohe Schließungsintensität unter Selbständigen mit Migrationshintergrund wird in der Literatur u.a. auf unzureichende Qualifikationen und geringe Branchenkenntnis zurückgeführt[176]. Daneben müssen sich Gründer mit Migrationshintergrund noch einer weiteren Herausforderung stellen: Der deutschen Sprache. Laut dem DIHK-Gründerreport 2008, sprechen 37% aller befragten Personen mit Migrationshintergrund ein für das Geschäftsleben unzureichendes Deutsch[177]. Oftmals durch Sprachprobleme verstärkt, sind Selbständige mit Migrationshintergrund mit zusätzlichen emotionalen Hürden hinsichtlich des Umgangs mit öffentlichen Institutionen, aber auch Bankgesprächen und die damit verbundenen Businessplanung und Risikoeinschätzung, konfrontiert[178]. Dazu kommen fehlende Kenntnisse der kulturellen und sozialen Gepflogenheiten bei Verhandlungen oder Geschäftsanbahnungen in Deutschland[179].

Der Belastung der Familie und der Partnerschaft im Gründungsprozess wird vor allem von italienisch-, türkisch- und russischstämmigen Gründern als Hemmnis gesehen (etwa 20%)[180]. Für Selbständige türkischer und italienischer Herkunft war zusätzlich auch die Suche nach geeignetem Personal mit Schwierigkeiten behaftet[181]. Daher ist davon auszugehen,

[174] Vgl. Leicht et al. (2009), S. 156.

[175] Vgl. Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) (2008), S. 15.

[176] Vgl. Leicht et al. (2005a), S. 4. und Tolciu und Schaland (2008), S. 539.

[177] Vgl. Tolciu und Schaland (2008), S. 539. und Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) (2008), S. 16.

[178] Vgl. Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) (2008), S. 16.

[179] Vgl. Tolciu und Schaland (2008), S. 539 und Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) (2008), S. 15.

[180] Vgl. Leicht et al. (2009), S. 157.

[181] Vgl ebenda.

dass im Gründungsprozess auch sprachbezogene und mentalitätsbezogene Hindernisse eine wichtige Rolle spielen.

Analyseergebnisse

Die Analyse der Primärdaten zeigt, dass weitgehend unabhängig von der Herkunft die Suche nach geeignetem Personal und die hohe körperliche und psychische Belastung den Gründern im Gründungsprozess häufig Probleme bereiten. Etwa ein Drittel aller befragten Selbständigen hat Probleme, geeignetes Personal zu finden; mit Ausnahme von den Gründern polnischer Herkunft (Anhang, Tabelle 28), was sicherlich auf die vergleichsweise geringe Durchschnittsgröße der polnischstämmig geführten Betriebe zurückzuführen ist (Tabelle 6). Unter körperlicher und psychischer Belastung leiden dagegen vor allem türkischstämmige Selbständige (etwa 40%). Die Belastung für die Familie und Partnerschaft ist für alle Gründer ein Thema, überraschenderweise jedoch am häufigsten für Gründer ohne Migrationshintergrund, gefolgt von den türkischstämmigen Unternehmern.

Im Hinblick auf einen Mangel an betriebswirtschaftlichen Kenntnissen ist bemerkenswert, dass zwar im Schnitt Selbständige mit Migrationshintergrund häufiger eingestehen, im Gründungsprozess über zu wenig kaufmännische Kenntnisse zu verfügen, Personen italienischer Herkunft sind davon jedoch ausgenommen. Selbiges gilt für die Einschätzung der Kundennachfrage (Anhang, Tabelle 28). Schließlich zeigt sich, wie auch in der Vorgängerstudie, dass Gründer im Allgemeinen „wissen was sie wollen“, d.h. der höchste Anteil derjenigen, die ohne Vorstellung über die Branche ihrer zukünftigen Tätigkeit gründeten, ist bei Selbständigen polnischer Herkunft festzustellen (polnischstämmig: 9,5%; türkischstämmig: knapp 7,5%; Anhang, Tabelle 28).

Befunde Fokusgruppen

Defizite in betriebswirtschaftlichen Angelegenheiten wurden in den Fokusgruppen zwar mit recht großer Offenheit thematisiert, allerdings bestand wenig Bereitschaft, hieran aktiv zu arbeiten und z.B. Weiterbildungsangebote in Anspruch zu nehmen. Oftmals wurden Verantwortlichkeiten nicht im eigenen Kompetenzbereich, sondern beim Buchhalter oder Steuerberater gesehen.

Es lässt sich außerdem sagen, dass in den geführten Fokusgruppendiskussionen eine recht große Unkenntnis hinsichtlich der erforderlichen betriebswirtschaftlichen Kompetenzen und Fähigkeiten von Unternehmern herrschte.

Mit dem Unternehmer-Sein als solches werden insbesondere folgende Assoziationen verbunden (Zitate von Teilnehmern):

- *„Selbst und ständig, zeitaufwendig, Stress.“ (Fokusgruppe Hamburg)*
- *„Stress pur.“ (Fokusgruppe Hamburg)*
- *„24 Stunden Job.“ (Fokusgruppe Hamburg)*
- *„Ständig im Einsatz. Wenig bzw. kein Urlaub.“ (Fokusgruppe Hamburg)*

- *„24 Stunden arbeiten. Jeden Monat Fixkosten. Kein Urlaub und kein freier Tag. Kunden und Kampf ums Überleben. Harte Diskussionen und immer handeln mit Kunden.“ (Fokusgruppe Stuttgart)*
- *„Spät schlafen und früh aufstehen.“ (Fokusgruppe Stuttgart)*
- *„Am Limit leben, der Tag sollte mehr als 24 Stunden haben. Man hat Angst vor dem nächsten Tag, wenn es nicht läuft, Familie, Kinder bleiben auf der Strecke.“ (Fokusgruppe Dresden)*

Zusammenfassung Befunde/Evaluierung Arbeitshypothese

Hemmnisse kognitiver bzw. physischer Art, wie die eigene körperliche und psychische Belastung, Belastung der Familie und/oder Partnerschaft und Schwierigkeiten bei der Suche nach Personal, spielen eine vergleichbare Rolle für einheimische wie auch für Gründer mit Migrationshintergrund. Starke Unterschiede zwischen Gründern mit bzw. ohne Migrationshintergrund finden sich jedoch ihrer eigenen Einschätzung nach bei ihrem betriebswirtschaftlichen Kenntnisstand. Es ist zu vermuten, dass dies z.T. auch auf sprachliche Barrieren zurückzuführen ist.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Hieran anknüpfend zeigt sich Handlungsbedarf bezügliche weiterer Qualifizierungs- und Unterstützungsmaßnahmen im Gründungsprozess hinsichtlich des Ausbaus der betriebswirtschaftlichen Kenntnisse bei Gründern mit Migrationshintergrund. Im Weiteren treten, wie bei einheimischen Gründern, Themen wie Vereinbarkeit von Familie und Beruf und Work-Life-Balance stärker als bisher in den Vordergrund.

Verweise auf weitere Kapitel

Ergebnisse zu den Gründungsressourcen siehe Kapitel 5, insbesondere zur Branchenerfahrung und von Sprachkenntnissen in Kapitel 5.1.2.

Ansätze für Handlungsempfehlungen

- Weitere Förderung der Vereinbarkeit von Familie und beruflicher Selbständigkeit.
- Zielgruppensensible Unterstützungsangebote zum Thema Work-Life-Balance für Selbständige.

6.3. Herkunftsbedingte Benachteiligung

Gegenstand des folgenden Kapitels ist die Reflexion herkunftsbedingter Benachteiligung im Gründungsprozess von Personen mit Migrationshintergrund. Hier spielen sehr stark nicht nur integrationspolitische Fragestellungen eine Rolle, sondern auch mögliche gesellschaftliche Formen der Benachteiligung oder subjektiv empfundene Diskriminierung, die sich dann im Gründungsgeschehen in einem nicht realisierten Gründungspotential niederschlägt.

Analyseergebnisse

Im Zusammenhang mit herkunftsbedingter Benachteiligung ist besonders eine Studie aus dem Jahr 2008 hervorzuheben, wonach es in Deutschland eine Orientierung am Leitbild des „Normalunternehmers" gibt, das Gründungen mit davon abweichenden Merkmalen als eben solche klassifiziert[182]. Charakteristika eines „normalen" Gründers, wie eine langfristige und ausführliche Planung der Gründung, profunde unternehmerische Fachkenntnis und Berufsausbildung und eine entsprechende Berufserfahrung bzw. vorherige Erwerbstätigkeit, stimmen häufig nicht mit den Realitäten des gegenwärtigen Gründungsgeschehens, insbesondere für Personen mit Migrationshintergrund, überein. Der Großteil der Existenzgründungsförderangebote orientiert sich ebenfalls an diesem idealisierten Leitbild[183]. Daneben existieren negative Klassifikationen, wie z.B. des „aufwärts mobilen Türken", deren Erfolg offensichtlich von Einheimischen als Bedrohung ihres eigenen Status interpretiert wird[184]. In einer aktuellen Befragung fühlen sich insbesondere türkisch- und italienischstämmige Personen (Zustimmung türkisch: 26%, italienisch: 21%) aufgrund ihrer Herkunft benachteiligt[185].

Die Primärerhebung bestätigt, dass sich türkischstämmige Gründer am häufigsten wegen ihrer Herkunft benachteiligt fühlen; mehr als jeder Fünfte stimmt diesem Gründungshindernis zu (22,5%). Von den polnisch- und russischstämmigen Selbständigen fühlten sich noch 14% benachteiligt, während Personen italienischer Herkunft mit 2,5% den kleinsten Anteil unter den untersuchten Gruppen aufweisen.

Befunde Fokusgruppen

Hinsichtlich der Frage, ob mangelnde Sprachkenntnisse ein Hindernis bei der beruflichen Selbständigkeit darstelle, zeigen sich die Teilnehmer der Fokusgruppe ambivalent: Grundtenor war, dass Vorurteile gegen Ausländer zwar nicht von der Hand zu weisen wären, fehlende Sprachkenntnisse allerdings nur in bestimmten Branchen und Umfeldern Nachteile mit sich bringen. Ein Zitat eines Fokusgruppenteilnehmers der Fokusgruppe Hamburg dazu: *„Ich habe 12 Jahre lang alles gemacht, große Kunden gehabt, für alle gearbeitet. In dem Moment wo ich selbständig war, hat sich kein großes Unternehmen mehr für mich interessiert. Sobald die Leute uns sprechen hören, entsteht Distanz. Obwohl sie das, was wir sagen als Beratung gut finden, haben sie kein Vertrauen."* Sprachliche Unsicherheiten führen außerdem oft dazu, dass dem Thema Kundengewinnung sehr zurückhaltend begegnet wird.

Die Mehrheit der befragten Fokusgruppenteilnehmer vertritt die Ansicht, dass es in den relevanten Beratungs- und Anlaufstellen zu wenig Mitarbeiter mit Migrationshintergrund gebe. Zitat eines Teilnehmers der Fokusgruppe Bochum: *„Es gibt ein paar gute Berater im Ruhrgebiet und das ist ganz wichtig, man kann in der Sprache beraten und das ist gut. Es*

[182] Vgl. Bührmann et al. (2008), S. 4-7.
[183] Vgl. ebenda.
[184] Vgl. Filsinger (2010), S. 12.
[185] Vgl. Leicht et al. (2009), S. 159.

hieß immer, es soll mehr Berater mit Migrationshintergrund geben, aber ich sehe diese Berater nicht.“

Weiterhin beobachten einige Teilnehmer, dass ihnen als Migranten von Seiten der Kunden mit Vorbehalten entgegengetreten werde, auch Preisverhandlungen seien üblich. Zitat eines Teilnehmers der Fokusgruppe Dresden: *„Als Migrant muss man besser oder billiger sein als die Deutsche Konkurrenz. Warum sollte man ansonsten bei einem Fremden kaufen?“*

Einige Teilnehmer schildern, dass es ihnen schwer falle, ein Gefühl für das in Deutschland übliche Geschäftsgebaren zu entwickeln. Gerade gegenüber Behörden und Banken bestehen Berührungsängste, die zuweilen in eine Verweigerungshaltung münden. Gefragt nach seinem Umgang mit Banken äußert z.B. ein Stuttgarter Teilnehmer: *„Mit diesen Dingen möchte ich nichts zu tun haben.“*

Dennoch muss betont werden, dass in den einzelnen Fokusgruppen sehr unterschiedliche Ansichten bezüglich des Bestehens migrantenspezifischer Hürden zutage traten. Auch in den Gruppen, die eine kritischere Sichtweise vertraten, stimmte nur eine Minderheit der Teilnehmer der Aussage zu, dass Migranten es in Deutschland schwerer hätten ein Unternehmen zu gründen als Deutsche. Von vielen wurden auch die guten Rahmenbedingungen in Deutschland hervorgehoben.

Zusammenfassung Befunde

Herkunftsspezifische Benachteiligungen bis hin zur offenen Diskriminierung im Kontakt mit Institutionen und Marktteilnehmern werden von den Gründern mit Migrationshintergrund nur vereinzelt als Hemmnis angeführt. Allerdings zeigen sich hier große Unterschiede nach Herkunftsland. So fühlen sich türkischstämmige Unternehmer besonders oft benachteiligt.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Um möglichen gesellschaftlichen Ressentiments vorzubeugen, gilt es vermeintlich „festgefahrene“ Unternehmensleitbilder in der Gründungsförderung an die wachsende Diversität anzupassen und insbesondere sensibel mit entsprechenden kulturellen Unterschieden umzugehen. Gleichzeitig ist dieses eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe, die von Einheimischen und Personen mit Migrationshintergrund gleichermaßen getragen werden muss, da Existenzgründungen neben ökonomischen Möglichkeiten auch Integration und Gleichberechtigung unterstützen können.

Verweise auf weitere Kapitel

Gründungsressourcen siehe Kapitel 5, Beratungsnutzung und Zufriedenheit mit den spezifischen Beratungsangeboten Kapitel 7.1.1.

Ansätze für Handlungsempfehlungen

- Aufbau von interkultureller Kompetenz in den Angeboten der allgemeinen Gründungsförderung.
- Mehr handlungsgorientierte Angebote bei Sprachproblemen (z.B. Kundengewinnung auf Deutsch)

6.4. Finanzierungsprobleme

Finanzierungsprobleme gelten weithin als eines der wichtigsten Hemmnisse im Gründungsgeschehen in Deutschland. Daher wurden in der Abfrage der subjektiven Einschätzung zu Hemmnissen auch zwei Aussagen zu Finanzierungshemmnissen integriert, um zu ermitteln, inwieweit das Gründungsgeschehen von Personen mit Migrationshintergrund von restriktiven finanziellen Rahmenbedingungen beeinflusst wird und an welcher Stelle entsprechende Maßnahmenpakete zur Verbesserung der Situation ansetzen können. In der Vorgängerstudie gaben etwa ein Viertel der Selbständigen an, Probleme bei der Beschaffung von Startkapital zu haben.

In der Literatur ist der Zugang zu Bankkrediten für Gründer mit Migrationshintergrund ein wichtiges und viel diskutiertes Thema und wird weithin als zumeist eingeschränkt befunden[186]. Mögliche Gründe sind neben Sprachbarrieren, fehlender Information über Finanzierungsmöglichkeiten und Institutionenwissen auch eine mangelnde Finanzplanung der Gründung; 46% der Personen mit Migrationshintergrund haben laut DIHK-Gründerreport 2008 ihre Finanzierung nicht gut genug durchdacht[187]. Zudem scheint der Zugang zu staatlichen Fördermitteln für Gründer mit Migrationshintergrund schwieriger als für Einheimische zu sein, da diese dreimal höher als bei Gründern mit Migrationshintergrund ausfällt[188].

Die Vorgängerstudie zeigt, dass Personen mit Migrationshintergrund deutlich häufiger von einer Bank/Sparkasse abgelehnt werden als Einheimische. Besonders russisch- (45%) und polnischstämmige (53%), aber auch türkischstämmige Gründerinnen (42%) haben keinen Kredit von einer Bank und/oder Sparkasse erhalten. Bei allen Gründern, mit Ausnahme der Polnischstämmigen, ist die Ablehnungsquote sogar noch höher (russisch: 57%, polnisch: 48%, türkisch: 54%)[189]. Es wird geschlussfolgert, dass der Zugang zu Fremdkapital für Personen mit Migrationshintergrund in letzter Zeit eher angestiegen ist und für Zuwanderer mit kurzer Aufenthaltsdauer an Relevanz gewinnt. Dies legt die Vermutung nahe, dass sich ein Teil der hohen Ablehnungsquote aus nicht ernsthaft ausgeführten Versuchen erklärt[190].

Aus Gesprächen mit Experten geht ebenfalls hervor, dass weiterhin Eintrittsbarrieren bei Kreditinstituten zu Gründungsfinanzierungen für die untersuchte Zielgruppe vorherrschen, wobei dieses insbesondere für Gründer mit Herkunft aus Nicht-EU-Ländern gilt. Eine fehlende Eigenkapitalbeteiligung ist hier ein gängiges Hemmnis, u.a. auch für eine Finanzierung über das KfW-Startgeld. Nach Expertenmeinung sind

[186] Vgl. Leicht et al. (2009), S. 147; Verband deutscher Gründungsinitiativen e.V. (VDG) (2005), S. 8; Tolciu und Schaland (2008), S. 540 und Schuleri-Hartje et al. (2005), S. 89.

[187] Vgl. Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) (2008), S. 16.

[188] Vgl. Leicht (2005), S. 4.

[189] Vgl. Leicht et al. (2009), S. 150.

[190] Vgl. ebenda.

Mikrokreditangebote zwar ein geeignetes Instrument, bisher aber noch zu unbekannt in der Zielgruppe.

Aufgrund der Erkenntnisse aus Literatur und Expertengespräche wird erwartet, dass fehlende Finanzierungsmöglichkeiten weiterhin eines der größten Hindernisse für die Gründungsaktivitäten von Personen mit Migrationshintergrund sind.

Analyseergebnisse

Die Primärerhebung bestätigt dies, da auch im Jahr 2011 Finanzierungsprobleme von den Personen mit Migrationshintergrund als ein zentrales Hindernis wahrgenommen werden. Dieser Befund trifft allerdings auch auf einheimische Gründer zu, so dass das Problem des als unzureichend wahrgenommenen Finanzierungszugangs nicht als herkunftsspezifisches Hemmnis im Gründungsprozess gelten kann. Im Detail bestätigen mehr als ein Drittel aller befragten Selbständigen, dass sie Probleme mit der Startkapitalbeschaffung hatten. Besonders hoch fällt dieser Anteil bei den Türkischstämmigen aus (Anhang, Tabelle 28).

Wird die Betrachtung auf all diejenigen Gründer beschränkt, die versucht haben, einen Kredit bei einer Bank zu erhalten, so ergibt sich: Erstens beklagt ein deutlich höherer Anteil von Gründern Probleme beim Kreditzugang, ein Befund, der auf die deutlich höheren Anforderungen seitens der Banken im Vergleich zu alternativen Finanzierungsquellen hindeutet. Zweitens beklagen Personen mit Migrationshintergrund deutlich häufiger als Einheimische Probleme mit der Finanzierung durch Banken. Insbesondere die Bemühungen polnischstämmiger Selbständiger um Bankfinanzierungen scheinen weniger Erfolg zu haben. Abbildung 37 zeigt, dass sich die Antworten von Personen mit Migrationshintergrund auf die Frage „Wie einfach war es, das benötigte Kapital von der Bank zu erhalten“ stark von den Einheimischen unterscheiden.

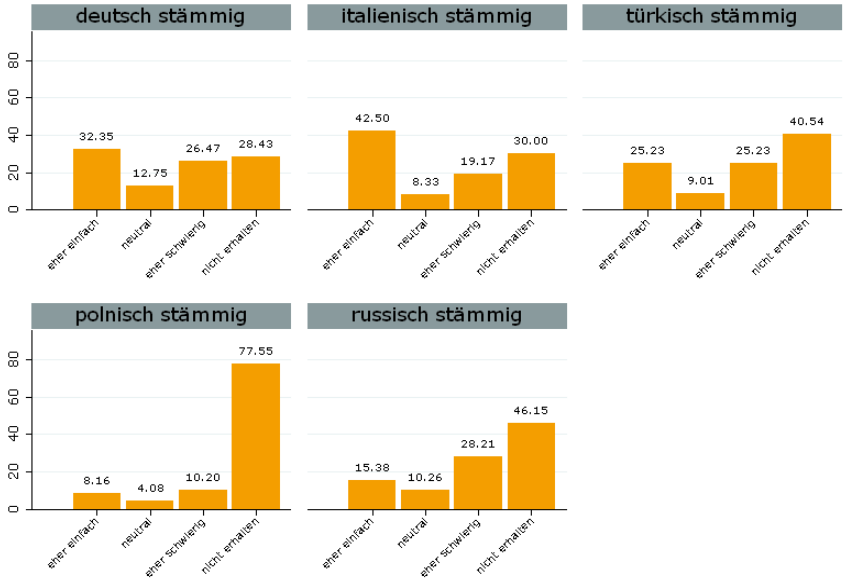
Während bei deutschstämmigen Unternehmern der Anteil der gescheiterten Versuche bei etwa einem Viertel liegt, ist er mit Ausnahme der italienischstämmigen Gründer bei allen Gruppen mit Migrationshintergrund deutlich höher[191]. Die Versuche, einen Bankkredit zu erhalten, scheitern also am häufigsten[192].

Allerdings zeigt sich, dass Finanzierungsprobleme mit den fehlenden deutschen Sprachkenntnissen korrelieren: Der Anteil der gescheiterten Versuche einen Kredit zu erhalten, steigt mit schlechter werdender Sprachkenntnis tendenziell an (Anhang, Abbildung 53).

[191] Der in Tabelle 12 ausgewiesene Anteil „Kredit nicht erhalten“ stimmt nicht mit einer Kreditablehnungsquote überein, da in die vorliegende Betrachtung jeder Versuch erfasst ist, aber nicht jeder Versuch mit einer Antragsstellung einhergehen muss. In einer aktuellen Unternehmensbefragung der KfW Bankengruppe konnte für junge Unternehmen (bis fünf Jahre) eine Ablehnungsquote von 55% festgestellt werden (vgl. Zimmermann und Steinbach (2011), S. 62).

[192] Die Übereinstimmung der Anteile „Kredit nicht erhalten“ aus Abbildung 37 und der Zustimmung („trifft voll und ganz zu“ und „trifft zu“) zu der Frage, ob Finanzierung ein Hindernis im Gründungsprozess darstelle (Anhang, Tabelle 28, vorletzte Zeile) ist zufällig. Beide Anteile beziehen sich jedoch auf die gleiche Grundgesamtheit allderjenigen Gründer, die versucht haben, einen Bankkredit zu erhalten.

Abbildung 37: Schwierigkeit das benötigte Kapital von der Bank zu erhalten nach Migrationshintergrund (Anteile in Prozent)



Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Weibliche Gründer mit russischem Migrationshintergrund haben häufiger ihren Kredit nicht erhalten als ihre männlichen Landsleute, wohingegen bei türkischstämmigen Frauen der Anteil derjenigen, die keinen Kredit erhalten haben, kleiner ausfiel, aber häufiger angegeben wurde, dass es schwierig war, den Kredit zu erhalten. Italienischstämmige Gründerinnen scheinen es leichter zu haben als ihre männlichen Landsleute, einen Kredit zu bekommen (Anhang, Tabelle 29). Vor ihrer Gründung arbeitslos gewesene und gegenwärtig Selbständige, die versucht haben einen Kredit bei einer Bank zu erhalten, wurden zu 54,3% abgelehnt; gegenüber den vor der Gründung als Arbeitnehmer bzw. Selbständiger arbeitenden Menschen ist dieser Anteil sehr viel höher (Arbeitnehmer: 35,4%; Selbständige 34,4%; Anhang, Tabelle 29). Die Gründer der zweiten Migrantengeneration sind mit einer Ablehnungsquote von 32,2% bei der Bank deutlich erfolgreicher als Selbständige erster Generation mit 45,5% (Anhang, Tabelle 29,). Am einfachsten scheinen es Gründer im Handel und Verkehr mit der Finanzierung durch Banken zu haben. Dagegen haben Banken am häufigsten Gründungen im Bereich sonstiger Dienstleistungen nicht finanziert. Gründungen in wissensintensiven Branchen scheinen zudem auch eher schlechtere Chancen auf Finanzierung durch Banken zu haben: 56% der versuchten Kreditfinanzierungen durch Banken waren nicht erfolgreich, wohingegen dieser Anteil nur 39,1% bei nicht wissensintensiver Ausrichtung betrug[193].

[193] Dieser Anteil ist allerdings aufgrund geringer Fallzahlen (N=25) nicht besonders aussagekräftig.

Befunde Fokusgruppen

Das Thema Finanzierung wurde in allen Diskussionen als Hürde wahrgenommen. In den Fokusgruppendiskussionen hat sich gezeigt, dass Personen mit Migrationshintergrund oftmals geringere Chancen bei der Beantragung eines Bankdarlehens haben, da sie sich zu wenig mit dem eigenen Business-Plan auseinandersetzen und keine ausgereifte Strategie haben. Zudem wird das Beantragungsprozedere oft als sehr langwierig erlebt.

Auch das Bewusstsein für das Erfordernis einer laufenden Bankenkommunikation und eine gute Vorbereitung von Bankgesprächen ist oftmals nicht vorhanden. Kredite werden eher „auf gut Glück" beantragt. Die Beantragung von Förderkrediten wird demgegenüber als aussichtsreicher aber bürokratischer erlebt.

Zitat eines Teilnehmers der Fokusgruppe Bochum: *„[...] Man muss gute Zahlen haben, Unternehmer selber muss sich mit Zahlen auseinandersetzen, das tun die meisten türkischen Unternehmer nicht."*

In der Fokusgruppe mit den Gründungsberatern wurde von Erfahrungen berichtet, dass Migranten – auch aufgrund der bestehenden sprachlichen Barrieren – mit einem erhöhten Misstrauen entgegengetreten wird. Hier würde sich die „Inkompatibilität der kulturellen Hintergründe" besonders stark auswirken.

Zusammenfassung Befunde/Evaluierung Arbeitshypothese

Der Zugang zu geeigneten externen Finanzierungsoptionen wird von Gründern mit Migrationshintergrund, wie von allen Gründern in Deutschland, als stark beschränkt wahrgenommen. Die Untersuchung zeigt zudem, dass Personen mit Migrationshintergrund seltener als deutsche Gründer auf die Förderangebote der Landesförderinstitute, der Bürgschaftsbanken und der KfW zurückgreifen. Zudem ist der Anteil der Gründer mit Migrationshintergrund, die Finanzierungsprobleme bei der Gründung als Hemmnis angegeben haben, im Vergleich zur Vorgängerstudie von einem Viertel auf etwa ein Drittel angewachsen. Besonders die Finanzierung durch Banken gestaltet sich offenbar weiterhin schwierig. Zwar hat sich gegenüber der Vorgängerstudie der Anteil von Personen, die eine Bankfinanzierung in Anspruch genommen haben, fast verdoppelt. Trotzdem zeigen die großen Anteile von Personen mit fehlgeschlagenen Bankfinanzierungsversuchen, dass der Zugang für die untersuchten Herkunftsgruppen sich weiterhin beschränkter als bei den einheimischen Gründer darstellt. Mikrofinanzierungen über den neu aufgelegten Mikrokreditfonds Deutschland hatten zum Zeitpunkt der Untersuchung die hier untersuchte Zielgruppe erst in Ansätzen erreicht.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Die weiterhin bestehenden Finanzierungsprobleme von Gründungen durch Migranten stellen ein erhebliches Hindernis für das Gründungsgeschehen dar, so dass Gründungsideen nicht realisiert werden, Gründungen sehr klein ausfallen und die Überlebenswahrscheinlichkeit von unterfinanzierten Gründungen sinkt. Ein verbesserter Zugang zu und eine bessere

Bekanntheit von Finanzierungsmöglichkeiten unter der Zielgruppe sind entscheidende Bausteine für eine weitere Realisierung des vorhandenen Gründungspotentials und deren positiven Effekte auf Beschäftigung und Integration.

Verweise auf weitere Kapitel

Nicht-finanzielle Gründungsressourcen wie Vorerfahrung, Bildung und Qualifikation siehe Kapitel 5.1, **Finanzielle Gründungsressourcen,** wie z.B. Nutzung von Fremdkapital, Eigenkapital, Bankfinanzierung und das Scheitern einer Bankfinanzierung, siehe **Kapitel** 5.2, Nutzung von sozialen Netzwerken siehe Kapitel 5.3.

Ansätze für Handlungsempfehlungen

- Mikrokreditangebote generell bei Personen mit Migrationshintergrund, insbesondere bei Frauen, bekannter machen.
- Aufbau von interkultureller Kompetenz in den Banken, um Eintrittshürden abzubauen und den Finanzierungseinstieg generell zu erleichtern. Schnittstellen zwischen Bank und Beratung verbessern und fördern.
- Bessere Datensituation zur Einschätzung der Erfolgschancen von Gründungen durch Personen mit Migrationshintergrund.

7.Gründungsvorbereitung

Eine sorgfältige Gründungsvorbereitung ist ein wichtiges Kriterium für den Erfolg und die Nachhaltigkeit von Unternehmensgründungen. Die in der Literatur verbreitete Aussage, dass Personen mit Migrationshintergrund dazu tendieren schneller und weniger vorbereitet („impulsiver“) zu gründen[194], konnte in der Analyse der Gründungsressourcen (Kapitel 5) nicht bestätigt werden. Deutschland hat im internationalen Vergleich ein äußerst gut ausgebautes Beratungs- und Unterstützungsangebot, allerdings ist die Nutzung dieser Angebote, gerade durch spezifische Zielgruppen, wie Personen mit Migrationshintergrund, nicht sichergestellt. Deswegen ist es hier von besonderer Relevanz, ob und inwieweit eine Gründung durch die Gründungspersonen vorbereitet wurde und in wieweit bestehende Beratungsangebote genutzt wurden. Hierbei geht es vor allem darum, die aktuellen Trends in der Vorbereitungsnutzung und entsprechende Bedürfnisse von Migranten zu eruieren, um entsprechende Maßnahmen abzuleiten.

7.1. Existenz, Bekanntheit und Nutzung von Beratungsangeboten

Im einem ersten Schritt ist es wichtig, die Existenz, Bekanntheit und Nutzung entsprechender Beratungsangebote zu untersuchen, d.h. deren Relevanz nicht nur zur Vorbereitung, sondern auch in der konkreten Begleitung von Existenzgründungen. Die Planung und Beratung im Gründungsprozess haben einen positiven Effekt auf die Überlebensquote von Existenzgründungen und führen so zu einer Verminderung von individuellen und volkswirtschaftlichen Schäden. Im Abgleich mit den Beratungsbedürfnissen lassen sich daraus konkrete Ansatzpunkte für Handlungsoptionen zur Anpassungen der bestehenden Angebote oder die Etablierung neuer Unterstützungsformen ableiten.

In der Vorgängerstudie war die Beratungsnutzung mehrheitlich bei den ausländischen Gründern geringer als bei den deutschen oder eingebürgerten, da der Nutzungsgrad mit bis zu rd. 20 Prozentpunkten niedriger als bei den Deutschen ausfiel. Eingebürgerte italienischer Herkunft lagen bei der Beratungsnutzung dagegen gleichauf mit den Deutschen. Zudem korrelierte die Beratungsnutzung sehr stark mit der Erstellung eines Business-Plans; es ist daher davon auszugehen, dass diese sich gegenseitig bedingen. Trotz einer subjektiven Einschätzung seitens der Befragten zeigt sich, dass sich über ein Drittel aller Interviewten mehr professionelle Beratung gewünscht hätten. Das Nutzungsverhalten der ausländischen Gründer ist auch davon geprägt, dass über 40% der Befragten mehr als eine Institution zur Beratung

[194] Vgl. Schuleri-Hartje et al. (2005), S. 83f.

nutzten. Zudem lässt sich feststellen, dass ausländische Beratungsnutzer deutlich weniger unzufrieden mit der Beratung als ihre deutschen Pendants sind. Mit ansteigendem Berufsbildungsniveau und besseren Deutschkenntnissen ist ein steigender oder zumindest gleichbleibender Anteil von beratenden Existenzgründern, mit Ausnahme der türkischen Gruppe, zu beobachten.

Die Auswertung des KfW-Gründungsmonitor 2007 zeigt, dass 90% der deutschen und 94% der ausländischen Gründer Informations- und Beratungsstellen beim Schritt in die Selbständigkeit nutzen. Diese Beratungsnutzung ist insbesondere wichtig in der Vorbereitungsphase der Gründung[195], so dass der Schluss nahe liegt, dass Gründer mit Migrationshintergrund Beratungsangebote beim Schritt in die Selbständigkeit ähnlich intensiv nutzen wie deutsche Gründer[196]. Zudem zeigen vorherige Untersuchungen, dass migrantische Gründer einen verbesserten Zugang zu Fördermitteln, Umgang mit Institutionen, Alltagsbewältigung, Schritt-für-Schritt-Planung in die Selbständigkeit und berufsbezogenes Deutsch als relevante Beratungsthemen für sich einschätzen[197]. Eine Nachgründungsberatung wird von ihnen ebenfalls als wichtig eingestuft, um die Gefahr des Scheiterns zu vermindern oder dem Wunsch nach Wachstum und Weiterentwicklung nachzugehen[198]. Die Beratungseinrichtungen merken zudem häufig an, dass Migranten überhastet gründen und unrealistische Vorstellungen von der Selbständigkeit und der finanziellen Tragfähigkeit haben und daher auch ein Abraten von einer solchen Gründung ein Qualitätsmerkmal der Gründungsberatung darstellen kann[199]. Trotzdem wird festgestellt, dass es für viele Migranten, die sich für Beratung überhaupt interessieren, schwierig ist, einen „guten“ Berater zu finden, wobei Gründerinnen dieses Defizit stärker als Gründer beklagen[200].

Ein Beratungsbedarf besteht auf Nachfrage bei Migranten sowohl vor als auch nach der Gründung. Vor der Gründung wünschen sich Migranten maßgeblich Unterstützung bei administrativen Erfordernissen, Behördengängen und auch bei der Erstellung von Unterlagen und dem Erwerb kaufmännischer Kenntnisse[201]. Nach der Gründung liegt der Bedarf v.a. bei Steuerfragen und dem Thema Buchhaltung, aber auch bei der Kundengewinnung, Verhandlung mit Banken und Unterstützung in Schriftdeutsch. Je nach Bildungsstand, Sprachkenntnissen und Herkunftsland, wird die Beratung in der Herkunftssprache durch Berater mit eigenem Migrationshintergrund immer wieder gewünscht[202]. Dies wird als eine Möglichkeit gesehen, die Inanspruchnahme von Beratungsangeboten durch Personen mit Migrationshintergrund zu erhöhen.

[195] Vgl. Hayen und Unterberg (2008).
[196] Vgl. Kohn und Spengler (2007), S. 11.
[197] Vgl. Bührmann et al. (2008), S. 6.
[198] Vgl. Franken (2007), S. 44.
[199] Vgl. Netzwerk Integration durch Qualifizierung (KP IQ) (2009a).
[200] Vgl. Bührmann et al. (2008), S. 6.
[201] Vgl. Hayen und Unterberg (2008) und Hayen et al. (2006).
[202] Vgl. ebenda.

Migranten bevorzugen klar Angebote der Kurzberatung zu konkreten Fragen gegenüber längeren Beratungsprozessen. Weiterhin wüschen sie sich eine schnelle, unkomplizierte Unterstützung und eine individuell zugeschnittene Beratung. Sowohl Berichte von Gründungsberatungsstellen als auch eine qualitative Untersuchung im Rahmen des EU-Projekts INTI – Making Strenght Meet Demand[203] lassen vor diesem Hintergrund vermuten, dass die real existierenden Beratungsangebote und -ansätze (intensive Vorbereitung und Qualifizierung, Business-Plan als zentrales Instrument) von vielen Migranten, die sich eine aktive Hands-On-Unterstützung von Beratern wünschen, eher als Hürde betrachtet werden[204].

In den in der Vorbereitungsphase geführten Expertengesprächen hat sich die Bekanntheit als Schlüssel für eine Beratungsnutzung bei Gründern mit Migrationshintergrund bestätigt, d.h. wenn sie es wissen, nutzen sie diese Angebote auch. Migranten suchen Beratungsangebote zumeist mit einem konkreten Unterstützungswunsch auf, hierbei handelt es sich oftmals um Finanzierung oder Förderung. Frauen (insbesondere mit osteuropäischen Hintergrund) gelten als beratungsaffiner und proaktiver bei der Unterstützungssuche.

Aus diesen Erkenntnissen aus Literatur und Expertengesprächen wird eine Zunahme der Nutzung von Beratungsangeboten der Personen mit Migrationshintergrund erwartet, um dieses als Planungsphase oder –instrument einzusetzen und um bestimmte Förderbestimmungen zu entsprechen. Hierbei wird vermutet, dass Frauen aus sich heraus als beratungsaffiner als Männer gelten.

Analyseergebnisse

Die Primärerhebung zeigt, dass die Beratungsnutzung[205] bei allen untersuchten Herkunftsgruppen mit im Durchschnitt 53,9% (Deutsche Kontrollgruppe ebenfalls 53,9%) im Vergleich zu 2004 stark zugenommen hat. Im Vergleich zu den Ergebnissen des KfW-Gründungsmonitors 2007 fällt die Nutzung geringer aus, was darauf zurückzuführen ist, dass im KfW-Gründungsmonitor die Nutzung von Informations- und Beratungsangeboten, und nicht wie in der Primärerhebung fokussiert auf die Beratungsnutzung gefragt wurde. Eine direkte Vergleichbarkeit ist damit nicht gegeben.

Es zeigen sich jedoch bedeutende Unterschiede zwischen den einzelnen Gruppen: Die Beratungsnutzung fällt bei den Italienisch- (43,4%), den Türkisch- (48,2%) und den Polnischstämmigen (50%) unterdurchschnittlich aus. Bei den Russischstämmigen liegt dieser Anteil bei 70,5% und damit deutlich höher als bei der deutschen Kontrollgruppe. Ein Grund kann der hohe Frauenanteil in der russischen Herkunftgruppen, die sich laut Expertenbefragung als besonders beratungsaffin erwiesen

[203] Vgl. Hayen et al. (2006).

[204] Vgl. ebenda.

[205] Die Fragestellung in der Erhebung lautet: „Haben Sie in der Gründungsphase Beratung in Anspruch genommen." Dieses schließt jegliche Form der Beratung, wie z.B. von Familie, Freunden oder auch Steuerberater mit ein. Eine detaillierte Analyse der Beratungsnutzung nach Institutionen erfolgt in Kapitel 7.1.1.

haben. Die Zufriedenheit ist allgemein unter den Beratungsnutzern in den untersuchten Herkunftsgruppen sehr hoch[206]. Am höchsten liegt sie bei den Italienischstämmigen (92,6%), gefolgt von den Gründern polnischer (87,0%), türkischer (86,3%) und russischer Herkunft (76,6%).

Zudem lassen sich sowohl bei den Personen mit Migrationshintergrund insgesamt (Frauen: 50,8%, Männer: 54,9%) als auch bei allen untersuchten Herkunftsgruppen Gründerinnen seltener beraten und sind somit nicht beratungsaffiner als ihre männlichen Pendants. Der Abstand fällt mit zehn bzw. neun Prozentpunkten bei den Türkischstämmigen (Frauen: 42,2%, Männer: 52,3%) bzw. den Polnischstämmigen (Frauen: 45,8%, Männer: 54,8%) am höchsten aus.

Die Beratungsnutzung als Gründungsvorbereitung korreliert eindeutig mit dem Bildungsniveau[207] der Gründer. Erstens liegt der Anteil der Beratungsnutzer (18,5%) ohne Schulabschluss oder Hauptabschluss bei den Gründern mit Migrationshintergrund deutlich niedriger als bei den Beratungs-Nichtnutzern (30,4%). Zweitens ist dieser signifikant geringer als bei den einheimischen Gründern (30,5%). Drittens nutzen Gründer mit Migrationshintergrund (51,9%) mit einem höheren Schulabschluss (Fachabitur oder allgemeine Hochschulreife) häufiger eine Beratung als das sie darauf verzichten (41,1%). Hierbei zeigt sich ein besonders hoher Anteil bei den osteuropäischstämmigen Gründer (polnischstämmig: 70,5%, russischstämmig: 65,2%).

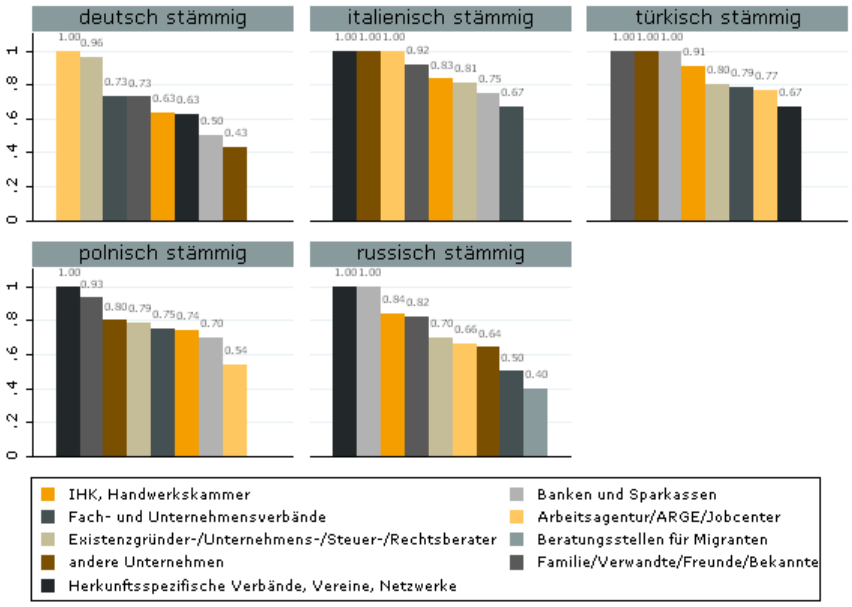
Eine weitere interessante Frage ist, ob es Unterschiede bei der Beratungsnutzung zwischen der ersten und zweiten Migrantengeneration gibt, da Personen zweiter Generation ein besseres Verständnis für und ein besseren Zugang zu Institutionen aufgrund der längeren Sozialisierung unterstellt wird. Dieses ist insbesondere für die Gastarbeitervertreter in der Stichprobe relevant, da bei den osteuropäischen Gruppen die zweite Generation deutlich unterrepräsentiert (kleiner 10 Gründer je Gruppe) ist. Bei den Gründern italienischer Herkunft trifft es zu, dass Gründer der zweiten Generation signifikant häufiger (60,4%) ein Beratungsangebot nutzen als Gründer der ersten Generation (37,1%). Bei den türkischstämmigen Gründern liegt dagegen die Beratungsnutzung bei den zwei Zuwanderungsgenerationen mit rd. 48% gleichauf.

Neben der generellen Beratungsnutzung, wurde auch die Nutzung verschiedener Beratungseinrichtungen und die Zufriedenheit der Gründer mit diesen ermittelt, da es große qualitative Unterschiede im Beratungsangebot dieser Institutionen gibt. In Abbildung 38 schätzen bei allen Institutionen mehr als die Hälfte der Nutzer die Beratung durch diese Einrichtung als sehr hilfreich oder hilfreich ein. Die einzige Ausnahme gilt für die Beratungsstellen für Migranten. Dieses Ergebnis ist aber nicht evident, da es nur auf einer sehr geringen Fallzahl (N=5) beruht. Zudem bestätigt sich, dass Gründer mit Migrationshintergrund tendenziell weniger unzufrieden mit der in Anspruch genommenen Beratung als ihre deutschen Pendants sind.

[206] Hierbei zeigen sich keine wesentlichen geschlechtsspezifischen Unterschiede.

[207] Gemessen am höchsten erworbenen Schulabschluss.

Abbildung 38: Zufriedenheit mit der Beratung nach Institutionen (Zustimmungsanteile „sehr zufrieden“ und „zufrieden“)

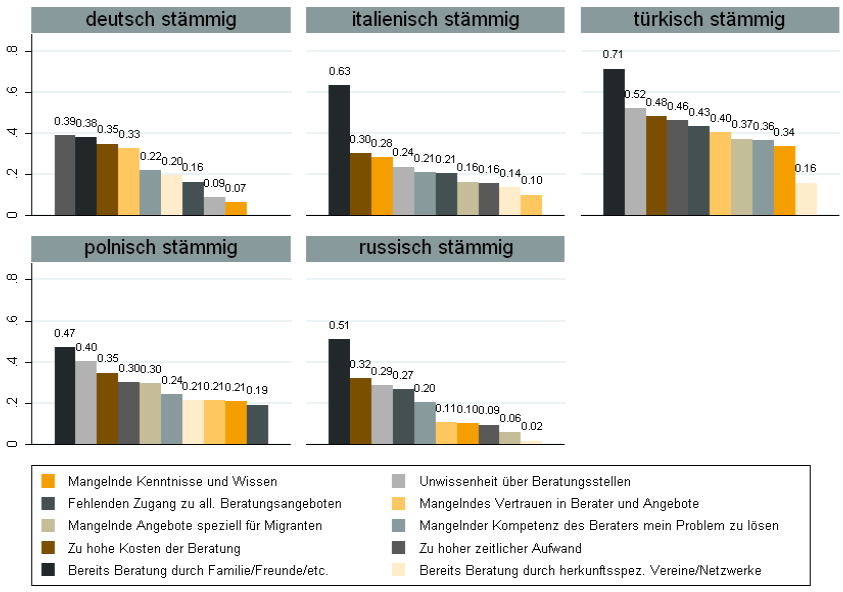


Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

In der Primärerhebung wurden die Nichtnutzer von Beratungsangeboten gefragt, warum sie diese nicht in Anspruch genommen haben (Abbildung 39). Die höchste Zustimmung bekommt hier die Aussage, dass bereits Beratung durch Familie und Freunde erfolgt war, zu hohe Kosten für die Beratung erwartet wurden und eine Unwissenheit über Beratungsstellen vorherrschte. Lediglich bei den italienischstämmigen Befragten findet die Einschätzung mangelnder Kenntnisse und Wissen für eine Gründung eine hohe Zustimmung. Bei einer geschlechtsspezifischen Betrachtung bestätigen sich diese Trends. Im Unterschied zu den allgemeinen Ergebnissen, war ein Hauptgrund für die Nicht-Nutzung bei den türkischen Frauen ein mangelndes Vertrauen in die Beratungsangebote. Zudem findet die Aussage, dass ein fehlender Zugang zu allgemeinen Beratungsangeboten besteht, eine hohe Zustimmung bei den polnischen und russischen Gründerinnen. Im Gegensatz hierzu stimmen ein hoher Anteil der Männer mit polnischer und russischer Herkunft zu, dass die Nicht-Nutzung von Beratungsangeboten auf mangelnde Angebote speziell für Migranten zurück zu führen ist.

Letztendlich wünschen sich Gründer mit Migrationshintergrund (42,4%) weiterhin mehr professionelle Beratung (Deutsche Kontrollgruppe: 30,3%). Während sich dieser Anteil bei den Gründern italienischer Herkunft nur auf ein Viertel beläuft, hätten sich die Gründer russischer (56,6%), türkischer (47,9%) und polnischer Herkunft (40,3%) weitaus mehr professionelle Beratung gewünscht. Dieser Anteil fällt bei den italienischstämmigen und russischstämmigen Frauen kleiner, bei den türkischstämmigen und polnischstämmigen Frauen dagegen leicht höher aus, als bei ihren männlichen Pendants.

Abbildung 39: Gründe für die Nicht-Nutzung von Beratung (Zustimmungsanteile „trifft voll und ganz zu“ und „trifft eher zu“).



Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Befunde Fokusgruppen

Aus Sicht der Teilnehmer des Expertenworkshops ist die Finanzierung in der Gründungsvorbereitung gegenüber der Beratung nachrangig zu behandeln. Es wäre wichtig, die einzelnen Stufen des Gründungsprozesses stärker als bisher in die Vorbereitung zu integrieren, wie z.B. eine stufenweise Abfolge mit Erst- und Basisinformation, Qualifizierung, Vorbereitung und Beratung. Hierbei geht es zum einen darum, die Interkulturalität der Gründer mit Migrationshintergrund als Stärke zu betrachten, zum anderen, interkulturelle Kompetenzen und Vermittlungen stärker in die Beratungsangebote und -einrichtungen einfließen zu lassen. Aus Sicht der Teilnehmer sind weniger die zielgruppenspezifischen Ansätze, sondern eine *„zielgruppensensible“* Beratung entscheidend.

In den Fokusgruppen der Unternehmer mit Migrationshintergrund hat die Mehrzahl der Teilnehmer in der Gründungsvorbereitung Beratung in Anspruch genommen. Hauptsächlich wurden die Migranten von ausgewiesenen Gründungsberatungsstellen beraten, die allerdings nicht explizit auf Gründer mit Migrationshintergrund spezialisiert waren. In einigen Fällen wurden die Steuerberater herangezogen, Unternehmensberater spielten keine Rolle. Auch die Kammern wurden für Einzelberatungen nicht nachgefragt, zwei Teilnehmer hatten allerdings an Informationsseminaren der Kammern teilgenommen und diese auch für gut befunden. Grundsätzlich werden die Kammern aber kaum als Anlaufstelle für Unterstützung wahrgenommen: *„Zahle nur Beitrag“* (Zitat eines Teilnehmers der Fokusgruppe Bochum). Weiterhin wurden in Einzelfällen Kurse der Arbeitsagentur zur Vorbereitung der Gründung besucht.

Die Zufriedenheit der Teilnehmer mit den Beratungsangeboten war durchweg hoch, in einem Fall wurde allerdings kritisiert, dass die Beratungen sehr allgemein gehalten sind und keine branchenspezifischen Informationen bieten.

Auffällig ist, dass in drei von vier Fokusgruppen das Internet als wichtige Unterstützung in der Gründungsvorbereitung explizit genannt wurde. Einige Unternehmer betonten sogar, dass sie hier die nützlichsten Informationen gefunden hätten: *„Internet war wichtig, da bin ich ja auch Fachmann. Bücher spielten keine Rolle. Am besten wird man im Internet beraten“* (Zitat eines Teilnehmers der Fokusgruppe Dresden).

Aktuell nimmt ein hoher Anteil weiterhin begleitende Beratung in Anspruch, vornehmlich über das KfW-Gründercoaching. Grundsätzlich wurde von den Teilnehmern auch nach der Gründung ein Bedarf an Beratung gesehen, die aber konkret und problembezogen sein sollte. Die finanzielle Förderung dieser Beratung wurde für wichtig befunden, da der Marktpreise für die Unternehmer nicht zu zahlen wären.

In der Fokusgruppe der Gründungsberater wurde darauf hingewiesen, dass die Auswahl der Berater für Personen mit Migrationshintergrund oft schwierig ist. Daher wird häufig der Steuerberater, zu dem bereits ein Vertrauensverhältnis besteht, für die Gründungsvorbereitung aktiviert. Dies kann jedoch zu erheblichen Qualitätsverlusten führen, da es häufig nicht das Kerngeschäft des Steuerberaters ist und die Dinge für den Unternehmer erledigt werden, anstatt diesen in den Prozess mit einzubeziehen: *„Es herrscht ein sehr großes Vertrauen zu Steuerberatern […] Ein Steuerberater schreibt Konzepte, anstatt den Mandanten anzuleiten. Das stört mich.“*

Bezüglich des Zugangs der Migranten zu den Gründungsberatern selbst, sind die häufigsten Verweisquellen die ARGE/Arbeitsagentur/Jobcenter und Mund-zu-Mund-Propaganda sowie die Netzwerkkontakte der Berater zu Kammern aber auch zu migrantenspezifischen Institutionen wie Moscheen oder türkische Institutionen.

Gefragt nach dem idealen Beratungsangebot für Migranten, zeigte sich bei den Fokusgruppenteilnehmern ein differenziertes Bild: Im ersten Impuls sprach sich die Mehrheit der Teilnehmer gegen spezifische Beratungsangebote für Migranten aus. Im Laufe der Diskussion konkretisierte sich das Bild bei vielen Teilnehmern dahingehend, dass zusätzlich zur Beratung Sprach-/ Integrationskurse gewünscht werden, die auch besonders die deutschen Gepflogenheiten thematisieren: *„Beratung, in welchem Rahmen man in Deutschland lebt ist wichtig“*, (Zitat eines Teilnehmers der Fokusgruppe Dresden). Zudem äußerten viele Teilnehmer den Wunsch nach begleitender Beratung nach der Gründung über einen längeren Zeitraum.

Zusammenfassung Befunde/Evaluierung Arbeitshypothese

Die Ergebnisse zeigen, dass Gründer mit Migrationshintergrund Beratungsangebote beim Schritt in die Selbständigkeit ähnlich intensiv nutzen wie deutsche Gründer. Hierbei zeigen sich Personen

osteuropäischer Herkunft beratungsaffiner als die Vertreter der ehemaligen Anwerbeländer. Auf Grundlage der Befragungsergebnisse lässt sich die von Experten berichtete höhere Beratungsaffinität der weiblichen Gründer nicht bestätigen. Die Nutzung von Beratung korreliert sehr stark mit dem Bildungsniveau des Gründers. Eine höhere Beratungsaffinität bei der zweiten Zuwanderungsgeneration ist lediglich bei den Gründern italienischer Herkunft evident.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Die Ergebnisse weisen auf eine grundlegende Verbesserung bezüglich der Beratungsnutzung durch Migranten in der Gründungsvorbereitung hin. Eine Entwicklung, die sich in Zukunft auch positiv auf die Überlebenswahrscheinlichkeit der gegründeten Unternehmen auswirken wird.

Verweise auf weitere Kapitel

Qualifikation der Gründer siehe Kapitel 5.1.2, Beratungsnutzung bei allgemeinen und zielgruppenspezifischen Angeboten siehe Kapitel 7.1.1, Beratungsnutzung bei öffentlichen Angeboten siehe Kapitel 7.1.2.

Ansätze für Handlungsempfehlungen

- Angebot von frühzeitigen „Crash-Kursen“ für Gründungsinteressierte.
- Interkulturelle Kompetenzen in der Beratung hinsichtlich Ersteinstieg/Erstberatung interkulturell (Übersetzung von kulturellen Differenzen, bei Bedarf Rückgriff auf Muttersprache) fördern.
- Zur Qualitätssicherung die Qualifikationen und Kompetenzen seitens der Berater in der Existenzgründungsberatung prüfen.
- Gründen stärker als Prozess, insbesondere im Hinblick auf die Nachgründungsberatung, wahrnehmen.
- Leitbild „Begleitung“ anstatt nur Beratung.

7.1.1. Allgemeine und zielgruppenspezifische Beratungsangebote

Auf der Suche nach geeigneten Handlungsfeldern ist es wichtig, welche bestehende Angebote der Gründungsförderlandschaft bereits von den Gründern mit Migrationshintergrund genutzt werden und welche konkreten Beratungsbedürfnisse sie haben, um Aussagen zur Sensibilisierung der Zielgruppe gegenüber und zum Zugang zu entsprechenden Einrichtungen ableiten zu können.

In der Vorgängerstudie nahmen bei der Beratungsnutzung rd. zwei Drittel der Personen mit Migrationshintergrund eine Unternehmens-, Steuer- oder Rechtsberatung in Anspruch, wobei sich nur geringe Unterschiede unter den Herkunftsgruppen feststellen ließen. Bei einem Kreditinstitut oder

„anderen Beratungsstellen“ wurden Gründer mit Migrationshintergrund nur halb so oft wie Einheimische beraten. Zielgruppenspezifische Angebote, speziell für Migranten, wurden dagegen nur selten genutzt. Nur jeder zwanzigste Gründer mit ausländischer Herkunft hat demnach eine Beratungsstelle speziell für Migranten genutzt.

Die untersuchte Literatur zeigt, dass verschiedene Informationsquellen wie Hausbanken (9%), Industrie- und Handelskammern bzw. Handwerkskammern (41%) von Gründern mit Migrationshintergrund im Vergleich zu Deutschen (11 und 46%) etwas seltener als Anlaufstellen genutzt werden[208]. Die Beratung in sozialen Netzwerken von Freunden, Verwandten und Kollegen (66%), der Austausch mit anderen Selbständigen und Gründer-Netzwerken (35%) sowie Beratungsangebote der KfW (12%), stehen bei Migranten jedoch überdurchschnittlich hoch im Kurs[209]. Zudem ist allgemein die Kenntnis von Angeboten der Gründungsberatung und –förderung unter gründungswilligen Migranten, aber auch in Bezug auf migrantenspezifische Angebote, nach wie vor gering, was zu einer geringen Nutzung entsprechender Angebote führt[210].

Im Gegensatz zu den Ergebnissen der Vorgängerstudie fordert der DIHK-Gründungsreport 2008 eine vermehrte spezielle Gründungsförderung für diese Zielgruppe, da sich selbständige Migranten in ihren Gründungsmerkmalen von den deutschen Selbständigen grundsätzlich unterscheiden[211]. Hiervon ausgehend wird von Experten seit Jahren eine stärkere zielgruppenspezifische Gründungsförderung für Migranten gefordert bzw. bereits erfolgreich umgesetzt. Im Jahr 2007 liegt der Anteil an Migranten in der IHK-Gründungsberatung bei 14%[212]. Gleichzeitig bieten z.T. Industrie- und Handelskammern Gründungsberatung in der Muttersprache der Migranten an und pflegen zudem Kooperationen mit Interessensvertretungen von Migranten[213].

In den Expertengesprächen wurde klar, dass zielgruppenspezifische Angebote von den Gründern mit Migrationshintergrund unterschiedlich wahrgenommen werden. Besonders in Deutschland aufgewachsene Personen nehmen es als Ergänzung, bzw. als interessantes Angebot wahr. Dagegen fühlen sich oftmals osteuropäische Gründern regelrecht diskriminiert, wenn sie von Behörden und Kammern an solche Angebote verwiesen werden. Für den Erstkontakt spielen zielgruppenspezifische Angebote durch ihre niedrigen Einstiegshürden in die Beratung unbestritten eine wichtige Rolle. Ein wichtiges Thema ist es aus Sicht der Experten, auch in der zielgruppenspezifischen Beratung stärker die branchenüblichen Standards, einen transparenteren Methodenansatz, den Qualitätsanspruch und die Einbindung in bestehende Beratungs- und Unterstützungsnetzwerke zu fördern. Es wird zudem als zentral angesehen, dass in der Beratung von Personen mit Migrationshintergrund

[208] Vgl. Kohn und Spengler (2007), S. 10.
[209] Vgl. ebenda.
[210] Vgl. Hayen und Unterberg (2008).
[211] Vgl. Tolciu und Schaland (2008), S. 536.
[212] Vgl. Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK; 2008), S. 14.
[213] Vgl. ebenda, S. 15.

kulturelle Faktoren berücksichtigt werden. Hierbei geht es insbesondere um eine interkulturelle Kompetenz, um als Vermittler zwischen deutschen und ausländischen Kulturen zu agieren und ein beidseitiges Verständnis zu fördern.

Hieraus wird vermutet, dass zielgruppenspezifische Beratungsangebote v.a. bei der Ansprache, d.h. unter Berücksichtigung interkultureller Faktoren, und bei der individuellen und ggf. muttersprachigen Beratung erfolgreich sind.

Analyseergebnisse

Über ein Drittel der Gründer mit Migrationshintergrund haben in der Primärerhebung eine Existenzgründungs-, Unternehmens-, Steuer- oder Rechtsberatung in Anspruch genommen (deutsche Kontrollgruppe: 39,5%), was in der Stichprobe somit das am meisten genutzte Beratungsangebot ist (Tabelle 15). Es ergeben sich hier nur geringe Unterschiede unter den Herkunftsgruppen, mit Ausnahme der russischstämmigen Gründer, bei denen jeder zweite Gründer eine entsprechende Beratung genutzt hat.
Bei den hier zusammengefassten Beratertypen herrschen aber große Unterschiede in der Qualität der Gründungsberatung, da es bisher keine allgemeingültige Qualifikation oder ein definiertes Berufsbild als „Existenzgründungsberater“ gibt. Daher kann dieser vergleichsweise hohe Beratungsnutzungsanteil nicht durchweg als positiv beurteilt werden. Auch die Inanspruchnahme von Steuerberatern zur Gründungsbegleitung ist als problematisch einzuschätzen, da sie zumeist von den Selbständigen aufgrund von steuerlichen Fragen aufgesucht werden und diese Beratung sich nicht direkt auf die Gründungsidee und -umsetzung auswirkt.

Als zweithäufigstes Beratungsangebot folgt die Beratung innerhalb des sozialen Umfelds, d.h. Familie, Verwandte, Freunde, etc.; jeder vierte Gründer mit Migrationshintergrund nutzt diese Möglichkeit, bei den deutschen Gründern ist es sogar jeder dritte. Auch hier zeigen sich keine wesentlichen Unterschiede zwischen den untersuchten Gruppen unterschiedlicher Herkunft. Eine Beratung seitens der Arbeitsagentur, ARGE oder Jobcenter wurde häufiger von Gründern mit Migrationshintergrund (14,9%) als von deutschen Gründern (10,0%) in Anspruch genommen. Dieses liegt insbesondere an der häufigen Nutzung der Gründer mit russischer Herkunft (30%), von denen jeder vierte in der Stichprobe aus der Arbeitslosigkeit gründet.

Die Industrie- und Handelskammern und Handwerkskammern werden bei der Beratungsnutzung am vierthäufigsten genutzt, weisen aber einen deutlich geringeren Nutzungsgrad bei den Gründern mit Migrationshintergrund (13,0%) als bei den Einheimischen (24,5%) auf. Unter den enthaltenen Herkunftsgruppen nutzen die türkischen Personen (17%) das Angebot der Kammern überdurchschnittlich häufig. Letztendlich wurden bei einem Kreditinstitut Personen mit Migrationshintergrund (7,9%) weitaus seltener als Einheimische (20%) beraten.
Während die Gründer italienischer Herkunft (16%) fast genauso oft wie die Einheimischen beraten wurden, ist es bei den anderen drei

enthaltenen Herkunftsgruppen lediglich jeder zwanzigste Gründer. Zielgruppenspezifische Angebote, speziell für Migranten, wurden zudem nur selten genutzt, und zwar in der Stichprobe lediglich von fünf Gründern russischer Herkunft, so dass auf dieser Basis keine repräsentativen Aussagen getroffen werden können. Analog zu vorherigen Ergebnissen in der Literatur bestätigt das Ergebnis den Eindruck, dass es noch kein ausreichendes Angebot an zielgruppenspezifischen Beratungseinrichtungen bzw. Beratungen bei den allgemeinen Angeboten gibt.

Tabelle 15: Beratungsnutzung von Gründern nach Migrationshintergrund (Anteile in Prozent)

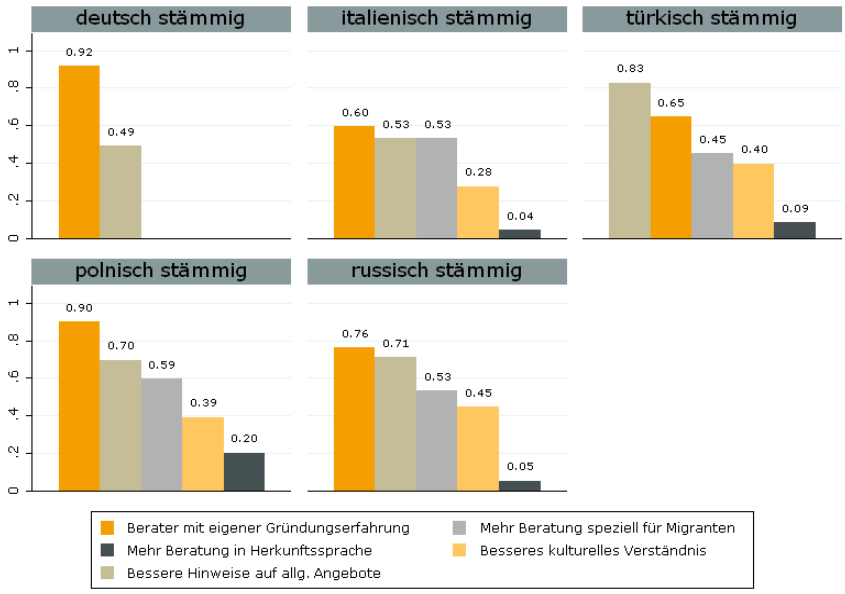
Indikator	Migrationshintergrund				
	ohne MH	italienisch	türkisch	polnisch	russisch
	Allgemein				
Nutzung Beratung	54,0%	43,4%	48,2%	50,0%	70,5%
davon: Sehr hilfreich / hilfreich	75,9%	92,6%	86,3%	87,0%	76,6%
	Institutionen				
IHK, HWK	24,5%	12,0%	17,0%	13,5%	9,5%
Banken, Sparkassen	20,0%	16,0%	5,5%	5,0%	5,0%
Fach- / Unternehmens-verbände	7,5%	9,0%	7,0%	6,0%	7,0%
Arbeitsagentur/ARGE/ Jobcenter	10,0%	10,0%	6,5%	13,0%	30,0%
Existenzgründungs-/Unternehmens-/Steuer-/Rechtsberater	39,5%	30,0%	30,5%	28,0%	53,0%
Beratungsstellen für Migranten	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,5%
andere Unternehmen	10,5%	3,5%	6,5%	7,5%	12,5%
Familie/Verwandte/ Freunde/Bekannte	33,5%	24,5%	26,5%	22,5%	28,5%
Herkunftsspezifische Verbände, Vereine, Netzwerke	8,0%	2,0%	6,0%	1,5%	4,5%

Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Bei den Angaben zu dem konkreten Beratungsbedarf zeigt sich für alle vier untersuchten Herkunftsgruppen das gleiche Ergebnis. Die

Gründungserfahrung des Beraters (73,3%), bessere Hinweise auf allgemeine Beratungsangebote (71,2%) und mehr Beratung speziell von Migranten (52,4%) bekommt bei den untersuchten Herkunftsgruppen die höchste Zustimmung (Abbildung 40). Ein kulturell besseres Verständnis (39,4%) seitens des Beraters findet auch hohe Zustimmung, wohingegen eine Beratung in der Herkunftssprache (9,7%) eine geringe Bedeutung zu gemessen wird. Abweichend von den Personen mit Migrationshintergrund geben die Gründerinnen italienischer, türkischer und russischer Herkunft den Hinweisen zu allgemeinen Angeboten die höchste Zustimmung. Zudem ist das sehr hohe Einvernehmen der männlichen Gründer polnischer Herkunft für die zielgruppenspezifische Beratung (75,8%) auffällig, da es aufgrund der kurzen Zuwanderungsgeschichte wenig zielgruppenspezifische Angebote, speziell für Personen polnischer Herkunft gibt, bzw. die Bekanntheit entsprechender Angebote gering ausfallen müsste.

Abbildung 40: Zusätzlicher Beratungsbedarf (Zustimmungsanteile „trifft voll und ganz zu“ und „trifft eher zu“)



Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Befunde Fokusgruppen

Bezüglich der Notwendigkeit von zielgruppenspezifischen Angeboten ergibt sich in den Fokusgruppen ein gemischtes Bild. Ein klares Votum für migrantenspezifische Beratungseinrichtungen ergab sich in keiner Gruppe, in zwei Gruppen wurde hier sogar explizit keinerlei Notwendigkeit gesehen. In den anderen beiden Gruppen wurde jedoch betont, dass Berater mit dem eigenen Migrationshintergrund vorgezogen werden. Hierbei ist es den Gründern besonders wichtig, dass diese Berater die Mentalitätsunterschiede kennen und vermitteln können: *„Ästhetische stilistische Fragen, ist völlig anders hier in Deutschland und in Polen. Wir hätten einen Polen gebraucht, der schon so lange in Deutschland ist, dass*

er genau weiß, was anders ist. Die die Erfahrung haben, die wir nicht haben“ (Zitat eines Teilnehmers der Fokusgruppe Hamburg).

Neben diesen Einzelberatungen durch Berater aus dem eigenen Kulturkreis, werden auch Gruppenberatungen und Seminare zu spezifischen Themen für Migranten vorgeschlagen, die die deutschen Gepflogenheiten und behördliche Vorgänge thematisieren: *„Beratung, in welchem Rahmen man in Deutschland lebt, ist wichtig“* (Zitat eines Teilnehmers der Fokusgruppe Dresden).

Nur wenige äußern den Wunsch nach Beratung in der Muttersprache, im Verlaufe der Diskussionen wurde dieses Bild aber innerhalb der Gruppen differenzierter. Ein Teilnehmer der Fokusgruppe Hamburg äußert sich folgendermaßen: *„Kommt darauf an, wie lange die Leute schon hier sind. Für welche, die neu sind, für unsere Eltern, wäre das vielleicht gut.“* Sprach- und Integrationskurse, die die Beratung ergänzen, werden grundsätzlich für sinnvoll erachtet.

Auch die Gründungsberater betonen die Bedeutung von Beratern mit Migrationshintergrund in der Beratung von Migranten. Allerdings weisen einzelne Berater darauf hin, dass insbesondere interkulturelle Kompetenz bei den Beratern von Bedeutung ist und ggf. auch den Migrationshintergrund ersetzen kann. *„Es müssen mehr Menschen mit interkultureller Kompetenz eingestellt werden. Eine Quote für Migranten wäre sinnvoll.“* Über die Beratungslandschaft hinaus gilt diese Forderung auch für alle gründungsrelevanten Institutionen insbesondere der öffentlichen Hand, aber auch Finanzierungsinstitutionen.

Zusammenfassung Befunde/Evaluierung Arbeitshypothese

Die Beratungsnutzung ist geprägt durch eine hohe Bedeutung von Unternehmens-, Existenzgründer-, Steuer- und Rechtsberatern. Gleichermaßen fällt die Nutzung sowohl institutioneller Angebote (z.B. durch Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, etc.) als auch zielgruppenspezifischer Angebote generell gering aus. Bei der näheren Betrachtung der Ursachen für die ausbleibende Nutzung von Beratungsangeboten zeigt sich die hohe Bedeutung des sozialen Umfelds bei der Gründungsvorbereitung und auch die immer noch weit verbreitete Unwissenheit über das Angebot qualifizierter Beratungsangebote jenseits von Unternehmens-, Existenzgründer-, Steuer- und Rechtsberatern.

Trotz der im Vergleich zur Vorgängerstudie gestiegenen Nutzung von Beratungsangeboten hätten sich die meisten befragten Gründer mit Migrationshintergrund mehr professionelle Beratung gewünscht. Dabei wird die Integration interkultureller Kompetenzen und Ansätze in die Beratungspraxis verstärkt gefordert, auch die Beratung durch andere Migranten wurde häufig als Wunsch genannt. Zudem werden länger laufende Beratungsangebote – auch nach der Gründung – bevorzugt. Die bislang verfügbaren Angebote zur Finanzierungsberatung wurden in der Breite als unzureichend empfunden.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Die eher geringe Nutzung von allgemeinen, institutionalisierten Beratungsangeboten weist auf eine noch nicht ausreichende

Sensibilisierung und Bekanntheit dieser Angebote bei der Zielgruppe hin, so dass hier ein Potential für eine bessere Einbindung in bestehende allgemeine Beratungsangebote als auch den Ausbau von Beratungsangeboten zu spezifischen Themenstellungen besteht. Insbesondere die Integration interkultureller Kompetenzen und Ansätze in die Beratungspraxis wird verstärkt gefordert, um die Vermittlung der entscheidenden Unterschiede zwischen der deutschen und der Herkunftskultur bezüglich wirtschaftlich relevanter Verhaltensweisen zu gewährleisten.

Verweise auf weitere Kapitel

Kapitel 7.1 für die allgemeine Beratungsnutzung und Bedürfnisse.

Ansätze für Handlungsempfehlungen

- Interkulturelles Marketing und Ansprache von Gründern mit Migrationshintergrund in allgemeinen Angeboten, insbesondere bei Ersteinstieg und Basisinformationen, der Gründungsförderung aufbauen.
- Angebote zur interkulturellen Vermittlung zwischen den verschiedenen Kulturen fördern.
- Ausbau von zielgruppenspezifischer Beratung in den entsprechenden Einrichtungen, aber insbesondere auch in den allgemeinen Angeboten, um flächendeckendes Angebot sicherzustellen.

7.1.2. Bekanntheit und Nutzung öffentlicher Förderprogrammen

Aus arbeitsmarktpolitischer Sicht ist im Bereich der Existenzgründungen besonders das Gründungsgeschehen aus der Arbeitslosigkeit relevant. In Deutschland wurde die Förderung von Gründungen aus der Erwerbs- und Arbeitslosigkeit in den letzten zehn Jahren zuerst im Rahmen der Arbeitsmarktreformen stark ausgebaut („Ich-AG“) und in den folgenden Jahren dann wieder sukzessive zurückgefahren[214]. Die wissenschaftliche Begleitforschung kommt jedoch zu dem Schluss, dass es sich bei dem Einstiegsgeld und dem Gründungszuschuss um zwei der erfolgreicheren Instrumente der Bundesregierung zur Arbeitsmarktaktivierung handelt[215].

[214] Bisher haben Gründer aus der Arbeitslosigkeit einen Anspruch auf die Leistungen zum Lebensunterhalt, d.h. den Gründungszuschuss aus dem ALG-I und dem Einstiegsgeld aus dem ALG-II; dieses soll nach aktuellen Planungen des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales zu einer „Kann-Leistung“ umgewandelt werden.

[215] Mehrheitlich kommen Wirkungsanalysen der Grünungsförderungsinstrumente im Rahmen des Rechtskreis des SGB II (bis August 2006 Übergangsgeld und Existenzgründungszuschuss bzw. „Ich-AG“) zu einem positiven Ergebnis (IAB 2011, S. 23). Es wurde festgestellt, dass die Dauer der Selbständigkeit, das Einkommen als auch die Beschäftigungswirkung langfristig signifikant höher bei den Geförderten als in der jeweiligen Kontrollgruppe ist (Caliendo et al. 2008, S.19f). Eine Evaluation des Gründungszuschusses liegt noch nicht vor, ist aber momentan in der Erstellung (vgl. IAB 2011, S. 22 und www.iab.de/962/section.aspx/Projektdetails/k090708f19). Auch das Einstiegsgeld wird als effektiv beurteilt (Wolff und Nivorozhkin (2008), S. 24).

Bezogen auf Personen mit Migrationshintergrund interessiert in diesem Zusammenhang, inwieweit diese Gruppe die bestehenden Fördermaßnahmen für die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit nutzt und wie die entsprechenden Institutionen (Agentur für Arbeit, ARGE, Job-Center) auch als Beratungseinrichtungen wahrgenommen werden.

Zum Zeitpunkt der Vorgängerstudie lagen bei der Bundesagentur für Arbeit noch keine Zahlen über den Umfang der Förderungen von Migranten allgemein und differenziert nach Herkunftsländern vor. Das ifm Mannheim konnte aber trotzdem, anhand der Struktur der Ich-AGs zeigen, dass einheimische Gründer im Verhältnis zu ihren Arbeitslosenanteil mehr von der Förderung der Ich-AGs als Gründer italienischer und türkischer Herkunft profitierten. Zudem war ein leichter Nutzungsanstieg des neuen Förderinstruments von 2003 und 2004 zu beobachten. Zudem spielt eine vorhergehende, aber auch antizipierte Arbeitslosigkeit als Push-Faktor, insbesondere bei den Gründern türkischer Herkunft, eine wesentliche Rolle für die Aufnahme einer Selbständigkeit.

Eine Studie für die Region Hannover in 2008 ermittelte, dass unter Gründern mit Migrationshintergrund die Arbeitsagentur das bekannteste Unterstützungsangebot im Gründungsprozess darstellt[216]. In den Expertengesprächen wurde zudem die Vermittlung durch die ARGEn und Jobcenter bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit als verbesserungswürdig eingestuft. Das Förderangebot des KfW-Gründercoaching wird für die Vorbereitungs- und Nachbereitungsphase dagegen grundsätzlich positiv von den Experten beurteilt. Trotzdem fehlt es insbesondere an Sensibilisierung bei den Gründern mit Migrationshintergrund für eine Unterstützung in der Nachgründungsphase und für den Bedarf an einem Ausbau der Förderung.

Die Inanspruchnahme von aktiven arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen der Bundesagentur für Arbeit zur Förderung von Selbständigkeit durch Arbeitslose ausländischer Herkunft, ist im Vergleich zu allen in Deutschland lebenden Arbeitslosen unterproportional: In Tabelle 16 ist der Ausländeranteil bei den Geförderten von 9,1% in 2007 auf 8,6% in 2011 gesunken, während gleichzeitig der Anteil der ausländischen Arbeitslosen an allen Arbeitslosen angestiegen ist (2007: 14,4%; 2011: 15,2%). Wichtig ist hierbei, dass die Gesamtzahl der geförderten Personen von 21.758 im Jahr 2007 auf 12.473 im Jahr 2011 ebenfalls drastisch zurückgegangen ist[217]. Unter den Förderinstrumenten für eine Selbständigkeit wird das Einstiegsgeld am häufigsten von ausländischen, arbeitslosen Menschen in Deutschland genutzt (Tabelle 16). Im Vergleich zum Anteil ausländischer Personen am Gesamtbestand der Arbeitslosen (etwa jeder siebte Arbeitslose hatte in den Jahre 2007 bis 2011 eine ausländische Staatsbürgerschaft), wird das Einstiegsgeld mit jedem Fünften sogar überproportional von ausländischen Personen genutzt. Zum

[216] Vgl. Hayen und Unterberg (2008).

[217] Im Verhältnis zum Rückgang des Arbeitslosenbestandes in 2011 auf 78,6% des Ausgangsniveaus in 2007 ist dieser Rückgang überproportional.

Vergleich wurde der Gründungszuschuss im Bereich von 7 bis 8% von ausländischen Arbeitslosen in Anspruch genommen.

Tabelle 16: Inanspruchnahme öffentlicher Förderung der Selbständigkeit; 2007 bis 2011 (Teilnehmerbestand; Februar-Werte)

	2007	2008	2009	2010	2011
Förderung der Selbständigkeit					
Insgesamt	21.758	16.932	13.266	13.900	12.473
Anteil ausländischer Personen	9,1%	8,6%	9,0%	9,2%	8,6%
Gründungszuschuss	4.208	9.370	9.540	12.003	10.870
Anteil ausländischer Personen	7,8%	7,5%	8,0%	8,6%	8,0%
Einstiegsgeld-Variante: Selbständigkeit	3.592	3.028	2.288	1.897	1.603
Anteil ausländischer Personen	18,5%	18,6%	19,1%	18,3%	18,2%
Existenzgründungszuschüsse	13.210	4.534	1.438	\	\
Anteil ausländischer Personen	8,5%	7,9%	8,3%	\	\
Arbeitslosenbestand (in Tsd.)					
Insgesamt	4.211 (3.909)	3.612 (3.355)	3.545 (3.329)	3.636 (3.398)	3.308 (3.066)
Ausländisch	606	534	528	541	503
Anteil ausländischer Personen	14,4%	14,8%	14,9%	14,9%	15,2%

Quelle: Bundesagentur für Arbeit, Analyse des Arbeitsmarktes für Ausländer 2007 bis 2011; eigene Berechnungen evers & jung GmbH. Anmerkung: / := abgelöst durch Gründungszuschuss. Berechnungen beziehen sich hier auf Prozent- und Anteilsberechnungen aus den absoluten Zahlen.

Analyseergebnisse

In der Primärerhebung wurde eine Beratung seitens der Arbeitsagentur, ARGE oder Jobcenter deutlich häufiger von Gründern mit Migrationshintergrund (14,9%) als von deutschen Gründern (10,0%) in Anspruch genommen. Dieses trifft insbesondere auf die Gründer mit russischer Herkunft (30%) zu, die auch unter den untersuchten Herkunftsgruppen den höchsten Anteil der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit haben. Bei den türkischen Gründern liegt der Anteil mit 6,5% noch unterhalb der deutschen Kontrollgruppe. Von den aus der Arbeitslosigkeit kommenden Gründern in der Stichprobe, haben 85,8% eine staatliche Förderung in Form des Gründungszuschusses und Einstiegsgelds bekommen. Bei den Einheimischen war es bei jedem Gründer der Fall. Zudem erhalten Gründer der Gastarbeitergruppen signifikant öfter einen staatlichen Zuschuss der Arbeitsagentur als die osteuropäischen Gründer. Das Ergebnis, dass nicht alle Gründer mit Migrationshintergrund aus Arbeitslosigkeit entsprechende Zuschüsse bekommen haben, ist überraschend und lässt sich aus den Daten nicht erklären.

Befunde Fokusgruppen

Der letzte Punkt des Abschnitts „Befunde Primärerhebung“ kann durch die qualitative Erhebung erklärt werden: Es gibt Berührungsängste mit Institutionen. Ein Gründer berichtet (ohne dies näher begründen zu können), er habe *„sich nicht getraut“*, der ARGE zu sagen, dass er sich selbständig machen möchte. Eine andere fühlte sich durch ihre Sachbearbeiterin diskriminiert. Auch wurde in einer Fokusgruppe die Wahrnehmung geäußert, dass die zuständigen Jobcenter gegenüber Ausländern misstrauisch sind und diesen das Einstiegsgeld häufig verweigern.

Teilweise herrscht Unwissenheit: Das Einstiegsgeld sei gestrichen worden (und nicht bloß in eine Kann-Leistung umgewandelt worden). Andere kennen es gar nicht. Gründer aus Osteuropa kennen die Förderprogramme besser.

Diejenigen, die einen Vorbereitungskurs machen mussten, um das Einstiegsgeld oder den Gründungszuschuss zu bekommen, fanden die Maßnahme rückblickend sinnvoll.

Zusammenfassung Befunde/Evaluierung Arbeitshypothese

Ein Großteil der Gründer mit Migrationshintergrund aus der Arbeitslosigkeit, haben eine staatliche Förderung/Zuschuss zum Lebensunterhalt von Arbeitsagentur, ARGE oder Jobcenter erhalten. Unklar ist, warum dieses nicht auf alle wie bei den Einheimischen zutrifft.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

In der Förderstatistik der Bundesagentur für Arbeit zeigt sich ein sinkender Trend bei den geförderten Selbständigen ausländischer Herkunft. Gleichzeitig liegen die Personen mit Migrationshintergrund weiterhin oberhalb der Einheimischen, so dass nahe liegt, dass der Zugang zu einer Lebensunterhaltsförderung sich in den vergangenen Jahren erschwert hat, was negative Auswirkungen auf die Ausschöpfung des Gründungspotentials dieser Zielgruppe haben kann.

Verweise auf weitere Kapitel

Push-Faktoren unter den Gründungsmotiven siehe Kapitel 3.3, Beratungsnutzung in Kapitel 7.1.1.

Ansätze für Handlungsempfehlungen

- Beibehaltung der ursprünglichen Gründungszuschuss-Regelung zur Förderung der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit.

7.2. Erstellung Business-Plan und Erfahrungen mit Formalitäten/gesetzlichen Auflagen

Eine Gründungsvorbereitung und -planung, u.a. in Form eines Business-Plans, kann zu einer Steigerung der Erfolgswahrscheinlichkeit einer

Gründung führen und somit bei entsprechender Nutzung das vorhandene Gründungspotential stärken. Da in der Vorgängerstudie festgestellt wurde, dass diese bei Personen mit Migrationshintergrund nur unterproportional genutzt wird, wird die Relevanz der Gründungsplanung bei der untersuchten Zielgruppe im Weiteren hinterfragt. Im Detail ist ein Business-Plan bei der Mehrheit der in der ifm-Studie betrachteten Gründer nicht erstellt worden, wobei ausländische Gründer diesen noch seltener als einheimische Gründer erstellt haben. Gleichzeitig liegen Eingebürgerte, wie z.B. italienischstämmige Deutsche, eher gleichauf mit den Einheimischen bei der Erstellung eines schriftlichen Plans. Wenn ein Business-Plan erstellt wurde, ist in allen Herkunftsgruppen ein deutlich größerer Anteil der Gründer auch beraten worden. Weiterhin erstellen Neugründer deutlich häufiger einen Business-Plan als Übernehmer.

Analyseergebnisse

Aus Sicht der Experten stand früher bei Gründungsberatungen der Business-Plan im Fokus, heute ist das Spektrum des Beratungsbedarfs der gründenden Personen größer. Insgesamt wird der Business-Plan von den Gründern als wichtiges Instrument zur Darstellung des eigenen Gründungsvorhabens wahrgenommen und weiterhin mehrheitlich für die Bank und/oder ARGE erstellt[218]. Die befragten Experten schätzen, dass etwa 70 bis 80% der Gründer keinen Business-Plan erstellen würden, wären sie nicht dazu verpflichtet. Trotzdem ist ein Trend offensichtlich, dass der Business-Plan von Gründern mit Migrationshintergrund auch verstärkt als eigenes Konzept oder Steuerungsinstrument gewertet und insbesondere im Nachhinein als positiv bewertet wird, da die Gründer sich besser vorbereitet fühlen.

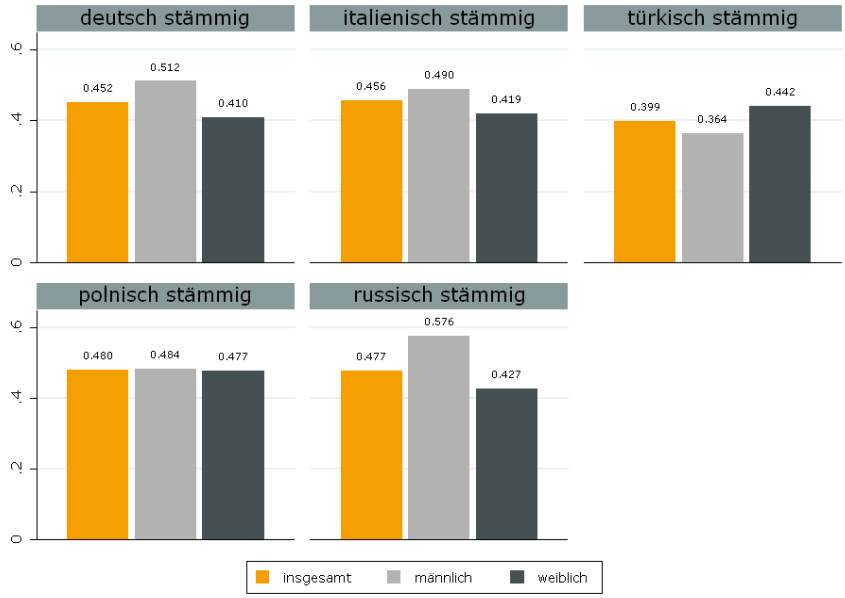
Deshalb wird davon ausgegangen, dass die Nutzung von Business-Plänen als Planungsinstrument bei den untersuchten Herkunftsgruppen zugenommen hat, was vorrangig aufgrund entsprechender Förderbestimmungen geschieht, die das Vorlegen eines Business-Plans als Antragsbedingung implementiert haben. In den Primärdaten gaben lediglich 45% der Befragten aller Herkunftsländer an, einen Business-Plan erstellt zu haben und liegen damit gleichauf mit der deutschen Kontrollgruppe. Nur die Personen türkischer Herkunft weisen mit 39,9% einen niedrigeren Anteil auf, was aber trotzdem einen leichten Anstieg gegenüber 2004 darstellt. Bei den Gründern italienischer Herkunft lässt sich ein Anstieg von acht Prozentpunkten verzeichnen. Bei den polnischen und russischen Gründern liegt der Anteil mit rd. 48% sogar über dem der Deutschen.

Der Anteil von Gründungen, die mit einem Business-Plan vorbereitet wurde, liegt bei den Frauen mit Migrationshintergrund drei Prozentpunkte (44,1%) höher als bei den einheimischen Frauen (41,0%) (Abbildung 41). Während der Anteil der Gründerinnen mit Business-Plan beim Start der Gründung bei den italienisch- und russischstämmigen geringer als bei den Männer ausfällt, ist dieser bei den polnischstämmigen Frauen gleichauf und bei den türkischstämmigen Frauen sogar höher als bei den Männern.

[218] Vgl. Hayen und Unterberg (2008).

Im Abgleich mit den verschiedenen Gründungsarten zeigen sich keine eindeutigen Unterschiede, ob Neugründer oder Übernehmer öfter einen Business-Plan erstellen. Dagegen lässt sich eine leichte Korrelation zwischen der Erstellung eines Business-Plans und höheren Schulbildungsabschlüssen, insbesondere Realschulreife und Fachabitur, nachweisen. Zudem gibt es Hinweise dafür, dass Gründer mit nicht-ausreichenden Deutschkenntnissen seltener einen Business-Plan erstellt haben.

Abbildung 41: Business-Plan Erstellung vor Gründung nach Migrationshintergrund und Geschlecht (Anteile)

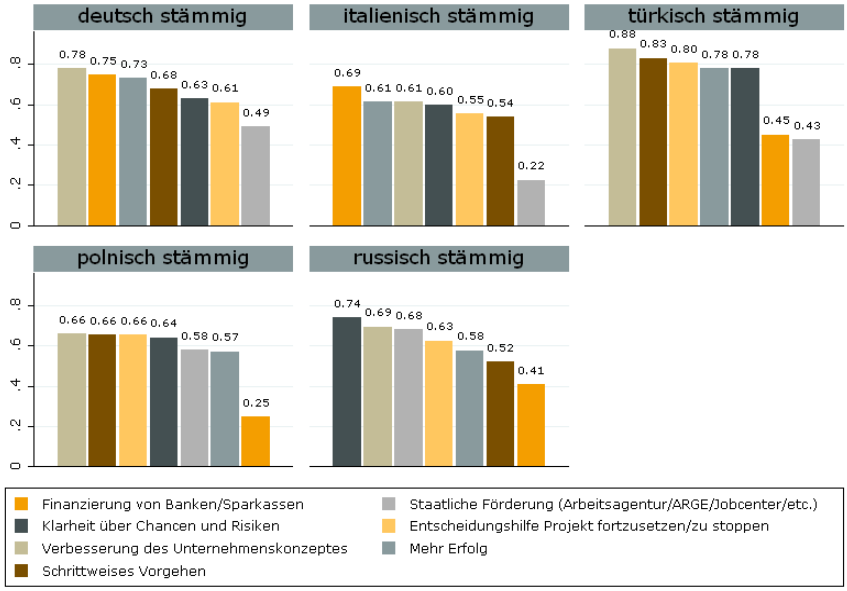


Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Zusätzlich wurden die Gründer in der Erhebung über ihre Motive für die Business-Plan Erstellung befragt (Abbildung 42). Hierbei wird als Hauptmotiv für die Erstellung eines Business-Plans von den Personen mit Migrationshintergrund insbesondere der Wunsch nach einer Steuerung der Gründung genannt, wie z.B. eine Verbesserung des Unternehmenskonzeptes, mehr Erfolg oder Klarheit über Chancen und Risiken. Dieses ist bei der deutschen Kontrollgruppe ähnlich, lediglich die Erfüllung der Voraussetzung für eine Finanzierung von Banken und Sparkassen findet hier eine stärkere Zustimmung als insgesamt bei den Personen mit Migrationshintergrund. Bei den Personen italienischer Herkunft ist der Hauptgrund für das Schreiben eines Business-Plans eine Finanzierung von Banken und Sparkassen. Dieses spielt bei den anderen enthaltenen Gruppen nur eine untergeordnete Rolle. Selbiges gilt für die staatliche Förderung seitens Arbeitsagentur, ARGE oder Jobcenter, was lediglich bei den Personen russischer Herkunft eine hohe Zustimmung als Grund für die Erstellung eines Business-Plans findet. Zudem zeigen sich keine wesentlichen Unterschiede bei einer geschlechtsspezifischen Betrachtung der Gründe. Lediglich die männlichen Gründer polnischer

Herkunft geben der arbeitsmarktintegrativen Förderung die höchste Zustimmung als Grund für das Schreiben eines Business-Plans.

Abbildung 42: Gründe für die Business-Plan Erstellung nach Migrationshintergrund (Anteile)



Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Befunde Fokusgruppen

Korrelierend mit der Inanspruchnahme von Vorgründungsberatung, hatten auch mehr als die Hälfte der Gründer einen Business-Plan geschrieben. Die freiwillige Erstellung eines Business-Plans ist aber nach wie vor die Ausnahme. Mehrheitlich wurde dieser von denjenigen geschrieben, die ihn aufgrund von Förderbestimmungen bzw. zur Vervollständigung ihrer Unterlagen zur Beantragung eines Darlehens brauchten. Einige Teilnehmer konnten in der Erstellung eines Business-Plans jedoch auch einen Mehrwert für sich erkennen.

Häufig ist die Notwendigkeit zur Erstellung eines Business-Plans auch der Auslöser zur Inanspruchnahme von Beratung. Ein Teilnehmer der Fokusgruppe Bochum illustriert seine Sichtweise wie folgt: *„Aber heute kommt man an sowas gar nicht mehr vorbei, wenn man Geld braucht, will die Bank Konzept. Und dann stoßen sie auf was und dann suchen sie Berater, weil sie was schreiben müssen.“*

Ein weiterer Teilnehmer der Fokusgruppe Bochum vertritt folgenden Standpunkt: *„Türken fragen eigentlich immer den nächsten Verwandten oder Bekannten, wenn ein Business-Plan geschrieben werden muss, Kammern etc. haben geringe Bedeutung, systematische Vorbereitung eigentlich nur bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit.“*

Grundsätzlich bestätigen auch die Fokusgruppen, dass die Erstellung eines Business-Plans von den meisten Gründern als zu aufwändig und

bürokratisch empfunden wird: *„In Einrichtung XY, die sollen Gründer beraten, die beleidigen die Leute fast. Okay, wenn jemand selbständig sich macht, soll man was machen, aber die wollen 1000 Seiten haben“* (Zitat eines Teilnehmers der Fokusgruppe Bochum).

Auch die Fokusgruppe der Gründungsberater lässt die Rückschlüsse zu, dass die Gründungsvorbereitung bei Migranten lückenhaft ist: Schwächen liegen darin, dass Migranten sich nicht optimal vorbereiten. Sie sind von ihrer eigenen Geschäftsidee überzeugt. In der Nachgründungsphase treten dann häufig die größten Fehler zutage: Umgang mit Geld, Schwierigkeiten beim Marketing und Probleme bei der Akquise.

Zusammenfassung Befunde/Evaluierung Arbeitshypothese

Bisher schreibt lediglich jeder zweite Gründer mit Migrationshintergrund einen Business-Plan. Trotzdem hat die Erstellung von Business-Plänen bei den untersuchten Herkunftsgruppen seit 2004 zugenommen und erreicht jetzt ein ähnliches Niveau wie das der deutschen Kontrollgruppe. Dieses geschieht auch aufgrund entsprechender Anforderungen seitens Banken und Sparkassen und entsprechender Förderbestimmungen; aber nicht vorrangig, da der Business-Plan vor allem zur Steuerung der Gründung bzw. als entsprechendes Planungsinstrument eingesetzt wird.

Bedeutung für das Gründungsgeschehen von Migranten

Für das Gründungsgeschehen ist ein weiterer Anstieg der Business-Plan-Erstellung unter der Zielgruppe gefordert, um die Nachhaltigkeit der vorgenommen Gründungen zu stärken. Zentral ist hierbei die Förderung des eigenen Steuerungs- und Planungsgedankens, wie der Business-Plan bereits von der Mehrheit der Gründer wahrgenommen wird.

Verweise auf weitere Kapitel

Kapitel 5.1.2 zu Ausbildung und Qualifikation der Gründer.

Ansätze für Handlungsempfehlungen

- Bewußtsein für den Mehrwert einer Unternehmenssteuerung durch Business-Pläne (z.B. Planungssicherheit, etc.) weiter fördern.
- Unterstützungsangebot für einen interkulturellen Einstieg in der Beratung und entsprechenden Tools zur Business-Plan Erstellung, wie z.B. bei der Gründungswerkstatt Deutschland, fördern.

8. Handlungsempfehlungen

Da das Gründungsgeschehen durch Personen mit Migrationshintergrund inzwischen einen erheblichen Anteil (30%) des gesamten Gründungsgeschehens in Deutschland ausmacht, sind die grundsätzlichen Aufgaben der Politik in der Förderung und Unterstützung von Unternehmensgründungen (Sicherstellung eines rechtlichen Rahmens, Einspringen bei Marktversagen in der Finanzierung, Gründungsausbildung und Beratungsförderung) auch für Gründungen durch Migranten relevant.

8.1. Zentrale Ergebnisse und abgeleitete Handlungsziele der Politik

Als wichtigste Entwicklungen auf der Makro-Ebene lassen sich folgende Ergebnisse der Analyse festhalten:

- Das **Gründungsgeschehen durch Personen mit Migrationshintergrund** gestaltet sich in Deutschland weiterhin äußerst dynamisch. In den Jahren 2009 und 2010 erfolgten 260.000 Gewerbeanzeigen durch Personen ohne deutsche Staatsbürgerschaft, dies entspricht 30% aller in Deutschland erfolgten Gewerbeanmeldungen und bedeutet einen Anstieg von 25% seit 2005.

- Die **Heterogenität des Gründungsgeschehens nach Herkunftsland** hat deutlich zugenommen. Waren 2005 noch Personen aus den klassischen Anwerbeländern (Italien und Türkei) für 29% des Gründungsgeschehens verantwortlich, ist ihr Anteil 2010 auf 21% gesunken. Die größten Zuwächse lassen sich bei den osteuropäischen Staaten und hier besonders bei den neuen EU-Mitgliedern verzeichnen.

- Absolut gesehen sind die Selbständigenzahlen seit 2005 um 96.000 Personen auf etwa 678.000 Selbständige mit Migrationshintergrund im Jahr 2009 angestiegen. Gleichzeitig ist die **Selbständigenquote** unter Personen mit Migrationshintergrund seit 2005 ebenfalls gestiegen. Trotz der dynamischen aufholenden Entwicklung liegt sie mit gegenwärtig 10% jedoch noch immer leicht unter der Quote von Personen ohne Migrationshintergrund.

- Die Gruppe der Selbständigen unter den Personen mit Migrationshintergrund ist weiterhin durch **selbst zugewanderte Personen (1. Migrantengeneration)** dominiert. 86% aller Selbständigen mit Migrationshintergrund sind selbst zugewandert (bei den abhängig Beschäftigten sind es 54,5%).

- Die **Frauenanteile** im Selbständigenbestand mit Migrationshintergrund sind quer durch alle Herkunftsgruppen leicht gestiegen. Sie liegt noch immer unter den Frauenanteilen in der Gruppe von Selbständigen ohne Migrationshintergrund.

Bezogen auf diese Entwicklungen sind in der Förderpolitik besonders die folgenden **Ziele in der Gründungsförderung** zentral:

1) **Aktivierung:** Auch angesichts der bereits hohen Dynamik des Gründungsgeschehens durch Personen mit Migrationshintergrund sind die Rahmenbedingungen und das gesellschaftliche Klima für Personen, die sich in Deutschland selbständig machen wollen, noch stärker darauf auszurichten, auch Personen mit Migrationshintergrund einzuschließen. Darüber hinaus lassen sich innerhalb dieser Gruppe spezifische Zielgruppen definieren, deren Gründungspotential aktiv weiter entwickelt und ausgeschöpft werden sollte.

2) **Integration/Nachhaltigkeit:** Die Diskrepanz zwischen hoch dynamischem Gründungsgeschehen und langsam steigender Selbständigkeitsquote impliziert, dass die Herausforderung einer unzureichenden Nachhaltigkeit der durch Personen mit Migrationshintergrund gegründeten Unternehmen weiterhin besteht. Ziel sollte daher sein, sicher zu stellen, dass die Gründungen die notwendigen Unterstützungsangebote vorfinden, um sich in Unternehmen mit ausreichend wirtschaftlicher Tragfähigkeit zu entwickeln. Dieser Aspekt ist auch hinsichtlich des ökonomischen Integrationseffekts der wirtschaftlichen Selbständigkeit von Personen mit Migrationshintergrund in Deutschland von entscheidender Bedeutung.

3) **Vielfaltsmanagement:** Angesichts der steigenden Vielfältigkeit im Gründungsgeschehen durch Personen mit Migrationshintergrund (v.a. hinsichtlich des Herkunftslandes) sollte die Politik sich zunehmend einem aktiven und effektiven Vielfaltsmanagement (Diversity Management) im Bereich der Gründungsförderung verpflichten.

Dabei ist zu unterscheiden zwischen allgemeinen Handlungsfeldern, die Querschnittsaufgaben der Migrationspolitik mit Bezug zur Gründungsaktivität von Migranten umfassen und spezifischen Handlungsfeldern, die ausschließlich im Bereich der Gründungs- und Wirtschaftsförderung zu verorten sind. Abhängig vom Charakter des jeweiligen Handlungsfelds können sehr unterschiedliche Konstellationen von politischen und sonstigen gesellschaftlichen Akteuren für die Bearbeitung von bestehenden Problemstellungen zuständig sein. Daher wurden konkrete Empfehlungen vor allem für die spezifischen, im Bereich der Gründungsförderung angesiedelten Handlungsfelder entwickelt.

Bezogen auf die festgestellten Entwicklungen und Trends im Hinblick auf die Gründungsaktivitäten von Menschen mit Migrationshintergrund sind besonders die folgenden **Ziele und Handlungsfelder in der Förderpolitik und -praxis** zentral:

8.1. Allgemeine Handlungsfelder

Aufbau und Sicherung von Bildungsressourcen bei Migranten

In der Studie wurde nachgewiesen, dass ausreichende Bildungsressourcen in Deutschland herkunftsübergreifend ein entscheidender Faktor dafür sind, ob eine Person sich (erfolgreich) selbständig macht oder nicht.

Vor diesem Hintergrund sind der Aufbau und die Sicherung von Bildungsressourcen über eine intensivere Beteiligung der Kinder von Migranten am Bildungsangebot in Deutschland auch für das zukünftige Gründungsgeschehen von großer Bedeutung.

Neben einem verbesserten Bildungszugang von in Deutschland aufwachsenden Vertretern der zweiten Migrantengeneration können die Bildungsressourcen in der Migrantenbevölkerung aber auch durch den Zuzug von höher qualifizierten Personen aufgebaut werden. Zu den wichtigsten Aufgaben zählt daher auch, den Zuzug von entsprechenden Personen nach Deutschland zu erleichtern und aktiv zu fördern und Migranten, die in Deutschland höhere Bildungsabschlüsse absolvieren, für einen langfristigen Aufenthalt in Deutschland zu gewinnen. Dabei ist ein Schwerpunkt auf die Motivation für die Gründung von Unternehmen in Deutschland zu legen.

Förderung der Kenntnis der deutschen Sprache

Die Bedeutung von guten Sprachkenntnissen ist für die erfolgreiche soziale und ökonomische Integration in die deutsche Gesellschaft unbestritten. Im Fall von Gründern und selbständigen Personen gilt dies in besonderem Maße, da Aufgaben mit sehr unterschiedlichen Sprachkonventionen und -anforderungen erfüllt werden müssen: ein Business-Plan sollte geschrieben werden, Gespräche mit Banken geführt werden, Kundenkontakte müssen gepflegt und neu akquiriert werden, Kontakte zu Behörden sind notwendig. Eine ausreichende Förderung des deutschen Spracherwerbs unter Personen mit Migrationshintergrund stellt somit auch aus der Perspektive der Gründungsförderung eine unverzichtbare Voraussetzung dar.

Bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf

Fortschritte bei der Vereinbarkeit von Familie und Beruf, etwa durch den Ausbau von flächendeckenden Krippen- und Kinderbetreuungsplätzen ist für alle berufstätigen Frauen in Deutschland von großer Bedeutung. Für gründungswillige Mütter stellt sich diese Herausforderung angesichts des zumeist hohen Arbeitsaufwands in den ersten Jahren einer Existenzgründung in besonderem Maße. Zusätzlich sind die Arbeitszeiten wenig planbar und entsprechend ein Bedarf an flexiblen Entlastungsangeboten. Gründungswillige oder bereits selbständige Migrantinnen aus Herkunftsländern mit patriarchalisch geprägten Rollenverteilungen bei den familiären Pflichten können von Verbesserungen in diesem Bereich besonders profitieren. Migrantinnen aus den ehemaligen sozialistischen Staaten in Osteuropa sind aus ihren Heimatländern zumeist bessere Betreuungsangebote gewohnt und würden entsprechende Angebote wahrscheinlich stark nachfragen.

8.2. Spezifische Handlungsfelder und Handlungsempfehlungen

Neben den skizzierten allgemeinen Handlungsfeldern der Migrations- und Integrationspolitik mit Bezug zum Thema Unternehmensgründungen können zur Erreichung der Ziele die folgenden spezifischen Handlungsfelder im Bereich Gründungsförderung und Wirtschaftsförderung identifiziert werden:

Ziel 1. Aktivierung

- Sensibilisierung/Förderung eines inklusiven Gründungsklimas
- Überprüfung der rechtlichen Rahmenbedingungen von Gründungen

Ziel 2: Integration / Nachhaltigkeit

- Verbesserter Transfer in Strukturen und Praxis der Gründungsförderung und -beratung
- Förderung und Begleitung von Unternehmensübernahmen
- Verbesserung des Zugangs zu Finanzierung

Ziel 3: Vielfaltsmanagement

- Kommunikation und Marketing von Institutionen der Gründungsförderung
- Begleitende Forschung

Im Folgenden werden für jedes dieser Handlungsfelder, auf Grundlage der entsprechenden Befunde, konkrete Handlungsempfehlungen dargestellt:

Handlungsfeld 1:

Sensibilisierung / Förderung eines inklusiven Gründungsklimas

Angesichts der bestehenden Dynamik im Gründungsgeschehen durch Personen mit Migrationshintergrund ist ein Schwerpunkt auf die **Schaffung eines wertschätzenden und inklusiven Gründungsklimas** zu setzen. Hierzu ist zunächst eine wesentlich stärkere Sensibilisierung und Aufklärung der Akteure der Gründungsförderung zum Potential und Praxis der Gründungsaktivitäten durch Personen mit Migrationshintergrund notwendig (beispielsweise durch entsprechende vom BMWi initiierte Fachforen). Das Thema Gründung sollte zudem von den beteiligten Institutionen inhaltlich und kommunikativ so aufgearbeitet werden, dass die spezifischen Gründungsressourcen von Personen mit Migrationshintergrund stärker gewürdigt werden. Hier könnten beispielsweise Testimonials von erfolgreichen Gründern mit Migrationshintergrund im Rahmen von Öffentlichkeitskampagnen der

Ministerien, Kammern und Einrichtungen der kommunalen Wirtschaftsförderung genutzt werden. Die Darstellung von Migrationshintergrund als unternehmerische Ressource sollte in diesen Darstellungen im Vordergrund stehen.

Zur Aktivierung von bislang unterrepräsentierten Zielgruppen, wie weibliche Personen mit Migrationshintergrund, Vertreter der zweiten Generation und hochqualifizierte Personen, sind zudem **perspektivisch niedrigschwellige und zielgruppengerechte Informations- und Sensibilisierungsinstrumente** zu entwickeln. Diese Instrumente sind darauf auszurichten, die jeweilige Zielgruppe dort zu erreichen, wo Entscheidungen zur weiteren beruflichen Entwicklung getroffen werden. So sind etwa hochqualifizierte Personen mit Migrationshintergrund im Bereich der universitären Ausbildung stärker auf die Chancen einer Unternehmensgründung in Deutschland aufmerksam zu machen. Weibliche Personen mit Migrationshintergrund sollten stärker für Möglichkeiten der Unternehmensgründung im Nebenerwerb sensibilisiert werden.

Handlungsfeld 2:

Überprüfung rechtlicher Rahmenbedingungen von Gründungen

Personen mit Migrationshintergrund profitieren überproportional von **Vereinfachungen in der rechtlichen Regulierung von Gründungsprozessen**, da sehr einfache und transparente Regelungen auch ohne detaillierte Sprach- und Institutionenkenntnisse verstanden werden können. Daher sollte der Abbau von administrativen Regelungen weiter voranschreiten. Die im Rahmen der Dienstleistungsrichtlinie eingeführten einheitlichen Ansprechpartner in den Ländern sind auf ihren Nutzen für die Zielgruppe zu überprüfen und ggf. anzupassen.

Um den Zuzug in die Selbständigkeit auch aus Drittstaaten zu erleichtern, ist zudem zu prüfen, ob die bisherige **Regelung der Aufenthaltsgenehmigung** ab einer Mindestinvestitionssumme von 250.000 EUR gelockert, bzw. der Betrag – trotz unterschiedlicher Handhabe in den Bundesländern – bundesweit gesenkt werden sollte.

Hinsichtlich allgemeiner rechtlicher Schwierigkeiten von Migranten beim Arbeitsmarktzugang ist zu überprüfen, inwieweit diese Regelungen auch die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit behindern oder zu nicht nachhaltigen Notgründungen aus Mangel an Beschäftigungsalternativen führen. Gerade die bislang schwierige **Anerkennung von im Ausland erworbenen Bildungsabschlüssen** führt im Handwerk zu einer Unterrepräsentation von Personen mit Migrationshintergrund.

Handlungsfeld 3:

Transfer in Strukturen und Praxis der Gründungsförderung und -beratung

Für eine stärkere Inanspruchnahme von Mainstreamangeboten der Gründungsförderung und -beratung (z.B. Kammern, Förderbanken, Agentur für Arbeit und Jobcenter) durch Personen mit Migrationshintergrund ist die **Bekanntheit** der entsprechenden Einrichtungen zu steigern und der **Zugang** für diese Zielgruppe zu erleichtern. Zudem sollte das Angebot teilweise stärker auf die allgemeinen **Bedürfnisse** dieser Zielgruppe ausgerichtet werden. Hierunter fallen z.B. interkulturell ausgerichtete Informationsangebote, Grundlagenkurse bezüglich „Wirtschaften in Deutschland“ und lokale/stadtteilnahe Netzwerkangebote.

Grundsätzlich ist eine **generelle Stärkung der interkulturellen Kompetenz der Mitarbeiter** dieser Einrichtungen, auch durch Beschäftigung von Personen mit Migrationshintergrund, anzustreben. Das Leitbild sollte eine **zielgruppensensible Beratung** sein, die alle Instrumente und vermittelten Inhalte in einer leicht verständlichen und auf die spezielle Situation von nicht-deutschen Gründern abgestimmte Version anbieten kann.

Zudem wird die **Überprüfung und Optimierung des zielgruppenspezifischen Erstkontakts von bestehenden Beratungsangeboten** vorgeschlagen. Diese sollten so ausgestaltet sein, dass „Beratungs- und Förderlotsen“ Gründern mit Migrationshintergrund helfen, einen Überblick zu gewinnen und die passenden Beratungs- und Förderangebote auszuwählen. Die Lotsenfunktion kann am besten durch Personen aus dem gleichen Kulturraum der jeweiligen Gründer ausgefüllt werden.

Wo vorhanden, sollten **regionale/lokale Bündnisse** von Anbietern, die diese Zielgruppe adressieren, angestrebt werden. Diese Netzwerke sollten in das bundesweite IQ-Netzwerk eingebunden werden und regelmäßig über Best Practice Erfahrungen und bestehende Konzepte auf regionaler/lokaler Ebene berichten. Ein wichtiges Ziel dieser Kooperation sollte die Ableitung von Handlungsempfehlungen für die **Konzeption integrierter Beratungsmodelle** und eine Weiterentwicklung der **Qualitätssicherung in der Gründungsberatung** sein.

Handlungsfeld 4:

Förderung und Begleitung von Unternehmens-übernahmen

Zur Förderung der Unternehmensnachfolge durch Personen mit Migrationshintergrund ist eine **stärkere Öffnung der bestehenden Angebote im Bereich der Vermittlung von Unternehmensübergaben** für die Zielgruppe der Personen mit

Migrationshintergrund anzustreben. So sollte die bundesweite nexxt-Börse bei spezialisierten Anlaufstellen für Gründungsinteressierte mit Migrationshintergrund bekannter gemacht werden. Diese Anlaufstellen sollten auch **engere Kooperationen mit Unternehmensmaklern** eingehen, um Gründungsinteressierten mit Migrationshintergrund Optionen zur Unternehmensübernahme anbieten zu können.

Da Unternehmensübernahmen durch Migranten bislang zumeist im direkten sozialen Umfeld angebahnt werden, benötigt es auf Seiten der übernehmenden Partei eine ausreichende **Sensibilisierung für die Risiken und notwendigen Schritte bei einer Übernahme**, um sicherzustellen, dass, wenn benötigt, externe Unterstützung eingeholt wird. Daher sollte das Thema von Institutionen der Gründungsförderung im Bereich der allgemeinen Gründungsvorbereitung und stärker zielgruppenspezifisch kommuniziert werden. In der Praxis würde dies bedeuten, entsprechende Informationsangebote in Kooperation mit Multiplikatoren aus den lokalen Netzwerken der unterschiedlichen Herkunftsgruppen bereit zu stellen (z.B. Kulturvereine, Unternehmerverbände, Steuerberater, etc.).

Handlungsfeld 5:

Kommunikation und Marketing von Institutionen der Gründungsförderung

Wie bereits angemerkt, stellt die Sicherstellung der Bekanntheit und des Verständnisses von bestehenden Förder- und Beratungsangeboten bei Gründern mit Migrationshintergrund eine zentrale Herausforderung dar. Daher wird vorgeschlagen, eine **Überprüfung der Kommunikation / des Marketing der Institutionen der Gründungsförderung** (z.B. Kammern, Förderbanken, Agentur für Arbeit, Jobcenter) hinsichtlich ihrer Passgenauigkeit für Menschen mit Migrationshintergrund zu initiieren. Eine solche Überprüfung könnte vom BMWi z.B. im Rahmen eines Wettbewerbs oder der Einführung eines entsprechenden „Gütesiegels“ initiiert werden.

Ziel sollte es sein, das Bewusstsein dafür zu wecken, dass **interkulturelles Marketing von Förderinstitutionen und -programmen** über die rein sprachliche Übersetzung von Informationsblättern, Broschüren und Webseiten hinausgehen und die Ansprache von Personen mit Migrationshintergrund stärker ganzheitlich im Rahmen von **Strategien des Vielfaltsmanagement** angegangen werden muss. Solche Strategien sollten sicherstellen, dass institutionelle Anbieter der Gründungsförderung ethnische und soziale Vielfalt in ihrer Organisation und unter ihren Kunden konstruktiv nutzen. Auf Seiten des Marketing bedeutet das, die Kommunikation so auszurichten, dass die Vertreter einer möglichst großen Vielfalt an Zielgruppen/Herkunftsgruppen angesprochen werden, etwa über Vereinfachungen in der Darstellung und die Vermeidung von Kommunikationsformen, die erhebliches Vorwissen zum deutschen Wirtschafts- und Fördersystem erfordern. Es wäre denkbar, einen entsprechenden Kommunikationsleitfaden auf Bundesebene zu erstellen, der den Institutionen der Gründungsförderung zur Verfügung gestellt wird. Es sollten zudem Anreize gesetzt werden,

Grundsätze des Vielfaltsmanagement auch auf der Ebene der Organisationen und der konkreten Unterstützungsangebote umzusetzen. Dabei sollte vor allem die Perspektive von nicht in Deutschland aufgewachsenen Personen berücksichtigt werden, etwa mit Angeboten zur Orientierung im deutschen Wirtschaftssystem („Doing business in Germany"), oder zum Vorgehen bei Behördengängen und Bankgesprächen. Im Hinblick auf Finanzierungsbedingungen bei Förderprogrammen ist eine möglichst transparente und verständliche Kommunikation sicherzustellen. Davon profitieren auch deutsche Gründer.

Zudem sollten die bestehenden **Netzwerke der Migranten** stärker zur Ansprache von Gründungswilligen genutzt werden, z.B. wie beim Peer-Modell-Ansatz des AIDS-Präventions-Projekts des Ethnomedizinischen Zentrums in Hannover[219], da die Kommunikation in der Herkunftssprache oder über eine Person aus dem gleichen Kulturkreis vor allem in der Aktivierungsphase wichtig ist.

Handlungsfeld 6:

Verbesserung des Zugangs zu Finanzierung

Die im Vergleich geringere Finanzausstattung von Gründungen durch Personen mit Migrationshintergrund stellt ein Risiko für die Nachhaltigkeit dieser Gründungen dar. Daher ist es notwendig den Zugang zu geeigneten externen Finanzierungsoptionen weiter zu verbessern.

Hierzu müssen Personen mit Migrationshintergrund in die Lage versetzt werden, stärker als bislang auf das breite **Förderangebot der Landesförderinstitute, der Bürgschaftsbanken und der KfW** zurückzugreifen. Neben der bereits erwähnten Verbesserung im Bereich des Marketings der Förderinstitutionen ist hierzu ein Ausbau des Angebots von **begleitender Finanzierungsberatung** für Gründungen durch diese Zielgruppe notwendig.

Die **Vorbereitung für Verhandlungen mit Banken** sollte dabei einen Schwerpunkt darstellen, da sich Bankkontakte für Gründer mit Migrationshintergrund noch schwieriger gestalten als bei einheimischen Gründern.

Das Instrument der **Mikrofinanzierung** ist für die Zielgruppe der Gründer mit Migrationshintergrund besonders geeignet. Es sollte bundesweit weiter gefördert und ausgebaut werden. Dabei ist sicher zu stellen, dass die Finanzierung an den tatsächlichen Bedarf der Gründungen angepasst ist und die Anbieter langfristig zur Unterstützung der Gründer bereitstehen.

[219] www.aids-migration.de.

Handlungsfeld 7:

Begleitende Forschung

Die kontinuierliche wissenschaftliche Begleitung des Gründungsgeschehens durch Personen mit Migrationshintergrund sollte von politischer Seite sichergestellt werden. Eine **regelmäßige Aktualisierung der hier vorgelegten Analyseergebnisse** sollte mindestens alle fünf Jahre erfolgen bzw. längerfristig eine Panelerhebung angestrebt werden.

Um die Datenlage zu verbessern, sollte neben der notwendigen Verbesserung der Datengrundlage für das allgemeine Gründungsgeschehen in Deutschland die Ausweisung des Migrationshintergrunds in **amtlichen Statistiken und Förderstatistiken** nach Vorbild des Mikrozensus weiter ausgebaut werden.

Zudem wäre ein intensiverer **Austausch mit internationalen Entwicklungen im Bereich der Forschung und Förderung von „Ethnic Entreprenuership“** wünschenswert. Dabei sollten konkrete Ländervergleiche und der Austausch von Good Practice im Mittelpunkt stehen.

Darüber hinaus sollte sich das BMWi der Förderung des professionellen **Fachaustausches von Forschern und Praktikern** des Themenfeldes annehmen, etwa durch Veranstaltungen zur Schwerpunktthematik Vielfaltsmangement.

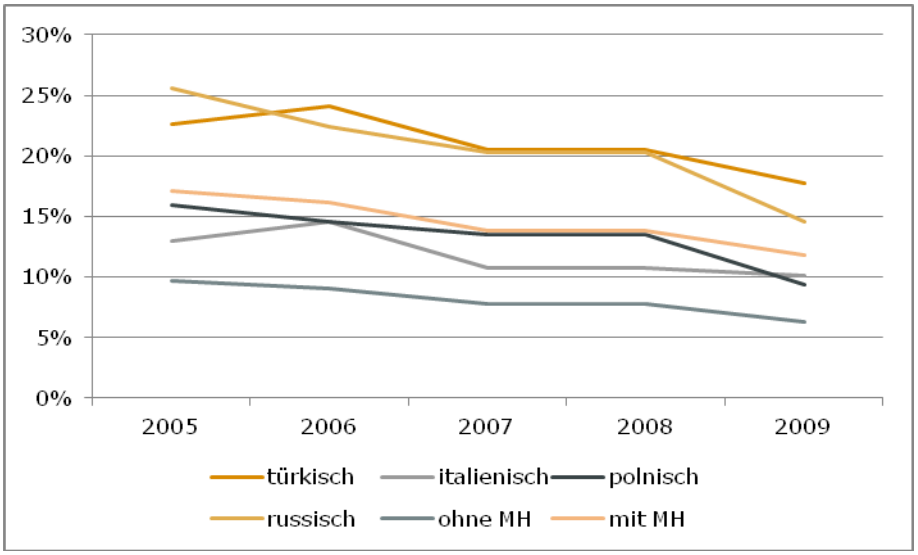
Die hier vorliegende Studie hat spezifische Themenstellungen identifiziert, für die im Rahmen der Untersuchung nur deskriptive und aggregierte Ergebnisse gewonnen werden konnten. Mit einer detaillierteren Untersuchung dieser Thematiken könnten zusätzliche Erkenntnisse gewonnen werden, um weitere Ansatzpunkte für effiziente Handlungsansätze liefern zu können. Daher sollten die folgenden Bereiche für weitergehende Studien in Betracht gezogen werden:

- Erfolgsfaktoren bei der Unternehmensübernahme durch Personen mit Migrationshintergrund
- Zugang zu Finanzierung und Förderung durch Personen mit Migrationshintergrund
- Rolle interkultureller Ressourcen als Erfolgsfaktor von Gründungen durch Personen mit Migrationshintergrund
- Problemstellungen im Kontakt zu Institutionen

9. Anlagen

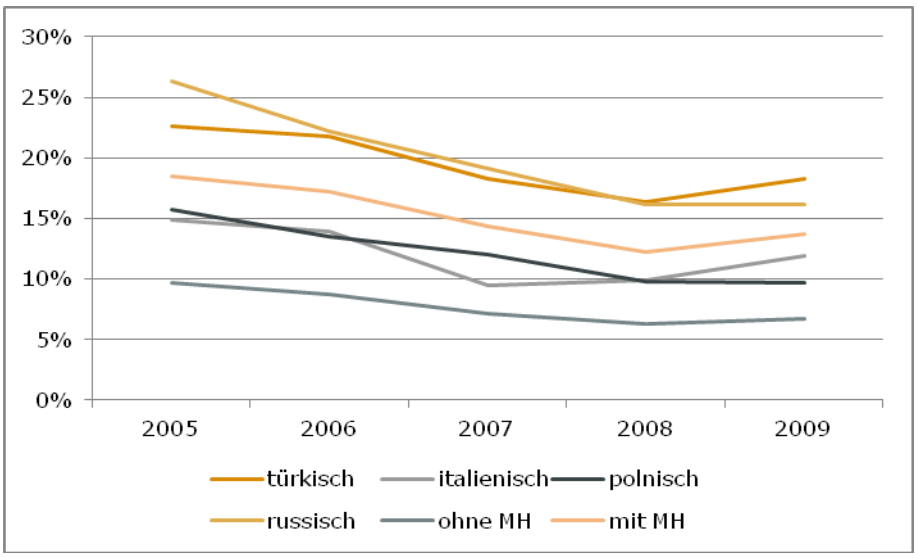
9.1. Abbildungen

Abbildung 43: Entwicklung der Erwerbslosenquoten unter Frauen nach Migrationshintergrund 2005 bis 2009 (in Prozent)



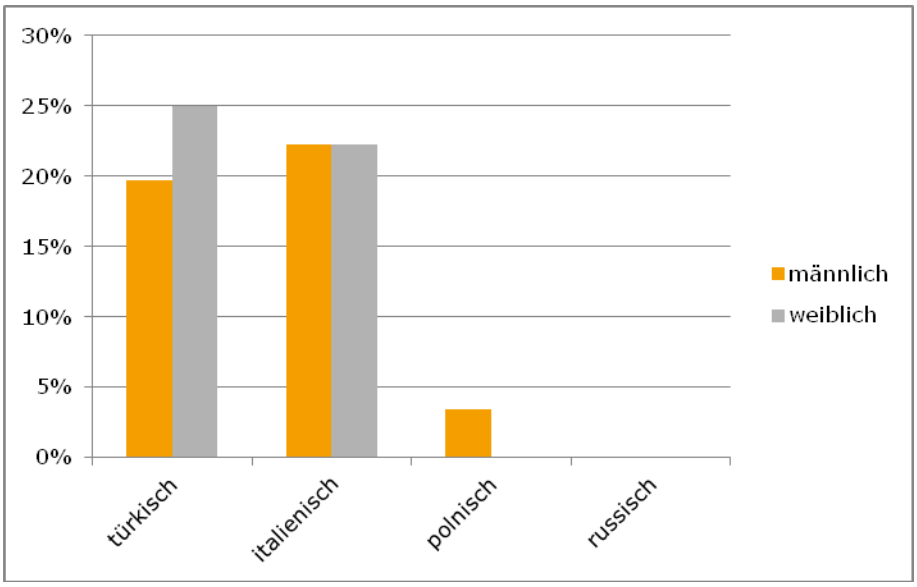
Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2005 bis 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH.

Abbildung 44: Entwicklung der Erwerbslosenquoten unter Männern nach Migrationshintergrund 2005 bis 2009 (in Prozent)



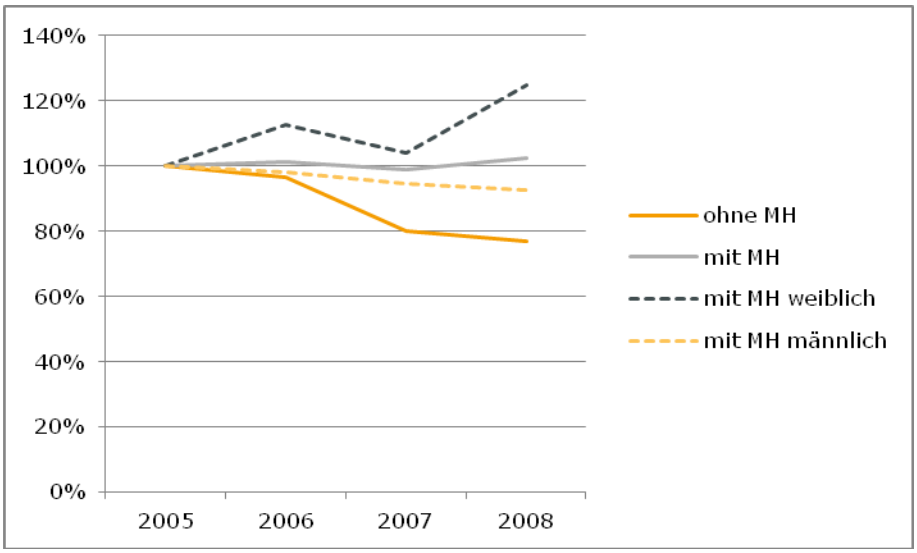
Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2005 bis 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH.

Abbildung 45: Anteil in Prozent der zweiten Migrantengeneration an den Selbständigen nach Migrationshintergrund und Geschlecht 2009



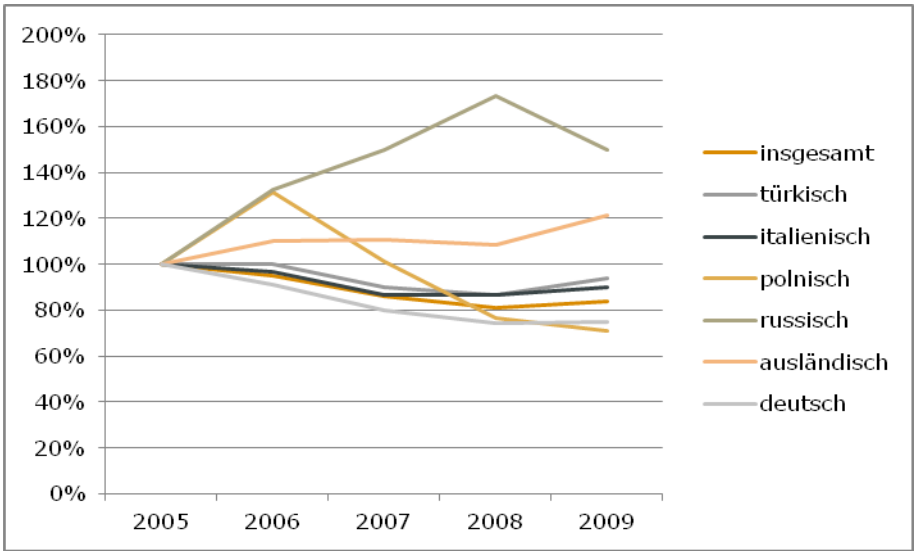
Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH.

Abbildung 46: Entwicklung des absoluten Inflows der Selbständigen pro Jahr nach Geschlecht und mit und ohne Migrationshintergrund (in Prozent)



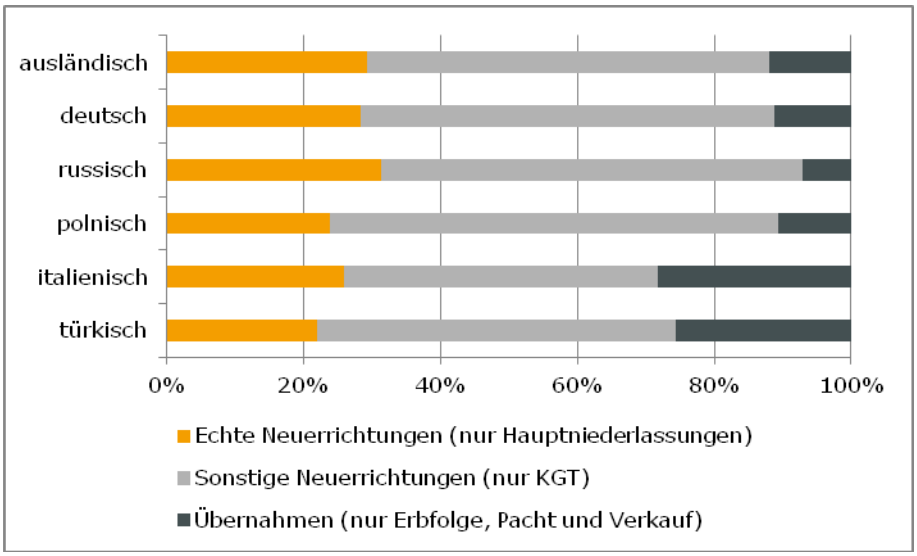
Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2005 bis 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH.

Abbildung 47: Entwicklung der Gründungsintensitäten nach Staatsbürgerschaft 2005 bis 2009 (Index 2005=100%) (in Prozent)



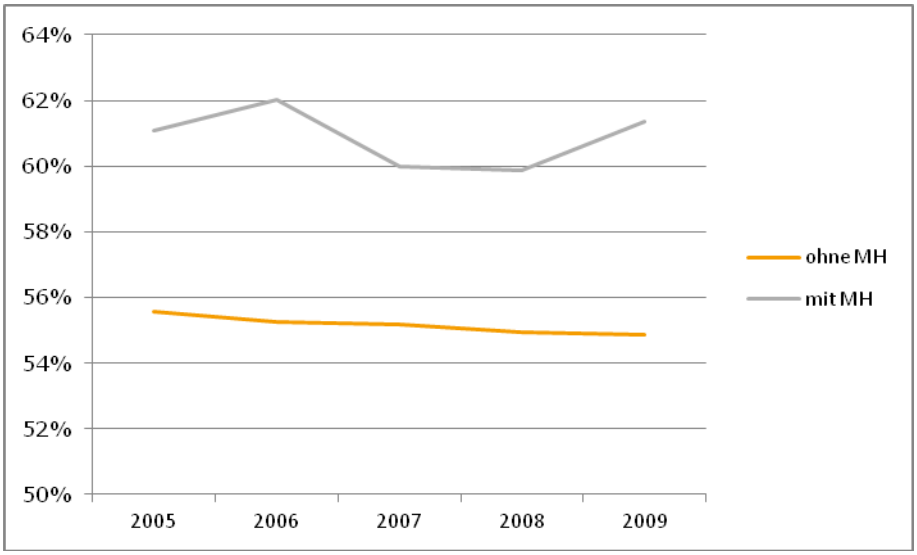
Quelle: Statistisches Bundesamt, Gewerbeanzeigenstatistik 2005 bis 2009 und Mikrozensus 2005 bis 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH.

Abbildung 48: Gründungsformen nach Staatsbürgerschaft 2003 (in Prozent)



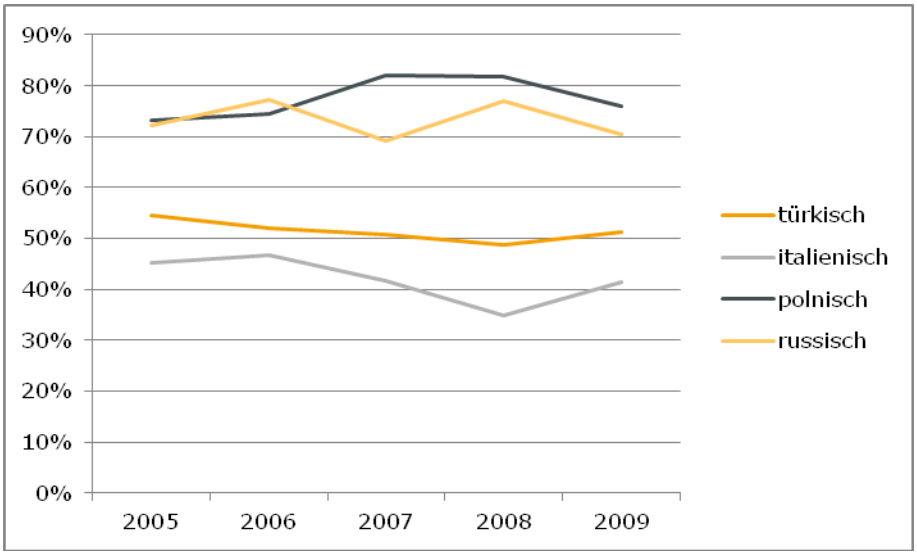
Quelle: Statistisches Bundesamt, Gewerbeanzeigenstatistik 2003; eigene Darstellung evers & jung GmbH.

Abbildung 49: Entwicklung der Ein-Personen-Unternehmensquote mit und ohne Migrationshintergrund 2005 bis 2009 (in Prozent)



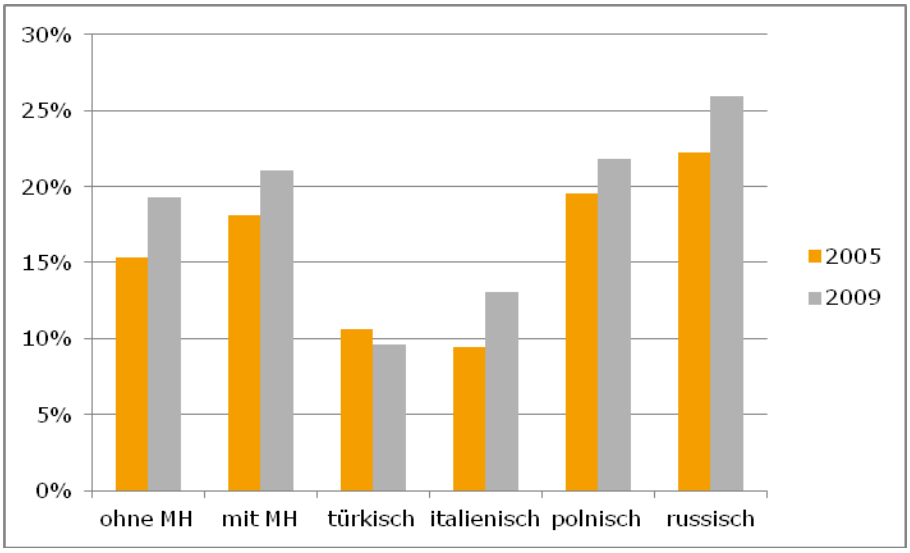
Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2005 bis 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH.

Abbildung 50: Entwicklung der Ein-Personen-Unternehmensquote nach Migrationshintergrund 2005 bis 2009 (in Prozent)



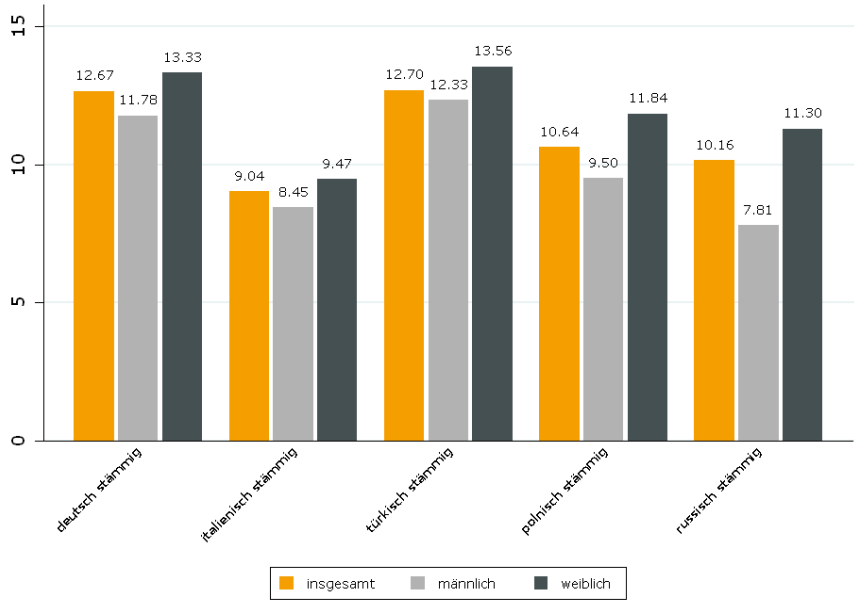
Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2005 bis 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH.

Abbildung 51: Gründung in Vollzeit versus Teilzeit nach Migrationshintergrund 2005 und 2009 (Teilzeitquote, in Prozent)



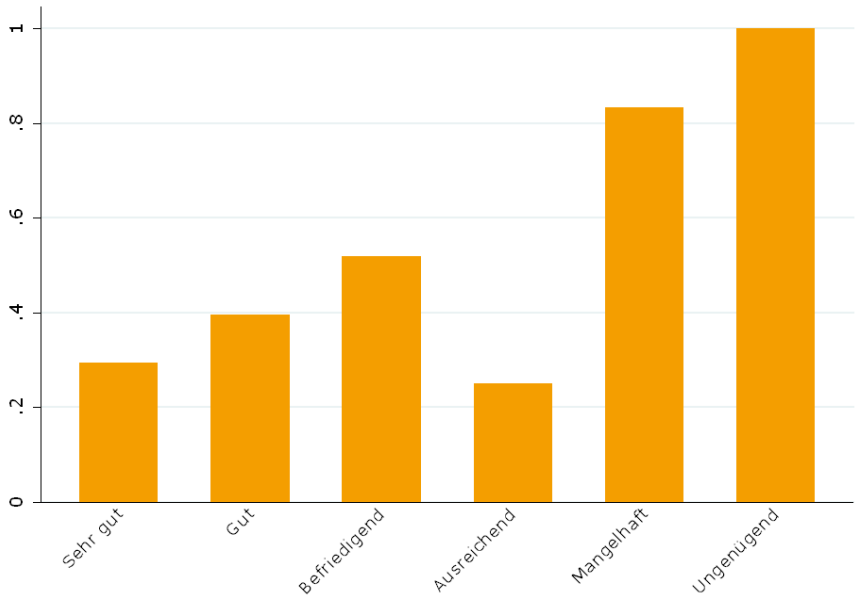
Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2005 und 2009; eigene Darstellung evers & jung GmbH.

Abbildung 52: Durchschnittliche Dauer einer ununterbrochenen Arbeitslosigkeit vor Gründung nach Migrationshintergrund und Geschlecht



Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Abbildung 53: Anteil gescheiterter Versuche einen Bankkredit zu erhalten nach Sprachkenntnis



Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH. Anmerkung: Fallzahlen in den Sprachkenntnisklassen „ausreichend“, „mangelhaft“ und „ungenügend“ liegen unter 20 und sind deshalb statistisch nicht belastbar.

9.2. Tabellen

Tabelle 17: Charakteristika der Selbständigkeit nach Migrationshintergrund in 2005 und 2009

Migrations-hintergrund	Selbständige in Tsd.	Selbständigen-quote	Frauenanteil	Ohne eigene Migrations-erfahrung
2005				
ohne MH	3.498	11,5%	30,2%	-
mit MH	582	9,6%	29,7%	13,6%
türkisch	66	7,5%	19,7%	21,2%
italienisch	53	14,3%	22,6%	18,9%
polnisch	40	9,4%	35,0%	2,5%
russisch	18	4,2%	38,9%	0,0%
griechisch	28	15,2%	25,0%	25,0%
2009				
ohne MH	3.538	11,1%	31,2%	-
mit MH	678	9,9%	30,5%	13,9%
türkisch	82	8,3%	19,5%	20,7%
italienisch	46	11,9%	19,6%	23,9%
polnisch	87	12,4%	33,3%	1,2%
russisch	27	5,6%	37,0%	0,0%
griechisch	28	15,2%	25,0%	25,0%

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2005 und 2009; eigene Berechnungen evers & jung GmbH. Anmerkung: Die Berechnungen beziehen sich bei den Quotenberechnung auf einfache Anteilsberechnungen aus den absoluten Daten des Mikrozensus. Die Spalte „Ohne eigene Migrationserfahrung“ gibt den Anteil der Selbständigen aus zweiter Generation an allen Selbständigen des jeweiligen Migrationshintergrundes wider. Ebenso bezieht sich der Frauenanteil auf die Anzahl der Selbständigen des jeweiligen Migrationshintergrunds.

Tabelle 18: Verteilung der Selbständigen auf Wirtschaftzweige nach Migrationshintergrund 2005 und 2009

Wirtschafts-zweig	Migrationshintergrund					
	Kein MH	Mit MH	Türkisch	Italienisch	Polnisch	Russisch
	2005					
Landwirtschaft, Forstbetrieb, Fischerei	7,9%	1,4%	/	/	/	/
Verarbeitendes Gewerbe	10,0%	6,5%	6,1%	11,3%	2,4%	/
Baugewerbe	10,9%	8,7%	10,6%	/	29,3%	/
Handel und Verkehr	3,4%	4,9%	10,6%	1,9%	4,9%	5,6%
Gastgewerbe	20,2%	37,4%	51,5%	64,2%	19,5%	38,9%
Wissensint. Sonst. DL	28,5%	20,8%	9,1%	11,3%	17,1%	/
Nicht-wissensint. Sonst. DL	19,1%	20,3%	12,1%	11,3%	21,9%	50,0%
	2009					
Landwirtschaft, Forstbetrieb, Fischerei	6,4%	0,9%	/	/	/	/
Verarbeitendes Gewerbe	8,2%	4,9%	6,1%	/	/	/
Baugewerbe	11,3%	10,9%	8,5%	/	34,5%	/
Handel und Verkehr	21,4%	25,2%	34,2%	19,6%	16,1%	25,9%
Gastgewerbe	3,9%	14,9%	20,7%	45,7%	/	/
Wissensint. Sonst. DL	31,4%	23,0%	10,9%	10,9%	13,8%	33,3%
Nicht-wissensint. Sonst. DL	17,6%	20,4%	20,7%	15,2%	26,4%	25,9%

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2005 und 2009; eigene Berechnungen evers & jung GmbH. Anmerkung: / := nicht genügend Fallzahlen. Die Berechnungen beziehen sich bei den Quotenberechnung auf einfache Anteilsberechnungen aus den absoluten Daten des Mikrozensus.

Tabelle 19: Durchschnittliches Unternehmensalter (von Unternehmen der letzten 10 Jahre) in den Jahren 2009 und 2005; mit versus ohne Migrationshintergrund

Gruppe	Migrationshintergrund			
	mit MH		ohne MH	
	2009	2005	2009	2005
insgesamt	3,4	3,2	4,2	3,8
männlich	3,4	3,3	4,3	3,9
weiblich	3,3	/	3,9	3,6

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2009; eigene Berechnungen evers & jung GmbH. Anmerkung: / := zu geringe Fallzahlen. Die Berechnungen beziehen sich bei den Quotenberechnungen auf einfache Anteilsberechnungen aus den absoluten Daten des Mikrozensus. Die Kalkulation derdurchschnittlichen Dauer der Selbständigkeit wurde wegen zu geringer Fallzahlen in den früheren Gründungszeitpunktperioden und um Vergleichbarkeit mit den Primärdaten herzustellen (die Stichprobe enthält nur Unternehmen der letzten zehn Jahre) auf die letzten zehn Jahre beschränkt.

Tabelle 20: Durchschnittliches Unternehmensalter nach Altersklassen der Gründer

Altersklassen der Gründer	Migrationshintergrund				
	ohne MH	italienisch	türkisch	polnisch	russisch
bis 25	2,5	3,5	2,3	1,5	4,5
26 bis 35	4,8	6,9	4,8	3,8	4,6
36 bis 45	5,9	6,6	5,9	5,8	5,5
46 bis 55	6,9	6,2	6,2	6,4	6,4
56 bis 65	7,9	6,8	\	3,4	6,6
über 65	8,8	7,0	8,0	5,0	\
Insgesamt	6,4	6,5	5,6	5,1	5,7
N	200	200	200	200	200

Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH. Anmerkung: \ := nicht genügend Fallzahlen.

Tabelle 21: Zustimmungsanteile Gründungsmotive nach Migrationshintergrund

Gründungsmotiv	Migrationshintergrund				
	ohne MH	italienisch	türkisch	polnisch	russisch
Ich habe mich selbständig gemacht, …	**Pull**				
…um unabhängig und eigenständig zu sein.	82,5%	88,9%	82,0%	83,5%	79,0%
…um meine Zeit flexibler einteilen zu können.	34,5%	41,5%	54,3%	75,5%	54,5%
…um Familie und Beruf besser miteinander vereinbaren zu können.	29,7%	32,5%	43,4%	48,2%	44,2%
…um meine Fähigkeiten und Qualifikationen besser verwerten zu können.	58,5%	73,5%	65,3%	76,0%	64,3%
…um meine Ideen verwirklichen zu können.	71,0%	77,9%	66,3%	72,0%	82,5%
…da ich ein neues Produkt, Dienstleistung oder Marktlücke gefunden habe.	22,5%	17,5%	22,1%	25,5%	25,5%
…da ich durch meine Herkunft bestimmte unternehmerische Fähigkeiten habe.	\	44,7%	46,7%	47,5%	37,0%
…da ich deswegen nach Deutschland gekommen bin.	\	5,1%	2,5%	18,6%	5,0%
…da ich mich dazu durch meine Familie verpflichtet fühle.	41,5%	35,2%	50,0%	34,0%	32,5%
…um höheres Ansehen zu erlangen.	11,0%	24,0%	41,7%	31,5%	34,7%
…um mehr verdienen zu können.	63,5%	85,5%	69,0%	61,3%	74,0%
…um beruflich eine ganz andere Tätigkeit als bisher auszuüben.	16,3%	13,8%	25,8%	15,8%	17,3%

	Push				
…da ich an meiner vorherigen Arbeitsstelle benachteiligt wurde.	13,2%	8,8%	19,1%	26,0%	16,7%
…da ich unzufrieden mit der Situation an meinem Arbeitsplatz war.	18,8%	12,2%	28,9%	36,0%	42,7%
…weil ich sonst arbeitslos geworden bzw. geblieben wäre.	26,5%	16,3%	33,8%	33,1%	45,7%
…weil ich finanzielle Unterstützung von der Arbeitsagentur/ARGE/Job center bekam.	11,6%	12,6%	21,3%	16,6%	22,1%

Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Tabelle 22: Zustimmungsanteile Top Gründungsmotive von Gründerinnen nach Migrationshintergrund

	ohne MH	türkisch	italienisch	polnisch	russisch
	Pull				
Top 1	Unabhängigkeit/Eigenständigkeit	Unabhängigkeit/Eigenständigkeit	Unabhängigkeit/Eigenständigkeit	Unabhängigkeit/Eigenständigkeit	Ideenverwirklichung
	78,8%	79,1%	88,4%	85,1%	84,3%
Top 2	Ideenverwirklichung	Höherer Verdienst	Höherer Verdienst	Flexible Zeiteinteilung	Unabhängigkeit/Eigenständigkeit
	67,8%	71,4%	78,9%	79,4%	82,1%
Top 3	Höherer Verdienst	Verwertung Qualifikation und Fähigkeiten	Verwertung Qualifikation und Fähigkeiten	Ideenverwirklichung	Höherer Verdienst
	66,1%	70,3%	75,8%	72,9%	71,6%
	Push				
Top 1	Sonst Arbeitslos	Sonst Arbeitslos	Finanz. Unterst. ARGE etc.	Sonst Arbeitslos	Sonst Arbeitslos
	28,3%	35,2%	12,4%	33,8%	44,0%

Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Tabelle 23: Zustimmungsanteile Top Gründermotive von Arbeitslosen nach Migrationshintergrund

	ohne MH	türkisch	italienisch	polnisch	russisch
	N = 21	N=26	N=31	N=39	N=50
	Pull				
Top 1	Unabhängigkeit/Eigenständigkeit + Ideenverwirklichung	Flexible Zeiteinteilung + Familienverpflichtung	Höherer Verdienst	Flexible Zeiteinteilung	Ideenverwirklichung
	100,0%	87,1%	80,8%	79,5%	82,0%
Top 2	Verwertung Qualifikation und Fähigkeiten	Unabhängigkeit/Eigenständigkeit	Ideenverwirklichung	Verwertung Qualifikation und Fähigkeiten	Unabhängigkeit/Eigenständigkeit
	95,2%	80,7%	76,9%	69,2%	76,0%
Top 3	Höherer Verdienst	herkunftsspezifische Fähigkeiten	Unabhängigkeit/Eigenständigkeit	Ideenverwirklichung	Höherer Verdienst
	90,5%	77,4%	65,4%	64,1%	72,0%
	Push				
Top 1	Finanz. Unterst. ARGE etc.	Sonst Arbeitslos	Finanz. Unterst. ARGE etc.	Finanz. Unterst. ARGE etc.	Sonst Arbeitslos
	42,9%	64,5%	56,0%	43,6%	60,0%

Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Tabelle 24: Höchster Schulabschluss von Selbständigen nach Migrationshintergrund 2009

Migrationshinter-grund	Abschluss				
	Insgesamt	Hauptschule	Realschule	Fachabitur	Abitur
ohne MH					
Gesamt	84,4%	35,2%	19,4%	5,4%	16,7%
Selbständige	99,2%	23,8%	21,6%	9,4%	35,2%
mit MH					
Gesamt	63,7%	26,1%	15,3%	3,9%	17,2%
Selbständige	93,6%	25,1%	19,6%	7,4%	40,5%
türkisch					
Gesamt	54,3%	31,4%	12,2%	2,7%	7,2%
Selbständige	84,2%	37,8%	17,1%	/	21,6%
italienisch					
Gesamt	64,5%	38,5%	13,9%	2,7%	8,4%
Selbständige	88,6%	47,7%	20,5%	/	18,2%
polnisch					
Gesamt	80,4%	32,6%	17,2%	6,1%	23,5%
Selbständige	97,7%	29,9%	20,7%	8,1%	37,9%
russisch					
Gesamt	79,5%	28,5%	26,5%	5,8%	17,3%
Selbständige	96,3%	/	25,9%	/	40,7%

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2009; eigene Berechnungen evers & jung GmbH.
Anmerkung: / := nicht genügend Fallzahlen.

Tabelle 25: Höchster beruflicher Bildungsabschluss von Selbständigen nach Migrationshintergrund 2009

Migrations-hintergrund	Abschluss				
	Insgesamt	Lehre	Meister/ Techniker/Fach-schule	Fachhoch-schule	Universität
ohne MH					
Gesamt	67,9%	45,6%	7,2%	4,8%	7,4%
Selbständige	92,5%	41,2%	19,1%	9,2%	20,9%
mit MH					
Gesamt	41,2%	25,1%	2,9%	2,9%	7,2%
Selbständige	72,6%	33,2%	7,6%	6,8%	22,9%
türkisch					
Gesamt	25,6%	18,8%	1,2%	1,1%	2,1%
Selbständige	53,7%	32,9%	/	/	10,9%
italienisch					
Gesamt	37,3%	25,9%	2,3%	/	3,9%
Selbständige	60,0%	37,8%	/	/	/
polnisch					
Gesamt	62,0%	41,1%	7,0%	3,7%	6,2%
Selbständige	80,2%	45,4%	10,5%	6,9%	13,9%
russisch					
Gesamt	54,9%	32,5%	3,7%	5,2%	9,3%
Selbständige	85,2%	29,6%	/	/	33,3%

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2009; eigene Berechnungen evers & jung GmbH.
Anmerkung: / := nicht genügend Fallzahlen.

Tabelle 26: Sprachkenntnis, Bildung und gründungsrelevante Erfahrungen von Gründerinnen nach Migrationshintergrund

Indikator	Migrationshintergrund				
	ohne MH	türkisch	italienisch	polnisch	russisch
Sprachkenntnis					
Sehr gute oder gut Sprachkenntnisse (Anteil)	100,0%	89,0%	88,4%	77,6%	67,2%
Durchschnittsnote	1,0	1,8	1,9	2,4	2,4
Bildung					
Zuletzt in Deutschland zur Schule gegangen (Anteil)	98,3%	73,6%	61,7%	37,4%	26,1%
Durchschnittliche Dauer der Schulausbildung (in Jahren)	10,9	10,9	10,6	11,8	11,3
Beruflichen Abschluss in Deutschland erworben (Anteil)	98,2%	70,4%	52,2%	44,6%	29,6%
Gründungsrelevante Erfahrungen					
Selbständigkeit der Eltern (Anteil)	54,2%	37,7%	51,7%	31,8%	14,2%
Vorerfahrung in gleicher oder ähnlicher Branche (Anteile)	74,8%	53,3%	84,9%	75,0%	59,4%
Durchschnittliche Dauer der Branchenerfahrung (in Jahren)	8,6	4,9	9,4	4,7	4,6

Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Tabelle 27: Öffentliche finanzielle Förderung nach Migrationshintergrund

Migrationshinter-grund	ohne MH	italienisch	türkisch	polnisch	russisch
Anteil: Ja	10,0%	5,1%	2,5%	2,0%	1,5%
Befragte	200	200	200	200	200
Auch ohne Förderung gegründet	45,0%	30,0%	60,0%	0,0%	0,0%
Befragte	20	10	5	4	3

Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Tabelle 28: Zustimmungsanteile Gründungshindernisse nach Migrationshintergrund

Gründungshindernis	Migrationshintergrund				
	ohne MH	italienisch	türkisch	polnisch	russisch
Probleme traten auf, …	**rechtlich & institutionell**				
…durch die hohen Anforderungen von Behörden und offiziellen Stellen.	28,5%	28,6%	36,5%	32,5%	28,0%
…weil ich die formalen gesetzlichen Anforderungen nicht kannte.	13,6%	15,6%	32,7%	27,0%	30,5%
…durch Probleme beim Erhalt von betriebsnotwendigen Genehmigungen.	15,5%	8,6%	13,6%	11,5%	19,5%
…durch Probleme im Ausland erworbene Berufs-/Bildungsabschlüsse anzuerkennen.	\	3,0%	7,0%	21,3%	23,9%
…durch das Problem geeignete oder bezahlbare Räume zu finden.	6,0%	8,5%	28,0%	14,1%	17,7%
	kognitiv & physisch				
… da mir betriebswirtschaftliche Kenntnisse fehlten.	21,0%	18,1%	32,5%	29,0%	27,5%

…da die eigene körperliche oder psychische Belastung sehr hoch war.	33,0%	35,2%	39,5%	33,0%	30,5%
…weil ich noch nicht wusste, in welchem Bereich ich mich selbständig mache.	0,0%	0,5%	7,5%	9,5%	5,5%
…weil die Belastung für die Familie/Partnerschaft so hoch war.	32,3%	29,7%	30,7%	25,0%	27,5%
…da ich die Kundennachfrage falsch eingeschätzt habe.	8,5%	10,1%	20,1%	17,2%	17,6%
…da ich kein geeignetes Personal finden konnte.	30,2%	42,0%	33,5%	17,2%	30,5%
	finanziell				
…durch das Problem einen Kredit bzw. das nötige Kapital zu erhalten.	35,9%	38,1%	44,0%	32,9%	36,0%
…durch das Problem einen Kredit bzw. das nötige Kapital zu erhalten. (nur diejenigen, die versucht haben einen Bankkredit zu bekommen)	50,9%	55,0%	62,2%	77,6%	62,8%
	herkunftsbedingt				
…durch meine Herkunft.	\	2,5%	22,5%	14,0%	14,0%

Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH.

Tabelle 29: Differenzierungen der Schwierigkeit einen Kredit von einer Bank zu erhalten nach diversen Merkmalen

	eher einfach	nicht erhalten
Wirtschaftszweig		
Baugewerbe (N=25)	4,0%	88,0%
Gastgewerbe (N=223)	26,9%	34,9%
Handel und Verkehr (N=127)	37,0%	37,0%
Sonstige Dienstleistungen (N=71)	21,1%	42,3%

Verarbeitendes Gerwerb (N=14)	35,7%	50,0%
Nicht wissensintensiv (N=435)	28,3%	39,1%
Wissensintensiv (N=25)	20,0%	56,0%
Schulabschluss		
kein Schulabschluss (N=21)	14,3%	61,9%
Hauptschule (N=103)	27,2%	47,6%
Realschule (N=151)	27,2%	33,8%
Fachabitur (N=61)	31,8%	34,9%
Abitur (N=90)	32,2%	37,8%
Berufsabschluss		
kein Berufsabschluss (N=84)	21,4%	58,3%
Hochschulabschluss (N=60)	26,7%	28,3%
Lehre o.ä. (N=204)	31,4%	33,8%
Meister/Techniker/Fachschule (N=46)	21,7%	45,7%
Fachhochschulabschluss (N=18)	0,0%	66,7%
Erwerbssituation vor Gründung		
Arbeitnehmer (N=314)	31,2%	35,4%
Selbständiger (N=29)	20,7%	34,5%
Hausfrau/-mann (N=5)	20,0%	0,0%
Arbeitslos (N=81)	20,9%	54,3%
Schüler/Auszubildender/Student (N=19)	0,0%	68,4%
Generation		
Erste (N=299)	22,7%	45,5%
Zweite (N=59)	45,8%	32,2%
Business-Plan		
Ja (N=222)	27,6%	44,8%
Nein (N=232)	27,5%	35,1%

Quelle: Primärdatenerhebung „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ 2011; evers & jung GmbH. Anmerkung: Anteile beziehen sich auf alle Gründer, die versucht haben einen Kredit bei einer Bank zu erhalten.

Literaturverzeichnis

Bräuninger, Michael und Andreia Tolciu (2010): Standpunkt – Arbeitsmarktpolitik, Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Institut (HWWI), vom 10. März 2010.

Brixy, Udo; Christian Hundt, Rolf Sternberg und Heiko Stüber (2009): Deutschland – eine Gründungswüste?, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), IAB Kurzbericht 15/2009.

Brixy, Udo; Christian Hundt und Rolf Sternberg (2010): Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich – Sonderthema: Was wird aus 'werdenden' Gründern? Global Entrepreneurship Monitor – Länderbericht Deutschland 2009, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), Hannover/Nürnberg.

Brixy, Udo; Christian Hundt, Rolf Sternberg und Arne Vorderwülbecke (2011): Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich – Sonderthema: Gründungen durch Migranten. Global Entrepreneurship Monitor – Länderbericht Deutschland 2010, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), Hannover.

Bührmann, Andrea D.; Ulrike A. Richter, Gerda Jasper und Isabel Haber (2008): Die Vielfalt von Unternehmensgründungen kennen, erkennen und anerkennen – ein Plädoyer für Mainstreaming Entrepreneurial Diversity, Projekt: Migrantinnen gründen Unternehmen.

Bundesagentur für Arbeit (BA) (2007-2011): Analyse des Arbeitsmarktes für Ausländer. Analytikreport der Statistik.

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) (2007): Gründungen durch Migranten. GründerZeiten – Informationen zur Existenzgründung und -sicherung, Thema Nr. 10, aktualisierte Ausgabe Dezember 2007.

Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) (2010): Gesichter und Geschichten – Migrantinnen und Migranten gründen Unternehmen und bilden aus, Jobstarter Praxis- Band 5, Dezember 2010.

Burgbacher, Hans-Gerwin (2004): Migrantenunternehmer: Existenzgründung und -förderung am Beispiel Hamburgs. In: Wirtschaft - Forschung und Wissenschaft, Nr. 6, Münster.

Caliendo, Marco; Steffen Künn und Frank Wießner (2008): Die Nachhaltigkeit von geförderten Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit: Eine Bilanz nach fünf Jahren, IZA Dicussion Paper No. 3880.

Christ, Friedemann; Meike Reinecke und Carsten Welker (2007): Erhöhung der Ausbildungsbeteiligung von Unternehmen mit Migrationshintergrund, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, Rambøll Management GmbH, Hamburg.

Constant, Amelie und Klaus F. Zimmermann (2004): Self-employment Dynamics across the Business Cycle: Migrants versus Natives, DIW Discussion Papers, Nr. 455, Berlin.

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) (2008): Gründungsflaute im konjunkturellen Aufschwung. DIHK Bereich Wirtschaftspolitik, Mittelstand und Innovation, DIHK-Gründerreport 2008.

Die Beauftragte der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration (2007): 7. Bericht über die Lage der Ausländerinnen und Ausländer in Deutschland, Berlin.

Die Beauftragte der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration (2010): 8. Bericht über die Lage der Ausländerinnen und Ausländer in Deutschland, Berlin.

Esser, Hartmut (2001): Integration und ethnische Schichtung. Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung (MZES), Arbeitspapier Nr. 40, Mannheim.

Filsinger, Dieter (2010): Ethnische Unterscheidungen in der Einwanderungsgesellschaft – Eine kritische Analyse, WISO Diskurs, Expertise im Auftrag des Gesprächskreises Migration und Integration der Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn.

Franken, Swetlana (2007): Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund, Expertise im Auftrag der Beauftragten der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration, Köln.

Geißler, Rainer (2010): Die Sozialstruktur Deutschlands – Aktuelle Entwicklungen und theoretische Erklärungsmodelle, WISO Diskurs, Gutachten vom November 2010, Bonn.

GLS Gemeinschaftsbank eG (2011): Mikrokredit Aktuell. Newsletter, vom 29. März 2011, Bochum.

GLS Gemeinschaftsbank eG (2011): Fachveranstaltung zum Mikrokreditfond Deutschland, am 20. Juni 2011 in Bochum.

Günterberg, Brigitte (2010a): Gründungen und Liquidationen im 1. Halbjahr 2010 in Deutschland und in den Bundesländern, Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn, Working Paper 06/10, Bonn.

Günterberg, Brigitte (2010b): Berechnungsmethode der Gründungs- und Liquidationsstatistik des IfM Bonns, Bonn.

Hartmann, Michael (2009): Methodenbericht - Umfassende Arbeitsmarktstatistik: Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung, Bundesagentur für Arbeit (BA), Nürnberg.

Hagen, Tobias; Karsten Kohn und Katrin Ullrich (2011): Dynamisches Gründungsgeschehen im Konjunkturaufschwung, KfW-Gründungsmonitor 2011, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.

Hayen, Dagmar und Michael Unterberg (2008): Gründungspotenziale und –hemmnisse von Migrantinnen in der Region Hannover, Studie der evers & jung GmbH im Auftrag von hannoverimpuls, Hannover.

Hayen, Dagmar; Michael Unterberg und Brit Tiedemann (2006): Stärken ausbauen – Existenzgründungen von Migranten aus Nicht-EU-Staaten, Länderbericht Deutschland im Rahmen des Projektes INTI – Making Strength meet Demand, evers & jung GmbH, Hamburg.

Hönekopp, Elmar (2007): Situationen und Perspektiven von Migranten auf dem Arbeitsmarkt in Deutschland – Ein Problemaufriss in 14 Befunden, Statement für den Gesprächskreis Migration und Integration der Friedrich Ebert Stiftung, vom 23. April 2007.

Institut für Arbeitsmarkt und Berufsforschung (IAB) (2011): Sachstandsbericht der Evaluation der Instrumente.

Jung, Martin; Michael Unterberg, Kerstin Heuer und Mirko Bendig (2009): Neue Handlungspotentiale zur Erhöhung von Zahl und Qualität nachhaltiger Unternehmensgründungen in Deutschland, Untersuchung der evers & jung GmbH im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, Hamburg, 2009.

KfW Bankengruppe (2010): Migranten beleben Gründungsgeschehen in Deutschland, Pressemitteilung, vom 14. September 2010, Frankfurt am Main.

Kloosterman, Robert (1999): Immigrant Entrepreneurship and the Institutional Context: A Theoretical Exploration, In: Immigrant Business: the Economic, Political and Social Environment, S. 90-106.

Kloosterman, Robert und Jan Rath (2001): Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored. In: Journal of Ethnic and Migration Studies, Vol. 27, No. 2. 2001, S. 189-201.

Kohn, Karsten und Hannes Spengler (2007): Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund, WirtschaftsObserver online, Nr. 27, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.

Legler, Harald und Rainer Frietsch (2006): Neuabgrenzung der Wissenswirtschaft - forschungsintensive Industrien und wissensintensive Dienstleistungen (NIW/ISI-Listen 2006), Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 22-2007, Hannover/Karlsruhe.

Leicht, René; Andreas Humpert, Markus Leiss, Michael Zimmer-Müller, Maria Lauxen-Ulbrich und Silke Fehrenbach (2005a): Die

Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland: Push- und Pull-Faktoren für Unternehmensgründungen ausländischer und ausländischstämmiger Mitbürger, Studie des Instituts für Mittelstandsforschung (ifm) Mannheim im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, Mannheim.

Leicht, René; Andreas Humpert, Markus Leiss, Michael Zimmer-Müller, Maria Lauxen-Ulbrich (2005b): Existenzgründungen und berufliche Selbständigkeit unter Aussiedlern (Russlanddeutsche). Studie des Insituts für Mittelstandsforschung (ifm) Mannheim für das Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (BAMF), Nürnberg.

Leicht, René (2005): Charakteristika, Ressourcen und Probleme selbständiger Migranten, Thesenpapier Fachtagung „Small Business und Lokale Ökonomie“, PROFI Mannheim, am 21. April 2005.

Leicht, René und Markus Leiss (2006): Bedeutung der ausländischen Selbständigen für den Arbeitsmarkt und den sektoralen Strukturwandel, Expertise des Instituts für Mittelstandsforschung (ifm) Mannheim für das Bundesamt für Migration und Flüchtlinge, Mannheim.

Leicht, René; Robert Strohmeyer, Markus Leiss und Ralf Philipp, Friederike Welter und Susanne Kolb (2009): Selbständig integriert? – Studie zum Gründungsverhalten von Frauen mit Zuwanderungsgeschichte in Nordrhein-Westfalen. Studie des Instituts für Mittelstandsforschung (ifm) Mannheim im Auftrag des Ministeriums für Generationen, Familie und Integration des Landes Nordrhein-Westfalen, Mannheim.

Light, Ivan Hubert und Carolyn Nancy Rosenstein (1995): Race, ethnicity, and entrepreneurship in urban America. Hawthrone, New York.

Müller, Mario (2010): Wagnis Europa. in: Mitbestimmung 12/2010.

Netzwerk Integration durch Qualifizierung (KP IQ) (2009a): Existenzgründung – Wie Existenzgründungen von Migrantinnen und Migranten gezielt unterstützt werden können, In: IQ-Impuls 1, vom Mai 2009.

Netzwerk Integration durch Qualifizierung (KP IQ) (2009b): Anerkennung von ausländischen Abschlüssen - Wie Berufsabschlüsse von Migrantinnen und Migranten besser anerkannt werden, In: IQ-Impuls 4, vom Mai 2009.

Organisation für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) (2005): Die Arbeitsmarktintegration von Zuwanderern in Deutschland, Paris.

Öztürk, Riza (2001): Eine mikroökonometrische Analyse der Bestimmungsfaktoren für die Selbständigkeit von Ausländern, In: Frohn,

Joachim (Hrsg.): Empirische Wirtschaftsforschung und Ökonometrie, Bd. 7, Münster.

Sauer, Martina (2009): Türkeistämmige Migranten in Nordrhein-Westfalen und in Deutschland: Lebenssituation und Integrationsstand, Ergebnisse der neunten Mehrthemenbefragung, Eine Analyse im Auftrag des Ministeriums für Generationen, Familie, Frauen und Integration des Landes Nordrhein-Westfalen, Essen.

Schlömer, Nadine und Rosemarie Kay (2008): Familienexterne Nachfolge – Das Zusammenfinden von Übergerbern und Übernehmern, Forschungsbericht des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie.

Schuleri-Hartje, Ulla-Kristina; Holger Floeting und Bettina Reimann (2005): Ethnische Ökonomie: Integrationsfaktor und Integrationsmaßstab, Deutsches Institut für Urbanistik, Berlin.

Statistisches Bundesamt, Gewerbeanzeigenstatistik (2003-2009): Fachserie 2 Reihe 5: Unternehmen und Arbeitsstätten.

Statistisches Bundesamt, Mikrozensus (2005-2009): Fachserie 1 Reihe 2.2: Migration in Deutschland.

Statistisches Bundesamt, Wanderungsstatistik (2005-2008): Fachserie 1 Reihe 1.2: Bevölkerung und Erwerbstätigkeit.

Tolciu, Andreia und Ann-Julia Schaland (2008): Selbstständige Migranten in Deutschland, Wirtschaftsdienst, 88. Jg., Nr. 8, S. 536-542.

Verband deutscher Gründungsinitiativen e.V. (VDG) (2005): Förderung von Existenzgründungen mit Migrationhintergrund. Arbeitskreis Unternehmensgründungen von Migranten/innen, VDG-Positionspapier, vom 6. Mai 2005.

Waldinger, Roger; Howard Aldrich und Robin Ward (1990): Group Characteristics and Strategies. In: R. Waldinger, H. Aldrich, R. Ward (Hrsg.): Ethnic Entrepreneurs, Immigrant Business in Industrial Socities, S. 13-49.

Werner, Heinz (2003): The integration of immigrants into the labour markets of the EU, Institut für Arbeitsmarkt und Berufsforschung (IAB), IAB Labour Market Research Topics, Nr. 52, Nürnberg.

Wolff, Joachim; Anton Nivorozhkin (2008): Start me up: The effectiveness of a self-employment programme for needy unemployed people in Germany, IAB Discussion Paper 20/2008.

Zimmermann, Volker und Jonathan Steinbach (2011): Unternehmensbefragung 2011, KfW Bankengruppe Frankfurt am Main.

Impressum	
Herausgeber	evers & jung GmbH Deichstr. 29 20459 Hamburg www.eversjung.de
Autoren	Martin Jung, Michael Unterberg, Mirko Bendig und Britta Seidl-Bowe Diese Studie wurde von evers & jung GmbH erstellt.
2011	Diese Studie wurde von evers & jung GmbH im Auftrag des Bundeswirtschaftsministerium erstellt. Die Veröffentlichung erfolgt nach Maßgabe des Bundeswirtschaftsministeriums.
Stand	Juli 2011