

Das Potenzial der heterogenen Gesellschaft nutzen

Migrantenunternehmen als Motor inklusiven Wachstums

Friederike-Sophie Niemann |
Armando García Schmidt

Im Vergleich zu vielen seiner europäischen Partner geht es Deutschland aktuell wirtschaftlich gut. Doch der Blick allein auf das Wirtschaftswachstum täuscht. Das Wachstum der vergangenen Jahre ist nicht inklusiv: Teilhabechancen sind zunehmend ungleich verteilt. Damit gerät der gesellschaftliche Zusammenhalt in Gefahr. Doch wie sehen Politikansätze aus, die beides kombiniert erreichen: Wachstumspotenziale ausschöpfen und Teilhabechancen erweitern? Im Rahmen des Projektes „Inclusive Growth. Strategien und Investitionen für Inklusives Wachstum“ entwickelt und diskutiert die Bertelsmann Stiftung konkrete Empfehlungen für ein inklusives Wachstumsmodell. Das vorliegende Impulspapier diskutiert auf Grundlage des aktuellen Forschungsstandes, inwiefern die Gründungstätigkeit von Zuwanderern und Menschen mit Migrationshintergrund schon heute

ein Motor inklusiven Wachstums in Deutschland ist und wie Potenziale identifiziert werden können.

Die Bedingungen, unter denen es möglich ist, in einem Land unternehmerisch tätig zu werden, haben einen unmittelbaren Effekt nicht nur auf die Leistungsstärke der Volkswirtschaft des Landes. Wer gründet und wer nicht gründet und als wie nachhaltig sich solche Gründungen erweisen, sagt viel darüber aus, wie die Teilhabechancen in einer Gesellschaft verteilt sind. Sind die Bedingungen dergestalt, dass Gruppen, die in Bezug auf wirtschaftliche Prozesse noch keine vollständige Chancengleichheit erfahren – wie z. B. Frauen, junge Menschen und Menschen mit eigener Zuwanderungserfahrung oder Migrationshintergrund –, als Unternehmer zu Taktgebern einer erfolgreichen Wirtschaft werden können? Oder werden ihre Potenziale nicht gesehen und nicht genutzt? Welche Hindernisse sind spezifisch?

| BertelsmannStiftung

Fakten

Zuwanderung und Gründung

Interview

Drei Fragen an Dr. René Leicht

Potenziale

Hemmnisse und Förderung für Gründungen

Eine Agenda für inklusives Wachstum kann nur konkret werden, wenn solche und ähnliche Fragen gestellt und bearbeitet werden. Dies fordert unter anderem die OECD in ihrem Bericht „All on Board. Making Inclusive Growth Happen“ (OECD 2015: 132). Gerade Zuwanderer und deren Nachkommen legen häufig unternehmerischen Mut an den Tag, der bislang vielfach unterschätzt wird. Wie steht es damit in Deutschland? Welche wissenschaftlichen Erkenntnisse liegen uns heute schon vor und welche Politikempfehlungen werden aktuell diskutiert, um Potenziale zu heben?

1. Unternehmensgründungen als Frischzellenkur und Wachstumstreiber

Inhalt

1. Unternehmensgründungen als Frischzellenkur und Wachstumstreiber.....	2
2. Die Relevanz von Migranten- gründungen für die deutsche Wirtschaft.....	3
3. Migrantengründungen in Deutschland: Fakten und Datenlage.....	5
4. Wer sind die Gründer mit Migrations- hintergrund in Deutschland?.....	7
5. In welchen Branchen sind Migranten aktiv?.....	9
6. Der gesamtwirtschaftliche Leistungsbeitrag von Migrantenunternehmen.....	10
Drei Fragen an Dr. René Leicht.....	12
7. Hemmnisse und Herausforderungen für Gründer mit Migrationshintergrund.....	15
8. Welche Maßnahmen können Unternehmer mit Migrationshintergrund besser in ihren Vorhaben unterstützen?.....	17
9. Ausblick.....	19
Literatur.....	20

Die Höhe des Wirtschaftswachstums gilt nach wie vor als ein wichtiger Gradmesser für die ökonomische Gesamtsituation eines Staates bzw. Wirtschaftsraumes. Brummt die Konjunktur, so blicken Ökonomen, Politiker und Bevölkerung gleichermaßen optimistisch in die Zukunft, flaut das Wirtschaftswachstum hingegen ab oder bricht es sogar ein, so wird dies mit großer Sorge wahrgenommen.

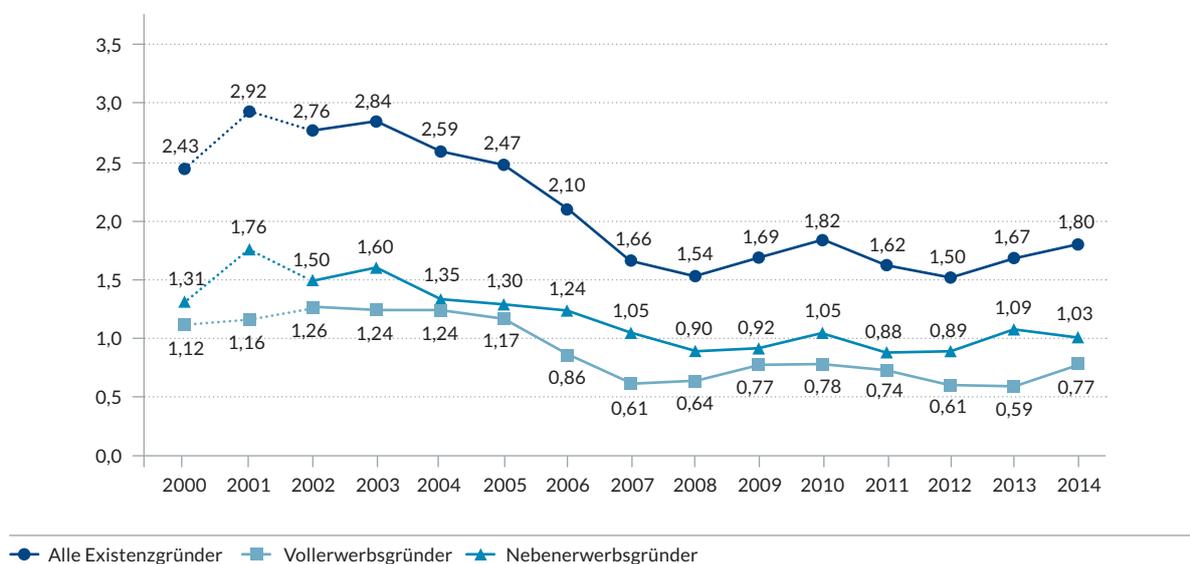
Wirtschaftswachstum wird nicht nur durch die Ausweitung von Produktionskapazitäten bestehender Unternehmen erreicht, sondern auch zu einem beträchtlichen Teil durch das Gründungsgeschehen innerhalb eines Landes. Gründer tragen zu einem verbesserten Wettbewerbsklima bei, indem sie innovative Geschäftsideen innerhalb bestehender Branchen entwickeln oder die Entwicklung neuer Wirtschaftszweige vorantreiben. Auf diese Weise üben sie beständig Druck auf etablierte Unternehmen aus, sich nicht auf den erreichten Erfolgen auszuruhen, sondern sich immer wieder darum zu bemühen, effizienter und kreativer zu agieren. Damit treiben Existenzgründer den technischen Fortschritt voran, führen zu einer Verjüngung der Unternehmenslandschaft – was gerade angesichts des fortschreitenden demographischen Wandels von großer Bedeutung ist – und schaffen zumindest Arbeitsplätze für sich selbst, idealerweise jedoch auch noch für andere (Piegeler und Röhl 2015: 4; Metzger 2014a: 2).

Vor diesem Hintergrund ist es besorgniserregend, dass sich die Gründerzahlen in Deutschland lange Zeit rückläufig entwickelt haben bzw. auf niedrigem Niveau stagnieren. Die Autoren des KfW-Gründungsmonitors 2014 bezeichnen diese Entwicklung als Wachstumshemmnis. Zwar hat sich das Gründungsgeschehen 2008 zunächst einmal gefangen und nach einem Tiefpunkt im Jahr 2012 ist für die Jahre 2013 und 2014 wieder eine Belebung des

Gründungsgeschehens zu verzeichnen. Doch bereits für 2015 wird erneut eine sinkende Zahl von Unternehmensgründungen prognostiziert (Metzger 2014a: 2; Metzger 2015a: 8). Ähnliches vermeldet auch der DIHK-Gründerreport 2015 mit Blick auf die Zahl der IHK-Gründungsgespräche. Diese sind 2014 im vierten Jahr in Folge zurückgegangen, womit ein weiterer Negativrekord erreicht ist (Evers 2015: 3).

Gründerquoten in Deutschland 2000 - 2014

Anteil von Gründern an der Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren in Prozent



Anmerkung: Für die Jahre 2000 und 2001 beruhen die Gründerquoten auf Fragestellungen, die sowohl voneinander als auch von den Gründerfragen in den nachfolgenden Jahren abweichen. Die Quoten dieser Jahre sind deshalb nur eingeschränkt miteinander und mit den Gründerquoten der nachfolgenden Jahre vergleichbar.

Abbildung 1 | Quelle: KfW-Gründerreport 2015

2. Die Relevanz von Migrantengründungen für die deutsche Wirtschaft

Vor diesem Hintergrund erweist sich die Gründungsaktivität von Personen mit Migrationshintergrund als Lichtblick: So gehört bereits jeder fünfte Existenzgründer dieser Gruppe an. Personen mit Migrationshintergrund leisten somit einen leicht höheren Beitrag zum Gründungsgeschehen in Deutschland

als es ihrem Anteil an der Gesamtbevölkerung entspricht (Metzger 2014b: 1). Ähnliche Befunde zeigen sich auch in anderen OECD-Staaten. So weisen Experten der OECD Migrantinnen und Migranten einen höheren Unternehmergeist zu, den sie unter anderem auf die Selbstselektion des Migrationsprozesses zurückführen. Die OECD vermutet, dass Migranten

durchschnittlich über eine höhere Risikobereitschaft verfügen als Personen ohne Migrationserfahrung und damit einhergehend ggf. auch über höhere unternehmerische Fähigkeiten (OECD 2010: 50).

Gleichwohl gibt es auch Unterschiede zwischen den einzelnen ethnischen Gruppen, was das Gründungsverhalten anbetrifft. Während früher noch regelmäßig versucht wurde, solche Unterschiede allein mit einem Rückgriff auf die „Selbstständigenkultur“ im jeweiligen Herkunftsland zu erklären, verwerfen mittlerweile viele Studien derlei monokausale Erklärungsmuster. Stattdessen sei ein ganzes Bündel von Faktoren wie institutionelle Gegebenheiten und Opportunitätsstrukturen im Ankunftsland sowie Gruppencharakteristika der jeweiligen Ethnie für die unterschiedlichen Selbständigenquoten mit verantwortlich (Leicht und Langhauser 2014: 33 ff.).

Doch nicht allein die rein quantitative Gründungsleistung von Personen mit Migrationshintergrund erweist sich als vorteilhaft. Insbesondere auch die qualitativen Dimensionen dieses Trends sind von großer Bedeutung für die Volkswirtschaft und das gesellschaftliche Zusammenleben in Deutschland. So verfügen Migranten über ein umfangreiches Wissen über sowie gute Beziehungen zu ihren Herkunftsländern, wodurch sie einen Beitrag dazu leisten können, neue Märkte zu erschließen und die deutsche Unternehmenslandschaft

zu internationalisieren. Darüber hinaus zeigen Selbstständige mit Migrationshintergrund durch ihre Investitionen eine Verbundenheit mit dem Einwanderungsland, beteiligen sich vielfach an der Schaffung neuer Arbeitsplätze und werden auf diese Weise selbst zu Vorbildern für eine gelungene Integration (Leicht und Langhauser 2014: 8; Evers 2015: 18).

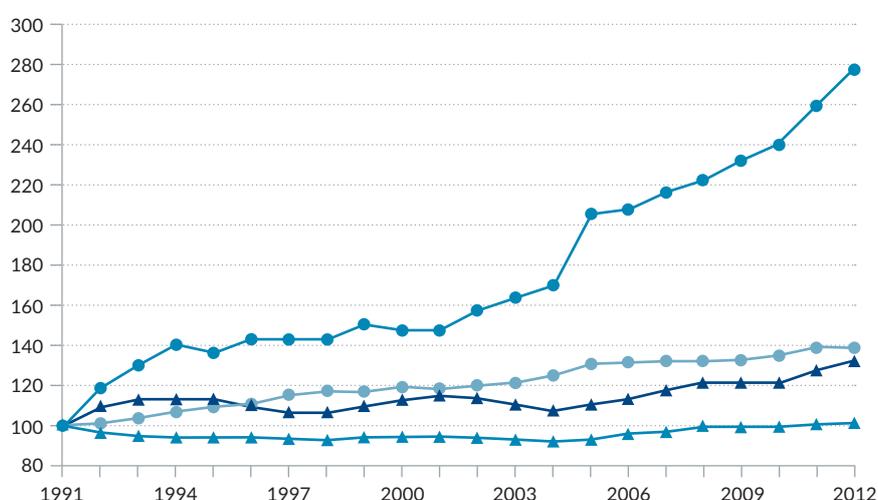
Während in der öffentlichen Wahrnehmung noch oftmals Stereotypen das Bild der Migrantenselbstständigkeit bestimmen und viele Menschen damit v. a. Nischensektoren wie kleine Döner- oder Gemüseläden assoziieren, trifft dies in der Realität keineswegs mehr zu. Stattdessen hat sich die Branchenstruktur von Unternehmen, die durch Personen mit Migrationshintergrund in Deutschland gegründet wurden und werden, mittlerweile deutlich verbreitert und modernisiert (Leicht und Langhauser 2014: 6).

Wo Licht ist, ist jedoch auch Schatten. So gründen Personen mit Migrationshintergrund zwar vergleichsweise häufiger als solche ohne Migrationshintergrund, andererseits zeichnen sich ihre Existenzgründungen aber auch durch eine geringere Bestandsfestigkeit aus (Metzger 2014b: 3; OECD 2010: 53).

Demzufolge ist die Selbständigenquote unter Deutschen ohne Migrationshintergrund mit 11,1 Prozent immer noch höher als die Selbständigenquote unter

Index der Entwicklung von ausländischen und deutschen Selbstständigen

Index 1991 = 100 %



● ausländische Selbstständige ● deutsche Selbstständige ▲ ausländische abhängig Beschäftigte ▲ deutsche abhängig Beschäftigte

Abbildung 2 | Quelle: Leicht & Langhauser (2014), S. 23

Personen mit Migrationshintergrund (10,4 Prozent). Kontrolliert man jedoch für bestimmte soziodemographische Merkmale, so weisen – mit Ausnahme der Migranten aus den mittelosteuropäischen Ländern – die Herkunftsgruppen aus den westlichen Industrieländern, aus den ehemaligen Anwerbeländern sowie aus Asien eine jeweils höhere Wahrscheinlichkeit auf, selbstständig tätig zu sein, als dies bei Deutschen ohne Migrationshintergrund der Fall ist (zur Erklärung der

gruppierten Herkunftsländer vgl. Leicht und Langhauser 2014: 85). Dies ist ein Hinweis darauf, dass die Selbstständigenquote von Personen mit Migrationshintergrund noch deutlich höher sein könnte, wenn sie von Anfang an über die gleichen Startbedingungen wie Deutsche ohne Migrationshintergrund verfügten. Potenziale für die Steigerung von Quantität und Qualität migrantischer Selbstständigkeit sind also vorhanden (Leicht und Langhauser 2014: 35).

3.

Migrantengründungen in Deutschland: Fakten und Datenlage

An Angesichts des rasanten Wachstums der Anzahl von Selbstständigen mit Migrationshintergrund, die sich seit Anfang der 1990er Jahre fast verdreifacht hat, wohingegen die Anzahl von deutschen Selbstständigen ohne Migrationshintergrund im gleichen Zeitraum nur um 38 Prozent zugenommen hat, ist das Thema der Migrantenökonomie bzw. der „ethnic entrepreneurship“ in den letzten Jahren verstärkt ins öffentliche Interesse und in den Fokus der Forschung gerückt (Leicht und Langhauser 2014: 6; Kay und Schneck 2012: 1). Im Vergleich zu den USA ist das Thema migrantischer Selbstständigkeit in Deutschland jedoch noch verhältnismäßig jung. So befassten sich in der öffentlichen Verwaltung bis vor kurzem fast ausschließlich Ausländerbeauftragte und Sozialverwaltungen mit dem Thema. Mittlerweile haben jedoch auch die Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik sowie die (kommunalen) Wirtschaftsförderungen das Thema für sich entdeckt (Floeting et al. 2004: 15).

Als problematisch erweist sich dabei allerdings, dass keine valide Datenlage zum Thema existiert (Leicht und Langhauser 2014: 18). Noch nicht einmal mit Blick auf das allgemeine Gründungsgeschehen existiert eine amtliche Statistik in Deutschland, die dieses vollständig abbildet (Metzger 2015b: 2). Umso komplizierter wird es, wenn man zwischen Personen mit und ohne Migrationshintergrund differenzieren möchte. Studien zum Thema greifen auf unterschiedliche Methoden zur Datengenerierung zurück, die mit jeweils eigenen Vor- und Nachteilen verbunden sind.

So wertet der DIHK-Gründerreport eigene Statistiken aus, die die Kontakte von IHK-Beratern mit Gründungsinteressierten in Einstiegsgesprächen und Gründungsberatungen erfassen. Der DIHK-Gründerreport 2015 basiert dabei auf etwa 230.000 Kontakten von IHK-Beratern mit angehenden Gründerinnen und Gründern und erfasst auf diese Weise einen beträchtlichen Teil des Gründungsgeschehens in Deutschland (Evers 2015: 2 und 5). Gleichzeitig existieren jedoch Einschränkungen mit Blick auf die betrachteten Branchen (lediglich Industrie, Handel und Dienstleistungen), sowie mit Blick auf die Selbstselektivität des Prozesses, da nur solche Unternehmerinnen und Unternehmer erfasst werden, die sich vor oder während ihrer Gründung beraten lassen. Diejenigen, die gründen, ohne das Beratungsangebot der IHK zu nutzen, sind in der Auswertung hingegen nicht enthalten.

In ähnlicher Weise ist auch das Gründerpanel des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn auf Gründer und Gründungsinteressierte ausgerichtet. So werden seit 2003 die Daten dafür durch die zufällige Ansprache von Besuchern auf Gründermessen in verschiedenen Regionen Deutschlands erhoben. Diese werden mit zeitlichem Abstand in insgesamt drei aufeinanderfolgenden Wellen zum Fortschritt ihrer Gründungsprojekte befragt. Dadurch können relevante Informationen aus erster Hand gewonnen werden, wie z. B. die Gründe für das Aufschieben oder Abbrechen von Gründungsvorhaben (Kay und Schneck 2012: 15 f.). Andererseits ist die Grundgesamtheit durch die mit dem Design verbundene Selbstselektivität eingeschränkt. Mit Blick auf Gründungswillige mit

Migrationshintergrund etwa ist zu vermuten, dass solche mit schlechten Deutschkenntnissen und geringerer Bildung auf Gründermessen unter Umständen weniger vertreten sind als es ihrem Anteil an allen Gründungswilligen entspricht.

Der KfW-Gründungsmonitor führt eine repräsentative Bevölkerungsbefragung durch, bei der 50.000 zufällig ausgewählte, in Deutschland ansässige Personen befragt werden. Als Existenzgründer gelten dabei diejenigen unter ihnen, die im Zeitraum von bis zu 36 Monaten vor dem Interviewtermin eine gewerbliche oder freiberufliche Selbstständigkeit im Voll- oder Nebenerwerb begonnen und fortgeführt oder bereits wieder abgebrochen haben (Metzger 2015b: 2).

Aufgrund der vielfältigen Probleme der unterschiedlichen Datenerhebungsmethoden wendet das Institut für Mittelstandsforschung Mannheim schließlich mehrere Methoden gleichzeitig an, indem es sich sowohl auf Daten aus dem Mikrozensus und der Gewerbeanzeigenstatistik als auch auf Daten aus einer eigenen Befragung bezieht. Der Mikrozensus stellt dabei als Flächenstichprobe – ein Prozent aller Haushalte in Deutschland – eine sehr reichhaltige Informationsquelle dar, erfasst allerdings nur wenige unternehmensbezogene Indikatoren. Erfreulicherweise ist die Datenlage beim Mikrozensus seit 2005 jedoch insoweit ausgebaut, dass nicht nur Ausländer, sondern auch Deutsche mit ihrem jeweiligen Migrationshintergrund identifiziert werden können.

Um neben dem Bestand an Selbstständigen gleichzeitig auch noch das aktuelle Gründungsgeschehen analysieren zu können, dient die Gewerbeanzeigenstatistik als weitere Datenquelle. Sie differenziert jedoch lediglich nach Staatsangehörigkeiten, sodass Personen, die einen Migrationshintergrund haben, dann aber eingebürgert wurden, nicht mehr als eine eigene Kategorie aufgeführt sind. Zudem sind bestimmte Branchen wie die Landwirtschaft und die Freien Berufe von der Anzeigenpflicht befreit, sodass sie in dieser Statistik nicht auftauchen. Ergänzend dazu wurden schließlich noch zwischen 2009 und 2014 mehrere computergestützte Befragungen unter Unternehmern unterschiedlicher ethnischer Herkunft durchgeführt, unter denen deutsche Unternehmer ohne Migrationshintergrund als Referenzgruppe dienen (Leicht und Langhauser 2014: 18 f.).

Allein anhand dieser Darstellung wird ersichtlich, dass die derzeitige Datenlage noch Schwachstellen aufweist und deutlich ausgebaut werden sollte, um eine valide, verlässliche und vergleichbare Informationsbasis zu bieten. Angesichts der Vielfalt von Datenerhebungsmethoden wird verständlich, dass die jeweiligen Studien bisweilen zu unterschiedlichen Ergebnissen kommen.

Insofern ist es umso wichtiger, genau zu differenzieren, wovon konkret die Rede ist. Beziehen sich die Werte auf

- *Ausländer* (in Deutschland lebende Personen ohne deutsche Staatsbürgerschaft mit oder ohne eigene Migrationserfahrung),
- *Migranten* (Personen mit eigener Migrationserfahrung mit oder ohne deutsche Staatsbürgerschaft),
- *Personen mit Migrationshintergrund* (laut Definition des Statistischen Bundesamtes „alle nach 1949 auf das heutige Gebiet der Bundesrepublik Deutschland Zugewanderten, sowie alle in Deutschland geborenen Ausländer und alle in Deutschland als Deutsche Geborenen mit zumindest einem zugewanderten oder als Ausländer in Deutschland geborenen Elternteil“) oder
- *Eingebürgerte* (Ausländer mit oder ohne eigene Migrationserfahrung, die die deutsche Staatsbürgerschaft angenommen haben)?

Erschwerend kommt hinzu, dass in vielen Studien zumindest die Begriffe „Migranten“ und „Personen mit Migrationshintergrund“ synonym verwendet werden, wobei letzterer Personenkreis z. T. enger gefasst wird als in der Definition des Statistischen Bundesamtes, indem er nur Personen umfasst, die selbst oder deren Eltern aus dem Ausland nach Deutschland immigriert sind (vgl. Kay Schneck 2012: 16). Da in diesen Fällen keine trennscharfe Unterscheidung mehr durchgeführt werden kann, verwenden wir in diesem Impulspapier beide Begriffe ebenfalls synonym – ausgenommen solche Aussagen, in denen explizit auf Ausländer oder Eingebürgerte Bezug genommen wird.

Abschließend sollte noch vermerkt werden, dass laut DIHK-Gründerreport viele „Gründer mit Migrationshintergrund“ eine solche Klassifizierung als kritisch betrachten, da sie sich selbst mit ähnlichen Problemen konfrontiert sehen wie ihre deutschen Kollegen ohne Migrationshintergrund und die Unterschiede zwischen beiden Gruppen mit zunehmender Aufenthaltsdauer in Deutschland ihrer Meinung

nach an Bedeutung verlieren (Evers 2015: 19). Da der DIHK-Gründerreport allerdings nur einen Teil der Gründungswilligen mit Migrationshintergrund

erfasst, nämlich solche, die freiwillig auf Beratungsangebote zurückgreifen, ist die Allgemeingültigkeit dieser Aussage zumindest mit Vorsicht zu betrachten.

4. Wer sind die Gründer mit Migrationshintergrund in Deutschland?

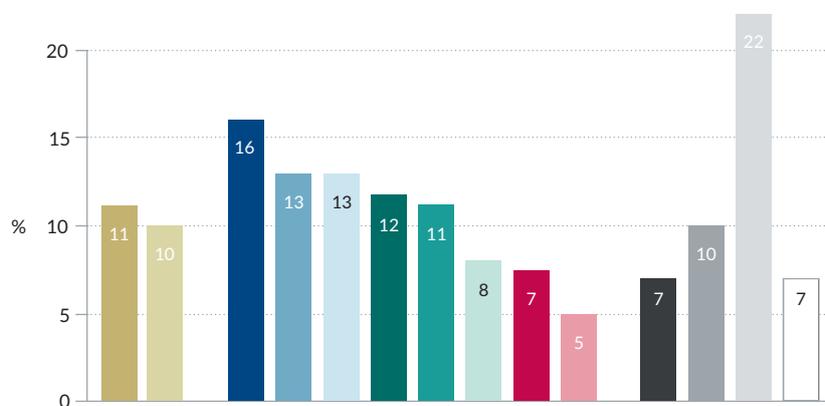
Was genau verbirgt sich hinter dem Begriff „Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund“? Welche Herkunftsgruppen sind in Deutschland unternehmerisch aktiv? Wie verteilen sich die Selbständigenquoten auf Frauen und Männer? Und über welche Qualifikationen verfügt diese Personengruppe?

Da der Mikrozensus vor 2005 noch keine eigene Kategorisierung von Personen mit Migrationshintergrund enthält, kann für diesen Zeitraum nur die Entwicklung der Selbständigkeit von Deutschen versus Ausländern untersucht werden. Dabei wird deutlich, dass sich die Gruppe ausländischer Selbständiger seit Mitte der 1990er Jahre stark diversifiziert hat. Während Mitte der 1990er bis in die frühen 2000er Jahre hinein unter den ausländischen Selbständigen noch diejenigen aus den ehemaligen Anwerbeländern

sehr dominant vertreten waren, sind ihre relativen Anteilswerte ab etwa 2004 – trotz weiterer, wenn auch geringer, absoluter Zuwächse – deutlich abgesunken. Stattdessen ist die Zahl der Selbständigen aus den osteuropäischen Ländern, den westlichen Industriestaaten und aus Asien stark angestiegen.

Der starke Anstieg von Selbständigen aus den osteuropäischen Ländern ist dabei zu einem großen Teil auf Ausweichreaktionen zurückzuführen. So galt für sie ab dem EU-Beitritt im Jahr 2004 zwar das freie Niederlassungsrecht für Selbständige innerhalb der EU, jedoch mit Blick auf Deutschland noch bis 2011 nur eine eingeschränkte Arbeitnehmerfreizügigkeit, sodass viele zwangsläufig ihr Glück in der Selbstständigkeit gesucht haben. Mitunter ist hierbei aber auch ein gewisser Anteil von Scheinselbstständigkeit zu vermuten (Leicht und Langhauser 2014: 24 f.).

Selbständigenquoten nach Herkunft 2012 (Auswahl)



■ Deutsche ohne Mh. ■ Migranten gesamt ■ Süd-/Südostasien ■ Griechenland ■ Italien ■ Polen (insgesamt) ■ Rumänien ■ Türkei (insgesamt) ■ Naher/Mittlerer Osten ■ Russland ■ Türkei (Ausländer) ■ Türkei (Eingebürgerte) ■ Polen (Ausländer) ■ Polen (Eingebürgerte)

Abbildung 3 | Quelle: Leicht & Langhauser (2014), S. 34

Das freie Niederlassungsrecht für Selbstständige innerhalb der EU ist zudem wohl auch mit dafür verantwortlich, dass unter den Selbstständigen mit Migrationshintergrund diejenigen aus einem der EU-27-Länder fast die Hälfte ausmachen (Leicht und Langhauser 2014: 25). Drittstaatsangehörige haben es demgegenüber sehr viel schwerer, da sie mit strikten Zugangsregelungen konfrontiert sind, insbesondere wenn sie noch nicht über eine Aufenthaltserlaubnis verfügen (Kay und Schneck 2012: 9 f.).

Vergleicht man den Frauenanteil unter den Selbstständigen mit und ohne Migrationshintergrund miteinander, so lassen sich nur minimale Unterschiede erkennen: Der Frauenanteil unter deutschen Selbstständigen ohne Migrationshintergrund liegt mit 31,6 Prozent nur wenige Zehntelprozent über dem Frauenanteil unter deutschen Selbstständigen mit Migrationshintergrund (31,1 Prozent). Allerdings sind bei letzterem deutliche Unterschiede zwischen den einzelnen Herkunftsgruppen zu erkennen. So liegt bspw. der Frauenanteil unter osteuropäischen Selbstständigen ganze 13 Prozentpunkte über dem Frauenanteil unter Selbstständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern und sogar immerhin fünf Prozentpunkte über dem Frauenanteil unter deutschen Selbstständigen ohne Migrationshintergrund (Leicht und Langhauser 2014: 28 f.).

Der DIHK-Gründerreport vermeldet demgegenüber, dass – allgemein betrachtet – Frauen beim Gründungsinteresse mit den Männern immer stärker gleichziehen. So liegen die Frauenanteile in den IHK-Gründerseminaren inzwischen schon bei 44 Prozent (Evers 2015: 16). Hierbei wäre allerdings interessant zu überprüfen, inwiefern sich diese Beobachtung tatsächlich in den Gründungsanteilen niederschlägt oder ob dieser Prozentsatz vielmehr Ausdruck einer größeren Beratungsoffenheit potenzieller Gründerinnen im Vergleich zu ihren männlichen Pendants ist.

Betrachtet man zudem den Gründungsumfang, so zeigt sich, dass Frauen verstärkt im Nebenerwerb gründen möchten, da für sie auch in der heutigen Zeit noch die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ein größeres Hindernis darstellt als für Männer (Evers 2015: 16). Dieses Muster zeigt sich laut Daten der KfW unter Migranten sogar noch stärker: Während unter Gründern mit Migrationshintergrund der Frauenanteil bei Nebenerwerbsgründungen immerhin bei 40 Prozent liegt, macht er bei Vollerwerbsgründungen nur 25 Prozent aus (Metzger 2014b: 2).

Die vergleichsweise hohe Gründungsscheu von Frauen stellt dabei Experten zufolge ein entscheidendes Charakteristikum der insgesamt nur schwach ausgeprägten Gründungsneigung in Deutschland dar. Gleichzeitig liegen im Segment der Frauenselbstständigkeit noch deutliche Potenziale verborgen, die durch entsprechende Fördermaßnahmen künftig gehoben werden könnten, sodass man auf diese Weise die insgesamt rückläufigen Gründungstendenzen in Deutschland abschwächen bzw. idealiter sogar umkehren könnte (Piegeler und Röhl 2015: 7).

Betrachtet man das Qualifikationsniveau von Selbstständigen mit und ohne Migrationshintergrund, so lassen sich folgende Erkenntnisse festhalten: Zwar verfügen Selbstständige mit Migrationshintergrund in allen Herkunftsgruppen über deutlich höhere Qualifikationen als ihre abhängig beschäftigten Pendants, was zunächst einmal ein gutes Zeichen ist, da es dem verbreiteten Vorurteil von überwiegend prekärer Migrantenselbstständigkeit widerspricht. Allerdings ist ihr Qualifikationsniveau niedriger als das von deutschen Selbstständigen ohne Migrationshintergrund (Leicht und Langhauser 2014: 28 f.). Dieses Ergebnis steht im Kontrast zu Daten der OECD, die anhand ihrer Analysen feststellen, dass Migranten durchschnittlich über eine höhere Ausbildung verfügen als ihre inländischen Pendants (OECD 2010: 53).

Dennoch: Auch den Daten aus der Befragung der KfW zufolge ist in Deutschland der Anteil von Personen ohne Berufsabschluss bei Gründern mit Migrationshintergrund deutlich höher als bei den Gründern insgesamt (44 versus 23 Prozent), wohingegen sich die Anteile von Hochschulabgängern kaum unterscheiden (27 versus 29 Prozent). Die Prozentsätze sind jedoch zumindest teilweise dadurch verzerrt, dass im Gegensatz zu ausländischen Hochschulabschlüssen Berufsabschlüsse aus dem Ausland in Deutschland oftmals nicht direkt anerkannt werden. Insofern könne man nicht unmittelbar von den formalen Berufsabschlüssen auf die tatsächliche Qualifikation schließen (Metzger 2014b: 2).

Offensichtliche Qualifikationsdefizite sehen die IHK-Berater aufgrund ihrer Erfahrung jedoch v. a. im kaufmännischen Bereich, also bspw. bei der Erstellung von Preiskalkulationen oder Businessplänen, sowie bei den Deutschkenntnissen der Gründer mit Migrationshintergrund. Hier seien teilweise noch deutliche Defizite vorhanden (Evers 2015: 20).

Allein die Tatsache, dass der Anteil von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus unter Personen mit Migrationshintergrund höher ist als unter Deutschen ohne Migrationshintergrund, ist allerdings nicht als Hinweis darauf zu werten, dass Personen mit Migrationshintergrund eher aus wirtschaftlicher Not heraus gründen. 2013 verfolgten immerhin knapp 60 Prozent von ihnen mit der Gründung eine konkrete Geschäftsidee (Metzger 2014b: 2).

Interessant ist in diesem Zusammenhang schließlich noch, dass die Selbstständigquote unter Eingebürgerten mit 7,7 Prozent nur fast die Hälfte der Selbstständigquote unter Ausländern erreicht, die bei

13,1 Prozent liegt (Leicht und Langhauser 2014: 34), und dass unter allen Herkunftsgruppen neun von zehn Selbstständigen eine eigene Migrationserfahrung aufweisen, sprich der ersten Generation entstammen (ebd.: 31). Dies ist insofern erstaunlich, als dass sich Eingebürgerte bzw. Angehörige der zweiten Generation eigentlich sehr viel besser mit deutschen Institutionen und Behörden auskennen sollten sowie tendenziell auch über bessere Sprachkenntnisse verfügen sollten, was ihnen eine Gründung erleichtern sollte. Unter Umständen mögen jedoch Faktoren wie bessere Arbeitsmarktchancen von Eingebürgerten oder eine höhere Risikoneigung von Personen mit eigener Migrationserfahrungen hierbei eine Rolle spielen.

5. In welchen Branchen sind Migranten aktiv?

Wie bereits erwähnt, hat sich die Branchenstruktur von Unternehmen, die durch Personen mit Migrationshintergrund gegründet wurden, in den letzten Jahren deutlich gewandelt, sie ist vielfältiger und moderner geworden. Nichtsdestotrotz weist auch heutzutage noch die Branchenwahl von Personen mit Migrationshintergrund einige Charakteristika auf, die auf Faktoren wie Qualifikationsniveau, Zugangshürden zu den jeweiligen Berufsfeldern oder auch die Höhe des benötigten Gründungskapitals in der Branche zurückzuführen sind. Zusätzlich ist aufgrund der (noch) mangelnden Anerkennungen ausländischer Berufsabschlüsse zu vermuten, dass zumindest einige Migranten sich in Branchen selbstständig machen, für die sie eigentlich überqualifiziert sind (Leicht und Langhauser 2014: 37 ff.).

Insofern ist es nicht weiter überraschend, dass Personen mit Migrationshintergrund immer noch häufiger im Handel und Gastgewerbe gründen als Deutsche ohne Migrationshintergrund (Evers 2015: 20). Allerdings ist im Vergleich zu früheren Jahren der Anteil von Gründungen durch Migranten in diesen zwei Branchen schon deutlich zurückgegangen (Leicht und Langhauser 2014: 38).

Auch hinsichtlich der Branchenwahl gilt jedoch die Beobachtung, dass die Gruppe der Gründer mit Migrationshintergrund keine homogene Einheit darstellt,

sondern eine deutliche Differenzierung nach Herkunftsgruppen zu erkennen ist. So sind bspw. Italiener und Griechen immer noch sehr stark im Gastgewerbe vertreten, was wohl auch auf gewisse Opportunitätsstrukturen zurückzuführen ist, da sich die mediterrane Küche in Deutschland nach wie vor großer Beliebtheit erfreut. Zuwanderer aus Osteuropa sind demgegenüber besonders häufig im Baugewerbe vertreten und Migranten aus westlichen Industrieländern sind v. a. in wissensintensiven Dienstleistungen tätig. Letztere zeichnen sich im Vergleich zu anderen Herkunftsgruppen durch ein hohes Bildungsniveau aus. Interessant ist zudem, dass sich in wissensintensiven Dienstleistungen überproportional viele Eingebürgerte selbstständig machen (ebd.: 38–43).

Zwar verfolgen mit Blick auf die Arbeitszeit mehr Gründer mit Migrationshintergrund die Strategie, über mehr Arbeit und niedrige Preise Gewinne zu erzielen, als das bei deutschen Gründern ohne Migrationshintergrund der Fall ist. Allerdings scheint dies eher mit der unterschiedlichen Verteilung auf die einzelnen Branchen in Zusammenhang zu stehen als mit herkunftsspezifischen Unterschieden. Vor allem das Gastgewerbe schlägt hier mit einer hohen Arbeitszeitbelastung zu Buche (ebd.: 45).

Demgegenüber kommt das Gründerpanel des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn zu anderen

Ergebnissen. Ihren Befragungen zufolge haben Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund eine geringere Arbeitsbelastung als ihre deutschen Pendanten ohne Migrationshintergrund. So liegt ihre durchschnittliche wöchentliche Arbeitszeit mit 35,2 Stunden deutlich unter der der Deutschen ohne

Migrationshintergrund (41,9 Stunden). Möglicherweise bilden sich hierbei jedoch lediglich größere Anfangsschwierigkeiten von Gründern mit Migrationshintergrund ab, in der Selbstständigkeit Fuß zu fassen, die sich dann aber mit fortlaufender Dauer abschwächen oder sogar umkehren (Kay und Schneck 2012: 44 f.).

Verteilung von Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen* und Herkunft

* Ohne Land - und Forstwirtschaft.

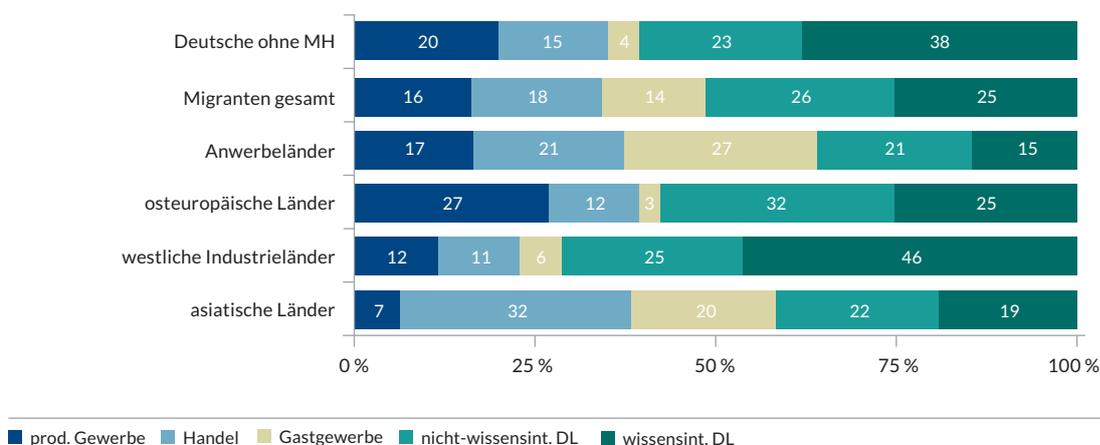


Abbildung 4 | Quelle: Leicht & Langhauser (2014), S. 38

6. Der gesamtwirtschaftliche Leistungsbeitrag von Migrantenunternehmen

Betrachtet man die wirtschaftliche Leistung von Unternehmensgründungen durch Personen mit Migrationshintergrund, sind folgende Fragen zu beantworten: Welche Verdienstmöglichkeiten eröffnen sich Migranten durch die Selbstständigkeit? Welchen Beschäftigungs- und Ausbildungsbeitrag leisten sie? Und wie sehr machen sie sich ihre interkulturelle Kompetenz durch transnationale Aktivitäten zu Nutze?

Bezüglich der Verdienstchancen scheint sich die Selbstständigkeit für Personen mit Migrationshintergrund auszuzahlen. So verdienen sie als Selbstständige deutlich mehr als als abhängig Beschäftigte. Diese positive Differenz verringert sich zwar, wenn man für

die jeweils aufgewendete Arbeitszeit kontrolliert, da Selbstständige in der Regel mehr arbeiten als abhängig Beschäftigte, sie bleibt aber immer noch grundsätzlich vorhanden. Deutsche Selbstständige ohne Migrationshintergrund verdienen allerdings noch etwas mehr als Selbstständige ohne Migrationshintergrund. Dieser Unterschied ist jedoch zumeist auf soziodemographische oder betriebliche Charakteristika zurückzuführen, wie z. B. ein unterschiedliches Bildungsniveau oder eine Betätigung in unterschiedlichen Branchen mit jeweils anders gelagerten Gewinnmargen.

Interessant ist auch, dass das Einkommen selbstständiger Migranten mit zunehmender Aufenthaltsdauer in Deutschland wächst (Leicht und Langhauser 2014:65-68).

Hierbei könnte es sich möglicherweise als vorteilhaft erweisen, dass Migranten mit zunehmender Aufenthaltsdauer in Deutschland tendenziell über ein zunehmend umfangreicheres soziales Netzwerk verfügen, das sie für eine erfolgreiche Selbstständigkeit nutzbar machen können.

Hinsichtlich des Beschäftigungsbeitrags von Gründern mit Migrationshintergrund ist sich die Literatur nicht ganz einig. Während der KfW-Gründungsmonitor zum Ergebnis kommt, dass Migranten häufiger im Team gründen oder von Anbeginn an Mitarbeiter beschäftigen (Metzger 2014b: 3), weisen andere Studien mit 61 Prozent einen höheren Anteil von Soloselbstständigen unter Unternehmern mit Migrationshintergrund nach als unter deutschen Unternehmern ohne Migrationshintergrund (55 Prozent) (Leicht und Langhauser 2014: 57).

Größere Übereinstimmungen gibt es hingegen bzgl. des Befundes, dass Selbstständige ohne Migrationshintergrund in Bezug auf die Beschäftigtenzahl durchschnittlich größere Unternehmen führen als

Selbstständige mit Migrationshintergrund (ebd.: 58). Dies deckt sich auch mit Daten der OECD. So schaffen Selbstständige, die im Ausland geboren wurden und ein kleines oder mittleres Unternehmen führen, in den OECD-Ländern im Schnitt zwischen 1,4 und 2,1 zusätzliche Arbeitsplätze, wohingegen im Inland geborene Selbstständige in diesem Bereich 1,8 bis 2,8 zusätzliche Stellen schaffen (OECD 2010: 53). Auch wenn der Beschäftigungsbeitrag von Selbstständigen mit Migrationshintergrund also geringer ausfällt als derjenige von Selbstständigen ohne Migrationshintergrund, so ist er dennoch keineswegs als gering zu betrachten. Immerhin gehen Schätzungen davon aus, dass in Deutschland 2,2 bis 2,7 Mio. Arbeitsplätze durch selbstständige Migranten geschaffen wurden, was einem Anteil von etwa fünf Prozent aller Erwerbstätigen in der Bundesrepublik entspricht.

Interessant ist überdies zu sehen, welche Faktoren einen Einfluss darauf haben, dass Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund zu Arbeitgebern werden. Dies ist häufiger nach erfolgter Einbürgerung der Fall, wenn sie der zweiten Generation

Beschäftigungsbeitrag von Migrantenunternehmen (Hochrechnung)

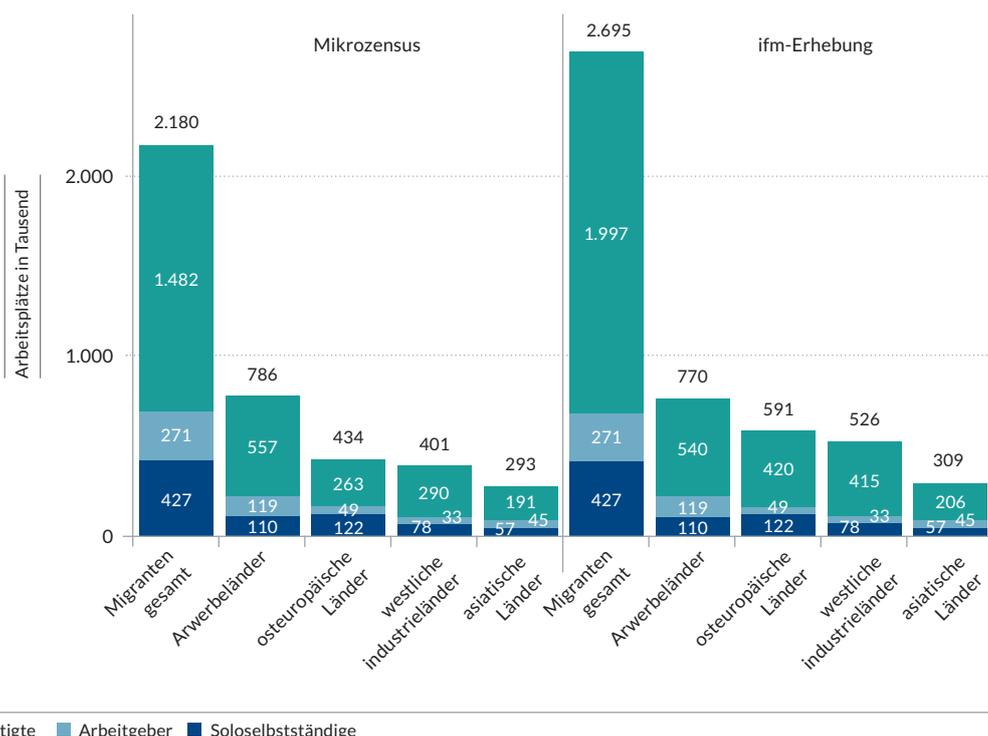


Abbildung 5 | Quelle: Leicht & Langhauser (2014), S. 59

Drei Fragen an Dr. René Leicht ...

... Leiter des Forschungsbereichs „Neue Selbstständigkeit“ am Institut für Mittelforschung der Universität Mannheim. Dr. Leicht hat im Auftrag der Friedrich Ebert Stiftung 2014 eine Referenzstudie zu den Leistungspotenzialen von Migrantenunternehmen in Deutschland veröffentlicht.

1.

Dr. Leicht, schon heute beteiligen sich Menschen mit Migrationshintergrund überdurchschnittlich am Gründungsgeschehen in Deutschland.

Wie ist das zu erklären?

Nach allem was wir wissen handelt es sich um einen Mix aus verschiedenen Ursachen. Fragt man nach den Gründungsmotiven, dann spielen Benachteiligungen am Arbeitsmarkt eine große Rolle. Personen mit Migrationshintergrund erhoffen sich signifikant häufiger bessere Verdienstmöglichkeiten und machen zudem die Erfahrung, dass sie ihre Ideen und Fähigkeiten nur unzureichend in einer abhängigen Beschäftigung verwerten können. Es kommt hinzu: Die Zusammensetzung von Einwanderern hat sich in jüngerer Zeit gewandelt und damit auch das Qualifikationsniveau. Im öffentlichen Diskurs wird Bildung allerdings kaum als Determinante gehandelt. Hier dominiert das Bild, Migranten seien risikofreudiger und durch eine Kultur der Selbstständigkeit geprägt. Dies können wir mit unseren Daten nicht bestätigen. Die Affinität zu unternehmerischer Betätigung resultiert weniger aus vermeintlich „ethnischen Ressourcen“, sondern weit häufiger aus erzwungenem Mut. Hier sind Prozesse der Selbstselektion zu berücksichtigen. D.h. diejenigen, die ihr Land verlassen sehen häufiger die Notwendigkeit, etwas anderes aus ihrem Leben zu machen und haben dabei im Vergleich zu den Angehörigen der Ankunftsgesellschaft auch weniger zu verlieren.

Eine im Vergleich zu den Herkunftsdeutschen stärkere Gründungsneigung bei Migrantinnen und Migranten ist natürlich auch auf Arbeitsmarktveränderungen bzw. darauf zurückzuführen, dass die

„Einheimischen“ stärker von verbesserten Angeboten in einer Arbeitnehmerposition profitieren. Folglich geht dort die Zahl der Gründungen zurück. Im Übrigen führen hohe Gründungsquoten unter Migranten nicht automatisch zu einem höheren Bestand an Selbstständigen, da viele mit ihrem Projekt auch scheitern. Betrachtet man daher die Selbstständigenquoten, dann liegt diese bei Personen mit Migrationshintergrund insgesamt betrachtet noch geringfügig unterhalb der Quote bei den Herkunftsdeutschen. Einzelne Nationalitätengruppen liegen aber teils erheblich darüber.

2.

Was ist der besondere Beitrag von Migrantenunternehmen zur Zukunftsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft?

Allein schon das gestiegene Niveau an unternehmerischen Aktivitäten erhöht die Aussicht, dass Migrantinnen und Migranten die insgesamt rückläufige Zahl an Unternehmen kompensieren. In vielerlei Hinsicht beleben sie den Mittelstand sozusagen „von unten“ und stärken zumindest die Hoffnung, dass der wirtschaftlich und politisch wachsenden Macht der marktbeherrschenden Konzerne auch künftig eine dezentrale und schöpferische Vielfalt an Ideen, Produkten und Dienstleistungen gegenübersteht. Kulturelle und unternehmerische Diversität ist in einer heterogener werdenden Gesellschaft eine zentrale Quelle für ein Wachstumsmodell, das auf Zukunftsfähigkeit und Nachhaltigkeit setzt.

Unsere Studien fokussieren auf die bereits sichtbaren Indikatoren. Drei Erkenntnisebenen erscheinen hier wichtig: Erstens können Migrantinnen und

Migranten die Chancen sozialer Mobilität und struktureller Integration durch den Schritt in die Selbstständigkeit erheblich verbessern. Zweitens leisten Migrantenunternehmen einen zunehmenden Beitrag für die Beschäftigung, die Fachkräfteentwicklung und für die Exportstärke der Unternehmen in Deutschland insgesamt. Drittens zeigt sich auch hierin eine qualitative Komponente, da Migrantenunternehmen in überdurchschnittlichem Maße sozial benachteiligte Gruppen am Arbeits- und Ausbildungsstellenmarkt beschäftigen. Sie tragen ferner überproportional zu einer Internationalisierung kleinerer und mittlerer Unternehmen bei, da sie häufig über vorteilhafte Geschäftsbeziehungen und länderübergreifende Netzwerke verfügen.

3.

Ist das unternehmerische Potenzial von Migranten in Deutschland Ihrer Ansicht nach ausgeschöpft?

Allein schon der demographische Wandel und die Zuwanderung werden die Zahl an unternehmerisch engagierten Migranten erhöhen, ohne dass sich die Selbstständigquote erhöht. Doch lässt sich auch die Quote und damit das Potenzial weiter erhöhen. Der Schlüssel für mehr Gründungen liegt längerfristig betrachtet vor allem im Bildungsbereich. Personen mit akademischer Ausbildung machen sich, fast unabhängig von ihrer ethnischen Herkunft, mit etwa drei Mal höherer Wahrscheinlichkeit selbstständig als Geringqualifizierte. Darüber hinaus müssen die institutionellen Hürden im Zugang zu Selbstständigkeit weiter abgebaut werden. Ein erster Schritt wäre, den Dschungel an Paragraphen im Aufenthaltsrecht zu lichten und dabei Erleichterungen sichtbar zu machen oder zu schaffen, die es ermöglichen, dass

Drittstaatsangehörige mit unternehmerischen Ambitionen sich hierzulande selbstständig niederlassen. Es nützt aber wenig, die sogenannten Ermessensspielräume zu vergrößern, wenn bspw. die Ausländerbehörden, ohne jegliche fachliche Kompetenz in unternehmerischen Fragen, den Riegel verschlossen halten. Ein weiterer Schritt liegt in der Verbesserung der Informations- und Beratungsinfrastruktur, von der nicht alle Gründungswilligen gleichermaßen profitieren. Förderlich wäre zudem eine stärkere Integration von Migrantinnen und Migranten in die zentralen Regelinstitutionen der Wirtschaft, insbesondere eine stärkere Präsenz in den Kammern, Innungen und anderen unternehmensnahen Einrichtungen.



Dr. René Leicht,
Institut für Mittelstandsforschung Mannheim

angehören oder schon längere Zeit in Deutschland leben. Haben sie sich dann erst einmal dazu entschlossen, Arbeitnehmer zu beschäftigen, hat zudem der Faktor Bildung einen positiven Einfluss auf die Höhe der Beschäftigtenzahl (Leicht und Langhauser 2014: 60 f.). Die Ausbildungsbeteiligung von Selbstständigen mit Migrationshintergrund erweist sich demgegenüber vermeintlich als etwas schwieriger. Insbesondere, wenn sie selbst nicht das deutsche Ausbildungssystem durchlaufen haben, kennen sie sich damit nicht so gut aus oder dessen Vorteile sind ihnen schlichtweg nicht bekannt. Darüber hinaus erfüllen sie teilweise aber auch nicht die formalen Voraussetzungen dafür, ein Ausbildungsbetrieb zu sein, oder glauben zumindest, sie nicht zu erfüllen (Floeting et al. 2004: 25).

Vor diesem Hintergrund ist es fast schon erstaunlich, dass die Ausbildungsbeteiligung von Selbstständigen ohne und mit Migrationshintergrund mit 23 versus 20 Prozent gar nicht so weit voneinander entfernt ist – wenn auch mit deutlichen Unterschieden zwischen den einzelnen Herkunftsgruppen. Setzt man allerdings die Ausbildungsleistung ins Verhältnis zur gesamten Beschäftigtenzahl, schneiden selbstständige Migranten mit 6,3 Prozent sogar leicht besser ab als selbstständige Deutsche ohne Migrationshintergrund mit 5,6 Prozent. Dies trifft insbesondere auf Selbstständige mit türkischem Migrationshintergrund zu, die mit einer Ausbildungsintensität von 7,6 Prozent gar den Spitzenplatz einnehmen (Leicht und Langhauser 2014: 64).

Erfüllen also Selbstständige mit Migrationshintergrund die notwendigen Voraussetzungen und dürfen ausbilden, so engagieren sie sich vergleichsweise intensiv in diesem Bereich. Indem also noch mehr Unternehmer mit Migrationshintergrund dazu befähigt und ermutigt werden, auszubilden, könnten

in diesem Bereich noch etliche Potenziale für den Ausbildungs- und den Arbeitsmarkt gehoben werden. Doch nicht nur die Verdienstmöglichkeiten sowie der Ausbildungs- und Beschäftigungsbeitrag sind Ausdruck der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit eines Unternehmens, sondern auch sein außenwirtschaftlicher Beitrag. In dieser Hinsicht sieht die OECD große Potenziale bei Migranten. Denn während sich einheimische Firmen relativ zeitaufwendig Informationen über ausländische Märkte aneignen müssen, wie z. B. über die ökonomischen, sozialen und politischen Gegebenheiten, die Gesetzgebung und Regulierung, das Geschäftsgebaren oder auch die Kultur und Sprache, bevor sie mit ihnen Handel treiben können, verfügen Migranten zumindest in Bezug auf ihr Heimatland bereits über das entsprechende Wissen und haben daher leichter Zugang zu diesen Märkten (OECD 2010: 273).

Dies lässt sich auch in entsprechenden Zahlen nachweisen. So schätzen immerhin 14 Prozent der Selbstständigen mit Migrationshintergrund die Bedeutung von Geschäftskontakten zu Personen aus ihrem Herkunftsland als „sehr groß“ ein. In gleicher Weise beurteilen neun Prozent zudem die Bedeutung von Geschäftskontakten zu Personen aus dem übrigen Ausland. In Bezug auf die im Ausland erzielten Umsatzanteile der Unternehmen dreht sich dieses Verhältnis sogar um: Während im Schnitt nur 3,8 Prozent des Umsatzes auf das Herkunftsland entfällt, machen die im übrigen Ausland erzielten Umsatzanteile sogar ganze sechs Prozent aus. Im Vergleich dazu sind Unternehmen, die von Deutschen ohne Migrationshintergrund geführt werden, sehr viel weniger international aufgestellt: Nur 4,6 Prozent der Umsätze entfallen bei ihnen durchschnittlich auf das Ausland (Leicht und Langhauser 2014: 69 f.).

7. Hemmnisse und Herausforderungen für Gründer mit Migrationshintergrund

Der Prozess der Gründung eines Unternehmens stellt Gründungswillige egal welcher Herkunft zunächst einmal ganz grundsätzlich vor bestimmte Herausforderungen.

So gibt es bspw. einen großen Bürokratieaufwand inklusive zahlreicher Regulierungsvorschriften, der im Rahmen der Unternehmensgründung bewältigt werden muss. Deutschland schneidet in dieser Hinsicht im internationalen Vergleich nicht besonders gut ab: Während man in den USA zur Gründung eines Unternehmens lediglich fünf Tage und sechs behördliche Anmelde- und Genehmigungsprozeduren benötigt, in Australien zwei Tage und drei Prozeduren und in Kanada sogar nur eine Onlineanmeldung, zieht sich dieser Prozess in Deutschland über 15 Tage und neun Prozeduren hin (Piegeler und Röhl 2015: 23 f.).

Hinzu kommen weitere Hemmnisse, die entweder lediglich die Gruppe der Gründungswilligen mit Migrationshintergrund betreffen oder bei ihnen eine besonders schwerwiegende Wirkung entfalten. Dazu zählen bspw. regelungsbedingte Hemmnisse wie Zuwanderungsbestimmungen und berufsständische Zulassungsvoraussetzungen.

Zuwanderungsbestimmungen entfalten dabei nur mit Blick auf bestimmte Herkunftsgruppen eine hemmende Wirkung, da EWR-Bürger sowie Schweizer aufgrund der Niederlassungs- und Gewerbefreiheit innerhalb dieses Wirtschaftsraumes jederzeit nach Deutschland ziehen und hier ein Unternehmen gründen können. Nicht-EWR-Bürger erfahren demgegenüber deutliche Einschränkungen, wenn auch in Abhängigkeit davon, ob sie bereits über eine Aufenthaltserlaubnis verfügen oder nicht. Ist eine Aufenthaltserlaubnis schon vorhanden, müssen sie „lediglich“ ein Genehmigungsverfahren bei der Ausländerbehörde durchlaufen, bevor sie eine selbstständige Tätigkeit aufnehmen können.

Verfügen sie hingegen noch nicht über eine Aufenthaltserlaubnis, dürfen sie nur dann nach Deutschland ziehen und hier ein Unternehmen gründen, wenn positive wirtschaftliche Effekte zu erwarten sind

und die Finanzierung bereits im Vorfeld als gesichert gelten kann. Zudem muss die Voraussetzung gegeben sein, dass „ein wirtschaftliches Interesse oder ein regionales Bedürfnis besteht“ (Aufenthaltsgesetz, §21).

Berufsständische Zulassungsvoraussetzungen, die bspw. die Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit in bestimmten Handwerksberufen an einen Meistertitel oder in den Freien Berufen an jeweils unterschiedliche qualifikationsbezogene Voraussetzungen knüpfen, stellen zunächst einmal ganz grundsätzliche Einschränkungen für alle Personen dar, die sich selbstständig machen wollen. Für Gründungswillige mit Migrationshintergrund erweisen sie sich jedoch insofern als besonders schwerwiegend, als dass sie oftmals Schwierigkeiten bei der Anerkennung von im Ausland absolvierten Abschlüssen erfahren (ebd.: 11 f.) oder in einigen Berufen nachweislich über umfangreiche Deutschkenntnisse auf B2- bis C1-Niveau des Europäischen Referenzrahmens verfügen müssen.

Haben Gründungswillige mit Migrationshintergrund Probleme mit der deutschen Sprache, so stellt das nicht nur ein Hindernis mit Blick auf bestimmte berufsständische Zulassungsvoraussetzungen wie bspw. Approbationsordnungen von Apothekern oder Ärzten dar, sondern ist ganz grundsätzlich ein Hemmnis, das in vielerlei Kontexten zum Tragen kommt – vom Verständnis der bürokratischen Vorschriften angefangen, über den Kontakt zu Behörden, Kammern und weiteren Beratungseinrichtungen bis hin zur Kundenakquise nach Gründung des Unternehmens.

Mehrsprachige Beratungen, die bestimmte Institutionen teilweise anbieten, können zwar zunächst einmal Erleichterung verschaffen. Andererseits ist der Punkt der Kundenakquise sowie des fortlaufenden Kunden-, Lieferanten und Behördenkontakts – wofür gewisse Deutschkenntnisse einfach unabdingbar sind – keineswegs zu unterschätzen, sodass bspw. viele IHKs ihre Serviceangebote bei fortgeschrittenen Gründungsvorhaben ganz bewusst nur noch in deutscher Sprache anbieten (Evers 2015: 20).

Finanzierungsschwierigkeiten bis hin zur Unterfinanzierung von Gründungen stellen Gründer allgemein immer wieder vor Probleme. Mehrere Studien zu diesem Thema stellen jedoch übereinstimmend fest, dass Gründungswillige mit Migrationshintergrund überproportional davon betroffen sind (Metzger 2014b: 3; Leicht et al. 2012: 232). Dies hat mehrere Gründe. Auch wenn sich die Branchenstruktur von Gründungen durch Personen mit Migrationshintergrund mittlerweile schon stärker diversifiziert hat, gründen immer noch viele von ihnen in bestimmten Branchen (wie bspw. dem Gastgewerbe), die sehr wettbewerbsintensiv sind und daher als Risikobranchen gelten. Für solche Gründungen erweist es sich als schwerer, Kredite von der Bank zu erhalten.

Zudem werden Vermögenswerte im Ausland, über die die Migranten mitunter verfügen, von den Banken nicht als Besicherung für Kredite anerkannt. Diese Grundsituation hat sich schließlich durch die Einführung der Basel-II-(und III-)Gesetzgebung, die Banken eine Erhöhung ihres Eigenkapitalbestandes – insbesondere bei risikoreichen Krediten – abverlangt, noch weiter verschärft. Als Ausweichreaktion greifen Migranten daher verstärkt auf Finanzmittel aus dem eigenen Familienkreis für die Finanzierung ihrer Selbstständigkeit zurück. Dies erweist sich jedoch insofern als problematisch, als dass diese Mittel nicht dauerhaft bereitstehen, sondern bei finanziellem Bedarf der Familienmitglieder vorzeitig zurückgefordert werden können.

Neben solchen Schwierigkeiten, die eher auf die spezielle Situation der Gründungswilligen mit Migrationshintergrund zurückzuführen sind, ist ein Teil der Finanzierungsprobleme aber auch inhärent bei den Banken zu verorten. So fehlt ihnen häufig die notwendige interkulturelle Kompetenz sowie eine grundsätzliche Offenheit im Umgang mit dieser Kundengruppe (Floeting et al. 2004: 89 f.).

Da die Förderlandschaft für Unternehmensgründungen in Deutschland an sich sehr umfangreich ist, könnte die Nutzung solcher Programme gründungswilligen Migranten bei ihren Finanzierungsproblemen eigentlich Hilfe verschaffen. Erstaunlicherweise ist dies jedoch nur in sehr eingeschränktem Maße der Fall. Im Gegenteil – ausländische Unternehmen nutzen sogar nur vergleichsweise selten derartige Förderangebote (Floeting et al. 2004: 90). Möglicherweise stellt sich dabei gerade die Vielfalt der

Programme als ein Problem heraus. So sind allein in der Förderdatenbank des BMWi ca. 190 Förderprogramme enthalten, weitere rund 1.800 Programme existieren im Bereich der Technologie-, Mittelstands- und Regionalförderung (Piegeler und Röhl 2015: 21).

Was deutsche Selbstständige ohne Migrationshintergrund schon vor erhebliche Orientierungsprobleme stellt, muss Gründungswilligen mit Migrationshintergrund in der Tendenz umso mehr als ein intransparenter Förderdschungel erscheinen (Sachverständigenrat deutscher Stiftungen für Integration und Migration 2010: 45). Zudem hält die Komplexität der Verfahren oftmals gründungswillige Migranten von der Nutzung dieser Programme ab, wobei sie insbesondere auch die lange Dauer der Prüfverfahren durch die Banken kritisieren. Vor allem bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus wirkt starker finanzieller Druck auf sie, sodass sie möglichst schnell in die Selbstständigkeit starten möchten (Floeting et al. 2004: 90 f.).

Aufgrund dieser spezifischen Probleme und Hemmnisse haben Gründungswillige und Selbstständige mit Migrationshintergrund besonderen Beratungsbedarf mit Blick auf ihre Situation und eine erfolgreiche Gestaltung ihrer Unternehmung. Auch in dieser Hinsicht kommt es jedoch häufig zu einem Mismatch zwischen Angebot und Nachfrage. Obwohl sich Personen mit Migrationshintergrund eigentlich mehr professionelle Beratung in der Gründungsphase wünschen, nutzen sie die Beratungsangebote der Industrie- und Handelskammern, der Handwerkskammern oder auch der Gründungsberater der Banken und Sparkassen nur unterdurchschnittlich.

Was zunächst paradox klingt, erklärt sich bei genauerer Betrachtung der Sachlage: Migranten kennen viele Angebote schlichtweg gar nicht. Interessanterweise nehmen sie sogar regionale und migrantenspezifische Organisationen besonders wenig wahr. Viele verkennen auch die Bedeutung professioneller, externer Beratung und greifen lieber auf Erfahrungswissen im Familien- oder Freundeskreis zurück. (Wahrgenommene) Beratungskosten schrecken sie zudem stärker ab als deutsche Gründer ohne Migrationshintergrund und schließlich vermissen sie insbesondere bei überregionalen Institutionen wie besagten IHKs und Handwerkskammern oft migrationsspezifische Beratungsangebote (Leicht et al. 2012: 213 ff.).

Abschließend kann man also festhalten, dass durchaus Probleme und Hemmnisse existieren, die entweder

migrantenspezifisch sind oder sich für diese Personengruppe als besonders schwerwiegend erweisen und sie von einer Gründung abhalten oder zu einer Gründung in einer Branche verleiten, die eigentlich nicht ihren originären Fähigkeiten und Qualifikationen entspricht. Infolgedessen ist davon auszugehen,

dass die Gründungen von Migranten aufgrund solcher Schwierigkeiten mit einer geringeren Substanzhaltigkeit erfolgen, was bspw. auch mit der höheren Abbruchquote von Gründungen durch Unternehmer mit Migrationshintergrund korrespondiert.

8. Welche Maßnahmen können Unternehmer mit Migrationshintergrund besser in ihren Vorhaben unterstützen?

Genauso wie es grundsätzliche und migrationspezifische Probleme und Hemmnisse im Gründungsprozess bzw. bei andauernder Selbstständigkeit gibt, sind mit Blick auf Migrantengründungen auch Handlungsempfehlungen auszusprechen, die entweder darauf abzielen, Unternehmensgründungen allgemein zu unterstützen oder gezielt Benachteiligungen von Migranten abzubauen. Dabei sollte eine gute Balance in der Wahl der Mittel gefunden werden, die eine Gleichstellung erreicht, eine Bevorzugung jedoch vermeidet.

Gründungsklima insgesamt stärken

Zu den Maßnahmen, die das Gründungsklima in Deutschland ganz grundsätzlich verbessern könnten, zählen der Abbau von Bürokratie und Regulierung, die Stärkung der Venture-Capital-Finanzierung sowie die Stärkung des Unternehmertums in der Gesellschaft (Evers 2015: 5 f.; Piegeler und Röhl 2015: 18–24). So plädiert bspw. das IW Köln für eine konsequentere Durchsetzung des „One-Stop-Shop“-Prinzips zur Bündelung der verschiedenen Anmelde- und Genehmigungsprozeduren im Gründungsprozess, für eine Stärkung des deutschen Venture-Capital-Marktes angesichts von Förderlücken im Bereich risikoreicher Unternehmensgründungen, sowie für eine stärkere Verankerung des Themas der Unternehmensgründungen im Schulunterricht, um damit auf positive Weise schon frühzeitig auf breite Bevölkerungsschichten einzuwirken (ebd.).

Qualifikationen anerkennen

Bei den Maßnahmen, die gezielt Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund unterstützen sollen, ist allen voran die schnellere Anerkennung von im Ausland erworbenen Qualifikationen zu nennen. Dies könne zu einem deutlich substanzhaltigeren Gründungsgeschehen unter Migranten führen, da sie nicht mehr gezwungen wären, auf Branchen auszuweichen, für die sie nicht qualifiziert oder überqualifiziert sind und die sich darüber hinaus aufgrund des harten Konkurrenzkampfes vielleicht als besonders risikoreich erweisen (Kay und Schneck 2012: 53 f.). Durch die Verabschiedung des Anerkennungsgesetzes sowie den Wegfall des Meisterzwanges in einigen Handwerksberufen sind bereits erste Schritte in diese Richtung getan, nichtsdestotrotz gibt es hier noch weiteren Verbesserungsbedarf – allen voran auch mit Blick auf den Zugang zu den freien Berufen.

Deutschkenntnisse stärken

Des Weiteren wurde anhand der Analyse der Probleme von Migranten im Gründungsprozess deutlich, dass mangelnde Sprachkenntnisse in vielerlei Hinsicht ein großes Hemmnis sind. Insofern ist die an Bund und Länder gerichtete Forderung des DIHK, für ein verbessertes Angebot an Sprachkursen für Selbstständige zu sorgen, absolut unterstützenswert (Evers 2015: 5).

Beratung intensivieren

Auch migrationsspezifische Beratungsangebote stellen eine wichtige Maßnahme dar, die Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund bei aufkommenden Schwierigkeiten helfen können. Dazu zählen bspw. mehrsprachige Informationsveranstaltungen und Beratungen sowie kostenlose, zeitlich flexible und niederschwellige Angebote, die den Zugang dazu erleichtern und Vertrauen zwischen Migranten und Beratern aufbauen. Zudem sollte nicht nur der Gründungsprozess unterstützt werden, da auch nach der Gründung noch Probleme auftreten können. Insofern sind phasenspezifische Angebote aus einer Hand, die eine kontinuierliche und persönliche Begleitung und Beratung ermöglichen, sinnvoll (Sachverständigenrat deutscher Stiftungen für Integration und Migration 2010: 45 f.).

Dafür brauchen jedoch die jeweiligen Beratungs- und Förderinstitutionen selbst eine stabile und langfristige Finanzierungsbasis. Viele werden bislang nur auf Projektbasis (teil-)finanziert und müssen daher um ihre künftige Existenz bangen bzw. einen Teil ihrer Zeit für das Einwerben von Fördermitteln aufwenden anstatt für ihre eigentliche Arbeit (ebd.: 13; Floeting et al. 2004: 98).

Ausbildungsbetriebe stärken

Zusätzlich sollte es verstärkt migrationsspezifische Beratungen zum Thema Ausbildung geben, wo Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund erfahren können, ob sie überhaupt ausbilden dürfen, welche Anforderungen sie ggf. dafür noch erfüllen müssen und welche Vorteile ihnen aus der Ausbildungstätigkeit heraus erwachsen können (imap 2012: 22).

Förderlandschaft komplettieren

Da jedoch – wie bereits beschrieben – die Förderlandschaft in Deutschland für Unternehmensgründungen schon relativ umfangreich ist, wäre es sinnvoll, in einem ersten Schritt zu untersuchen, wo schon welche Angebote existieren, diese einem Qualitätscheck zu unterziehen und auf dieser Grundlage zu eruieren, ob bzw. wo noch konkret Bedarf an zusätzlichen Angeboten existiert (vgl. Sachverständigenrat deutscher Stiftungen für Integration und Migration 2010: 46)

Förderlandschaft transparent machen

Da viele Selbstständige mit Migrationshintergrund zudem angaben, von entsprechenden Beratungsangeboten keine Kenntnis zu haben, wäre auch gezielte Öffentlichkeitsarbeit, die auf das bereits Vorhandene aufmerksam macht, hilfreich. Interessant wäre hier bspw. die Sammlung aller relevanten Informationen in einem zentralen und leicht zugänglichen Onlineportal (Floeting et al. 2004: 97 f.; Piegeler und Röhl 2015: 23).

Lotsen stärken

Befragungen von Selbstständigen mit Migrationshintergrund ergaben, wie im vorangehenden Kapitel erläutert, dass insbesondere regionale migrationsspezifische Beratungs- und Förderinstitutionen relativ unbekannt sind. Hier könnten die Industrie- und Handelskammern, die flächendeckend in Deutschland vertreten sind, gleichzeitig aber mitunter aus Gleichbehandlungsgrundsätzen herkunftsspezifische Beratungen ablehnen, eine wichtige Lotsenfunktion übernehmen und stärker auf regional ansässige Beratungsorganisationen verweisen, die sich speziell an Migranten richten (Sachverständigenrat deutscher Stiftungen für Integration und Migration 2010: 46).

Kulturelle Offenheit stärken

Zu guter Letzt sollte noch eine größere kulturelle Offenheit in Behörden, Banken und Kammern etabliert werden – ggf. auch über entsprechende Trainingsmaßnahmen der Angestellten – sowie deutschlandweit Willkommensstrukturen aufgebaut werden, wie z. B. Welcome Center, die (gründungswillige) Zuwanderinnen und Zuwanderer in allen Fragen rund um das Thema Leben und Arbeiten in Deutschland unterstützen (Floeting et al. 2004: 99; Evers 2015: 6).

9. Ausblick

Deutschland ist kein Gründerland. Es stand 2012 an viertletzter Stelle aller OECD-Staaten, vergleicht man die Dichte junger Unternehmen miteinander (OECD 2015: 132). Die geringe Rate von Gründungen ist ein ernst zu nehmen des Wachstumshemmnis für Deutschland. Im Sommer 2015 rief der Präsident des DIHK in einem Interview mit der Welt aus: „Deutschland steckt in einer Gründungsmisere“. Auch in guter konjunktureller Lage braucht die Wirtschaft junge Unternehmen, die Innovationen, Produkte und Märkte neu denken und damit Motor wirtschaftlichen Fortschritts sind. Gleichzeitig wird Deutschland von Tag zu Tag heterogener. Gerade Einwanderer und deren Nachkommen

legen häufig unternehmerischen Mut an den Tag. Die Gesellschaft muss Überholspuren für jene zulassen, die den üblichen Bildungs- und Aufstiegs-schemata im Berufsleben nicht folgen, aber dennoch das Zeug zu wirtschaftlichem Erfolg haben. Chancengleichheit in einer Gesellschaft heißt auch, dass es Freiräume geben muss und nicht nur Bedingungen, zu denen man überhaupt antreten darf. Vielleicht kann in manch einem Großstadtviertel mit hohem Migrationsanteil ein Business-Angel ebenso Gutes bewirken wie ein Sozialarbeiter. Hierüber sollte in Deutschland gesprochen werden. So kann Wachstum inklusiv werden.

Die Autoren

Friederike-Sophie Niemann ist Junior Professional im Programm Lebenswerte Kommune der Bertelsmann Stiftung
friederike-sophie.niemann@bertelsmann-stiftung.de

Armando García Schmidt ist Senior Project Manager im Programm Nachhaltig Wirtschaften der Bertelsmann Stiftung
armando.garciaschmidt@bertelsmann-stiftung.de

Die Mission

„Inklusives Wachstum für Deutschland“ ist eine Publikationsreihe aus dem Programm „Nachhaltig Wirtschaften“ der Bertelsmann Stiftung. Deutschland geht es aktuell wirtschaftlich gut. Doch das Wachstum der letzten Jahre ist nicht inklusiv: Ungleichheiten zwischen Menschen, Generationen und Regionen nehmen zu. Um das Erfolgsmodell Soziale Marktwirtschaft fit für die Zukunft zu machen, muss neu über den Zusammenhang zwischen Wachstum und gesellschaftlicher Teilhabe nachgedacht werden. Die Reihe trägt mit Analysen, Konzepten und Empfehlungen zu dieser notwendigen Debatte bei.

Die Bertelsmann Stiftung engagiert sich in der Tradition ihres Gründers Reinhard Mohn für das Gemeinwohl. Sie versteht sich als Förderin des gesellschaftlichen Wandels und unterstützt das Ziel einer zukunftsfähigen Gesellschaft. Die Stiftung ist unabhängig und parteipolitisch neutral.

Impressum

© 2015 Bertelsmann Stiftung

Bertelsmann Stiftung
 Carl-Bertelsmann-Straße 256
 33311 Gütersloh
www.bertelsmann-stiftung.de

Verantwortlich: Armando García Schmidt
 Kontakt: armando.garciaschmidt@bertelsmann-stiftung.de
 bertelsmann-stiftung.de
 Telefon: +49 5241 81-81543

Lektorat: Sibylle Reiter, Bertelsmann Stiftung
 Gestaltung: Lucid. Berlin
 Bildnachweis: Luis Alvarez / iStockphoto.com

ISSN 2365-8991

Literatur

Evers, M. Talfahrt gebremst, aber Schwäche dauert an. DIHK-Gründerreport 2015. Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V. Berlin 2015.

Floeting, H. et al. Ethnische Ökonomie: Integrationsfaktor und Integrationsmaßstab. Deutsches Institut für Urbanistik. Berlin 2004.

imap. Handlungskonzept „Potenziale der Migrantenökonomie“ in Castrop-Rauxel. Stadt Castrop Rauxel 2012.

Kay, R., und S. Schneck. Hemmnisse und Probleme bei Gründungen durch Migranten. IfM-Materialien Nr. 214. Institut für Mittelstandsforschung. Bonn 2012.

Leicht, R., und M. Langhauser. Ökonomische Bedeutung und Leistungspotenziale von Migrantenunternehmen in Deutschland. WISO Diskurs: Expertisen und Dokumentationen zur Wirtschafts- und Sozialpolitik. Friedrich Ebert Stiftung. Berlin 2014.

Leicht, R. et al. Schöpferische Kraft der Vielfalt: Zugewanderte und ihre Unternehmen. Bedeutung, Triebkräfte und Leistungen von Migrantenunternehmen in Baden-Württemberg (und Deutschland). Institut für Mittelstandsforschung. Mannheim 2012.

Metzger, G. KfW-Gründungsmonitor 2015. KfW-Bankengruppe. Frankfurt am Main 2015a.

Metzger, G. KfW-Gründungsmonitor 2015. Tabellen- und Methodenband. KfW-Bankengruppe. Frankfurt am Main 2015b.

Metzger, G. KfW-Gründungsmonitor 2014. KfW-Bankengruppe. Frankfurt am Main 2014a.

Metzger, G. Existenzgründungen durch Migranten: Gründungslust belebt das Geschehen. Fokus Volkswirtschaft 67. KfW-Bankengruppe. Frankfurt am Main 2014b.

OECD. All on Board: Making Inclusive Growth Happen. OECD Publishing 2015.

OECD. Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries. OECD Publishing 2010.

Piegeler, M., und K.-H. Röhl, K.-H. Gründungsförderung in Deutschland. Ein Aktionsplan gegen sinkende Gründerzahlen. Institut der Deutschen Wirtschaft. Köln 2015.W

Sachverständigenrat deutscher Stiftungen für Integration und Migration. Wirtschaftliche Selbstständigkeit als Integrationsstrategie – ein Bestandsaufnahme der Strukturen der Integrationsförderung in Deutschland. Berlin 2010.

Blog
New Perspectives on Global Economic Dynamics
<http://ged-project.de/de>
Sustainable Governance Indicators
www.sgi-network.org
Twitter: <https://twitter.com/BertelsmannSt>
Facebook: www.facebook.com/BertelsmannStiftung