

Bedeutung der ausländischen Selbständigen für den Arbeitsmarkt und den sektoralen Strukturwandel

**Expertise
für das Bundesamt für Migration und Flüchtlinge**

**René Leicht
Markus Leiß**

**unter Mitarbeit von
Kerstin Hermes**

Verantwortlich:
Dr. René Leicht
Institut für Mittelstandsforschung
Universität Mannheim
68131 Mannheim
0621-181-2788
leicht@mail.ifm.uni-mannheim.de

Mannheim, April 2006

Inhaltsverzeichnis

1. Hintergrund und Fragestellungen	5
2. Forschungsstand: Ein Überblick	7
2.1 Determinanten beruflicher Selbständigkeit von Migranten.....	7
2.2 Ökonomische und soziale Bedeutung	11
2.3 Neue Zuwanderung(sregeln) als Schub für höherwertige Selbständigkeit?	15
3. Empirische Grundlagen	18
3.1 Generelle Anforderungen	18
3.2 Zur Verfügung stehende und verwendete Datenressourcen	18
4. Profil der Migrantenselbständigkeit in Deutschland	19
4.1 Entwicklung und Bedeutung ausländischer Selbständigkeit insgesamt.....	19
4.2 Struktur und Entwicklung nach Nationalitätengruppen	21
4.3 Deutsche Selbständige mit Migrationshintergrund.....	26
4.4 Gründungen unmittelbar nach Zuwanderung (Ad hoc Selbständigkeit).....	27
5. Ethnisches Unternehmertum in europäischen Ländern	30
5.1 Rahmenbedingungen und Problem der Vergleichbarkeit	30
5.2 Bedeutung selbständiger Migranten im internationalen Vergleich	32
5.3 Ad hoc Selbständigkeit in ausgewählten Ländern	37
6. Individuelle Ressourcen und gruppenspezifische Merkmale	39
6.1 Geschlechterverteilung	39
6.2 Altersstruktur.....	41
6.3 Aufenthaltsdauer und Zweite Generation	43
6.4 Humankapital.....	46
6.5 Berufliches Profil und sozialer Status	51
6.6 Charakteristika von Ad hoc-Selbständigen	54
7. Wirtschaftliche Bedeutung selbständiger Migranten	56
7.1 Dauer der Selbständigkeit und Betriebsalter	56
7.2 Bedeutung für den sektoralen Strukturwandel.....	58
7.2.1 Präsenz in wissensintensiven und traditionellen Wirtschaftsbereichen ...	58
7.2.2 Strukturen im Kontext von Modernisierung und Wandel	60
7.3 Arbeitspensum und Ertrag	63
7.4 Betriebsgröße und Beschäftigungsbeitrag.....	66
7.5 Wirtschaftliche Bedeutung von Ad hoc Selbständigkeit.....	71
8. Determinanten	75
8.1 Einflüsse auf die Gründungsneigung von Migranten	75
8.1.1 Deskriptive Befunde	75
8.1.2 Multivariate Erklärungsmodelle	76
8.2 Gründungen aus der Arbeitslosigkeit.....	79
8.2.1 Übergänge.....	79
8.2.2 Determinanten der Gründung aus der Arbeitslosigkeit.....	82
8.3 Faktoren der betrieblichen Entwicklung	84
8.4 Rahmenbedingungen für sektoralen Strukturwandel	87
8.4.1 Determinanten wissensintensiver Dienstleistungstätigkeit	87
8.4.2 Hintergründe der Orientierung auf Gastgewerbe und Handel	90

9. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen	92
9.1 Welches Profil zeigt die Entwicklung ausländischer Selbständigkeit?	92
9.2 Welche Faktoren beeinflussen das Niveau unternehmerischer Aktivitäten?	94
9.3 Welche Bedeutung hat Migrantenselbständigkeit für den Arbeitsmarkt?.....	97
9.4 Wie partizipieren Migranten an der wissensbasierten Ökonomie?	99
9.5 Welche Auswirkungen lässt das neue Aufenthaltsgesetz erwarten?	100
9.6 Migrations- und integrationspolitische Schlussfolgerungen	103
Literatur	110

1. Hintergrund und Fragestellungen

Während in den klassischen Einwanderungsländern, wie etwa in den USA und Kanada, das Thema „Immigrant Business“ schon seit jeher reges Interesse in Politik und Wissenschaft fand, hat sich in Deutschland bislang weder in der Migrations- noch in der Arbeitsmarkt- oder Gründungsforschung eine vergleichbare Debatte entzündet. Dies erstaunt, da die Zahl an ausländischen Selbständigen in den letzten beiden Jahrzehnten prozentual weit stärker zunahm als die der deutschen, wohingegen der Anteil an sozialversicherungspflichtig beschäftigten Migranten abgenommen hat.

Der Trend zur beruflichen Selbständigkeit ist zwar ein nationalitätenübergreifendes Phänomen, doch erweisen sich bestimmte Zuwanderergruppen als besonders gründungsfreudig. Aus welchen Herkunftsregionen stammen diese Selbständige und welche Charakteristika weisen sie auf? Vor allem aber stellt sich die Frage nach den Begleitumständen und Ursachen der wachsenden unternehmerischen Aktivitäten. Die „Ethnic Entrepreneurship-Forschung“ im internationalen Raum setzt verstärkt auf Erklärungsansätze, welche die zwischen den Ethnien äußerst unterschiedlichen individuellen und strukturellen Ausgangsbedingungen für den Eintritt in die Selbständigkeit berücksichtigen. Dagegen mangelt es in Deutschland bislang an Studien, die auf einer Differenzierung nach gruppenspezifischen Ressourcen, Gelegenheiten und Restriktionen sowie nach Push- und Pullfaktoren beruhen.

Neben den Strukturen, Entwicklungen und Ursachen interessieren aber auch die Erträge; das heißt, in welcher Weise selbständige Migranten zur wirtschaftlichen Entwicklung und strukturellen Integration in Deutschland einen Beitrag leisten. Die wenigen hierzu vorgenommenen Untersuchungen liegen entweder schon längere Zeit zurück¹ oder bieten nur einen Einblick in die Ökonomie einzelner Ethnien.² Auch die vom ifm Mannheim für das Bundeswirtschaftsministerium erstellte Studie konzentriert sich auf beruflich selbständige Griechen, Italiener und Türken.³ Allerdings ist über die Bedeutung der (mehrheitlich) anderen ausländischen Selbständigengruppen kaum etwas bekannt. Dies gilt vor allem hinsichtlich der Frage nach ihrem Beschäftigungsbeitrag und ihrem Einfluss auf den strukturellen und sektoralen Wandel. Unternehmerisches Engagement unter Migranten kann in unterschiedlicher Form zur Lösung der Probleme am Arbeitsmarkt und zur wirtschaftlichen Belebung beitragen: Gründer schaffen zunächst einen Arbeitsplatz für sich selbst, und unter Umständen auch im Kreis der Familienangehörigen und anderer Arbeitssuchender.

Die Bedeutung ausländischer Selbständigkeit bemisst sich jedoch nicht nur am Umfang unternehmerischer Aktivitäten und an ihrem Arbeitmarkteffekt. Maßgeblich sind auch andere Gütekriterien, die bspw. mit ihrer (geringen) Präsenz in zukunftsfähigen Branchen in Verbindung stehen: Lange Zeit war das Gründungsgeschehen unter Migranten durch die ehemaligen „Gastarbeiter“ und ihre Nachfahren geprägt, deren Bildungsressourcen nach wie vor mit großen Defiziten behaftet sind. So mündet der

¹ Die lange Zeit umfassendste Studie über ausländische Selbständige ist die von Loeffelholz et al. aus dem Jahr 1994.

² Das Zentrum für Türkeistudien befasst sich vorrangig mit türkischen Selbständigen (ZfT 2003).

³ Vgl. Leicht et al. 2004 und 2005a.

Weg in die Selbständigkeit häufig in traditionelle Sektoren und nicht selten auch in marginale Positionen. Doch mit den im Zeitverlauf veränderten Einwanderungsströmen und -bedingungen wandelt sich voraussichtlich nicht nur die ethnische Zusammensetzung sondern genauso die soziale und kulturelle Basis der Immigration. In welcher Weise eine größere Herkunftsvielfalt oder die Zuwanderung aus den ost- und außereuropäischen Ländern auch das unternehmerische Potenzial verändert, ist noch ungewiss. Initiativen zur Steuerung der Zuwanderung entsprechend den wirtschaftlichen Bedürfnissen⁴ zielen insgesamt auf neue Zuwanderungsstrukturen und erwecken unter anderem die Hoffnung, dass sich das Qualifikationsniveau unter Migranten wenigstens partiell erhöht. Sollten sich durch neue Migrantengruppen und einen evtl. höheren Anteil an Bessergebildeten andere Voraussetzungen für den Schritt in die Selbständigkeit ergeben, stellt sich die Frage, inwieweit dann auch moderne und ggf. wissensintensive Dienstleistungen im ethnischen Unternehmertum an Bedeutung gewinnen.

Dies ist zu einem gewissen Teil auch davon abhängig, wie viele der mit hochwertigen Ressourcen ausgestatteten Migranten unmittelbar mit dem Ziel der Ausübung einer unternehmerischen Tätigkeit nach Deutschland kommen. Infolge wachsender Globalisierung und veränderten internationalen Handelsbeziehungen dürfte die Unternehmenslandschaft in Deutschland bspw. durch Formen von „fast-track-Selbständigkeit“ oder auch transnationaler Selbständigkeit bereichert werden. Dies betrifft nicht zuletzt Gründungswillige aus den EU-Staaten, deren Niederlassung so gut wie keinen Restriktionen unterliegt. Mit Blick auf weitere Zuwanderergruppen und „neue Selbständigkeit“ stehen insbesondere die Wirkungen von § 21 des Aufenthaltsgesetzes im Fokus vorliegender Expertise. Bei einem übergeordneten wirtschaftlichen Interesse oder bei Erbringung bestimmter Leistungen soll zur Ausübung einer selbständigen Tätigkeit eine zunächst auf drei Jahre begrenzte Aufenthaltserlaubnis erteilt werden. Dies erfordert einen Blick auf diejenigen, die sich (unter vorherigen Bedingungen)⁵ unmittelbar nach der Zuwanderung selbständig betätigt haben. Denn anhand ihrer Zusammensetzung und betrieblichen Potenziale kann näherungsweise eingeschätzt werden, ob und unter welchen Bedingungen solche „ad hoc-Selbständigen“ für den Wirtschaftsstandort Deutschland von Interesse sind. Insofern interessiert, worin sich die bereits mit unternehmerischen Ambitionen eingereisten Migranten von denjenigen mit „längerem Anlauf“ unterscheiden. Insbesondere stellt sich die Frage, in welcher Weise ihre unternehmerischen Aktivitäten Einfluss auf den Arbeitsmarkt und den sektoralen Strukturwandel nehmen und inwieweit sich diese Effekte von den bisher bekannten Mustern unterscheiden.

Einige dieser Fragen verlangen den Blick über die Grenzen bzw. darauf, wie und in welchen Bahnen sich ethnisches Unternehmertum in anderen Ländern entwickelt. Daher soll eine international vergleichende Untersuchung die Einschätzung erleichtern, unter welchen institutionellen Rahmenbedingungen das unternehmerische Potenzial von Migranten fruchtbare Impulse erfährt.

⁴ Etwa durch die Green Card-Initiative oder das neue Zuwanderungsgesetz.

⁵ Inwieweit die Neufassung der Zuwanderungsmodalitäten seit dem Jahr 2005 den Umfang und die Struktur unternehmerischer Aktivitäten von Migranten bereits beeinflusst hat, kann derzeit noch nicht in vollem Umfang beurteilt werden, da hierzu keine aktuellen Daten verfügbar sind.

2. Forschungsstand: Ein Überblick

Soweit sich die wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Forschung mit der Bedeutung von Migrantenselbständigkeit befasst, liegen – grob differenziert – zwei grundsätzlich unterschiedliche Problemstellungen zugrunde: Die Mehrzahl der Arbeiten, vor allem im englischsprachigen Raum, beschäftigt sich mit der Frage, welche individuellen und strukturellen Faktoren ethnische Minderheiten dazu führen, sich in ihrer neuen Heimat unternehmerisch zu engagieren. Weit weniger Untersuchungen widmen sich hingegen der Frage, welche Leistungen und Erträge hieraus für Wirtschaft und Gesellschaft erwachsen. Dieses Ungleichgewicht gilt zumindest für die Ausrichtung der internationalen Debatte und resultiert u.a. daraus, dass ethnische Ökonomien gerne dem Bereich informeller und subsistenzwirtschaftlicher Aktivitäten zugeordnet werden.⁶ Zwar finden sich unter den wenigen in Deutschland durchgeführten Studien viel eher Arbeiten zur Struktur ausländischer Selbständigkeit, doch sind die Befunde auf diesem Gebiet vergleichsweise selten durch theoriegeleitete Ansätze und Erklärungen sowie zudem kaum durch repräsentative Daten gestützt.⁷

Nachfolgend kann nur ein kleiner Ausschnitt der Forschungsbefunde wiedergegeben werden. Ohnehin ist davon auszugehen, dass sich die Determinanten und Leistungen ethnischen Unternehmertums in Deutschland von denen mancher klassischer Einwanderungsländer unterscheiden, da sich hierzulande die Zuwanderung in anderen institutionellen sowie sozialen Bahnen vollzog und etwa ethnischen Kolonien nicht die Bedeutung und Funktion wie in nordamerikanischen Städten zukommt.⁸

2.1 Determinanten beruflicher Selbständigkeit von Migranten

Die Arbeiten Max Webers zur protestantischen Ethik (1904) und Werner Sombarts über die Bedeutung des Judentums für die Entwicklung des modernen Kapitalismus (1911) sowie Georg Simmels Exkurs über den Fremden (1908) bildeten die Grundlagen für die Erforschung des Unternehmertums ethnischer Minderheiten. Aber erst durch die Untersuchungen von Light (1972) und Bonacich (1973) oder Porter (1981) wurde der Fokus auf das wirtschaftliche Handeln von Migranten in den modernen Industriestaaten gelenkt und mit der Theorie der „*middleman minorities*“⁹ die Frage in den Vordergrund gerückt, inwieweit gesellschaftlich diskriminierte und sozial benachteiligte Minderheiten notgedrungen eine Schicht an aufwärtsstrebenden Unternehmern herausbilden, die zudem als Puffer zwischen der Elite und der breiten Masse fungieren. Diese Ansätze lassen sich in Verknüpfung mit ver-

⁶ Kloosterman/ Rath 1999, Portes 1987, Piore 1979.

⁷ Dies gilt bis auf wenige Ausnahmen: Die erste Arbeit auf Grundlage von repräsentativen amtlichen Daten zur Struktur ausländischer Selbständigkeit in der Bundesrepublik stammt von Loeffelholz et al. 1994. Vom IZA Bonn stammen Analysen auf Grundlage des SOEP, mit dem allerdings nur eine geringe Zahl an selbständigen Migranten beobachtet werden kann, wobei Neuzuwanderer zudem eher unterrepräsentiert sind. Auch davor erschienen lediglich länder- oder ethnien-spezifische Arbeiten (z.B. vom Zentrum für Türkeistudien), zum Teil auch qualitativer Art (Blaschke/ Ersöz 1987). Die Forschungslücke in Deutschland wurde auch außerhalb des Landes registriert (Waldinger et al. 1990: 20).

⁸ Zum Problem der Segregation in US-amerikanischen Städten im Vergleich zu den Verhältnissen in Deutschland vgl. z.B. Häußermann/ Siebel 2001. Vgl. zudem Salentin 2004.

⁹ Erste Grundlagen zur Theorie intermediärer Minderheiten stammen bereits von Blalock (1967).

schiedenen Varianten der „*Enclave Theory*“ verstehen, wie sie Borjas (1986) und Portes (1987) entwickelten.¹⁰

In der internationalen Debatte standen auf der einen Seite lange Zeit die an *kulturellen Faktoren*¹¹ und an *Ressourcen* orientierten Forschungsansätze, die – in der Tradition von Weber – entweder aus den bestimmten Gruppen zugeschriebenen Eigenschaften¹² eine besondere Neigung zu unternehmerischen Aktivitäten ableiteten oder aber auf die Aktivierung ethnischer Ressourcen (z.B. Solidarität, soziales Kapital, religiöse Werte) bzw. auf Klassenressourcen (z.B. ökonomisches Kapital) setzten.¹³ Theorien, die den Einfluss kultureller Eigenschaften oder von Ressourcen hervorheben, lassen sich auch *personenorientierten* Forschungsansätzen zuordnen, die sich mit dem *Angebot* an unternehmerischen Talenten auseinandersetzen. Auf der anderen bzw. der *Nachfrageseite* betonen die *strukturell* ausgerichteten Ansätze viel eher die Wirkung von Umfeldfaktoren bzw. den prägenden Einfluss gesellschaftlicher oder institutioneller Rahmenbedingungen sowie von Diskriminierungen, aber vor allem die Bestimmungskraft von Arbeitsmarktstrukturen und Beschäftigungsperspektiven.¹⁴

Waldinger, Aldrich und Ward (1990) sowie Portes (1995) führten verschiedene Ansätze zusammen und richten das Augenmerk stärker auf die strukturellen Rahmenbedingungen im Aufnahmeland ohne dabei die individuellen oder Gruppenressourcen zu vernachlässigen.¹⁵ Ihr Grundgerüst zum Verständnis ethnischen Unternehmertums beruht auf drei *interaktiven Komponenten*: den Gelegenheitsstrukturen, den Gruppencharakteristiken und den eingeschlagenen Strategien. Eine (auch in Deutschland) breite Diskussion wurde bisher vor allem durch die Frage nach den Gelegenheiten und dem Einfluss ethnisch geprägter Märkte und Nischen ausgelöst.¹⁶ Hingegen hat die Debatte zur Bedeutung spezifischer Ressourcen, insbesondere von Bildung und sozialen Netzwerken, oder auch zur Rolle von Migrationsbedingungen und Anpassungsleistungen,¹⁷ weniger auf die Forschung in Deutschland abgefärbt, während diese Fragen im angloamerikanischen Raum deutlicher hervorgehoben wurden.

¹⁰ Hier kommen folglich vor allem Push-Faktoren zur Wirkung (Flucht in die Selbständigkeit). Im Gegensatz zu den kulturorientierten Theorieansätzen kann die Zugehörigkeit zu ethnischen Enklaven (bzw. zu benachteiligten Gruppen) erklären, weshalb auch diejenigen Immigrantengruppen, die herkunftsbedingt zunächst keine ausgeprägte „Kultur der Selbständigkeit“ besitzen, im Ankunftsland dennoch auffällig viele Unternehmer produzieren.

¹¹ Die Kernaussage kultureller Ansätze lautet in ihrer einfachsten Form: Spezifische kulturelle Eigenschaften ethnischer Gruppen bleiben über Grenzen hinweg erhalten und lassen sich bei Angehörigen dieser Gruppen sowohl im Heimatland als auch im Aufnahmeland erkennen. Demnach wird die Entscheidung zur beruflichen Selbständigkeit vor allem durch das mit der Primärsozialisation entwickelte kulturelle Kapital von Menschen und letztlich durch die aus dem Herkunftsland „mitgebrachten Werkzeuge“ erklärt.

¹² Light (1972 und 1987) unterscheidet diesbezüglich zwischen orthodoxer Ethnizität, die er mit den Eigenschaften verbindet, die personengebunden aus dem Herkunftsland mitgebracht wurden und reaktiver Ethnizität, die sich nach der Einwanderung durch die Konfrontation mit der Aufnahmegesellschaft einstellt.

¹³ Light/ Rosenstein 1995, Light 1987, O'Brien/ Fugita 1982, Bonacich 1973.

¹⁴ Portes 1987, Piore 1979. Frühe strukturell ausgerichtete Erklärungsansätze, wie die Theorie vom Dualen Arbeitsmarkt, beziehen sich zwar nicht explizit auf ethnisches Unternehmertum, aber betonen die untergeordnete bzw. sekundäre Positionierung von Migranten in den Arbeitsmärkten der Industrieländer, die zur Suche nach Alternativen drängt.

¹⁵ Insgesamt zeigt sich jedoch eine Verschiebung von den angebots- zu den nachfrageorientierten Erklärungsansätzen. Vgl. Light/ Gold 2000 sowie im Folgenden.

¹⁶ Clark und Drinkwater (2000) stellen im Fall England einen negativen Einfluss von Enklaven auf Gründungen fest und Borjas (1986) im Fall der USA einen positiven Effekt. Aldrich und Waldinger (1990) sehen Gründungschancen sowohl in Märkten mit „ethnic consumer products“ als auch in einem „non-ethnic/open market“. Siehe im Folgenden.

¹⁷ Siehe auch Granovetter 1995 und 1985, Portes/ Sensenbrenner 1991, Borjas 1986.

Light und Rosenstein (1995) stellen (u.a. im Gefolge einer Kritik und empirischen Fundierung des Interaktionsansatzes) fest, dass *Bildung* über alle untersuchten Ethnien hinweg die Gründungsneigung erhöht, aber dennoch ethnische Differenzen in der Einflussstärke verbleiben. Fairlie (1996) kommt, auch bzgl. *anderer Humankapitalvariablen*,¹⁸ zu einem ähnlichen Resultat und unterstreicht die Eigenständigkeit des Faktors Ethnizität bei der Erklärung unternehmerischer Aktivität.

Neuere Ansätze bemängeln die Vernachlässigung der Kontextfaktoren, in welchen die sozialen Charakteristika zur Wirkung kommen.¹⁹ Das von Kloosterman, van der Leun und Rath (1999) entwickelte Konzept des „*Mixed Embeddedness*“ bemüht sich daher um ein Erklärungsmodell, welches die Einbettung des Akteurs in die ökonomischen, sozialen und vor allem institutionellen Bedingungen im Umfeld berücksichtigt.²⁰

In Deutschland fanden die genannten Versuche Migrantenselbständigkeit explizit zu erklären bislang eher wenig Resonanz und Überprüfung. Pütz (2000: 28) sieht einen Grund darin, dass es sich bei vielen Studien um Auftragsarbeiten mit Anwendungsorientierung handle, wobei Fragen der Mobilität und Integration im Vordergrund stehen. Soweit aber Determinanten interessiert, wurden diese meist idealtypisch auf ein „Kulturmodell“, ein sog. „Nischenmodell“ und ein „Reaktionsmodell“ reduziert.²¹ Diese Konglomerate spiegeln zwar zum Teil die beschriebene Debatte auf internationaler Ebene wider, bilden jedoch wenig Brücken zum Stand der empirischen Gründungsforschung insgesamt, da sie in der konkreten Analyse wenig Möglichkeiten bieten bspw. angebots- und nachfragebedingte Faktoren zu separieren. So hebt der Reaktionsansatz auf umfeldbezogene Ursachen ab, vernachlässigt aber, dass die Nutzung der sich bietenden Optionen stark von ethnienpezifisch sehr unterschiedlichen Ressourcen abhängig ist. Die Suche nach dem Einfluss von individuellen und von Gruppenressourcen erschöpft sich weitgehend mit dem Hinweis auf kulturelle Werte,²² während die Bedeutung von Humankapital meist ausgeblendet²³ und die von sozialem Kapital nur im Zusammenhang mit Nischenmärkten gesehen wird.

Eigentlich sind sich zwischenzeitlich alle Autoren einig, dass der Versuch, die wachsende Zahl ausländischer Selbständiger in Deutschland mit *ethnischen Enklaven* bzw. mit dem co-ethnischen Nachfragepotenzial und den sich bietenden *Nischen* zu erklären, kaum tauglich ist. Das heißt, der „break-out“ zum offenen Markt bzw. die Hinwendung zur einheimischen oder gar zu einer multinationalen

¹⁸ Dazu gehören auch die Aufenthaltsdauer und das Alter als Proxyvariable für Institutionenwissen und Arbeitserfahrung. Vgl. auch Hammarstedt 2001.

¹⁹ Rath 1999, Kloosterman 1999. Weiterentwicklung in: Kloosterman/ Rath 2001.

²⁰ Kloosterman (2000) unterstreicht u.a., dass in Europa, ganz im Gegensatz zu den USA, ethnisches Unternehmertum stärker reglementiert ist und daher die Konzepte aus der amerikanischen Forschung nicht ohne weiteres anwendbar sind.

²¹ Floeting et al. 2005, Schutkin 2000, Heckmann 1998, Goldberg/ Sen 1997. Es ist kein Zufall, dass sich die vorwiegend vom Zentrum für Türkeiforschung vertretenen Modelle stark auf die Situation der Türken in Deutschland projizieren lassen.

²² Ansätze, die explizit auf den Einfluss kultureller Faktoren rekurrieren, finden sich aber ohnehin kaum noch oder gehören eher der Vergangenheit an (z.B. Baumann 1999, Blaschke/ Ersöz 1987, Wiebe 1984). Allerdings wird teils festgestellt, dass das Streben nach Autonomie und Selbstverwirklichung bei Migranten stärker als bei Deutschen zum Vorschein kommt (Yavuzcan 2003, Hillmann/ Rudolph 1997, Sen/ Goldberg 1994). Leicht et al. (2004) stellen diesbezüglich jedoch kaum Unterschiede fest, wobei aber andere „Pull-Faktoren“ bei Migranten eine höhere Bedeutung haben.

²³ Mit zu den wenigen Arbeiten, die als individuelle Einflussfaktoren auch Bildung berücksichtigen, zählen Constant/ Zimmermann 2005, Zimmermann/ Hinte 2005, Fertala 2005 sowie Leicht et al. 2004 und Leiß 2001.

Kundschaft scheint vollzogen.²⁴ Diesem Konsens müssen allerdings drei Anmerkungen hinzugefügt werden: Denn *erstens* wurde kaum hinterfragt, ob in Deutschland ethnische Enklaven überhaupt je eine (mit den Bedingungen in nordamerikanischen Ghettos vergleichbare) Substanz für die Herausbildung von Migrantenunternehmen bildeten.²⁵ *Zweitens* ergeben sich Nischen auch in offenen Märkten, wenn sie etwa durch Unterversorgung, Unrentabilität oder Unsicherheit gekennzeichnet sind,²⁶ nicht zuletzt, wenn die einheimische Bevölkerung spezifische Bedürfnisse vornehmlich durch die kulturellen Kompetenzen bestimmter Migrantengruppen befriedigen lässt.²⁷ Auch wenn sich hier die ausländischen Händler und Gastronomen als Beispiele anbieten, birgt die Fokussierung auf die Selbständigen in den distributiven Dienstleistungen die Gefahr, dass neuere Entwicklungen übersehen werden: Denn *drittens* erlangen mit einiger Verzögerung auch in der ethnischen Ökonomie professionelle Dienstleistungen im Bereich der rechtlichen, monetären oder technischen Beratung an Bedeutung, die zum großen Teil für Landsleute erbracht werden.²⁸ In veränderter Form gewinnt die Nischentheorie hier offenbar wieder Relevanz, wenngleich nur in bestimmten Branchen.

Unter den strukturorientierten Erklärungsansätzen erlangen die Push-Faktoren bzw. der Einfluss von *Arbeitsmarktbedingungen* und *sozialer Ungleichheit* die größte Aufmerksamkeit; nicht zuletzt, da die ehemaligen Gastarbeiter und deren Nachfahren von den Umbrüchen in den Krisenbranchen des Verarbeitenden Gewerbes stark betroffen sind.²⁹ Nach von Loeffelholz (2002: 632) und von Loeffelholz et al. (1994) lassen sich Betriebsgründungen von Migranten in vielen Fällen als Reaktion auf drohende oder erfahrene Arbeitslosigkeit werten. Mit Blick auf türkische Selbständige kommen Pütz (2003) und Sen (2002) zu ähnlichem Ergebnis. Nationalitätenspezifisch zeigen sich Unterschiede durch die heterogene soziale Zusammensetzung. Unter fünf vom ifm Mannheim befragten Unternehmergruppen verschiedener Herkunft³⁰ haben insbesondere türkischstämmige und russlanddeutsche Selbständige häufig aus der Arbeitslosigkeit heraus (oder aus Angst hiervor) gegründet.³¹

Folgt man der internationalen Diskussion kommt als auslösendes Motiv für den Schritt in die Selbständigkeit zudem eine *blockierte Aufwärtsmobilität* in Frage.³² Benachteiligungen am Arbeitsplatz

²⁴ Sen/ Sauer 2005, Leicht et al. 2004, Pütz 2000, Goldberg/ Sen 1997.

²⁵ Wo dies in Deutschland rückblickend unterstellt wurde, diente vor allem die räumliche Segregation der türkischen Wohnbevölkerung und die daraus erwachsende Ökonomie als Deutungsmuster (vgl. auch Yavuzcan 2003). Wendet man den Blick jedoch auf andere große Selbständigengruppen, etwa auf die griechischen oder italienischen Gastronomen, scheint plausibel, dass deren zahlenmäßig relevantes Aufkommen schon seit langem weniger auf der co-ethnischen Nachfrage als vielmehr auf der Beliebtheit der mediterranen Küche bei den Deutschen beruht. Pichler (1997: 108) weist in Bezug auf das Niederlassungsverhalten italienischer Gastronomen in Berlin darauf hin, dass es zu „keiner ausschließlichen Konzentration von Italienern in bestimmten Vierteln“ kam.

²⁶ Dies gilt u.a. für Märkte mit geringen Skalenerträgen oder in denen ein hohes Maß an Selbstaussbeutung zum Überleben erforderlich ist (Aldrich/ Waldinger 1990).

²⁷ Pütz 2003, von Loeffelholz et al. 1994.

²⁸ Leicht et al. (2004) zeigen auf, dass türkischstämmige Selbständige in den wissensintensiven und persönlichen Dienstleistungen einen überdurchschnittlich hohen Anteil co-ethnischer Kundschaft besitzen. Ausgestattet mit einer Kombination von fachlicher und kultureller Kompetenz schlüpfen höhergebildete Migranten in die Rolle als „Intermediäre“ und vermitteln Wissen zwischen Einwanderer- und Aufnahmegesellschaft.

²⁹ Von Loeffelholz 2002, Seifert 2001, Pütz 2000.

³⁰ Neben griechisch-, italienisch- und türkischstämmigen Selbständigen auch russlanddeutsche und deutsche Unternehmer.

³¹ Leicht et al. 2005b.

³² Zum Beispiel bei Clark/ Drinkwater 2000 oder Bates 1997.

lassen sich in gewissem Umfang auch in Deutschland als Gründungsmotiv beobachten, wobei dieser Faktor nicht ganz die gleiche Bedeutung wie Arbeitslosigkeit hat.³³ Unter dem Gesichtspunkt der Ungleichheit kann der Wunsch, durch eine unternehmerische Tätigkeit sozialen Aufstieg zu erlangen nicht nur als Pull- sondern auch als Push-Faktor gewertet werden. Mit Hilfe des Sozioökonomischen Panels ermittelt Fertala (2003), dass das Einkommensniveau von Migranten die Wahrscheinlichkeit des Übertritts in eine selbständige Erwerbsarbeit erhöht. Nach Leicht et al. (2005a und 2005b) nennen vor allem Türken die Aussicht auf einen besseren Verdienst und ein höheres Ansehen als entscheidendes Gründungsmotiv.³⁴ (Inwieweit sozialer Aufstieg nicht nur eine Triebfeder, sondern dann auch ein erzielt Resultat selbständiger Erwerbsarbeit ist, wird nachfolgend diskutiert.)

Die Chancen, aber vor allem die Hürden beim Schritt in die Selbständigkeit werden zudem durch die *rechtlichen Rahmenbedingungen* bestimmt. In der internationalen Entrepreneurship-Forschung wird die Gesetzeslage in europäischen Ländern oder gar in Deutschland gerne als Beispiel einer dem ethnischen Unternehmertum hinderlichen Politik verwendet.³⁵ Zwar wurde mit dem neuen Zuwanderungsrecht die Einreise und Erwerbstätigkeit von ausländischen Selbständigen in Deutschland erstmals klar geregelt und für bestimmte Gruppen erleichtert (§ 21 AufenthG), doch für die gegenwärtige Struktur und vergangene Entwicklung selbständiger Migranten waren zuvor zum einen die ausländerrechtlichen Bestimmungen (unbefristete Aufenthaltsberechtigung) und zum anderen die institutionellen Regulierungen bzw. Zugangsbeschränkungen (Handwerk, Freie Berufe) relevant. Wohl genießt ein Teil der Zuwanderer, insbesondere die aus den Ländern der Europäischen Union, Niederlassungsfreiheit; von maßgeblicher Bedeutung ist jedoch die Einwanderung aus anderen Ländern. So machen etwa die Zuzüge aus den „alten“ EU-Staaten derzeit nur noch knapp ein Fünftel des Migrationsgeschehens in Deutschland aus.³⁶

2.2 Ökonomische und soziale Bedeutung

Die ökonomische Bedeutung ethnischen Unternehmertums wird unter anderem am zahlenmäßigen Umfang Selbständiger, der sektoralen Orientierung und den Leistungsmerkmalen ihrer Betriebe, insbesondere am Beschäftigungsbeitrag, ersichtlich. Daneben wird der Migrantenökonomie auch eine gesellschaftliche und integrationspolitische Bedeutung zugeschrieben, soweit sich den Zuwanderern mit dem Schritt in die berufliche Selbständigkeit die Möglichkeit zum sozialen Aufstieg bietet.

In den Hochphasen der Massenproduktion und der Gastarbeiteranwerbung war die Zahl ausländischer Selbständiger noch unbedeutend. Erst in den 80er Jahren wuchs diese überhaupt zu einer statistisch messbaren Größe an.³⁷ In den letzten drei Jahrzehnten hat sich die Zahl der Selbständigen ohne deut-

³³ Leicht et al. 2004 und 2005b. Vgl. auch Constant/ Zimmermann 2005.

³⁴ Ähnlich Goldberg/ Sen 1997.

³⁵ Während Light (1987: 204 sowie 2004: 19) die Gesetzeslage auf dem europäischen Kontinent insgesamt als Grund dafür ansieht, dass sich ein Unternehmertum unter Einwanderern nicht wie in Großbritannien oder den USA entwickeln konnte, verweisen Aldrich und Waldinger (1990) diesbezüglich ausdrücklich auf die Situation in Deutschland.

³⁶ Vgl. z.B. Migrationsbericht 2004, Brücker et al. 2002.

³⁷ Vgl. von Loeffelholz et al. 1994, Baumann 1999.

schen Pass auf fast 300 Tausend erhöht³⁸ und liegt damit fast sechs Mal höher als noch Anfang der siebziger Jahre (wobei die Entwicklung in Ostdeutschland hierauf keinen allzu großen Einfluss nahm). Verschiedene Bestandsaufnahmen von Loeffelholz et al. (1994), Özcan (2002) sowie Leicht et al. (2004) zeigen, dass die Italiener über längere Zeit die größte Gruppe stellten, gefolgt von den Türken und Griechen. Werden jedoch nicht nur türkische Staatsangehörige sondern auch türkischstämmige Deutsche eingerechnet, ist davon auszugehen, dass die türkischstämmigen unter allen Selbständigen inzwischen den ersten Rang einnehmen.³⁹ Der Umfang eingebürgerter selbständiger Italiener oder Griechen ist dagegen nicht von maßgeblicher Bedeutung.⁴⁰

Da das Gewicht einzelner Unternehmergruppen durch das Erwerbspersonenpotenzial insgesamt beeinflusst wird, müssen Selbständigkeitsneigung und -erfolg anhand der Selbständigenquote beurteilt werden. Die in Deutschland lebenden Niederländer, Österreicher, Griechen und Italiener besitzen höhere Selbständigenquoten als die Deutschen, während die Türken und Ex-Jugoslawen eine vergleichsweise schwache Gründungsneigung zeigen.⁴¹ Bezieht man auch hier deutsche Selbständige mit Migrationshintergrund ein, dann liegt bspw. die Selbständigenquote der Aussiedler am unteren Ende der Skala.⁴²

Als Gradmesser für wirtschaftliche Modernität und Qualität kann die sektorale Orientierung dienen. Die meisten ausländischen Unternehmer erbringen *Dienstleistungen*, wohingegen produzierende Tätigkeiten – auch im Vergleich mit Deutschen – eher selten sind.⁴³ Auch der Anteil ausländischer Betriebsinhaber im *Handwerk* fällt niedrig aus,⁴⁴ wobei infolge der Zugangsbeschränkungen der überwiegende Teil dem handwerksähnlichen Gewerbe zuzuordnen ist.⁴⁵ Es sind unter den institutionellen vor allem die qualifikatorischen Voraussetzungen, die selbständige Migranten auf die *nicht-wissensintensiven Branchen* verweisen. Zumindest unter den „Gastarbeitern“ und ihren Nachkommen hat die geringe Zahl akademisch Gebildeter zur Folge, dass sie in modernen und professionellen Dienstleistungen stark unterrepräsentiert sind.⁴⁶

Mit Blick auf ihren Ursprung werden die Unternehmen von Ausländern häufig mit sog. „*Nischenökonomien*“ in Verbindung gebracht, soweit sich ihre Marktaktivitäten auf Produkte und Dienstleistungen erstrecken, die von einheimischen Selbständigen nicht angeboten werden.⁴⁷ Es ist zwar richtig, dass insbesondere Italiener, Griechen und Türken schwerpunktmäßig auf ein herkunftstypisches Angebot im Gastronomie- und Handelsbereich setzen,⁴⁸ doch von einer „Nischenökonomie“ im Sinne eines geschützten Marktes kann dennoch kaum gesprochen werden: Zum einen ist die innerethnische Kon-

³⁸ Leicht et al. 2005c.

³⁹ Leicht et al. 2004. Zu ähnlichen Zahlen gelangt auch das Zentrum für Türkeistudien (ZfT 2003).

⁴⁰ Leicht et al. 2004.

⁴¹ Leicht et al. 2004, Özcan 2002, Seifert 2001.

⁴² Zu den Russlanddeutschen vgl. Leicht et al. 2005b. Zu Aussiedlern insgesamt: Datenreport Statistisches Bundesamt 2004.

⁴³ Özcan 2002, von Loeffelholz et al. 1994.

⁴⁴ Müller 2004, Leicht et al. 2004.

⁴⁵ Müller 2004, von Loeffelholz et al. 1994.

⁴⁶ Leicht et al. 2004, Özcan 2002.

⁴⁷ Borjas 1986, Jenkins 1984; für Deutschland: z.B. Heckmann 1998, Goldberg 1991, Wiebe 1984.

⁴⁸ Leicht et al. 2004. Vgl. auch Gieseck und von Loeffelholz 1994, S. 350 und 364.

kurrenz vor allem im Gastgewerbe immens gewachsen und zum anderen bieten im globalisierten Handel längst auch die deutschen Discounter Waren aus allen Herren Länder an. Sieht man daher von bestimmten Nachfragesegmenten ab,⁴⁹ sind die Migrantenunternehmen zumeist den üblichen Markt- und Wettbewerbsbedingungen unterworfen, zumal bei den meisten von ihnen die deutsche und gemischt-ethnische Kundschaft überwiegt.⁵⁰

Da die amtliche Statistik keinerlei Informationen über die Umsätze und das Beschäftigungsvolumen oder den Ausbildungsbeitrag der von Ausländern geführten Unternehmen bietet, beruhen die Angaben – soweit überhaupt welche vorliegen – auf Schätzungen. Die ersten Hochrechnungen der wirtschaftlichen Leistungen ausländischer Selbständiger insgesamt stammen von Loeffelholz et al. 1994.⁵¹ Sie schätzen den im Jahr 1992 erzielten Umsatz auf 70 Mrd. DM und das Beschäftigtensvolumen auf rund 700.000 Arbeitsplätze bei einem Investitionsvolumen von 2 Mrd. DM.⁵² Zu den betrieblichen Leistungen der Selbständigen einzelner Ethnien, wie den türkischen Unternehmern, liegen bislang nur vom Zentrum für Türkeistudien (ZfT) sowie vom ifm Mannheim aktuellere Schätzungen vor.⁵³ In einer Hochrechnung der volkswirtschaftlichen Leistungen von Unternehmern mit türkischem, griechischem und italienischem Hintergrund kommt das ifm – je nach verwendeten Schätzmodellen und Unternehmensbereichen – zusammengefasst auf einen Jahresumsatz von zwischen 49 bis 55 Mrd. € und einen Beschäftigungsbeitrag von 500 bis 600 Tausend Arbeitsplätzen.⁵⁴ Über die Leistungen der übrigen Selbständigengruppen anderer Herkunft lagen bislang noch keine gesicherten Angaben vor. Ein Manko stellt vor allem der Ausbildungsbeitrag dar. Je nach Ethnie bilden nur zwischen 6% bis 16% der von ausländischen Inhabern geführten Betriebe ihren Nachwuchs aus.⁵⁵

Bei der Bewertung der wirtschaftlichen Leistungsmerkmale der großen Zahl kleiner Migrantenbetriebe sollte im Übrigen Berücksichtigung finden, dass viele ihrer Eigenheiten nicht ausschließlich im Kontext ethnischer Ressourcen, sondern vielfach auch im Zusammenhang mit den Charakteristika des kleinbetrieblichen Milieus insgesamt stehen.

Strittig ist, inwieweit sich der Anstieg der Selbständigenzahlen unter Migranten als Ausdruck sozialen Aufstiegs und zunehmender struktureller Integration in die Aufnahmegesellschaft interpretieren lässt. Denn unter Umständen kann das selbe Phänomen auch als ein Ergebnis zunehmender Marginalisierung gewertet werden, wenn die Gründung eines Unternehmens die soziale Position nicht verbessert

⁴⁹ Vgl. Kap. 2.1.

⁵⁰ Leicht et al. 2004, Pütz 2000, Sen/ Goldberg 1997.

⁵¹ Die Angaben beziehen sich auf Westdeutschland, wobei die Angaben zu diesem Zeitpunkt noch wenig von denen für Gesamtdeutschland abgewichen haben dürften.

⁵² Vgl. auch Gieseck und von Loeffelholz 1994. In einer späteren Hochrechnung kommen Hernold und von Loeffelholz (2002) zu dem Ergebnis, dass die Arbeitsplatzzahl höher aber der Beschäftigungseffekt (Arbeitsplätze pro ausländischem Selbständigen) zum Ende der 90er Jahre geringer ausfällt. Vgl. auch von Loeffelholz/ Köpp 1998: 48 und 142f.

⁵³ Das ZfT schätzt den Gesamtumsatz von türkischstämmigen Unternehmern für das Jahr 2002 auf 26 Mrd. € und das Arbeitsplatzvolumen auf 290.000, während das ifm für das Jahr 2003 (im günstigsten Modellfall) von 25 Mrd. € Umsatz und maximal 260.000 Arbeitsplätzen (2004) ausgeht.

⁵⁴ Unsicherheiten ergeben sich u.a. dadurch, dass die Leistungen einiger großer und teils multinational arbeitender Unternehmen nur bedingt unter der Klammer einer „ethnischen Ökonomie“ zu fassen sind. Vgl. Leicht et al. 2004.

⁵⁵ Leicht et al. 2004.

sondern ggf. sogar verschlechtert.⁵⁶ Als Indikatoren zur Einschätzung der Integrationswirkung beruflicher Selbständigkeit müssen daher zum einen die *Gründungsmotive* und zum anderen die *soziale und ökonomische Lage* nach einer Gründung herangezogen werden.

In Anbetracht der hohen Arbeitslosenzahlen unter Migranten kreist die Debatte auch in Deutschland seit längerem um die Frage, ob Selbständigkeit weniger in ihrer integrativen Wirkung als vielmehr als Ausdruck eines Fluchtverhaltens und zunehmender Marginalisierung zu sehen ist.⁵⁷ Nach Hernold und von Loeffelholz (2002: 26) hat ausländische Selbständigkeit oft nicht die Gründung marktfähiger Unternehmen zur Folge, die sich gegenüber Konkurrenten im Wettbewerb behaupten können. Hohe Sterbequoten sind eher Indizien für prekäre Lagen.⁵⁸ Zudem ist nicht selten ein hohes Maß an Selbstaubeutung durch hohe Arbeitszeiten erforderlich, um in den wettbewerbs- und arbeitsintensiven Branchen, in die sich ausländische Selbständige häufig begeben, überleben zu können.⁵⁹

Segregationstendenzen wären auch dann gegeben, wenn der Schritt in die Selbständigkeit einen Verlust an Einkommen und beruflichem Prestige mit sich brächte.⁶⁰ Einer Untersuchung von Zimmermann und Hinte (2005) sowie von Özcan und Seifert (2000) zufolge verdienen Migranten allerdings in der Selbständigkeit deutlich mehr als in einer abhängigen Beschäftigung.⁶¹ Dieser Befund steht durchaus im Einklang mit einigen international erzielten Einschätzungen.⁶² Von Constant (2003) wird aber darauf verwiesen, dass die Einkommensverbesserung selbständiger Migranten in Deutschland mit im Vergleich zu den Einheimischen längeren Arbeitszeiten erzielt wird.

Özcan und Seifert (2000) kommen insgesamt zu dem Ergebnis, dass die steigende Zahl selbständiger Immigranten und ihre wirtschaftliche Performance als ein Zeichen für deren allmähliche Integration zu sehen ist.⁶³ Nach Sauer (2004) ist Selbständigkeit zudem als Zeichen der Bleibeabsicht und dafür zu werten, dass sich die sozialen und wirtschaftlichen Interessen von Migranten zunehmend vom Herkunftsland auf das Aufnahmeland verlagern. Dagegen gehen Constant und Zimmermann (2005) davon aus, dass der Weg ins Unternehmertum weniger durch Integrationsanstrengungen als vielmehr durch den Wunsch geprägt ist, ökonomischen Erfolg unabhängig von den Arbeitsmarktinstitutionen zu erzielen.

⁵⁶ Ihren Ursprung nahm die Diskussion auch hier in der frühen angloamerikanischen Forschung, die sich mit der gesellschaftlichen Positionierung ethnischer Minderheiten und ihren unternehmerischen Aktivitäten befasste (Light 1972). In den Ghettos und Enklaven großer Städte hatte Selbständigkeit allerdings keinesfalls integrierende Elemente, sondern fußte – ganz im Gegenteil – auf den begrenzten wirtschaftlichen Optionen einer sozial randständigen Schicht (Bonacich/ Modell 1980).

⁵⁷ Vgl. Kap. 2.1 sowie Hernold/ von Loeffelholz 2002, Goldberg/ Sen 1997, Loeffelholz et al. 1994, Blaschke/ Ersöz 1987.

⁵⁸ Leicht et al. 2004, von Loeffelholz/ Köppe 1998: 69, von Loeffelholz et al. 1994.

⁵⁹ Leicht et al. 2004, Constant et al. 2003, Özcan 2002, Blaschke/ Ersöz 1987.

⁶⁰ Dies ist ein Ergebnis, welches Bager (2000) sowie auch Zimmermann und Hinte (2005) im Fall von Dänemark erzielen.

⁶¹ Wenngleich zwischen deutschen Selbständigen und etwa denen aus den Anwerbeländern deutliche Einkommensunterschiede bestehen (Özcan 2002 und Özcan/ Seifert 2000). Ähnliche Ergebnisse bei Constant/ Zimmermann 2004 sowie Leicht et al. 2004.

⁶² Zum Beispiel: Bates 1999.

⁶³ Vgl. auch Seifert 2001. Baumann (1999) untersucht die Assimilationseffekte. Seine Befunde zeigen überwiegend, aber nicht in allen Punkten in die gleiche Richtung.

2.3 Neue Zuwanderung(sregeln) als Schub für höherwertige Selbständigkeit?

Eines der Defizite in der bisherigen Forschung besteht darin, dass der wachsenden Heterogenität ausländischer Selbständigkeit in Deutschland bislang noch wenig Beachtung zugekommen ist.⁶⁴ Soweit überhaupt eine Differenzierung nach einzelnen Ethnien erfolgt, sind die Befunde stark durch Analysen geprägt, in deren Mittelpunkt das unternehmerische Engagement der Angehörigen ehemaliger Anwerbestaaten steht, während bspw. dasjenige der Zuwanderer aus den ost- und nichteuropäischen Ländern eher vernachlässigt wird.⁶⁵ Nachteilig erscheint außerdem, dass die Daten kaum nach Zuwanderungskohorten unterscheiden und daher nicht ersichtlich wird, ob und in welcher Weise sich das Profil beruflicher Selbständigkeit infolge des Wanderungsgeschehens verändert.

Im Übrigen konzentriert sich die Debatte um die Zuwanderungssteuerung, wie bereits die Green Card-Initiative zeigte, verhältnismäßig stark auf den Mangel an hochqualifizierten Arbeitnehmern und widmet dem Selbständigenpotenzial nur bedingt Aufmerksamkeit. Der Bedarf an Spezialisten und die Furcht vor einem „brain drain“ in bestimmten Branchen beflügelt Politik und Arbeitgeber, gezielt hochqualifizierte Beschäftigte aus dem Ausland zu gewinnen.⁶⁶ Allerdings ist mit Blick auf die Selbständigen – zumindest was die Deutschen betrifft – eher von einem Defizit in der Gesamtzahl und kaum von einem Mangel speziell an Hochqualifizierten auszugehen. Leicht und Luber (2002) stellen im europäischen Vergleich fest, dass ein relativ starker Anteil der selbständigen Tätigkeiten in Deutschland den *wissensintensiven Dienstleistungen* zuzuordnen ist.

Insofern mag zunächst stringent erscheinen, dass § 21 des Aufenthaltsgesetzes *nicht explizit* auf die Zuwanderung von *hochqualifizierten* Selbständigen sondern vornehmlich auf materiell gut ausgestattete und v.a. *volkswirtschaftlichen Ertrag bringende Unternehmensgründer* setzt. Ein für den Aufenthalt zwecks Ausübung einer selbständigen Tätigkeit erforderliches „übergeordnetes wirtschaftliches Interesse“ liegt „in der Regel“ dann vor, „wenn mindestens eine Million Euro investiert und zehn Arbeitsplätze geschaffen werden“.⁶⁷ Von dieser Grunderteilungsnorm kann abgewichen werden, wenn sich die erwartete positive wirtschaftliche Wirkung aus der „Tragfähigkeit der zu Grunde liegenden Geschäftsidee“, aus den „unternehmerischen Erfahrungen des Ausländers, der Höhe des Kapitaleinsatzes, den Auswirkungen auf die Beschäftigungs- und Ausbildungssituation“ und aus „dem Beitrag für Innovation und Forschung“ ableiten lässt.⁶⁸ In welchem Umfang diese Voraussetzungen durch welche Zuwanderer erfüllt werden (können), hängt allerdings vom Urteil der örtlich prüfenden Instanzen, d.h. von den „fachkundigen Körperschaften“, den „zuständigen Gewerbebehörden“, den „öffentlich-rechtlichen Berufsvertretungen“ und den „für die Berufszulassung zuständigen Behörden“ ab.⁶⁹ Es stellt sich folglich die Frage, ob und wie der ausdrücklich den Entscheidungsträgern vor Ort zugebil-

⁶⁴ Dies liegt u.a. an der Datenlage, die kaum detaillierte Informationen zu sämtlichen Herkunftsgruppen bietet.

⁶⁵ Dieses Defizit erkennen die Autoren dieser Expertise auch bei eigenen Arbeiten.

⁶⁶ Straubhaar 2000, Angenendt 2002, Bauer 2002.

⁶⁷ § 21 Aufenthaltsgesetz.

⁶⁸ ebenda.

ligte Spielraum⁷⁰ jeweils genutzt wird bzw. anhand welcher Indikatoren diese glauben, „positive Auswirkungen auf die Wirtschaft“ zu erkennen. Ein einheitlicher Maßstab dürfte hier nicht zu erwarten sein. Dies erschwert die Einschätzung, in welchen Migrantengruppen sich die potenziellen Gründer und Gründerinnen finden, die künftig von den Regelungen im Aufenthaltsgesetz profitieren.

So lässt sich überdies kaum absehen, inwieweit die Fokussierung auf betriebliche Leistungsmerkmale auch zu einem Wandel in der sozialen Position und sektoralen Orientierung ausländischer Selbständiger und ihrer Beschäftigten – in Richtung qualifiziertem Humankapital und moderneren Dienstleistungen – führt. Zuwanderern, die bspw. beabsichtigen, einen Restaurant- oder Handelsbetrieb zu eröffnen, dürfte es (zumal unter Einbezug aller Beschäftigungsformen)⁷¹ wesentlich leichter fallen, die geforderten zehn Arbeitsplätze zu schaffen als etwa den Experten in den wissensintensiven Dienstleistungen, die ohnehin überproportional häufig alleine (oder aber mit selbständigen Partnern) arbeiten.⁷² In einer wissensbasierten und vernetzten Wirtschaft kommt der Qualifikation der Selbständigen in vielen Bereichen eine größere Bedeutung zu als der Verfügung über zusätzliche Arbeitskräfte.⁷³

Es gibt mehrere Gründe anzunehmen, dass Humankapital und Wissen nicht nur bei der Anwerbung von Arbeitnehmern sondern genauso bei der Akquisition von ausländischen Unternehmern eine außerordentliche Rolle spielt. Denn erstens ist sich die Gründungsforschung einig, dass unter allen Determinanten betrieblichen Erfolgs eine gute Humankapitalausstattung den wichtigsten und vor allem nachhaltigsten Beitrag liefert.⁷⁴ Zweitens gewinnen in den Migrationsbewegungen nach Deutschland ärmere Herkunftsländer an Bedeutung, aus denen – wenn überhaupt – eher eine Abwanderung von Bildungs- als von Finanzkapital zu erwarten ist.⁷⁵ Und drittens registriert die Entrepreneurship-Forschung, soweit sie sich mit Immigranten aus den Entwicklungs- und Schwellenländern befasst, neben den ressourcenarmen Einwanderern einen neuen Typus, der sich durch hohe Spezialisierung auszeichnet: Kloosterman und Rath prognostizieren: „With the broadening and deepening integration of emerging economies in the global network, high-skilled immigrant entrepreneurs from Third World countries may become much more prominent in the near future“ (1999: 33). Dass dies bereits der Fall ist belegt Saxenian (2000), die u.a. darauf hinweist, dass ein Viertel der High-Growth Entrepreneurs in Silicon Valley im Ausland und dabei vor allem in Entwicklungsländern geboren wurden.⁷⁶

Ein anderer Ansatz, der sich mit neuen Formen von Migrantenselbständigkeit im Kontext neuer Wandlungsmuster befasst, geht davon aus, dass bei der Etablierung eines Unternehmens im Ankunftsland die sozialen und ökonomischen Beziehungen zum Herkunftsland nach wie vor bedeutend sind. Folgt

⁶⁹ ebenda.

⁷⁰ Siehe Begründung zum § 21 des Zuwanderungsgesetzes.

⁷¹ Im Gesetzestext ist nicht festgelegt, ob bspw. die Schaffung von 10 Teilzeitarbeitsplätzen für geringfügig Beschäftigte das Prüfkriterium der Aufenthaltserlaubnis erfüllen würde.

⁷² Leicht/ Philipp 2005.

⁷³ Leicht 2000.

⁷⁴ Arum/ Müller 2004, Luber et al. 2000, Brüderl et al. 1996.

⁷⁵ Brücker et al. 2002.

⁷⁶ Vgl. auch Saxenian 2002.

man Portes et al. (2002) oder Poros (2001), so hat sich in der globalisierten Ökonomie eine relevante Zahl an erfolgreichen transnationalen Selbständigen herausgebildet, die sich durch grenzüberschreitende Kommunikationsmöglichkeiten und immer geringer werdende Reisekosten erfolgreich zwischen zwei Welten hin und her bewegen.⁷⁷ Allerdings muss es sich bei transnational ausgerichteten Aktivitäten nicht unbedingt nur um „knowledge workers“ handeln, wie etwa die Debatte um die große Zahl an vermutlich scheinselfständig arbeitenden Handwerkern aus den östlichen Grenzgebieten zeigt.⁷⁸

Welche Strukturveränderungen sind durch die Möglichkeit der unmittelbaren Aufnahme einer Selbständigkeit nach der Zuwanderung zu erwarten? Da für Bürger der EU und EFTA die Niederlassungsfreiheit gilt,⁷⁹ tangiert das neue Zuwanderungsrecht *zahlenmäßig* vor allem potenzielle Unternehmer aus fernen nicht-europäischen Ländern, aber genauso die aus der Türkei und anderen Balkanstaaten oder aus den ehemaligen Sowjetrepubliken. Einfluss auf die *vorherige* Zusammensetzung ausländischer Selbständiger nahm der Umstand, dass für die Aufnahme einer selbständigen Erwerbsarbeit durch Nicht-EU-Ausländer eine Aufenthaltsberechtigung und letztlich eine Mindestaufenthaltsdauer von i.d.R. 5 oder 8 Jahren erforderlich *war*. Zwar weisen die bisherigen Forschungsergebnisse darauf hin, dass die Fähigkeit zu gründen ohnehin einen längeren Zeitraum zur Akkumulation von Wissen, z.B. über die Gepflogenheiten und Institutionen des Ankunftslandes, oder zum Erwerb von Sprachkenntnissen erfordert⁸⁰ und dass nur wenige Migranten, zumal aus den Anwerbestaaten, bereits im Herkunftsland die Absicht hegten, ein Unternehmen zu gründen.⁸¹ Allerdings ist diese Struktur ja gerade auch durch die lange Zeit geltenden Zuwanderungsbedingungen wesentlich geprägt. D.h. der Weg in die Selbständigkeit führte (erstens) bislang hauptsächlich über eine Auseinandersetzung mit den Bedingungen des Ankunftslandes, während unternehmerische Ambitionen, die hinter die Zuwanderungsphase zurückreichen weniger in Erscheinung treten. Hinzu kommt (zweitens), dass gerade diejenigen, die als Gastarbeiter nach Deutschland kamen und daher auf eine relativ lange Verweildauer zurückblicken, ein Beispiel für eine nur unzureichend mit Humankapital ausgestattete Unternehmergruppe sind. Daher stellt sich die Frage, ob neue Wanderungsmuster und neue Zuwanderungsregeln mittel- bis langfristig zu höherwertigen Formen beruflicher Selbständigkeit führen – oder ob sich die Strukturen auch auf Grundlage der Mobilität ansässiger Migranten verändern könnten. Inwieweit es lohnt, zusätzlich stärker auf die Ausschöpfung heimischer Potenziale zu setzen, hat von Loeffelholz (2002) bereits mit Blick auf die Ausländerbeschäftigung insgesamt diskutiert.

⁷⁷ Vgl. z.B. Hiebert und Kwak (2004). Leung (2001) zeigt am Beispiel von selbständigen asiatischen Computerspezialisten in Hamburg, welchen Nutzen transnationale Netzwerke und die Verbindungen zu den Computerherstellern in Taiwan besitzen.

⁷⁸ ZDF-Reportage v. 13.04.2005: „Handwerker aus Polen verdrängen deutsche Betriebe“ oder ARD Report v. 19.12.2005: „Arbeitslose Handwerker – Übernehmen Osteuropäer die Baustellen?“

⁷⁹ Die Niederlassungsfreiheit im gemeinschaftsrechtlichem Sinne ist nach dem EU-Recht die dauerhafte und stabile Begründung einer wirtschaftlichen Tätigkeit in einem anderen Mitgliedstaat, die zu einer Integration in die dortige Wirtschaft führt. Die Ausübung selbständiger Erwerbstätigkeit erfolgt nach den Bestimmungen des Aufnahmestaates für die eigenen Angehörigen. Die Bestimmungen des Beitrittsvertrags sehen für die neuen Mitgliedsländer keine Übergangsregelungen vor, weshalb den Unternehmern aus den neuen Mitgliedstaaten grundsätzlich dieselben Rechte auf Niederlassung zustehen.

⁸⁰ Leicht et al. 2004 und 2005b, Constant/ Zimmermann 2004, Hammarstedt 2001, Baumann 1999, Fairly/ Mayer 1996.

Münz et al. (1999) konstatieren generell einen positiven Effekt der Aufenthaltsdauer auf die Höhe der beruflichen Position.

⁸¹ Dies trifft in dieser Gruppe lediglich auf jeden achten Selbständigen zu (Leicht et al. 2005b), zumal das Wanderungsmotiv ja gerade bei den ehemaligen Gastarbeitern eine abhängige Beschäftigung in Deutschland war.

3. Empirische Grundlagen

Die Datenlage im Feld der Migrationsforschung ist insgesamt betrachtet als „nicht zufrieden stellend“ (Haug 2005: 3) zu werten. Und wenn Untersuchungen dann den Fokus auf Selbständige und deren Unternehmen richten macht sich erst recht ein Mangel an aussagekräftigen und repräsentativen Daten bemerkbar.

3.1 Generelle Anforderungen

Für die genannten Fragestellungen dieser Expertise kommen nur Daten in Frage, die a) eine Differenzierung nach einzelnen ethnischen Gruppen oder zumindest nach sinnvoll abgegrenzten Ländergruppen zulassen; b) eine Differenzierung nach beruflicher Stellung erlauben, da nicht nur die Struktur und Entwicklung von Selbständigen sondern auch die von Erwerbstätigen interessiert (insbesondere zur Einschätzung von Gründungsneigungen und Übergängen); c) mehrere Erhebungszeitpunkte (Jahre) abbilden, um Entwicklungen abzeichnen zu können, d) die wichtigsten soziodemografischen und erwerbsspezifischen Merkmale erfassen, die zur Einschätzung der sozialen und wirtschaftlichen Positionierung erforderlich sind; e) ausreichend Fallzahlen bieten, um zu statistisch aussagekräftigen Schlussfolgerungen zu kommen; f) auch internationale Vergleiche ermöglichen und g) auf Individualdatenbasis vorliegen (Mikrodaten), um auch fortgeschrittene Analyseverfahren anwenden zu können.

3.2 Zur Verfügung stehende und verwendete Datenressourcen

In vorliegender Expertise wird bis auf wenige Ausnahmen auf den Mikrozensus und den Labor Force Survey zurückgegriffen. Unter allen amtlichen und wissenschaftsbezogenen Daten bieten allein diese Quellen ein großes Analysepotenzial gepaart mit der Möglichkeit, ein breites Spektrum an verschiedenen Ausländer- und Erwerbsgruppen einzubeziehen.

Der jährlich von den Statistischen Landesämtern durchgeführte Mikrozensus gilt als beste Repräsentativstatistik zur Beobachtung von Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Er umfasst als Flächenstichprobe 1% aller Haushalte in Deutschland und bietet eine Reihe soziodemografischer Variablen, die zur Beschreibung und Analyse der Struktur und Entwicklung von Migrantenselbständigkeit unerlässlich sind (Alter, Geschlecht, Beruf, Aufenthaltsdauer, Zugehörigkeit zur ersten/zweiten Generation) sowie ökonomische Merkmale (Einkommen, Wirtschaftszweig, Arbeitsvolumen). Seine Begrenzung liegt jedoch im Mangel an betrieblichen Indikatoren (wie Investitionen, Innovationen oder Ausbildungsbeitrag).

Der Labour Force Survey wird in allen EU-Ländern durchgeführt und in Deutschland als Unterstichprobe des Mikrozensus (Arbeitskräftestichprobe) erhoben. Durch die auf internationaler Ebene vorgenommene Standardisierung der Variablen ist eine Vergleichbarkeit auf EU-Ebene (+EFTA-Staaten) gewährleistet. Der von EUROSTAT zur Verfügung gestellte Survey umfasst 0,5% aller Haushalte und

ergänzt den Mikrozensus um zusätzliche Erhebungsmerkmale (bspw. Angaben zur Betriebsgröße und zur Erwerbsposition vor der Gründung), so dass auch Inflows abgeschätzt werden können.

Ein entscheidender Vorteil beider Ressourcen ist, dass die Daten als Mikrofile bzw. Unterstichproben (scientific use files) vorliegen und daher mehrdimensionale Analysen erlauben. Jedoch sind den Analysen teils Grenzen gesetzt, da die anonymisierten Daten, je nach „Tiefe“ der Merkmalsdifferenzierung, dann selbst bei größeren Nationalitätengruppen nur kleine Fallzahlen bieten. Ein kaum zu behebbendes Defizit der amtlichen Statistik besteht ferner darin, dass personenbezogene und betriebliche Merkmale kaum zusammengeführt werden können, wodurch bspw. der Beschäftigungsbeitrag von selbständigen Migranten nur annähernd abzuschätzen ist.

Das Sozioökonomische Panel erfüllt nicht alle der in 3.1 genannten Anforderungen und wird hier unter anderem auch deshalb nicht (unmittelbar) herangezogen, weil es keine ausreichenden Gruppengrößen zur Identifizierung von neuzugewanderten Selbständigen zulässt. Allerdings muss bei Verwendung der amtlichen Statistik (zunächst noch) in Kauf genommen werden, dass *Deutsche mit Migrationshintergrund* lange Zeit nicht identifizierbar waren (Ausländerkonzept).⁸² Wo erforderlich und sinnvoll, wird daher an einigen Stellen auf eine ifm-eigene Primärerhebung verwiesen, die u.a. auch eingebürgerte Selbständige griechischer, italienischer und türkischer Herkunft erfasst und zudem eine Verknüpfung von persönlichen und betrieblichen Merkmalen erlaubt.⁸³

4. Profil der Migrantenselbständigkeit in Deutschland

Zunächst interessiert die Bedeutung und Entwicklung ausländischer Selbständigkeit insgesamt sowie diejenige einzelner Herkunftsgruppen. Schließlich wird ein Blick auf jene geworfen, die bereits kurz nach der Zuwanderung ein Unternehmen gründeten.

4.1 Entwicklung und Bedeutung ausländischer Selbständigkeit insgesamt

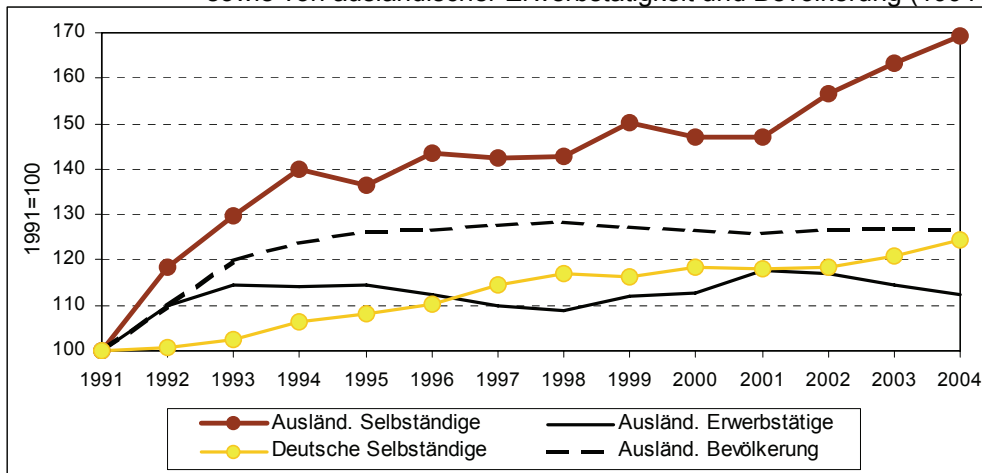
Dem Mikrozensus zufolge lag die Zahl der ausländischen Selbständigen in der Bundesrepublik zur Mitte der 70er Jahre bei 56.000, während sie nunmehr (2004) allein in Westdeutschland 277.000 und in Gesamtdeutschland 296.000 beträgt. Bezogen auf das alte Bundesgebiet ist dies eine Verfünffachung, während die Zahl der abhängig beschäftigten Ausländer in diesem Zeitraum nur um ein Viertel zugenommen hat. Dieses Entwicklungsverhältnis sowie die geringe Zahl der in Ostdeutschland unternehmerisch aktiven Migranten lässt schon im Vorfeld weiterer Differenzierungen erkennen, dass der exorbitante Selbständigenzuwachs nur bedingt mit der Zuwanderungszahl oder mit der Gebietsveränderung in Zusammenhang steht. So wird im Folgenden die Entwicklung ab Beginn der 90er Jahre dargestellt, wobei die Befunde für West- und Gesamtdeutschland nahezu identisch sind.

⁸² Mit der Neufassung des Mikrozensus ab dem laufenden Jahr 2005 wird es möglich sein, neben der aktuellen auch die vorherige Staatsangehörigkeit, das Jahr der Einbürgerung sowie die Herkunft der Eltern zu erfahren.

⁸³ Ausführlich beschrieben in Leicht et al. 2004 und 2005a.

Im vereinigten Deutschland hat sich seit 1991 der Bestand an einheimischen Selbständigen um 694.000 bzw. um 24% und der an ausländischen Selbständigen um 121.000 bzw. um 69% erhöht. Das heißt, Migranten tragen zum einen mit einer beachtlichen Absolutzahl zum Wachstum an unternehmerischen Aktivitäten in Deutschland bei. Zum anderen ist der Zuwachs an ausländischen Selbständigen in mehrfacher Hinsicht weit überproportional: Ihre Zahl steigt über den gesamten Zeitraum nicht nur prozentual stärker als die der ausländischen Erwerbstätigen insgesamt sondern auch als die der ausländischen Bevölkerung (Schaubild 4.1.1). Insbesondere seit Beginn dieses Jahrzehnts klafft bei den Migranten die Entwicklung von Selbständigen und die von allen Erwerbstätigen auseinander.

Schaubild 4.1.1: Index der Entwicklung von ausländischen und deutschen Selbständigen sowie von ausländischer Erwerbstätigkeit und Bevölkerung (1991=100)



Quelle: Statistisches Bundesamt (Mikrozensus); eigene Berechnungen ifm Mannheim

Der enorme relative Zuwachs ist natürlich vor dem Hintergrund des niedrigen Ausgangsniveaus zu sehen. Noch Anfang der 90er Jahre hatten nur 5,8% aller Selbständigen keinen deutschen Pass (Tabelle 4.2). Doch mittlerweile sind unter den im Mikrozensus 2004 ausgewiesenen 3,852 Mio. Selbständigen 7,7% als Ausländer erfasst.⁸⁴ Dies ist ein nur leicht geringerer Ausländeranteil als unter den Erwerbstätigen insgesamt.⁸⁵

Tabelle 4.1.2: Selbständigenzahl, -anteil und -quote 1991 und 2004 von Deutschen und Ausländern

Herkunftsland	Selbständige						Veränderung 1991-2004		
	1991			2004			absolut	relative Zunahme	S-quote %-Pkt.
	in 1.000	Anteil	S-quote	in 1.000	Anteil	S-quote			
Deutsche	2.862	94,2	8,2	3.556	92,3	10,9	+694	+24,2%	+2,7
Ausländer	175	5,8	6,7	296	7,7	10,1	+121	+69,1%	+3,4
Insgesamt	3.037	100,0	8,1	3.852	100,0	10,8	+815	+26,8%	+2,7

Quelle: Statistisches Bundesamt (Mikrozensus); eigene Berechnungen ifm Mannheim

Da sich, wie aufgezeigt, die Gesamtzahl ausländischer Erwerbstätiger weniger dynamisch als die der Selbständigen entwickelte, stieg auch die Selbständigenquote an. Sie liegt nunmehr nur knapp unter

⁸⁴ Die Zahl und auch der Anteil Selbständiger mit einem Migrationshintergrund dürfte allerdings höher liegen, da sich – wie im folgenden noch erläutert wird – selbständige Migranten häufiger als andere Erwerbspersonen zu einer Einbürgerung entschließen.

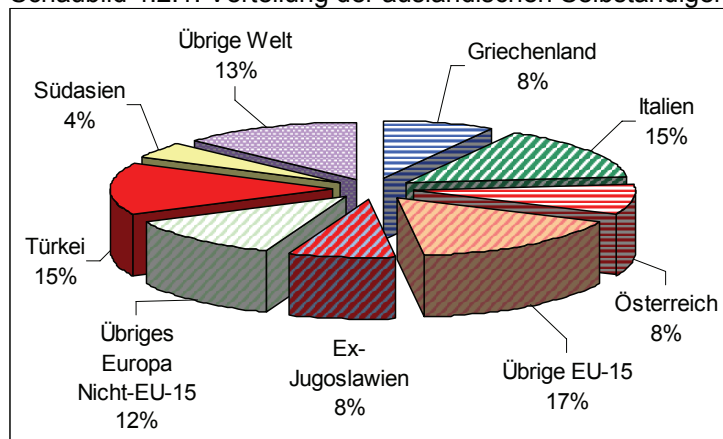
derjenigen bei den Deutschen. Bereits 10,1% aller ausländischen Erwerbstätigen gehen einer selbständigen Tätigkeit nach während die Quote 1991 noch bei 6,7% gelegen hat (Tabelle 4.2). Das heißt, unternehmerische Aktivitäten besitzen für Migranten zwischenzeitlich eine mindestens ähnliche Bedeutung wie für die Deutschen – und die in jüngerer Zeit auseinanderdriftende Entwicklung von selbständig und abhängig beschäftigten Ausländern lässt sogar eher vermuten, dass ihre Selbständigenquote die der Deutschen künftig übertrifft. Einen Hinweis darauf gibt auch das Verhältnis zwischen Gewerbeanmeldungen und Erwerbspersonenzahl (hier nicht abgebildet). Gemessen daran liegt die Gründungsintensität von Ausländern um rund die Hälfte höher als bei Deutschen, wobei allerdings auch die Intensität der Schließungen höher ist.⁸⁶

4.2 Struktur und Entwicklung nach Nationalitätengruppen

Das aufgezeigte Profil und die Veränderungen werden von einer starken Diversität in Bezug auf die einzelnen Herkunftsgruppen begleitet. Eine Einschätzung der Wirkung gruppenspezifischer Ressourcen, Gelegenheiten und Restriktionen macht zunächst eine Beschreibung des Gewichts der jeweiligen Selbständigengruppen erforderlich: Die **Struktur der Verteilung** zeigt, dass nur ein kleiner und überschaubarer Kreis an Ethnien überhaupt solche statistisch signifikante Größen aufweist, um selbständig Erwerbstätige identifizieren zu können.⁸⁷ Natürlich fallen darunter vorrangig diejenigen Herkunftsgruppen, die auch ansonsten eine ausreichend große Population im Ankunftsland stellen.

Folgt man streng dem Ausländerkonzept und lässt die Eingebürgerten zunächst außen vor (siehe Kap. 4.3), dann bilden zahlenmäßig die Italiener mit 45.000, dicht gefolgt von den Türken mit 44.000 Selbständigen die beiden Spitzengruppen (Schaubild 4.2.1 und Tabelle 4.2.2). Erst mit etwas Abstand folgen in der Rangliste mit jeweils zwischen 25.000 und 23.000 Selbständigen die Österreicher und Griechen sowie (zusammengenommen) diejenigen aus den Nachfolgestaaten Jugoslawiens.

Schaubild 4.2.1: Verteilung der ausländischen Selbständigen nach größten Herkunftsgruppen 2004



Quelle: Statistisches Bundesamt (Mikrozensus); eigene Berechnungen ifm Mannheim

⁸⁵ Nicht abgebildet (8,2%).

⁸⁶ Vgl. Leicht et al. 2004a. Im Jahr 2002 kamen auf je 10.000 Erwerbspersonen 182 Gewerbeanmeldungen durch Ausländer und 122 durch Deutsche. Jedoch beträgt dieses Verhältnis in Bezug auf die Schließungsintensität 157 zu 108.

⁸⁷ Für hochgerechnete Besetzungszahlen unter 5.000 bzw. weniger als 50 Fälle in der Stichprobe, geht der einfache relative Standardfehler über 15% hinaus. Solche Ergebnisse haben nur noch einen geringen Aussagewert (Statistisches Bundesamt).

Tabelle 4.2.2: Verteilung ausländischer Selbständiger auf Gruppen und einzelne Nationalitäten 2004

Herkunftsland	Absolut (in Tsd.)	Selbständigen- quote	Anteil der Selb. an allen ausländ. Selb. (in %)	Anteil der EP an allen ausländ. EP. (in %)
Europa	244	9,7	82,4	84,6
<i>davon:</i>				
<i>EU-(15)Ausland</i>	143	14,3	48,3	30,7
<i>Übriges Europa + Türkei *</i>	101	6,7	34,1	53,9
Übrige Welt	52	12,2	17,6	15,4
Gesamt	296	10,1	100,0	100,0
ehem. Anwerbeländer **	141	12,3	47,6	43,3
Nachbarländer von D. **	62	16,0	20,9	11,9
<i>Identifizierbare Nationalitäten (-gruppen)</i>				
Österreich	25	21,9	8,4	3,3
Niederlande	14	17,9	4,7	2,2
Frankreich	9	15,3	3,0	1,7
Großbritannien	12	18,5	4,1	2,0
Griechenland	24	14,2	8,1	5,3
Italien	45	13,2	15,2	10,8
Spanien	5	8,2	1,7	1,9
Schweiz	6	25,0	2,0	0,7
Polen	8	7,1	2,7	3,9
Türkei *	44	6,4	14,9	25,3
Ex-Jugoslawien ***	23	5,9	7,8	12,8
GUS	6	6,0	2,0	4,3
Sonst. Ost-/Mitteleuropa ****	5	4,6	1,7	4,1
USA	8	16,3	2,7	1,5
Südasien	13	12,9	4,4	3,4

* Türkei wird vom Statistischen Bundesamt Europa zugerechnet

** nur Länder deren Selbständige identifizierbar sind

*** Der Wert setzt sich aus den Angaben für Bosnien-Herzegowina, Kroatien, Serbien und Montenegro zusammen

**** nicht dazu zählen (außer den bereits aufgeführten Ländern) ferner: Rumänien, Slowakei, Tschechische Republik, Ungarn

Quelle: Statistisches Bundesamt (Fachserie); Berechnungen ifm Universität Mannheim

Mit dem Versuch einer ersten Systematisierung und damit dem Blick auf etwaige *Differenzierungsmuster*, können vier – sich nicht unbedingt ausschließende – Aggregate markiert werden: Es dürfte nicht überraschen, dass die Angehörigen der ehemaligen Anwerbestaaten ein starkes Kontingent an Selbständigen stellen: Nicht ganz die Hälfte (48%) aller ausländischen Selbständigen lässt sich den sog. „Gastarbeiternationen“ zuordnen (Tabelle 4.2.2). Dies ist aber dennoch eine geringere Größe als in der Debatte vielfach gemutmaßt oder vermittelt wird.⁸⁸ Eine andere Abgrenzung bietet die Frage der Niederlassungsfreiheit und damit der EU-Zugehörigkeit: Denn eine weitere (aber keinesfalls ergänzende) Hälfte der Selbständigen kommt aus einem der EU-15-Länder (worunter diejenigen aus den ehemaligen Anwerbeländern zwar einen starken aber dennoch keinen bestimmenden Anteil einnehmen). Leider lässt sich das Gewicht der Selbständigen aus den neuen Mitgliedsländern („EU+10“) aufgrund geringer Fallzahlen nicht akkurat bestimmen, weshalb die Zahl der Selbständigen aus den

⁸⁸ Vgl. Wilpert 2003.

EU-25 insgesamt derzeit noch nicht beziffert werden kann.⁸⁹ Ein drittes und nicht unerhebliches Differenzierungsmuster ergibt sich aus dem Umstand, dass ein kleiner Zweig an Selbständigen aus einem der unmittelbar angrenzenden Nachbarländer kommt: Einige dieser Nationalitätengruppen sind zwar statistisch nicht erfassbar, aber allein die aus Österreich, der Schweiz, Frankreich, den Niederlanden und Polen Abstammenden addieren sich zu einem Fünftel (21%) aller ausländischen Selbständigen. Die „grenznahen“ Zuwanderer bilden ein ansonsten wenig beachtetes Reservoir für Selbständigkeit. Demgegenüber ragen die Selbständigen der vierten Gruppe, die aus einem der vielen außereuropäischen Ländern kommen, weniger stark heraus als vielfach angenommen: Lediglich 18% aller selbständigen Migranten kommen aus der sog. „übrigen Welt“.

Diese Proportionen müssen natürlich im Spiegel der jeweiligen Erwerbspersonen- und Erwerbstätigenzahlen gesehen werden. Denn aus den nichteuropäischen Ländern stammen ohnehin nur 15% der ausländischen Erwerbspersonen (Tabelle 4.2.2). Soweit sie allerdings einer Beschäftigung nachgehen, ist die Selbständigenquote mit 12% überdurchschnittlich hoch. Eine teils noch stärkere Neigung auf eigene Rechnung zu arbeiten zeigt sich zudem bei den Angehörigen der ehemaligen Anwerbeländer, den EU-15-Bürgern und denjenigen, die aus den Nachbarstaaten kommen. Unter den Letztgenannten sind es vor allem die Westeuropäer und dabei die Niederländer und Österreicher, die mit hohen Selbständigenquoten (18% und 22%) auffallen. Und unter den Schweizern ist sogar jeder Vierte in Deutschland Arbeitende selbständig. D.h. „geografische Nähe“ scheint nicht nur die Möglichkeiten einer Zuwanderung sondern auch der Ausübung einer unternehmerischen Tätigkeit zu verbessern. Was die überdurchschnittliche Selbständigenquote der Migranten aus den Anwerbeländern betrifft, so wird diese von den Italienern und Griechen gestützt, während die Türken und Ex-Jugoslawen den Schnitt eher senken. Deutlicher wird dies in der Gesamtkategorie der Nicht-EU-Angehörigen, unter denen nicht einmal 7% aller Erwerbstätigen selbständig sind. Die Europäer von außerhalb der EU, die keine Niederlassungsfreiheit genießen, stellen gut über die Hälfte aller ausländischen Erwerbspersonen insgesamt, aber lediglich ein Drittel aller Selbständigen.⁹⁰ Dies untermauert zunächst noch die These von Kloosterman und Rath (1999 und 2003) sowie von Light (2004), dass – neben anderen Faktoren – die institutionellen Rahmenbedingungen beim Zugang in die Selbständigkeit von zentraler Bedeutung sind (siehe hierzu im Folgenden). Kultur- und sozialisationstheoretische Überlegungen könnten – zumindest auf den ersten Blick – insofern greifen, als dass die Zuwanderer aus den postsozialistischen Ländern durchweg auffällig geringe Selbständigenquoten aufweisen.

Sucht man im Vorfeld weiterer Systematisierungen nach geeigneten Indikatoren, so müssen auch die Entwicklungen in den vergangenen Jahren in die Betrachtung einbezogen werden. An der seit 1991 beobachtbaren Zunahme um 121.000 ausländische Selbständige sind *absolut* betrachtet vor allem die Türken und die Italiener mit einem Plus von 22.000 und 15.000 beteiligt (Tabelle 4.2.3). Nicht ganz

⁸⁹ Das Statistische Bundesamt bietet derzeit auch noch keine entsprechende Variable oder Gesamtsumme.

die Hälfte des Gesamtzuwachses (+56.000) entfällt auf das Konglomerat einzelner Nationalitäten, die Anfang der 90er Jahre, und teilweise auch noch heute, keine zahlenmäßig markante Selbständigengruppe herausbilden. Dieses Aggregat aus „sonstigen“ Selbständigen hat sich seit 1991 mehr als verdoppelt und liegt in Bezug auf die *relative* Zunahme noch knapp vor der Gruppe der Türken, die ihre Zahl ebenfalls verdoppelten. Die beiden Aggregate bestimmen die Veränderung insgesamt, wobei nur noch die britischen Selbständigen eine leicht überdurchschnittliche Zunahme verbuchten und die anderen Gruppen (zwar auch noch stark aber dennoch) unterdurchschnittlich zugelegt haben.

Tabelle 4.2.3: Entwicklung von ausländischen Selbständigen und Erwerbspersonen 1991-2004

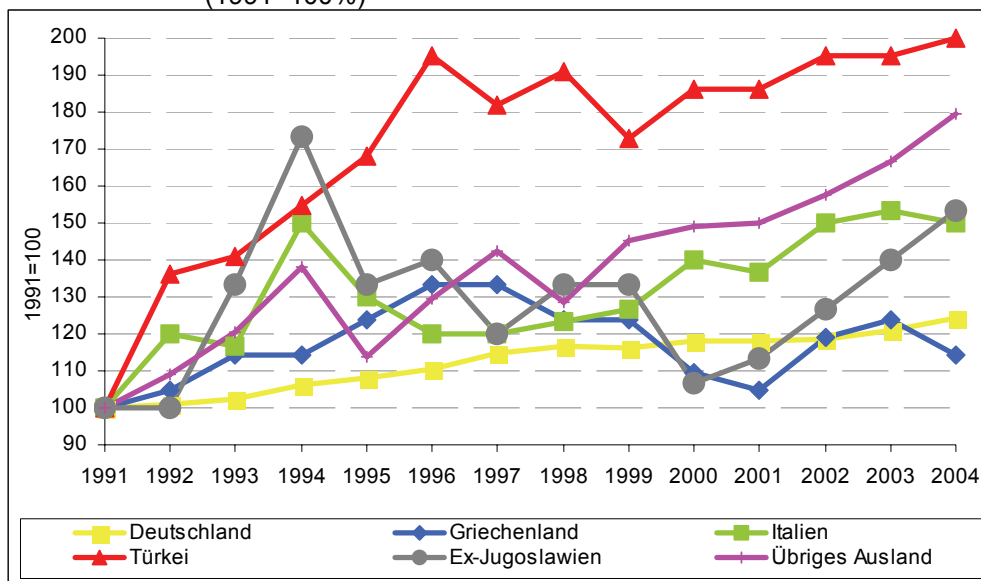
Herkunftsland	Veränderungen 1991 - 2004						
	Selbständige			Erwerbstätige insg.		Erwerbspersonen	
	abs. (1.000)	in %	S-quote %-Pkt.	abs. (1.000)	in %	abs. (1.000)	in %
Ausländer insg.	121	69,1	3,4	322	12,3	781	26,7
EU-15-Staaten*	48	50,5	4,7	10	1,0	82	7,8
Nicht-EU-Staaten	73	91,3	3,0	312	19,3	699	37,5
Österreich	7	38,9	5,8	2	1,8	6	5,1
Niederlande	5	55,5	4,5	11	16,4	12	16,9
Großbritannien**	5	71,4	5,8	10	18,2	14	23,7
Griechenland	3	14,2	3,5	-13	-7,1	0	0,0
Italien	15	50,0	3,9	19	5,9	56	16,4
Ex-Jugoslawien	8	53,3	3,9	-3	-0,8	56	13,4
Türkei	22	100,0	3,5	-77	-10,1	83	9,7
Sonstige	56	105,7	2,7	373	51,7	554	64,5

* Österreich über den ganzen Zeitraum einbezogen

** Wert für 1990. Einschließlich Nordirland.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen ifm Universität Mannheim

Schaubild 4.2.4: Index der Entwicklung von Selbständigen in Deutschland nach Herkunftsland (1991=100%)



Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen ifm Universität Mannheim

⁹⁰ Zu beachten ist, dass sich die Selbständigenquote aus dem Anteil Selbständiger an den Erwerbstätigen (der gleichen Gruppe) ergibt. Soweit Verteilungen betrachtet werden, wurde als zusätzliche Referenzgröße die Zahl der Erwerbspersonen gewählt, da hierin auch die Erwerbslosen enthalten sind.

Dass diese Bewegung in Richtung Selbständigkeit im Zeitverlauf nicht gleichmäßig sondern zum Teil eher in Schüben erfolgte zeigt Schaubild 4.2.4, in welchem auch die jährlichen prozentualen Veränderungen erkennbar werden. Bei allen größeren Gruppen machte sich der Selbständigenanstieg bereits in der ersten Hälfte der 90er Jahre bemerkbar. Am stärksten bei den türkischen Staatsangehörigen, die bereits 1996 mit einer Zahl von 42.000 Selbständigen fast den heutigen Stand erreichten. Ab 1994 ging bei den Ex-Jugoslawen und den Italienern, und später auch bei den Griechen, die Zahl der unternehmerisch Aktiven vorübergehend zurück. Erst seit Anfang dieses Jahrzehnts zeigen sich wieder beachtliche Zuwächse.

Bei allen Nationalitäten ist eine Selbständigenentwicklung zu beobachten, die sich zudem von der gruppenspezifischen Entwicklung der Erwerbspersonen und Erwerbstätigen in hohem Maße positiv abhebt (Tabelle 4.2.3). Bei den Türken, Ex-Jugoslawen und den Griechen läuft die Entwicklung von Selbständigkeit und Erwerbstätigkeit insgesamt sogar auseinander. D.h. den Gründungsaktivitäten steht eine Abnahme bei der Zahl der abhängig Beschäftigten gegenüber, was zu einem beachtlichen Teil, vor allem bei den Türken und Ex-Jugoslawen, auf einen steilen Anstieg der Zahl Erwerbsloser zurückgeht (vgl. auch Kapitel 8.2) und in jüngerer Zeit zusätzlich – zumindest bei den Griechen und Jugoslawen – auch durch Rückwanderung verstärkt wurde.⁹¹ Dies hat zusammengenommen zur Folge, dass die Selbständigenquote über alle Nationalitäten hinweg spürbar angestiegen ist. Die Quote stieg bei den Türken um über drei Prozentpunkte, aber mehr noch bei den Griechen und Italienern, die ohnehin schon ein hohes Ausgangsniveau beruflicher Selbständigkeit besaßen. Was jedoch in der öffentlichen Debatte oft übersehen wird, ist die Tatsache, dass insbesondere die aus den Nachbarländern Zugewanderten, so etwa die Österreicher und Niederländer, aber auch die Briten, ihre Selbständigenquote am deutlichsten erhöhten. Relativ betrachtet sind es also nicht nur die Angehörigen der ehemaligen Gastarbeiternationen, die ihre Gründungsaktivitäten steigerten.

Welcher Zusammenhang besteht zwischen der Entwicklung einzelner Selbständigengruppen und einer Zugehörigkeit zur Europäischen Gemeinschaft? Schließt man die im Jahr 1995 durch Beitritt erfolgten „Zuwächse“ (Österreicher, Schweden und Finnen) aus, so nahm die Zahl der EU-15-Selbständigen in geringerem Maße zu als die der Selbständigen aus den Ländern außerhalb der EU: Während die Gruppe der EU-Selbständigen seit 1991 um 48.000 anwuchs, stieg die der Nicht-EU-Mitglieder seitdem um 73.000 an.⁹² Dies ist aber im Wesentlichen ein Ergebnis der unter den Letztgenannten stärker gewachsenen Erwerbspersonen- und Erwerbstätigenzahl insgesamt (Tabelle 4.2.3). Legt man daher die Entwicklung der Selbständigenquote zugrunde, dann schneiden die EU-Angehörigen besser ab: Ihre Selbständigenquote wuchs im Betrachtungszeitraum um 4,7 Prozentpunkte, die der Nicht-EU-Mitglieder aber nur um 3,0 Prozentpunkte. So betrachtet scheint die den EU-Bürgern gewährte Niederlassungsfreiheit möglicherweise eine etwas höhere Gründungsaktivität zu bewirken.

⁹¹ bei den letzteren aufgrund der Rückkehr von Bürgerkriegsflüchtlingen. Vgl. auch Migrationsbericht 2004.

⁹² Hier wurde die Zahl der Selbständigen aus den EU-15-Mitgliedsländern zugrundegelegt, wobei die Selbständigen aus den 1995 beigetretenen Ländern „von Anfang an“ mitgerechnet wurden.

4.3 Deutsche Selbständige mit Migrationshintergrund

Bei allem ist zu berücksichtigen, dass sich mit der amtlichen Statistik bis zum Jahr 2005 solche unternehmerischen Aktivitäten nicht explizit erkennen ließen, die von Deutschen mit Migrationshintergrund verfolgt werden.⁹³ Nicht zuletzt auch aus diesem Grund führte das ifm eine Erhebung unter 1.900 selbständigen Migranten griechischer, italienischer und türkischer (sowie russlanddeutscher) Herkunft durch.⁹⁴ Da sich das Erhebungskonzept zuvorderst an der Abstammung und nur in zweiter Linie an der Staatsangehörigkeit orientierte, konnte zumindest unter den Selbständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern der jeweilige Anteil eingebürgerter Selbständiger ermittelt werden.

Am Ende eines (methodisch bedingten) Gewichtungsprozesses⁹⁵ und nach einem Abgleich mit dem Sozioökonomischen Panel⁹⁶ lässt sich bei den griechisch- und italienischstämmigen Selbständigen eine Einbürgerungsquote von 5% bzw. 7% erkennen, während die von Türkischstämmigen sogar bei 29% liegt. Die verhältnismäßig hohe Quote an Eingebürgerten unter den Selbständigen türkischer Herkunft dürfte nicht verwundern, da die Türken auch insgesamt eine relativ starke Neigung zeigen, die deutsche Staatsangehörigkeit anzunehmen⁹⁷ und zudem davon auszugehen ist, dass gerade Selbständige von den Vorteilen einer dann unbegrenzten Niederlassungsfreiheit profitieren.

Überträgt man diese Werte auf die Mikrozensuszahlen des Jahres 2004, dann erhöht sich die Zahl der griechischen Selbständigen um über 1.000 Eingebürgerte und die der italienischen Selbständigen um etwa 3.500 (Tabelle 4.3.1). Ein wesentlich deutlicherer Effekt zeigt sich mit Blick auf die Türkischstämmigen, bei denen sich die Zahl der Selbständigen insgesamt um rund 18.000 Eingebürgerte erhöht. Demzufolge stellen unter allen ausländischstämmigen Selbständigen diejenigen türkischer Herkunft mit zusammen 62.000 die bei weitem größte Gruppe.⁹⁸

Tabelle 4.3.1: Schätzung der Zahl ausländischstämmiger / eingebürgerter Selbständiger

Status	Herkunft					insgesamt
	griechisch	italienisch	Rest EU-15	türkisch	Übrige	
	<i>in 1000</i>					
Ausländer *	24	45	74	44	109	296
Eingebürgerte **	1	4	(14)	18	(31)	(68)
Ausländischstämmige	25	49	(88)	62	(140)	(364)

* Basis: Mikrozensus 2004

** Schätzbasis: ifm-Primärerhebung und SOEP. Werte in Klammern sind mit hoher Unsicherheit behaftet.

⁹³ Die neuen Mikrozensusdaten von 2005 liegen (auch aus der unterjährigen Erhebung) noch nicht vor.

⁹⁴ Studie für das BMWA. Auf das methodische Verfahren kann hier nicht eingegangen werden. Es ist ausführlich beschrieben in Leicht et al. 2004 und 2005a.

⁹⁵ Vor allem zur Kontrolle der Faktoren Betriebsgröße und Betriebsalter, da anzunehmen war, dass Eingebürgerte größere und ältere Betriebe führen, während in der telefonischen Befragung Kleinstbetriebe unterrepräsentiert waren. Ausführlich Leicht et al. 2004.

⁹⁶ wobei allerdings der Anteil Eingebürgerter unter den Erwerbstätigen insgesamt zugrunde gelegt wurde, da das SOEP in Bezug auf die Selbständige der genannten Nationalitäten nur sehr geringe Fallzahlen aufweist.

⁹⁷ Vgl. jährliche Berichte des Statistischen Bundesamtes zur Herkunft Eingebürgerter.

⁹⁸ Abweichungen gegenüber der Zahl in der BMWA-Studie ergeben sich durch die seit 2003 inzwischen wieder gewachsene Zahl türkischer Selbständiger.

Da sich die Zahl der eingebürgerten selbständigen Migranten aus den anderen Herkunftsländern derzeit noch nicht mit den zuvor genannten Daten ermitteln lässt, muss behelfsweise auf das SOEP zurückgegriffen werden. Legt man hier (mangels Fallzahlen) die Einbürgerungsquoten aller Erwerbspersonen zugrunde, wächst die Summe ausländischstämmiger Selbständiger nochmals kräftig an. Die Ergebnisse auf dieser Grundlage sind allerdings mit Vorsicht zu interpretieren, denn die sich aus den SOEP-Daten ergebenden Einbürgerungsquoten dürften das tatsächliche Maß insbesondere bei vielen nichteuropäischen Herkunftsgruppen überschätzen, da hier Migranten mit guten Deutschkenntnissen voraussichtlich überrepräsentiert sind.⁹⁹ Hinter den in Klammern angegebenen Werten (Tabelle 4.3.1) verbergen sich hohe Einbürgerungsquoten insbesondere unter den Migranten aus asiatischen Ländern. Sie liegen teilweise bei weit über einem Drittel. Hinzu kommen aber auch (plausibel) hohe Einbürgerungsquoten unter den Migranten aus dem ehemaligen Jugoslawien. Demzufolge dürfte die Zahl der aus den Nicht-EU-15-Staaten abstammenden Selbständigen durch über 30 Tausend Eingebürgerte bereichert werden. Zusammen mit den schätzungsweise 14 Tausend ursprünglich aus EU-Ländern stammenden Neubürgern könnte die Zahl aller ausländischstämmigen Selbständigen (Ausländer und Eingebürgerte) zwischenzeitlich bei rund 364 Tausend liegen. Inwieweit diese Schätzung auf Grundlage der SOEP-Daten richtungsweisend oder aber zu hoch gegriffen ist, kann frühestens bei Auswertung der Mikrozensuszahlen 2005 festgestellt werden. Insgesamt ist dennoch zu konstatieren, dass die Zahl selbständiger Migranten um einiges höher liegen dürfte als dies anhand der Summe ausländischer Selbständiger dargestellt werden kann.

4.4 Gründungen unmittelbar nach Zuwanderung (Ad hoc Selbständigkeit)

Welche Auswirkungen das neue Zuwanderungsgesetz auf den Umfang von Migrantenselbständigkeit in Deutschland hat ist derzeit noch nicht abzusehen. Aber mit Blick auf § 21, welcher die Möglichkeit zum Aufenthalt zwecks Ausübung einer selbständigen Tätigkeit bietet (vgl. Kapitel 2.3), interessiert zunächst, wie viele Gründungswillige (oder hierzu relativ „Kurzentschlossene“) bisher, d.h. unter den vor 2005 geltenden Rahmenbedingungen, aus welchen Ländern in die Bundesrepublik kamen. Besonderes Augenmerk wird daher jenen gewidmet, die bereits unmittelbar nach ihrer Zuwanderung – oder zumindest kurze Zeit danach – ein Unternehmen gründeten. Im Folgenden werden alle Migranten, die sich sofort oder spätestens ein Jahr nach ihrer Ankunft in der Bundesrepublik selbständig machten, als sog. „Ad hoc Selbständige“ bezeichnet.¹⁰⁰

In diesem Sinne können rund 7% aller Ausländer, die im Jahr 2003¹⁰¹ beruflich selbständig arbeiteten, als Ad hoc Selbständige eingestuft werden. Dies sind hochgerechnet 21.000 Personen, die sich bereits als Neuzuwanderer zur Gründung eines Unternehmens entschlossen hatten – bzw. nach dem zuvor geltenden Ausländergesetz überhaupt die Voraussetzungen erfüllten, um diesen Entschluss zu fassen.

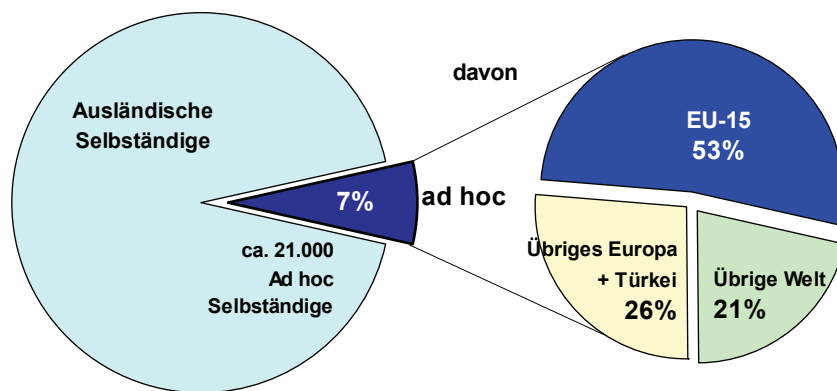
⁹⁹ Übersetzte Fragebögen liegen nur für die größeren Herkunftsgruppen vor. Dies erhöht die Wahrscheinlichkeit einer Übererfassung von Migranten mit guten Deutschkenntnissen, die wiederum mit höherer Wahrscheinlichkeit eingebürgert sind.

¹⁰⁰ Wie bei den übrigen Selbständigen können nur diejenigen erfasst werden, die im Erhebungsjahr noch selbständig waren.

¹⁰¹ Nachfolgend wird der scientific use file des Mikrozensus 2003 (70%-Unterstichprobe) zugrunde gelegt.

Welche Bedingungen dies im Einzelnen waren, lässt sich anhand der Daten nicht erkennen. Soweit es sich nicht um Gründer mit Niederlassungsfreiheit handelt (siehe im Folgenden) oder um Familiennachzug etc., ist davon auszugehen, dass das erforderliche „übergeordnete wirtschaftliche Interesse“ an den Existenzgründungen von Migranten bzw. die Bewilligungen der örtlichen Aufsichtsbehörden auf sehr unterschiedlichen Interpretations- und Entscheidungsspielräumen beruhen – oder aber auf individueller Ebene auch gewisse „Schlupflöcher“ für einen Unternehmensstart gefunden wurden.¹⁰² Andererseits kommt aber ohnehin über die Hälfte (53%) aller Ad hoc Selbständigen aus einem der EU-15-Länder (Schaubild 4.4.1), was einem eher überproportionalen Anteil entspricht. Dies war aufgrund der für diese Gruppe geltende Niederlassungsfreiheit aber auch zu erwarten.

Schaubild 4.4.1: Anteil von Ad hoc Selbständigen am Gesamtbestand ausländischer Selbständiger



Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2003 (scientific use file); Berechnungen ifm Universität Mannheim

Die restliche Hälfte an Ad hoc Selbständigen teilt sich zu ähnlichen Teilen auf in Zuwanderer aus dem übrigen Europa sowie der Türkei (26%) und aus der übrigen Welt (21%), worunter die Amerikaner einen großen Anteil stellen (Tabelle 4.4.1). Nachvollziehbar ist ferner, dass etwa ein Fünftel der „schnell gründenden Unternehmer“ aus einem der unmittelbaren westlichen Nachbarländer kommt und auch diese unter den Ad hoc Selbständigen stärker als im Gesamtbestand vertreten sind. Insbesondere den Österreichern und Niederländern dürfte es aufgrund von Sprachkenntnissen und Beziehungen zu den angrenzenden Regionen leichter fallen, in Deutschland selbständig zu werden.¹⁰³

Dagegen liegt der Anteil von Personen aus den Nicht-EU-Anwerbeländern unter den Ad hoc Selbständigen mit etwa 8% weit unterhalb dem Anteil den diese Gruppe unter den Selbständigen insgesamt ausmacht. Wie zu erwarten, gelingt es bspw. den Türken und Ex-Jugoslawen nur in Ausnahmefällen, schon kurz nach der Einreise von der zuständigen Ausländerbehörde eine Aufenthaltsgenehmigung zur Ausübung einer selbständigen Erwerbstätigkeit zu erlangen. Vor dem Hintergrund der ausländerrechtlichen Bestimmungen überrascht, dass dennoch grob zusammengefasst etwa ein Drittel aller Ad hoc Selbständigen nicht aus den EU-15 oder den EFTA-Ländern oder aus den USA gekommen ist.¹⁰⁴

¹⁰² Fallstudien berichten bspw. über sog. „Strohänner“, die zum Einholen einer Gewerbe genehmigung bemüht wurden.

¹⁰³ Aber auch hier werden nur diejenigen Selbständigen in die Betrachtung aufgenommen, die im Haupterwerb selbständig sind und ihren Hauptwohnsitz und damit Lebensmittelpunkt in Deutschland haben.

¹⁰⁴ Aufsummierung nach einzelnen Ländern nicht in Tabelle abgebildet.

Tabelle 4.4.1: Verteilung von Selbständigen insgesamt und von Ad hoc Selbständigen nach Herkunft und Gründungs-(Zuwanderungs)jahr

Herkunft	Selbständige insgesamt 2003*	Ad hoc Selbständige				Veränd. %-Pkt.
		insgesamt		Zuwanderung**		
		2003*	1998+2003**	vor 1990	nach 1990	
EU Anwerbeländer	23,9	17,5	23,1	27,8	20,4	-7,4
Westl. Nachbarländer	15,0	19,3	17,2	19,0	16,2	-2,8
Übrige EU-15	7,3	15,8	14,9	13,9	15,5	1,6
Neue EU-Mitglieder	7,0	/	7,2	3,8	9,2	5,4
Nicht-EU Anwerbeländ	22,3	8,0	11,3	16,5	8,5	-8,0
Übriges Europa	5,9	8,8	9,5	2,5	13,4	10,9
Amerika	4,9	7,9	7,7	7,6	7,7	0,1
Süd-/Ostasien	8,0	/	5,9	2,5	7,7	5,2
Naher Osten	3,7	/	2,3	5,1	0,7	-4,4
Übrige Welt	1,9	/	0,9	1,3	2,1	-0,6
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

* Mikrozensus, scientific use file 2003.

** kumulierte scientific use files (1998+2003) zur Erhöhung der Fallzahlen

/ = zu geringe Fallzahlen

Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen ifm Universität Mannheim

Natürlich bilden die dargestellten Anteile nur die Struktur derjenigen Selbständigen ab, deren Betriebe bis heute überlebt haben. So ist durchaus möglich, dass bestimmte Herkunftsgruppen weniger erfolgreiche „ad hoc Gründungen“ etablieren konnten und daher in den Bestandsdaten unterrepräsentiert sind.¹⁰⁵ Andererseits sind gerade Informationen wichtig, welche die erfolgreicherer Betriebe betreffen.

Dies gilt auch, wenn man die Ad hoc Selbständigen nach dem *Zuwanderungszeitpunkt* differenziert. Hier lässt sich erkennen, dass im letzten Jahrzehnt weniger „Schnellgründer“ aus den Anwerbeländern oder aus den Nachbarländern nach Deutschland kamen (Tabelle 4.4.1).¹⁰⁶ Im Vergleich zu den vor 1990 zugewanderten Kohorten haben in der jüngeren Kohorte die Ad hoc Selbständigen aus Osteuropa und aus den übrigen europäischen Ländern außerhalb der EU-15 sowie diejenigen aus Asien an Bedeutung gewonnen. Insgesamt sind es aber auch in den 90er Jahren immer noch vergleichsweise wenig Neuzuwanderer aus fernen Kontinenten, die sich in Deutschland zielstrebig und schnell selbständig machten bzw. aufgrund der Bedingungen machen konnten.

An dieser Stelle ist vorzuschicken, dass sich der Anteil an Ad hoc Selbständigen natürlich erhöht, wenn deren Gewicht nicht am Gesamtbestand aller ausländischer Selbständigen bemessen wird, sondern nur die in den letzten Jahren zugewanderten Ad hoc Selbständigen ins Verhältnis zu denen gesetzt werden, die im gleichen Zeitraum immigrierten, sich aber später selbständig machten. Hierauf wird nachfolgend im Rahmen eines internationalen Vergleichs noch eingegangen.

¹⁰⁵ Vgl. hierzu auch Kapitel 7.1.¹⁰⁶ Um für diese Differenzierung eine ausreichend hohe Fallzahl zur Differenzierung von Ad hoc Selbständigen zu erzielen, wurden die Daten der Mikrozensus 2003 und 1998 gepoolt, wodurch sich Abweichungen gegenüber den Ergebnissen aus dem Mikrozensus 2003 ergeben.

5. Ethnisches Unternehmertum in europäischen Ländern

Im europäischen Vergleich hat Deutschland die zahlenmäßig größte Gruppe an Ausländern und zudem, nach Luxemburg und der Schweiz, die höchste Pro-Kopf-Zuwanderung seit 1991 zu verzeichnen.¹⁰⁷ Trotz aller ökonomischen Krisentendenzen besitzt Deutschland nicht nur einen für Zuwanderer attraktiven Arbeitsmarkt,¹⁰⁸ sondern genauso einen Konsumentenmarkt, der den unternehmerisch ambitionierten Migranten oder auch anderen Erwerbssuchenden unter Umständen Alternativen zu einer abhängigen Beschäftigung bietet. In vielen Ländern Europas wird diskutiert, inwieweit das Zusammenspiel aus Push- und Pullfaktoren die Gründungsaktivitäten von Migranten bestimmt. In der jüngeren Ethnic Entrepreneurship Forschung steht jedoch viel stärker die Frage nach dem Einfluss der institutionellen Rahmenbedingungen im Vordergrund, die sich von Land zu Land stark unterscheiden. Nicht zuletzt mit Blick auf die dargestellten Strukturen in Deutschland interessiert daher, in welchem Maße sich Migranten in anderen Ländern zum Schritt in die Selbständigkeit entscheiden.

5.1 Rahmenbedingungen und Problem der Vergleichbarkeit

Internationale Vergleiche zur Arbeitsmarktintegration von Zuwanderern, die sich über die Frage der Erwerbstätigkeit und -beteiligung hinaus in differenzierterer Weise auch mit den beruflichen Stellungen von Migranten befassen, sind selten, da die Datenlage kaum einheitliche Indikatoren bietet. So liegen auch zum Umfang, zur Struktur oder Entwicklung selbständiger Migranten in den europäischen Ländern, wenn überhaupt, jeweils nur Länderstudien,¹⁰⁹ jedoch kaum systematische und empirisch fundierte Vergleiche auf Basis universeller Methoden vor. Der Mangel an länderübergreifenden Konzepten und Daten in der Erforschung ethnischen Unternehmertums führt selbst nach Meinung der auf diesem Gebiet international ausgewiesenen Migrationsforscher Kloosterman und Rath dazu, „that truly international comparative research on this topic is still not feasible“ (2003: 5).

Unsicherheiten resultieren aus länderspezifischen Diskrepanzen. Dies betrifft (erstens) die *begriffliche* Ebene und die soziale Konstruktion von „Immigrant“, etwa von „Ausländer“ und „foreign born“,¹¹⁰ sowie (zweitens) das Problem einer uniformen *statistischen* Erfassung und natürlich (drittens) die Wertung länderspezifischer Ergebnisse, da die *institutionellen* Gegebenheiten und damit die Bedeutung von „immigrant entrepreneurship“ je nach Wohlfahrtssystem, nach Zuwanderungs- und Niederlassungsbedingungen äußerst verschieden sind. Diese stehen (viertens) in einem engen Zusammenhang mit der *historisch* begründeten *ethnischen Zusammensetzung* der Wanderungsströme. Schließlich kommen (fünftens) vor allem unterschiedliche *ökonomische* Rahmenbedingungen hinzu, die nicht

¹⁰⁷ Vgl. Bauer et al. 2005, Migrationsbericht 2004.

¹⁰⁸ Zimmermann 2005, von Loeffelholz 2002, Suntum/ Schlotböller 2002.

¹⁰⁹ Auch wenn es sich um Sammelbände mit einzelnen Länderstudien handelt, wird kaum der Versuch unternommen, die Diskrepanz im Niveau und in der Struktur von Migrantenselbständigkeit zu deuten.

¹¹⁰ Wobei nicht nur die Orientierung an der Staatsangehörigkeit oder am Geburtsland Differenzen erzeugt. In einigen Ländern gelten Zugewanderte erst nach einjährigem Aufenthalt als (sich dauerhaft aufhaltende) Migranten und werden statistisch erst dann als solche ausgewiesen. Andere richten sich nach der tatsächlichen Dauer oder dem Zweck des Aufenthalts.

zuletzt über die Beschaffenheit der Arbeitsmärkte, insbesondere über das Ausmaß an Arbeitslosigkeit entscheiden.¹¹¹ Aber insbesondere lassen sich (sechstens) auf der *sozialen und gesellschaftspolitischen* Ebene unterschiedliche Optionen für Migranten, etwa im Zugang zu Bildung (Stichwort: PISA) erkennen, welche die individuellen Ressourcen für den Zutritt in die Selbständigkeit bestimmen.

In der gebotenen Kürze können nur beispielhaft einige Parameter aufgelistet werden, welche die heterogenen Ausgangsbedingungen sowohl für die Entstehung als auch für die bewertende Analyse ethnischen Unternehmertums in einzelnen europäischen Staaten beleuchten. Ein wesentliches Differenzierungsmerkmal ist schon darin zu sehen, dass die Zuwanderungsgeschichte einiger nordwesteuropäischer Länder auf einer langen Tradition beruht, während insbesondere manche südeuropäischen Länder, wie Italien, Spanien und Portugal, erst in jüngerer Zeit von einem *Auswanderungs-* zu einem Einwanderungsland avancierten. Die erstgenannte Gruppe lässt sich wiederum in Staaten wie Frankreich, Großbritannien und die Niederlande unterteilen, in denen sich die Arbeitsmigration mit einer starken *Kolonialmigration* verbindet, während die *Anwerbepolitik* in Ländern wie Deutschland, Österreich, Schweden oder der Schweiz kaum durch solche Erfahrungen geprägt wurde; ganz zu schweigen von Dänemark, Finnland oder Irland, wo Anwerbung und Zuwanderung keine oder eine vergleichsweise geringe Rolle spielte. Gänzlich andere, aber auch nicht einheitliche Voraussetzungen liegen demgegenüber in den neuen EU-Mitgliedsstaaten vor. Während bspw. Polen unterm Strich auch längere Zeit nach dem politischen Umbruch eher ein Auswanderungsland blieb, wurde Ungarn zum einen ein Ziel-land und zum anderen ein Transitland zur Migration nach Westen.

Aus einer ressourcenorientierten Sicht dürfte allein schon die unterschiedliche *ethnische und kulturelle Zusammensetzung* des Wanderungsgeschehens das Niveau der Migrantenselbständigkeit beeinflussen. In einigen derjenigen Länder, in denen das Unternehmertum ethnischer Minderheiten bisher besonders Beachtung fand, etwa in Großbritannien, Frankreich und den Niederlanden, prägt die (post-)koloniale Zuwanderung aus Südostasien, Afrika und teilweise Südamerika vergleichsweise stark das Bild.¹¹² Insgesamt fallen im Gegensatz zur Situation in Deutschland die Zuwanderer nichteuropäischer Herkunft folglich stärker ins Gewicht. Dies ist insofern von Bedeutung, da die kulturell angehauchten Erklärungsansätze ethnischen Unternehmertums insbesondere den Südasiaten, etwa den Pakistani, Koreanern, Indern und Chinesen, eine starke Selbständigkeitsneigung zuordnen.¹¹³ Allerdings ist auch zu beachten, dass die Nichteuropäer überproportional stark mit Problemen am Arbeitsmarkt zu kämpfen und daher auch vermehrt Anlass zur Suche nach alternativen Beschäftigungsmöglichkeiten haben.

Von maßgeblichem Einfluss sind ferner die *rechtlichen und institutionellen Regulierungen* bei der *Zuwanderung*, im Zugang zum *Arbeitsmarkt* generell, und zur *Selbständigkeit* im Besonderen. Auf die

¹¹¹ Für die Gründungschancen von Migranten spielen zudem auch Fragen des vorherrschenden „entrepreneurial regimes“, der Betriebsgrößenstrukturen sowie der sektoralen Wirtschaftsstruktur eine Rolle.

¹¹² wobei Frankreich noch einen maßgeblichen Anteil an Migranten aus Portugal, Spanien und Italien und die Niederlande noch relativ viel Migranten aus der Türkei aufweist.

¹¹³ Vgl. z.B. Light 2004, Barrett et al. (2003) kann zwar kein kultureller Ansatz unterstellt werden, sie betonen jedoch die hohen Selbständigenquoten unter den Angehörigen dieser Ethnien.

äußerst verschiedenen und komplexen Bestimmungen einzelner Länder kann hier nicht eingegangen werden, aber insgesamt ist zu konstatieren, dass sich die meisten Staaten, wie auch Deutschland, nicht als Einwanderungsgesellschaften verstanden, weshalb die Länder mit „Gastarbeitermodellen“, im Gegensatz etwa zu den USA oder Kanada, keine zentral gesteuerte Politik mit klaren Kriterien und Quoten verfolgten.¹¹⁴ So führt auch der Weg in die Selbständigkeit für Nicht-EU- bzw. Drittstaatsangehörige zunächst meist über die Hürde einer in fast allen europäischen Staaten restriktiver gewordenen Einwanderungspolitik,¹¹⁵ die – vereinfacht ausgedrückt – noch vor dem Erhalt einer *Gewerbebegünstigung* zuerst eine *Aufenthaltsberechtigung* und sodann eine *Arbeitserlaubnis* verlangt. Hier spielen seit dem Anwerbestopp dann u.U. auch verschiedene Praktiken der Familienzusammenführung sowie bilaterale Abkommen zum Arbeitsmarktzugang eine Rolle.

Dies bedeutet, dass neuere Ansätze einer *selektiven* und auf bestimmte Gruppen, wie Hochqualifizierte und Selbständige, abzielenden *Zuwanderungspolitik* kaum erprobt sind (zu Ausnahmen siehe im Folgenden). Unternehmerische Aktivitäten von Zuwanderern werden zwischenzeitlich in vielen europäischen Staaten viel eher dadurch befördert, dass ihnen – v.a. mit Blick auf die Arbeitsmarktprobleme – Hilfestellungen bei der Gründung, sei es durch Finanz- oder Beratungsleistungen, gegeben werden.¹¹⁶ So betrachtet beginnt „Unternehmerförderung“ eigentlich zumeist erst bei den schon *länger ansässigen Migranten*, soz. mit Blick auf den Bestand und nicht auf diejenigen jenseits der Grenze.

Unterschiede zwischen den Ländern bestehen aber dennoch, da eine andere aber indirekte Stellschraube für die unternehmerischen Aktivitäten von Migranten ihre *staatsbürgerschaftliche* Integration, das heißt ihre Ausstattung mit den gleichen Rechten wie die von Einheimischen ist. Indem bspw. in Frankreich die Kinder von Zuwanderern Zugang zur französischen Staatsbürgerschaft haben, wird indirekt auch der Zugang in die Selbständigkeit anders als in den Nachbarstaaten geregelt. Insofern entscheidet über das Selbständigkeitsniveau auch die jeweilige Einbürgerungs- und Integrationspolitik.

5.2 Bedeutung selbständiger Migranten im internationalen Vergleich

In einem Vergleich der Bedeutung von Migrantenselbständigkeit auf internationaler Ebene kann das Problem der unterschiedlichen Definition und daher Erfassung von „Migranten“ nur dadurch annähernd gelöst werden, indem das Konzept der Staatsbürgerschaft und das der Zuordnung zum Geburtsland parallel verwendet wird. Die vorliegenden Daten des European Labour Force Survey von 2003 lassen bis auf wenige Ausnahmen¹¹⁷ beide Methoden zu. Durch die faktische Anonymisierung der Mikrodaten und das damit verbundene Geheimhaltungsproblem bei „Zellenbesetzungen“ mit niedrigen Fallzahlen musste allerdings hingenommen werden, dass lediglich eine Differenzierung nach EU-

¹¹⁴ Suntum/ Schlotböller 2002: 32.

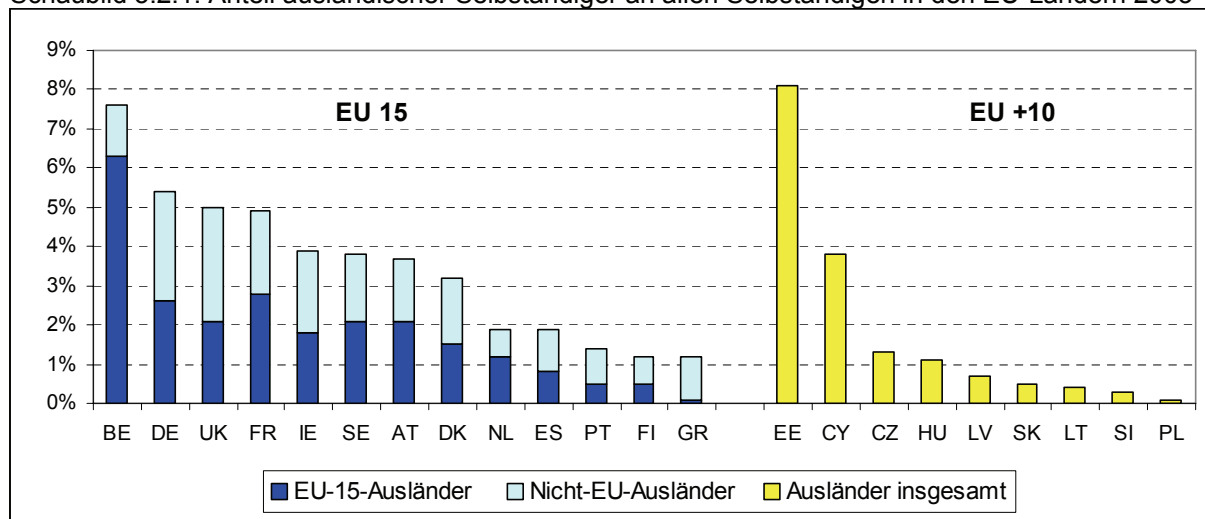
¹¹⁵ Vgl. die Länderstudien in Currell 2004 (Hg.) sowie in Fassmann/ Münz 1996 (Hg.) sowie Husmann 2002.

¹¹⁶ Vgl. die Rede von E. Liikanen, Mitglied der Europäischen Kommission, zum Workshop „Entrepreneurs from Ethnic Minorities. An opportunity for a more entrepreneurial Europe“ vom 26.6.2003.

15 und Nicht-EU-Ausländern zulässig war. Die Selbständigen in den neuen Mitgliedsstaaten (EU+10) konnten sogar nur danach unterschieden werden, ob sie die Staatsbürgerschaft des Erhebungslandes besitzen oder nicht und ob sie dort oder im Ausland geboren wurden. Die Harmonisierung und Anonymisierung der Daten hat darüber hinaus auch zur Folge, dass sich die Fallzahlen und Randverteilungen verändern, was zu Abweichungen gegenüber den nationalen Mikrozensusdaten führt.

In welchem Umfang partizipieren Ausländer in den europäischen Ländern an der beruflichen Selbständigkeit? Schaubild 5.2.1 zeigt die Anteile ausländischer an allen Selbständigen des jeweiligen Landes. Die Werte sind natürlich stark durch das Niveau der Zuwanderung insgesamt beeinflusst, weshalb bei Staaten mit einem hohen Ausländeranteil unter den Erwerbstätigen die Wahrscheinlichkeit wächst, dass sie auch einen hohen Anteil an ausländischen Selbständigen haben. (In einem zweiten Schritt wird daher noch die Selbständigenquote betrachtet.) Sieht man von Luxemburg (nicht abgebildet)¹¹⁸ ab, so ist – konzentriert man sich auf die EU-15-Länder – der Ausländeranteil unter den belgischen Selbständigen mit fast 8% am höchsten, gefolgt von dem in Deutschland, Großbritannien und Frankreich. Dies sind gleichzeitig auch Länder mit „Zuwanderungsgeschichte“. In Bezug auf den Wert für Deutschland ist übrigens anzumerken, dass der Migrantenanteil unter den Selbständigen im nationalen Mikrozensus etwas höher liegt (Tabelle 4.1.2) als im Labour Force Survey. Am Ende der Skala liegen (außer Finnland) mit Spanien, Portugal und Griechenland jene Länder, in denen äußerst kleinbetriebliche Strukturen vorherrschen und eine hohe Zahl an einheimischen Selbständigen dominiert, weshalb der Ausländeranteil gering ausfällt.

Schaubild 5.2.1: Anteil ausländischer Selbständiger an allen Selbständigen in den EU-Ländern 2003*



* Ohne Angaben zu Italien, Luxemburg hier ausgeklammert.

Quelle: EUROSTAT, Labour Force Survey (scientific use file); Berechnungen ifm Universität Mannheim

¹¹⁷ Großbritannien hat die Mikrodaten 2004 noch nicht EUROSTAT überlassen, weshalb hier behelfsweise auf nationale Quellen (UK Data Archive) zurückgegriffen wird. Die Daten aus Italien lassen keine Differenzierung nach der Staatsangehörigkeit zu und für Deutschland lassen sich die Daten für die im Ausland Geborenen nur bei Ausländern ermitteln.

¹¹⁸ Zur besseren Übersicht wurde Luxemburg mit einem Ausländeranteil von 31% ausgeklammert.

Bemerkenswert ist, dass sich der hohe Migrantenanteil unter den belgischen Selbständigen vor allem durch die Aktivitäten von *EU-Bürgern* erklärt,¹¹⁹ während in Deutschland (wie schon festgestellt), aber insbesondere auch in Großbritannien über die Hälfte (58%) der ausländischen Selbständigen aus einem Drittstaat kommt. Dies ist auch das Bild, welches in den englischen Großstädten durch die Vielzahl indischer, pakistanischer und chinesischer Shopkeeper entsteht. Da jedoch in beiden Ländern der Anteil der EU-15-Bürger an der gesamten ausländischen Bevölkerung lediglich rund ein Viertel beträgt, sind die EU-Selbständigen dennoch überrepräsentiert. Die Unionsbürger stellen auch in den meisten anderen EU-15-Ländern die Mehrheit unter den Selbständigen – außer an der Peripherie: Denn in Spanien, Griechenland und Portugal spielt die Migration aus Ländern jenseits der Gemeinschaft ohnehin eine stärkere Rolle. Um klären zu können, welchen Einfluss die rechtlichen Rahmenbedingungen bzw. das freie Niederlassungsrecht innerhalb der EU nimmt, müssen allerdings die Selbständigenquoten herangezogen werden (siehe im Folgenden).

Hinsichtlich der Situation in den *neuen Mitgliedsstaaten*, die teilweise heute noch Abwanderungsländer sind, war zu erwarten, dass sich dort der Anteil an unternehmerisch aktiven Migranten in Grenzen hält. Dies ist auch mehrheitlich der Fall (Schaubild 5.2.1). Da jedoch privatwirtschaftliches Unternehmertum in den osteuropäischen Ländern keine Tradition aufweist, wies zunächst auch „einheimische Selbständigkeit“ ein geringes, wenngleich in jüngerer Zeit wachsendes Niveau auf. Insofern sollte der relativ hohe Anteil an ausländischen Selbständigen in Estland nicht überbewertet, sondern vor dem Hintergrund der insgesamt niedrigen Selbständigenzahlen gesehen werden.

Inwieweit hängen die unternehmerischen Aktivitäten von Migranten von den Opportunitätsstrukturen eines Landes bzw. von den sich bietenden Chancen ab, die sich aus den institutionellen und ökonomischen Rahmenbedingungen ergeben? Diesbezüglich besitzen die Selbständigenquoten eine stärkere Aussagekraft. Durch den Vergleich mit den Quoten von Einheimischen lassen sich gleichzeitig Einflüsse jener Art „kontrollieren“, die weniger mit der Zuwanderersituation als vielmehr mit den gesamtwirtschaftlichen Konstellationen, so etwa mit dem „entrepreneurial regime“ oder den Arbeitsmarktbedingungen, im Zusammenhang stehen. Wie aus Tabelle 5.2.2 hervorgeht, weisen die Selbständigenquoten von Einheimischen ein starkes Nord-Süd-Gefälle auf, das sich im wesentlichen aus dem geringeren Industrialisierungsstand und der überaus hohen Bedeutung von Landwirtschaft, Handel und Gastgewerbe in südeuropäischen Ländern erklärt.¹²⁰ Da Zuwanderer jedoch vergleichsweise geringe Möglichkeiten besitzen, einen landwirtschaftlichen Betrieb zu übernehmen, werden in den nachfolgenden Betrachtungen die im Primären Sektor Tätigen ausgeklammert.

Zunächst mit Blick auf die EU-15-Länder zeigt sich dann in der Mehrheit der Fälle, dass die Gründungsneigung von Ausländern stärker als die von Inländern ist. Diese Beobachtung gilt vorwiegend für die nord- und mitteleuropäischen Länder, wo die Selbständigenquoten der Migranten in etwa 1 bis

¹¹⁹ Dies sind vor allem Italiener, Franzosen und Holländer, die allein über die Hälfte aller selbständigen Migranten in Belgien stellen (Lin Pang 2003: 199).

2%-Punkte (Belgien, Dänemark, Schweden, Großbritannien und Frankreich) oder sogar 4%-Punkte (Finnland) höher liegen. Und in weiteren Fällen, wie in den Niederlanden oder Luxemburg liegen die Quoten von In- und Ausländern, wie auch in Deutschland, nahe beieinander. Lediglich in den an der Peripherie liegenden Ländern, in denen der *Modernisierungsprozess* nicht ganz so weit wie im Norden fortgeschritten ist, etwa in Griechenland, Portugal und Spanien, übertrifft die Selbständigenquote von Einheimischen die der Immigranten. Dies mag damit zusammenhängen, dass hier die Domänen selbständiger Migranten, das Gastgewerbe und der Handel, noch immer auch im Zentrum der „einheimischen Wirtschaft“ stehen, während in den nordeuropäischen Ländern diese Funktionen zu einem großen Teil von Zuwanderern übernommen werden.

Tabelle 5.2.2: Selbständigenquoten nach Nationalität in europäischen Ländern 2003*

Land	nach Nationalität						nach Geburtsland			
	Gesamtwirtsch.		Ohne Landwirtschaft							
	Einheim	Ausländ	Einheim	Ausländ	EU-Ausl.	Nicht-EU	born		foreign born	
							nativ	foreign	EU	Nicht-EU
<i>EU 15</i>	<i>EU 15</i>									
Belgien	13,6	13,7	12,6	13,5	14,6	10,1	12,4	14,8	14,0	15,6
Dänemark	7,3	8,8	6,3	8,1	10,3	7,1	6,3	8,0	9,6	7,5
Deutschland	10,9	10,2	10,2	10,2	14,9	7,9	10,3	8,8**	**	**
Finnland	12,7	13,4	9,6	13,7	21,0	10,6	9,6	12,4	10,9	13,5
Frankreich	9,5	9,9	7,7	9,7	12,1	7,7	7,5	10,4	10,9	10,1
Griechenland	34,6	7,1	27,7	7,4	19,1	6,9	27,9	10,7	22,1	9,8
Großbritannien	12,8	14,2	12,2	14,0	15,7	13,0	12,6	15,7	-	-
Irland	18,0	11,3	13,6	10,8	14,8	8,8	13,4	14,1	16,1	9,8
Luxemburg	9,2	6,5	6,9	6,5	6,1	10,5	6,7	6,8	6,3	9,9
Niederlande	11,1	10,6	9,0	8,9	10,7	6,9	9,0	8,7	11,5	7,8
Österreich	12,9	7,0	9,5	6,8	16,5	3,8	9,5	7,9	16,1	5,7
Portugal	26,0	16,3	18,1	16,2	31,4	13,2	18,3	15,6	19,9	14,6
Schweden	9,4	9,9	8,2	9,9	9,7	10,1	7,9	10,4	10,6	10,3
Spanien	18,5	9,5	16,3	10,2	31,5	6,8	16,3	13,2	23,5	10,4
<i>EU + 10**</i>	<i>EU+10</i>									
Estland	10,6	6,2	7,8	6,0			7,5	7,7		
Lettland	10,2	11,8	6,5	9,2			6,4	7,0		
Litauen	15,0	11,5	6,9	7,8			7,0	5,5		
Polen	23,2	37,0	11,6	34,4			11,6	33,2		
Slowakei	11,9	23,2	11,8	22,0			11,8	20,0		
Slowenien	10,2	12,9	7,4	13,6			7,5	6,4		
Tschechien	15,7	30,0	15,6	30,8			15,6	23,0		
Ungarn	13,1	22,9	11,7	23,2			11,7	15,7		
Zypern (griech. Teil)	23,1	6,0					21,3	9,0		

* keine Angaben verfügbar für Italien und Malta

** Im Mikrozensus (Grundlage für Labour Force Survey) wurden bisher nur Ausländer, nicht aber Eingebürgerte, nach dem Geburtsland gefragt. Daher hier Näherungswert über Variable „Zuwanderungszeitpunkt“ ohne EU-Bürgerschaft.

Quelle: EUROSTAT, Labour Force Survey (scientific use file); UK Data Archive; Berechnungen ifm Universität Mannheim

Eine zweite wichtige Beobachtung ist, dass die Selbständigenquoten von Ausländern hinsichtlich der Variation zwischen den Ländern einem ähnlichen Muster folgen wie bei Einheimischen. Das heißt, in der Tendenz weisen Länder mit einem höheren Niveau autochthoner unternehmerischer Betätigung

¹²⁰ Analysen hierzu: Luber/ Leicht 2000.

auch gleichzeitig ein höheres Selbständigenniveau unter Ausländern auf und umgekehrt. Dies weist darauf hin, dass – wie oben vermutet – das *entrepreneurial regime* und die *allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen* eines Landes auch auf die Handlungsweisen von Zuwanderern abfärbt.

Überraschend sind allerdings die starken Diskrepanzen in den osteuropäischen Beitrittsländern. Der Umstand, dass in Polen und Tschechien jeder dritte erwerbstätige Migrant und in Ungarn und der Slowakei jeder fünfte beruflich selbständig arbeitet, dürfte überraschen. In Polen kommen ähnliche Mechanismen wie in Ostdeutschland zum Tragen, d.h. die hohe Selbständigenquote beruht auf einer geringen Absolutzahl an erwerbstätigen Migranten insgesamt. Dass auch die Zahl Selbständiger gering ausfällt hat bereits der äußerst niedrige Selbständigenanteil (siehe oben) gezeigt. Die Wanderungsbewegungen waren zumindest in der Vergangenheit gering und ansonsten wesentlich durch Verflechtungen mit Deutschland geprägt.¹²¹ Seit einiger Zeit kommen, wie auch in Ungarn, vor allem Zuwanderer aus den östlichen Nachbarländern.¹²² Wer die Übergänge in den tschechischen Grenzorten und die unzähligen asiatischen Straßenhändler vor Augen hat, mag sich vielleicht über die hohe Quote ausländischer Selbständiger (31%) dort weniger wundern, was dennoch immer vor dem Hintergrund zu werten ist, dass auch hier die Absolutzahlen von geringerer Bedeutung sind.

Eine Differenzierung nach EU-15-Ausländern und Drittstaatsangehörigen belegt eindrucksvoll die *Wirkung rechtlicher Rahmenbedingungen*. Denn die dritte und vielleicht wichtigste Beobachtung bei der Suche nach Unterschieden und Gemeinsamkeiten ist, dass in sämtlichen westeuropäischen Ländern (bis auf Luxemburg und Schweden) die Selbständigenquoten von EU-Bürgern höher liegen als die von Migranten ohne einen Pass aus der Union. Nicht nur in Deutschland, sondern auch in einigen anderen Ländern, wie in Finnland, Griechenland, Österreich oder Portugal und Spanien sind die Quoten sogar doppelt bis vierfach so hoch wie die von Drittstaatsangehörigen. Mehr noch: In der Regel übersteigen die Selbständigenquoten der EU-Ausländer die der Einheimischen, wie dies bereits an anderer Stelle für den Fall Deutschland aufgezeigt wurde. Das heißt, trotz aller Unterschiede in der ethnischen Zusammensetzung von Migrantenselbständigkeit in den einzelnen Ländern und trotz unterschiedlicher Opportunitätsstrukturen, zeigt sich ein relativ einheitliches Muster dahingehend, dass der Zugang in die berufliche Selbständigkeit den Nicht-EU-Angehörigen offenbar schwerer fällt. Demgegenüber hinterlässt das den EU-Bürgern gewährte freie Niederlassungsrecht deutliche Spuren.

Ob für diese Analysen das Kriterium der Staatsangehörigkeit verwendet oder ob die Herkunft bzw. der Migrantensstatus aus dem Geburtsland abgeleitet wird, scheint für die Richtung der Ergebnisse und die zugrundeliegenden Muster relativ unerheblich. Denn auch bei einer Unterscheidung zwischen „nativ“ und „foreign born“ lassen sich alle aufgezeigten Strukturen und Zusammenhänge replizieren. Auch hier ist insbesondere für das Niveau beruflicher Selbständigkeit entscheidend, ob eine Person außerhalb oder aber innerhalb der EU geboren wurde und damit – in den meisten Fällen – EU-Bürger ist.

¹²¹ Currle 2004.

¹²² Dövényi / Vukovich 1996.

5.3 Ad hoc Selbständigkeit in ausgewählten Ländern

Im internationalen Wettbewerb um die besten Köpfe zählt nicht allein formales Bildungskapital, es geht genauso darum, Menschen mit unternehmerischer Energie und innovativen Ideen zu gewinnen. Solche gelten, wenn sie ihre Vorsätze nicht im eigenen Land verwirklichen können, als hoch mobil. „The more active or entrepreneurial are often the first to leave their home country to try their luck somewhere else” (De Goey 2004: 9). Es stellt sich die Frage, wie vielen unternehmerisch ambitionierten Zuwanderern es in den europäischen Ländern gelingt, ihre Wünsche schnell und unmittelbar in der neuen Heimat umzusetzen?

Die Zahl an Ad hoc Selbständigen bzw. derjenigen, die sich unmittelbar nach ihrer Einreise selbständig machten, lässt sich mit den Labour Force Survey-Daten in ähnlicher Weise wie mit dem Mikrozensus ermitteln. Allerdings verlangt eine Vergleichbarkeit der Ergebnisse eine Eingrenzung der Grundgesamtheit auf die seit 1994 Zugewanderten, was vor allem datentechnisch erforderlich (und inhaltlich sinnvoll) ist. Dies hat aber nicht nur zur Folge, dass die Zahl der ad hoc-Gründer unter den Zuwanderern kleiner wird. Gleichzeitig ergibt sich eine kleinere Bezugsgröße als in den vorherigen Berechnungen (vgl. Kap. 4.4), weshalb die Anteile an Ad hoc Selbständigen höher liegen. Leider erreichen die Fallzahlen zum Teil sehr niedrige Werte, weshalb nicht alle Länder in die Auswertung aufgenommen wurden und auch die verwendeten Anteilswerte nur grobe Richtgrößen darstellen.

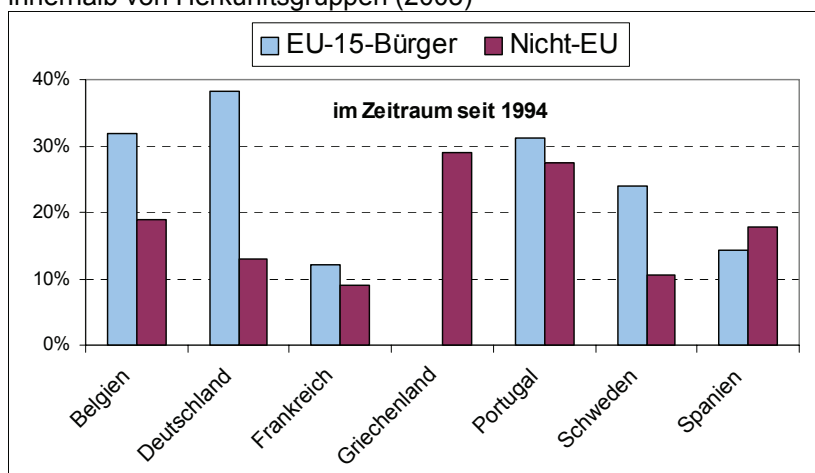
Mit Blick auf Deutschland ist vorweg an zwei Beobachtungen zu erinnern: Zum einen hat in den letzten Jahren unter den selbständigen Migranten die Zahl derer aus Nicht-EU-Ländern stärker zugenommen (Kap. 4.2), was zum anderen auch für die Ad hoc Selbständigen gilt (Kap. 4.4). Nachfolgende Befunde sind vor diesem Hintergrund zu bewerten. Schaubild 5.3.1 zeigt die Anteile von Ad hoc Selbständigen die nach 1994 zuwanderten an allen die seitdem zugewandert und dann irgendwann unternehmerisch tätig geworden sind; dies zusätzlich in einer Differenzierung nach der EU-Zugehörigkeit. Hier wird deutlich, dass in den meisten abgebildeten Ländern – wie aufgrund der Niederlassungsfreiheit der EU-Bürger zu erwarten – der Anteil an Ad hoc Selbständigen unter Migranten mit einem Unionspass höher liegt als bei Drittstaatsangehörigen.¹²³ Diese Diskrepanz wird insbesondere im Fall von Deutschland augenfällig. Ein ähnliches Muster zeigt sich in Belgien und Schweden, während sich der Anteil von Ad hoc Selbständigen in Frankreich jeweils auf niedrigem Niveau bewegt. Die Fallzahlen lassen zwar keine weitere Differenzierung zu, doch Länderstudien zufolge dürfte es sich bei den nicht der EU zugehörigen Wanderern nach Belgien vor allem um Marokkaner und Türken handeln.¹²⁴ Die Angaben zu Frankreich sind mit Vorsicht zu bewerten, da Immigranten in der französischen Statistik kaum sichtbar sind. Hier wird von einer großen Zahl eingebürgerter Selbständiger ausgegangen.¹²⁵

¹²³ Die ausschließlich gruppenbezogenen Anteilswerte sollten nicht darüber hinwegtäuschen, dass – wie oben angemerkt – in den 90er Jahren die Zahl der Selbständigen, die ursprünglich aus einem Nicht-EU-Land zuwanderten nicht nur in Deutschland sondern auch in den meisten anderen Ländern größer ist.

¹²⁴ Vgl. Pang 2003.

¹²⁵ Ma Mung/ Lacroix 2003. Zu beachten ist hierbei v.a., dass den Ausländern in Frankreich ansonsten der Zugang in viele professionelle Berufe verwehrt bleibt, weshalb eine Einbürgerung umso notwendiger wird.

Schaubild 5.3.1: Anteil Ad hoc Selbständiger an allen Selbständigen, die seit 1994 zugewandert sind innerhalb von Herkunftsgruppen (2003)*



* Siehe methodische Anmerkungen im Text; u.a. auch bezüglich niedriger Fallzahlen
Quelle: EUROSTAT, Labour Force Survey (scientific use file); Berechnungen ifm Universität Mannheim

Anders verhält es sich in Spanien, wo der Anteil der Ad hoc Selbständigen unter den Drittstaatsangehörigen höher liegt, und in Griechenland, wo der Anteil der aus der EU zugewanderten „Schnellgründer“ gegen Null geht. In Spanien dürfte der starke Umfang an „neuen Selbständigen“ u.a. möglicherweise darauf zurückzuführen sein, dass bestimmte Personen, wie Lateinamerikaner, bei der Erlangung einer Arbeitsbewilligung für eine selbständige Tätigkeit bevorzugt behandelt werden. Mehr noch mag die hohe Zahl an irregulär aus Nordafrika und Südamerika Eingewanderten zu Buche schlagen, die zunächst ohne Arbeitserlaubnis waren, weshalb vielfach der Schritt in die Schattenwirtschaft und damit in die Selbständigkeit nahe lag.¹²⁶ Durch die wiederholt erfolgten Legalisierungen unrechtmäßiger Zuwanderung dürfte dann manche Tätigkeit im Nachhinein aus dem Schatten heraus getreten sein. Die südeuropäischen Wirtschaften sind ohnehin von einem starken informellen Sektor geprägt, gepaart mit starker irregulärer Einwanderung.¹²⁷ Von daher könnte der hohe Anteil an Ad hoc Selbständigen in Portugal und Griechenland durchaus ähnliche Ursachen haben. Immigrantenselbständigkeit wird hier vielfach im Bereich der „underground economy“ verortet. Von Portugal wird zudem berichtet, dass hier viele Agenturen Leiharbeiter als Scheinselbständige ins Land schleusen, was den hohen Anteil an Ad hoc Selbständigen zusätzlich erklären könnte, wobei allerdings auch gesetzliche Initiativen die Einreisebedingungen für Selbständige lockerten.¹²⁸

Inwieweit dies die hohen Anteile begründet, kann mit den Daten nicht belegt werden.¹²⁹ Es ist aber davon auszugehen, dass es sich bei den geschilderten Beobachtungen in vielen Teilen weniger um „klassische“ Ad hoc- als vielmehr um eine Art „Notselbständigkeit“ handelt.

¹²⁶ Die Regierung schätzt die Zahl illegal Eingewanderner auf 800.000, andere gehen von höheren Zahlen aus (Arzoiz 2006).

¹²⁷ Kreienbrink 2005.

¹²⁸ Geddes et al. 2004; Marques et al. 2001.

¹²⁹ Da über die Zuwanderungsbedingungen speziell für Selbständige in der Regel nur landes- und keine englischsprachige Fachliteratur vorliegt, lassen sich einzelne Phänomene im Rahmen dieser Arbeit noch nicht erklären.

6. Individuelle Ressourcen und gruppenspezifische Merkmale

Neben den institutionellen Rahmenbedingungen sind es unter anderem insbesondere die individuellen Ressourcen und gruppenspezifischen Merkmale, welche die Gründungsneigungen und -fähigkeiten von Migranten determinieren. Insofern stellt sich – hier wieder mit Blick auf Deutschland – die Frage, welche Charakteristika die Selbständigen, aber auch die abhängig Beschäftigten in den einzelnen Herkunftsgruppen aufweisen.

6.1 Geschlechterverteilung

Die Ungleichheit der Geschlechter im Zugang zur beruflichen Selbständigkeit ist ein nationalitätenübergreifendes Phänomen. Generell gilt, dass Frauen weitaus seltener als Männer ein Unternehmen gründen und führen, nicht zuletzt, weil sie über weniger selbständigkeitsrelevantes Humankapital (z.B. Arbeits- und Führungserfahrung) verfügen und Frauenberufe weniger Gelegenheiten zur Gründung eines eigenen Unternehmens bieten.¹³⁰ Allerdings wurden in der Ethnic Entrepreneurship-Forschung „genderbezogene“ Aspekte bisher kaum beachtet.¹³¹ Da den Migranten bestimmter Herkunftsgruppen ein eher konventionelles Rollenverhalten zugeschrieben wird, wäre davon auszugehen, dass unter den Selbständigen insbesondere die Migrantinnen in noch stärkerem Maße unterrepräsentiert sind.¹³²

Mit Blick auf das Gesamtspektrum an unternehmerischen Aktivitäten kann dies nicht bestätigt werden, denn der Frauenanteil unter ausländischen Selbständigen liegt mit 27% nur geringfügig unter dem von deutschen (Tabelle 6.1.1). Hingegen sind die Unternehmerinnen aus den ehemaligen Anwerbestaaten mit einem Anteil von nur 23% an allen Selbständigen deutlicher unterrepräsentiert, was vor allem auf die geringe Präsenz der türkischen und italienischen Frauen (18% und 20%) unter den Selbständigen zurückzuführen ist. Mit ausschlaggebend für den Frauenanteil ist natürlich die Erwerbsbeteiligung insgesamt. So ist auch unter den abhängig beschäftigten Türken nur jede dritte Person eine Frau, während unter den Osteuropäern und den Asiaten jede/r zweite abhängig Beschäftigte weiblichen Geschlechts ist.¹³³ Dementsprechend ist bei den Letztgenannten, die auch in ihren Herkunftsländern ein höheres Maß an Frauenbeschäftigung aufweisen, der Frauenanteil an den Selbständigen mit 35% bzw. 34% in adäquater Weise auffallend hoch. Einen (jedoch nur leicht) überdurchschnittlichen Anteil besitzen Frauen auch unter den Ad hoc Selbständigen.

Ein zum Teil ganz anderes Ergebnis zeigt sich jedoch, wenn nicht die Geschlechterverteilung sondern der Anteil der selbständigen an allen erwerbstätigen Frauen zugrunde gelegt wird: Da unter den Angehörigen einiger EU-Länder, insbesondere unter den Österreichern, Griechen und Italienern, die Gründungsneigung generell stärker ausgeprägt ist, fällt in diesen Gruppen auch die Selbständigenquote

¹³⁰ Leicht/ Lauxen-Ulbrich 2005, Tonoyan/ Strohmeyer 2004, McManus 2001.

¹³¹ Leicht et al. 2004, Apitzsch 2003.

¹³² Hillmann (1998) weist darauf hin, dass ethnische Ökonomien lange Zeit von Männern dominiert wurden und Frauen allenfalls als Mithelfende den verdeckten Teil der Aktivitäten bilden.

¹³³ Hier nicht abgebildet.

unter den Frauen höher aus (Tabelle 6.1.1). Allerdings bleibt eine Diskrepanz zur Quote der Männer bestehen. Und hier zeigen sich interessante Differenzen: Während ansonsten die Selbständigenquote der deutschen Männer ziemlich genau das Doppelte derjenigen der Frauen beträgt, klappt das „gender gap“ bei Ausländern insgesamt sowie bei den Griechen, Osteuropäern und Asiaten etwas weniger auseinander. Demgegenüber hinken die Italienerinnen und Türkinnen noch auffällig hinterher.

Tabelle 6.1.1: Verteilung der Selbständigen und Selbständigenquote nach Geschlecht

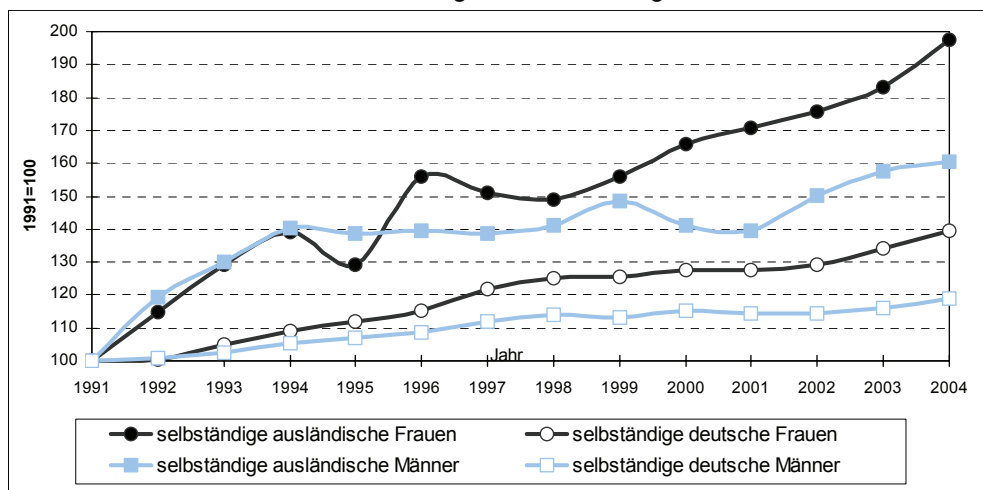
Herkunft	Verteilung in %			Selbständigenquote (%)	
	Männer	Frauen	Insgesamt	Männer	Frauen
Deutsche *	71,0	29,0	100,0	14,1	7,0
Ausländer *	72,6	27,4	100,0	12,1	7,0
<i>Ad hoc Selbständige</i> **	69,2	31,2	100,0		
EU-15-Ausland *	74,1	25,9	100,0	17,3	9,6
Nicht-EU-Ausland *	70,8	29,2	100,0	9,4	5,7
Anwerbestaaten **	77,3	22,7	100,0	10,4	5,0
keine Anwerbestaaten **	67,0	33,0	100,0	14,4	8,6
Österreich **	69,6	30,4	100,0	25,9	13,4
Griechenland **	72,4	27,6	100,0	17,9	10,0
Italien **	80,3	19,7	100,0	15,9	6,7
Türkei **	81,8	18,2	100,0	8,0	3,4
Ex-Jugoslawien **	67,6	32,4	100,0	6,5	3,9
Osteuropa **	64,9	35,1	100,0	7,3	4,1
Asien **	65,7	34,3	100,0	16,4	10,1

* Daten für 2004 (Fachserie); ** Daten für 2003 (scientific use file)

Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen ifm Universität Mannheim.

Wird die Entwicklung seit Anfang der 90er Jahre betrachtet fällt auf, dass die Zahl selbständiger Ausländerinnen nicht nur prozentual stärker als die der deutschen Frauen sondern auch fulminanter als die der ausländischen Männer wächst (Schaubild 6.1.2). Die Zahl ausländischer Unternehmerinnen hat sich seit 1991 auf 81.000 verdoppelt (+98%), während sich die Zahl der deutschen Unternehmerinnen „nur“ um 40% und die der ausländischen selbständigen Männer um 60% erhöhte.

Schaubild 6.1.2: Index der Entwicklung von Selbständigen nach Geschlecht und Herkunft



Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen ifm Universität Mannheim.

Zwar wird bei einzelnen Ethnien, wie etwa bei den Türken, das außerordentliche Wachstum an Selbständigen überproportional von den Männern getragen, aber insgesamt gesehen ist davon auszugehen, dass der Gründerinnenboom nicht nur bei den Frauen in der Mehrheitsgesellschaft sondern auch bei den Migrantinnen auf veränderten Ansprüchen beruht, da sich mit einem eigenen Unternehmen mehr Möglichkeiten der Selbstverwirklichung sowie der Autonomie und Flexibilität ergeben.

6.2 Altersstruktur

In der Gründungsforschung wird das Lebensalter häufig als Näherungswert für das Maß an Arbeitserfahrung herangezogen.¹³⁴ Daher verwundert nicht, dass zumindest unter den einheimischen Erwerbstätigen die Selbständigenquote mit dem Alter steigt (Tabelle 6.2.1). Unter Ausländern ist dieser positive Zusammenhang nicht ganz so eindeutig. Dies ist teils auf die altersbezogen abweichende Selbständigkeitsneigung von Nicht-EU-Ausländern, aber vor allem auf die von Angehörigen der Anwerbeländer zurückzuführen, die viel eher einen (umgekehrt) U-förmigen Verlauf einnimmt. D.h. die Selbständigenquote ist bei den Letztgenannten im mittleren Lebensalter zwischen 36 und 45 Jahren am höchsten, was sich konkret bei Griechen und Türken zeigt. Doch in der Tendenz und über alle Gruppen hinweg betrachtet ist auch bei Migranten Arbeitserfahrung zur Unternehmensführung keinesfalls unwichtig, denn die Kohorte der zwischen 46 und 55-Jährigen weist fast generell hohe Selbständigenquoten auf.

Tab 6.2.1: Selbständigenquoten nach Lebensalter und Herkunft zum Befragungszeitpunkt (2003)

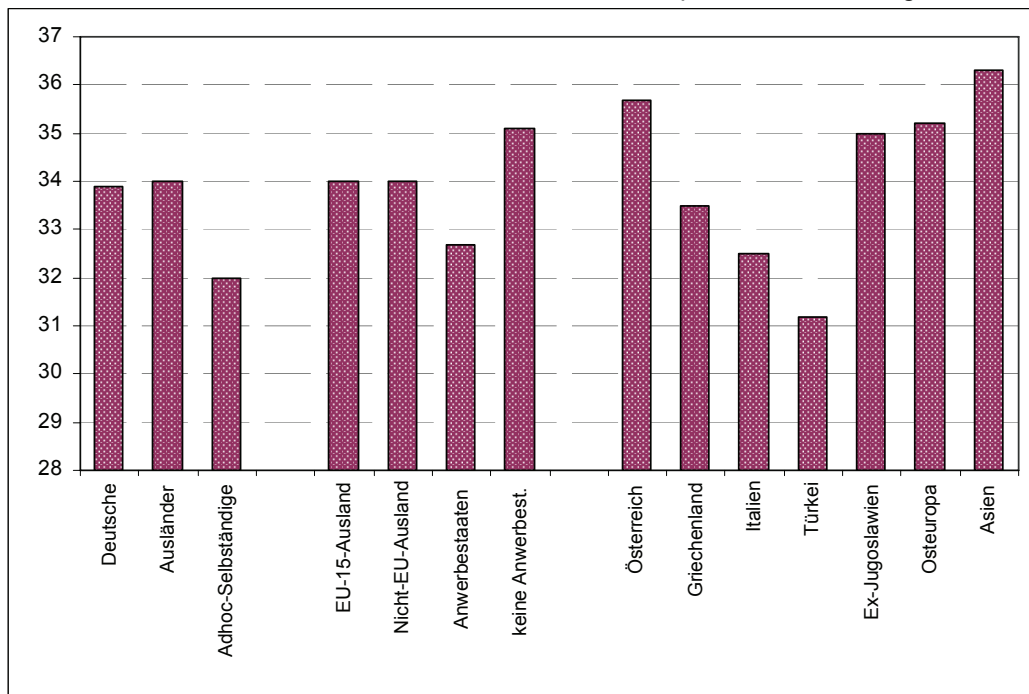
	<25 Jahre	26-35 Jahre	36-45 Jahre	46-55 Jahre	55-64 Jahre
Deutsche	1,4	6,9	11,0	12,4	17,0
Ausländer	2,5	7,4	11,5	12,7	12,4
EU-15-Ausland	2,7	9,7	16,4	17,9	19,4
Nicht-EU-Ausland	2,4	6,6	9,1	23,8	8,0
Anwerbestaaten	2,1	7,6	11,6	9,8	8,9
keine Anwerbestaaten	4,3	7,2	12,3	17,4	17,9
Österreich	0,0	9,2	17,6	26,2	29,2
Griechenland	5,3	11,6	19,7	18,5	9,8
Italien	1,9	9,7	17,7	13,0	19,4
Türkei	2,2	7,4	8,5	6,2	4,5
Ex-Jugoslawien	1,0	4,8	6,0	7,5	6,2
Osteuropa	2,1	4,8	6,8	7,5	6,4
Asien	2,9	7,2	16,3	24,2	13,9

Quelle: Statistisches Bundesamt (scientific use file); Berechnungen ifm Universität Mannheim

Aus der sich zu einem bestimmten (Befragungs-)Zeitpunkt ergebenden altersspezifischen Selbständigenquote können allerdings nur indirekt Rückschlüsse auf die Fähigkeit einzelner Gruppen gezogen werden, ein Unternehmen zu führen und zu halten. Demgegenüber lässt sich die Gründungsneigung in bestimmten Gruppen besser abschätzen, wenn das Alter zum Gründungszeitpunkt berücksichtigt wird. Hier zeigt sich dann, dass die Angehörigen der klassischen Anwerbeländer, aus Italien und der Türkei, durchschnittlich in einem jüngeren Alter als die Deutschen oder die Ausländer aus den östlichen Län-

dem gründen (Schaubild 6.2.2). Folglich sollte aus der zuvor dargestellten Beobachtung, dass die „Gastarbeiternationalitäten“ eine starke Präsenz unter den ausländischen Selbständigen zeigen, nicht etwa der Schluss gezogen werden, es würden vorwiegend ältere Erwerbspersonen gründen. Nachfolgend wird an anderer Stelle noch ersichtlich, dass die unternehmerischen Aktivitäten zwischenzeitlich verstärkt auch in der zahlenmäßig wachsenden zweiten Generation (sieht man von den Ex-Jugoslawen ab) entwickelt werden, wenngleich noch auf niedrigem Niveau. Zunächst lässt sich bereits an der Besetzung der Altersklassen erkennen, dass viele der Gründer noch jung an Jahren sind: Jeweils zwei Drittel aller italienischen und aller türkischen Selbständigen haben sich vor der Erreichung des 35 Lebensjahres zur Gründung ihres Unternehmens entschieden.¹³⁵ Dagegen gründen bspw. die Österreicher, aber auch die Ex-Jugoslawen durchschnittlich in einem höheren Alter als die Deutschen.

Schaubild 6.2.2: Durchschnittliches Lebensalter zum Zeitpunkt der Gründung



Quelle: Statistisches Bundesamt (scientific use file); Berechnungen ifm Universität Mannheim

Solche Unterschiede hinsichtlich des Alters zum Gründungszeitpunkt treten im Übrigen nicht unbedingt immer in gleicher Form auch in der Alterstruktur im gegenwärtigen Selbständigenbestand auf. Zwar sind auch in dieser Perspektive die türkischen Unternehmer mit durchschnittlich 37 Jahren die jüngsten und die Deutschen und Österreicher mit 46 und 49 Jahren die ältesten (hier nicht abgebildet). Am Bestand gemessen sind die italienischen Selbständigen jedoch mit einem Durchschnittsalter von 42 Jahren fast genauso alt wie die EU-15-Selbständigen im Schnitt (44 Jahre). Dies liegt daran, dass die Italiener wohl früh gründen, sich aber offenbar auch gleichzeitig vergleichsweise etwas länger als die Türken in der Selbständigkeit halten (vgl. Schließungsraten und Betriebsalter in Leicht et al. 2004).

¹³⁴ Z.B. Luber 2003, Brüderl et al. 1996.

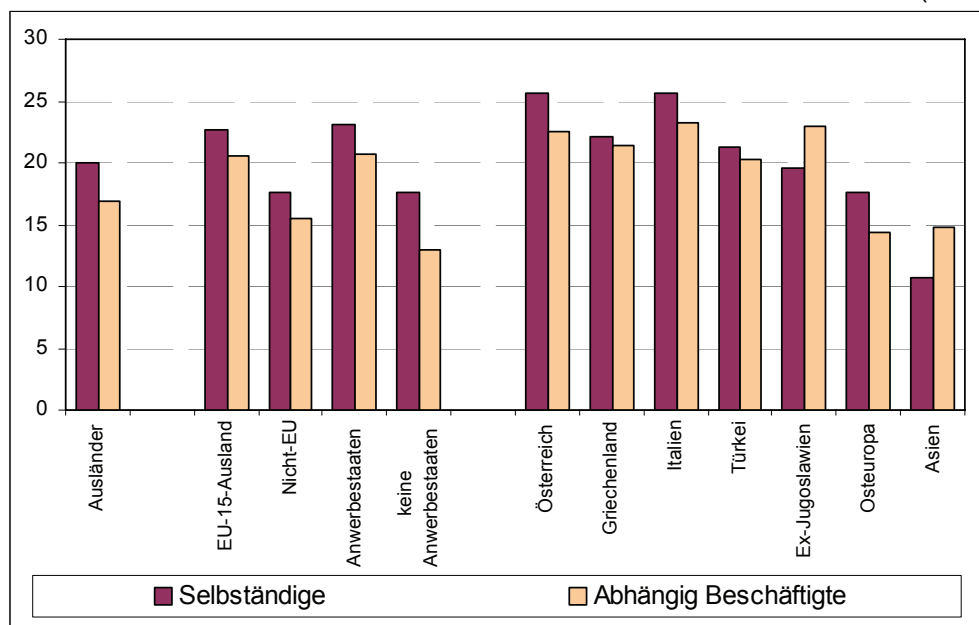
¹³⁵ Hier nicht abgebildet.

6.3 Aufenthaltsdauer und Zweite Generation

Mit zu den unabdingbaren Voraussetzungen für die Gründung und Führung eines Unternehmens gehören in der Regel neben adäquaten Sprachkenntnissen auch Beziehungen und ein sog. „Institutionenwissen“. Das heißt, nicht nur der Erwerb von Sprache, sondern auch der Aufbau sozialer und geschäftlicher Beziehungen sowie die Aneignung von rechtlichen Kenntnissen (z.B. im Behördenumgang) erfordern einen gewissen Erfahrungsschatz und damit eine ausreichende Aufenthaltszeit in Deutschland. Nicht zuletzt wirkt die Aufenthaltszeit auch präjudizierend für die Möglichkeit, zentrale Institutionen des Bildungssystems und des Arbeitsmarktes zu durchlaufen, wobei das hierdurch akkumulierte Humankapital vielfach den Grundstock für den Weg in die Selbständigkeit bietet.

Vor diesem Hintergrund leuchtet ein, dass Selbständige auf eine längere Aufenthaltszeit in Deutschland zurückblicken als abhängig Beschäftigte (Schaubild 6.3.1). Selbständige Ausländer sind im Durchschnitt 20 Jahre und Arbeitnehmer 17 Jahre im Land.¹³⁶ Einzig die selbständigen (Ex)Jugoslawen und Asiaten verweilen kürzere Zeit in der Bundesrepublik als ihre abhängig beschäftigten Landsleute. Unter allen Selbständigengruppen sind die Asiaten diejenigen, die mit durchschnittlich 10 Jahren Aufenthaltszeit voraussichtlich weniger Erfahrungsschätze aufweisen können, während die Österreicher und Italiener mit durchschnittlich 26 Jahren an der Spitze liegen. Dies dürfte nicht verwundern, da bspw. das Anwerbeabkommen mit Italien nunmehr schon 50 Jahre zurückliegt.

Schaubild 6.3.1: Durchschnittliche Aufenthaltsdauer in Jahren nach Herkunft (2003)*



* Ohne zweite Generation

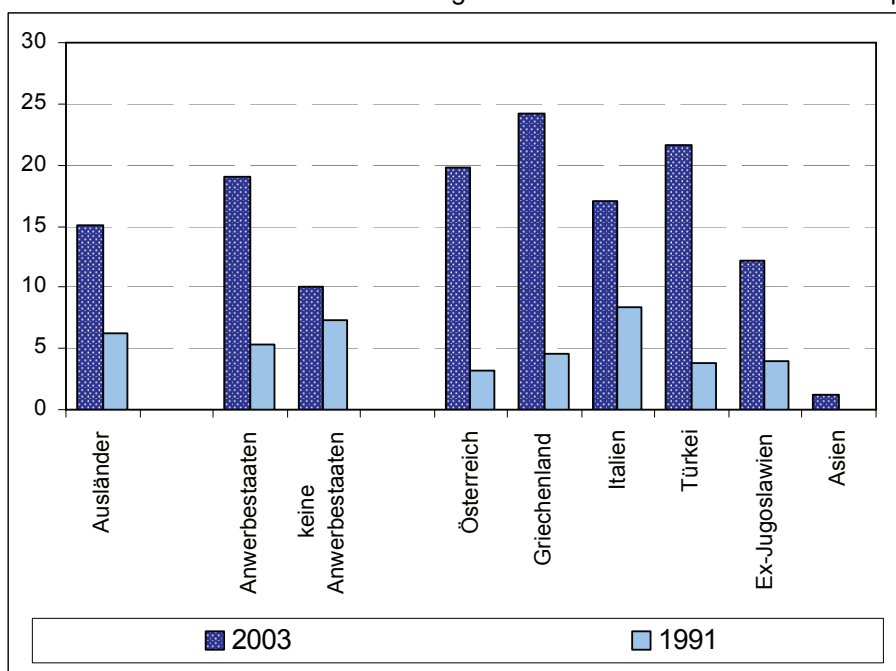
Quelle: Statistisches Bundesamt (scientific use file); Berechnungen ifm Universität Mannheim

Bei all dem ist zu berücksichtigen, dass 15% der in Deutschland lebenden ausländischen Selbständigen auch hierzulande geboren wurden (Schaubild 6.3.2). Der Anteil der Zweiten Generation an allen Selbständigen schwankt zwischen den einzelnen Ethnien beträchtlich. Ein Viertel (24%) aller selb-

¹³⁶ Zu berücksichtigen ist hierbei jedoch auch, dass ältere Arbeitnehmer früher aus dem Erwerbsleben ausscheiden, was die Bilanzierung der Aufenthaltszeit mit beeinflusst.

ständigen Griechen ist hierzulande geboren und auch unter den türkischen Unternehmern sind dies 22%. Dagegen zählen unter den Selbständigen aus Ländern außerhalb der EU-15 nur 13% zur Zweiten Generation. Verständlich ist auch, dass die Angehörigen der Anwerbestaaten mehr selbständige Nachfahren „produzieren“ konnten als andere Herkunftsgruppen. Dies gilt zumindest aus heutiger Sicht, da nunmehr ein Fünftel aller selbständigen Ausländer, deren Wurzeln in den Anwerbeländern zu suchen sind, in Deutschland geboren wurde. Aber Anfang der 90er Jahre waren dies lediglich 5% (Schaubild 6.3.2). Das heißt, die Zusammensetzung ausländischstämmiger Selbständiger verliert nicht nur durch die Zahl der Eingebürgerten ihren „fremdländischen“ Charakter. Unter anderen Bedingungen als dem *ius sanguinis* wäre die Zahl „ausländischer“ Selbständiger wohl weniger auffällig gewachsen.

Schaubild 6.3.2: Anteil der Selbständigen aus Zweiter Generation zum Zeitpunkt 2003 und 1991 (%)



Quelle: Statistisches Bundesamt (scientific use file); Berechnungen ifm Universität Mannheim

Da jedoch in der ausländischen Bevölkerung insgesamt die Zahl der in Deutschland Geborenen wächst, sind relative Maßstäbe anzulegen bzw. ist die Frage entscheidend, welche Gründungsneigung die Angehörigen der Zweiten Generation im Vergleich zu den im Ausland Geborenen aufweisen. Gemessen an den Selbständigenquoten (Tabelle 6.3.3) sind die Gründungsaktivitäten etwas geringer, was in Anbetracht des jüngeren Alters nachvollziehbar ist. So beträgt die Selbständigenquote in der Zweiten Generation insgesamt nur 8% und unter den hier geborenen EU-Ausländern 10% (im Vergleich zu 10% bzw. 14%). Interessanterweise machen sich vor allem die in Deutschland geborenen Italiener weniger häufig selbständig die Generation ihrer Eltern. Die Selbständigenquote ist hier nur halb so hoch wie unter den im Ausland Geborenen, soweit sie seit mindestens 11 Jahren in Deutschland leben (Tabelle 6.3.3). Unter den Türken ist dies anders: Hier liegt die Gründungsneigung von Erster und Zweiter Generation nicht so weit auseinander, was darauf hinweist, dass die „jüngeren Türken“ etwas stärker dem unternehmerischen Verhalten ihrer in Deutschland lebenden Eltern folgen, welches jedoch ein vergleichsweise geringes Niveau aufweist.

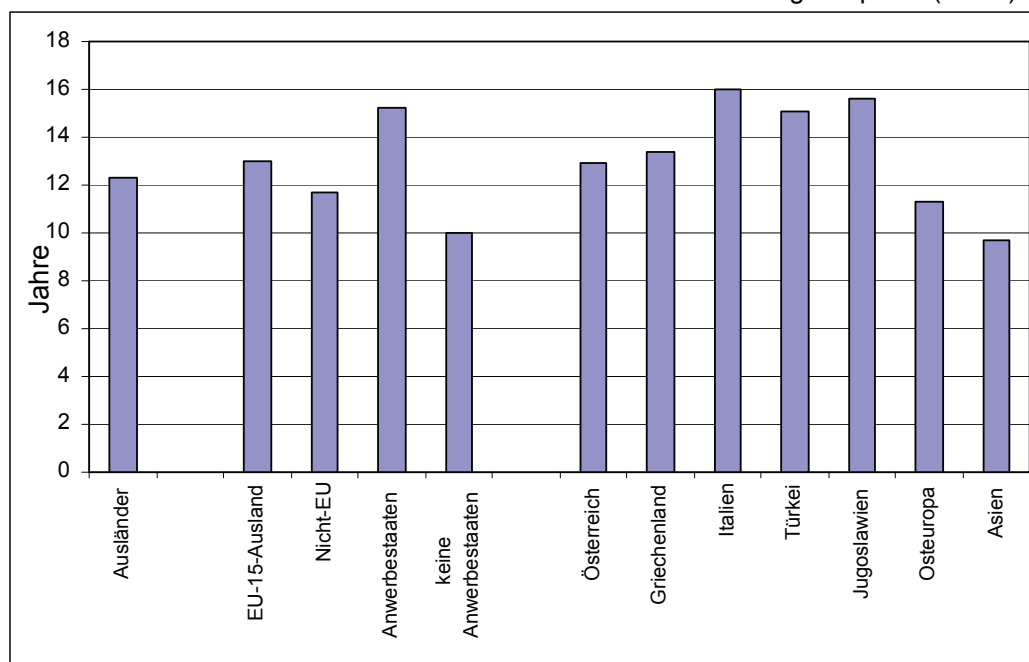
Sieht man von den Türken ab und konzentriert sich auf die Erste Generation, dann bestätigt sich die zuvor begründete Vermutung, dass die Dauer des Aufenthalts in Deutschland die Gründungsneigung und -fähigkeit verbessert. In fast allen Gruppen nimmt die Selbständigenquote mit der Aufenthaltsdauer tendenziell zu. Dies ist nicht nur bei den Osteuropäern der Fall, die in ihrem Herkunftsland keine Kultur der Selbständigkeit kennen lernten. Unter denjenigen, die mehr als 20 Jahre in Deutschland leben, werden die höchsten Selbständigenquoten erzielt und diese Gruppe determiniert die Quote auch insgesamt, da in den bedeutendsten Herkunftsgruppen jeweils rund die Hälfte aller Selbständigen bereits länger als 20 Jahre in Deutschland verweilt.

Tabelle 6.3.3: Selbständigenquoten nach Aufenthaltsdauer und Herkunft

	In Deutschland geboren	bis zu 5 Jahren	5-10 Jahre	11-20 Jahre	>20 Jahre
Ausländer	8,2	5,5	8,2	10,3	11,5
EU-15-Ausland	10,2	9,1	14,7	15,3	15,9
Nicht-EU-Ausland	6,5	4,4	6,6	6,6	8,5
Anwerbestaaten	6,8	4,5	7,5	7,5	9,4
keine Anwerbestaaten	11,4	5,8	8,8	14,7	16,8
Österreich	17,1	10,0	31,0	14,9	23,8
Griechenland	12,7	12,8	14,0	13,2	15,1
Italien	7,5	7,8	11,2	14,1	14,6
Türkei	5,8	3,8	7,5	4,8	7,0
Ex-Jugoslawien	4,2	0,9	4,6	5,1	6,6
Osteuropa	4,5	3,3	5,2	6,1	8,0
Asien	5,6	5,1	7,0	19,0	24,6

Quelle: Statistisches Bundesamt (scientific use file 2003); Berechnungen ifm Universität Mannheim

Schaubild 6.3.4: Durchschnittliche Aufenthaltsdauer zum Gründungszeitpunkt (Jahre)



Quelle: Statistisches Bundesamt (scientific use file 2003); Berechnungen ifm Universität Mannheim

Aus der Gesamtaufenthaltsdauer und dem hierdurch gewonnenen Erfahrungsschatz lässt sich wohl ein Zusammenhang mit dem unternehmerischen Erfolg und letztlich mit dem Selbständigenbestand erschließen,¹³⁷ aber der Drang zur Gründung eines Unternehmens dürfte demgegenüber eher aus der Zeitdauer zwischen Zuwanderung und Gründung ablesbar sein. Daher interessierte zusätzlich die durchschnittliche Aufenthaltsdauer zum jeweiligen Gründungszeitpunkt. Im Durchschnitt machen sich Ausländer etwa 12 Jahre nach der Zuwanderung selbständig (Schaubild 6.3.4). Es erscheint plausibel, dass die Generation der ehemaligen Gastarbeiter und deren Nachfahren die längste Spanne zwischen dem Weg nach Deutschland und dem in die Selbständigkeit aufweisen. Bei ihnen handelt es sich im Durchschnitt um 15 Jahre, was nochmals unterstreicht, dass sich unmittelbar nach der Zuwanderung auch in denjenigen Gruppen keine „Selbständigenkultur“ entlud, die aus Ländern mit vergleichsweise hohen Selbständigenquoten kommen. Dies untermauert die These, dass der Gründungswunsch vielfach erst in der Auseinandersetzung mit den Bedingungen des Ankunftslandes entstand.

6.4 Humankapital

In der Selbständigenforschung insgesamt gilt die Verfügung über adäquates Humankapital, und hierunter auch über formale Bildung, als zentrale Determinante sowohl in Bezug auf das Gründungsgeschehen als auch auf den Erfolg unternehmerischen Handelns.¹³⁸ Doch was die Bestimmung ethnischen Unternehmertums betrifft, sind die Befunde weniger eindeutig. Zwar wächst auch hier mit höherer Bildung die Zutrittswahrscheinlichkeit in die Selbständigkeit, bzw. produziert eine gute Humankapitalausstattung in jeder ethnischen Gruppe mehr Unternehmer.¹³⁹ Allerdings wird in Anbetracht der Arbeitsmarktprobleme genauso davon ausgegangen, dass auch Migranten mit geringer Bildung und dementsprechend geringen Mobilitätschancen versuchen, ihr Einkommen durch die Gründung eines eigenen Unternehmens zu verbessern.¹⁴⁰ Dies ist aber auch eine Frage der ethnischen Herkunft:

Zunächst lässt sich konstatieren, dass selbständige Migranten insgesamt niedrigere Qualifikationen aufweisen als selbständige Deutsche, dafür aber um einiges besser gebildet sind als die abhängig Beschäftigten (Tabelle 6.4.1). Unter den ausländischen Selbständigen beträgt der Anteil derjenigen ohne einen beruflichen Abschluss mit 30% in etwa das Vierfache des entsprechenden Anteils bei den Deutschen. Umgekehrt verfügen vergleichsweise wenig ausländische Unternehmer über einen Techniker- oder Meisterabschluss, was in Anbetracht der berufsfachlich regulierten Anforderungen in Deutschland nicht überraschen dürfte. Jedoch liegt unter den Migranten der Anteil an akademisch gebildeten Selbständigen nicht weit hinter dem bei den Einheimischen zurück. Dies ist auf die hohe Zahl an Akademikern in den Gruppen zurückzuführen, die nicht zu den „Gastarbeiterationen“ zählen, darunter vor allem Nordeuropäer¹⁴¹ und Amerikaner. Unter den US-Angehörigen hat jeder zweite Selbständige

¹³⁷ Dies gilt zumindest für die überlebenden Selbständigen im derzeitigen Bestand.

¹³⁸ Vgl. z.B. Arum/ Müller 2004, Strohmeyer 2004, Luber 2003, Brüderl et al. 1996.

¹³⁹ Zimmermann/ Hinte 2005, Leicht et al. 2004, Fairlie 1996, Light/ Rosenstein 1995, Bates 1990.

¹⁴⁰ Hammarstedt 2001, Baumann 1999.

¹⁴¹ Bspw. hat die Hälfte aller Selbständigen aus Großbritannien und Frankreich einen Hochschulabschluss.

einen Hochschulabschluss. Ansonsten sind es insbesondere die Angehörigen aus den Anwerbestaaten, die das Qualifikationsniveau der Ausländer insgesamt senken: Fast zwei Fünftel aller Selbständigen in diesem Aggregat besitzen keinen Berufsabschluss und nur jeder Zehnte einen Hochschulabschluss. Am deutlichsten wird dies bei den Italienern und Türken. Unter Letztgenannten erlernte knapp die Hälfte keinen Beruf. Demgegenüber ist unter den Osteuropäern (sieht man vom Problem der Vergleichbarkeit der Abschlüsse ab) ein höheres Bildungsniveau zu beobachten. Auffällig ist ferner, dass die Griechen sowie Migranten asiatischer oder arabischer Herkunft eine Art „bipolar“ ausgerichtete Bildungsstruktur aufweisen: Hier ist der Anteil an Geringqualifizierten von ähnlicher oder gar größerer Stärke wie bei den Selbständigen aus den Anwerbeländern insgesamt, sie besitzen aber dennoch einen höheren Akademikeranteil.

Tabelle 6.4.1: Höchster Berufsabschluss von selbständig und abhängig Beschäftigten nach Herkunft

Herkunft	berufliche Stellung	kein Abschluss	Lehre etc.	Meister/ Techniker	FH/Uni	Insgesamt
		in %	in %	in %	in %	in %
Deutsche	Selbständige	7,6	42,9	21,3	28,3	100,0
	abh. Beschäft.	15,6	59,3	10,3	14,9	100,0
Ausländer	Selbständige	29,5	37,8	9,2	23,5	100,0
	abh. Beschäft.	43,3	40,6	4,2	11,9	100,0
EU-15-Ausland	Selbständige	24,0	39,8	12,4	23,7	100,0
	abh. Beschäft.	39,8	41,9	4,6	13,7	100,0
Nicht-EU-Ausland	Selbständige	34,3	36,0	6,4	23,3	100,0
	abh. Beschäft.	44,8	40,0	4,0	11,1	100,0
Anwerbestaaten	Selbständige	38,3	46,6	5,3	9,9	100,0
	abh. Beschäft.	53,8	40,1	2,4	3,6	100,0
keine Anwerbestaaten	Selbständige	23,1	29,6	11,8	35,5	100,0
	abh. Beschäft.	32,7	39,3	5,7	22,4	100,0
Österreich	Selbständige	8,3	43,8	22,9	25,0	100,0
	abh. Beschäft.	16,7	52,7	10,1	20,4	100,0
Griechenland	Selbständige	43,1	37,6	4,6	14,7	100,0
	abh. Beschäft.	54,6	36,7	3,2	5,5	100,0
Italien	Selbständige	33,0	53,0	6,5	7,5	100,0
	abh. Beschäft.	50,2	42,6	2,9	4,2	100,0
Türkei	Selbständige	46,3	42,3	3,5	8,0	100,0
	abh. Beschäft.	63,1	33,2	1,1	2,6	100,0
Ex-Jugoslawien	Selbständige	27,3	52,5	7,1	13,1	100,0
	abh. Beschäft.	40,7	51,2	3,9	4,2	100,0
Osteuropa	Selbständige	19,5	47,3	12,7	20,5	100,0
	abh. Beschäft.	31,9	51,6	6,2	10,2	100,0
Süd-/Ostasien	Selbständige	60,4	22,0	3,3	14,3	100,0
	abh. Beschäft.	52,0	22,7	3,0	22,3	100,0
Nahe Osten/ Iran	Selbständige	43,3	16,7	1,7	38,3	100,0
	abh. Beschäft.	46,7	24,1	5,8	23,5	100,0
Amerika	Selbständige	23,3	16,7	6,7	53,3	100,0
	abh. Beschäft.	25,3	27,8	7,7	39,2	100,0

Quelle: Statistisches Bundesamt (scientific use file 2003); Berechnungen ifm Universität Mannheim

Bei allem ist festzuhalten, dass die Selbständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern immerhin ein höheres Qualifikationsniveau als die abhängig beschäftigten Landsleute vorzuweisen haben. Die gilt auch durchweg bei anderen Herkunftsgruppen mit Ausnahme der Asiaten. Ganz offensichtlich zieht es die Höhergebildeten aus asiatischen Ländern (relativ betrachtet) weniger stark in die berufliche Selbständigkeit. Wobei allerdings zu beachten ist, dass der Anteil an Geringqualifizierten unter Asiaten in beiden beruflichen Stellungen überdurchschnittlich hoch ist. Hier dürfte sich auch das Fehlen eines mit europäischen Ländern vergleichbaren Systems der beruflichen Bildung bemerkbar machen.

Welchen Einfluss die formale berufliche Qualifikation auf die Gründungsneigung und -fähigkeit besitzt, lässt sich – in zunächst bivariater Sicht – an der Selbständigenquote erkennen. Die Ergebnisse in Tabelle 6.4.2 belegen, dass der allgemein bekannte positive Zusammenhang zwischen Bildung und Selbständigkeitsneigung insgesamt auch für Ausländer gilt. Das heißt, in der Tendenz steigt mit zunehmendem formalen Berufsabschluss auch die Selbständigenquote, und dies ist bei fast allen Herkunftsgruppen der Fall.

Tabelle 6.4.2: Selbständigenquoten nach Berufsabschluss und Herkunft

Herkunft	kein Abschluss	Lehre etc.	Meister/ Techniker	FH/ Universität
Deutsche	5,3	7,7	19,4	18,0
Ausländer	6,6	8,8	18,6	17,0
<i>dar: Zweite Generation</i>	5,2	6,0	24,2	23,6
EU-15-Ausland	8,8	13,2	30,1	21,7
Nicht-EU-Ausland	5,8	6,7	11,3	14,3
Anwerbestaaten	6,0	9,4	16,2	19,5
<i>dar: Zweite Generation</i>	5,4	6,0	17,8	19,2
keine Anwerbestaaten	8,5	9,0	21,6	17,3
Österreich	10,5	16,4	34,9	22,4
Griechenland	11,6	14,6	19,2	30,8
Italien	8,5	14,9	24,1	20,0
Türkei	4,7	8,0	17,1	17,0
<i>dar: Zweite Generation</i>	5,3	4,4	16,7	25,0
Ex-Jugoslawien	3,6	5,5	9,2	15,1
Osteuropa	3,6	5,3	11,1	10,8
Süd-/Ostasien	15,7	13,4	15,0	9,3
Naher Osten/ Iran	13,9	10,8	4,8	22,1
Amerika	12,1	8,2	11,4	16,8

Quelle: Statistisches Bundesamt (scientific use file 2003); Berechnungen ifm Universität Mannheim

Gleichzeitig wird aber ersichtlich, dass unter den Migranten ohne Berufsabschluss die Selbständigenquote, je nach Herkunft, mehr oder weniger deutlich über derjenigen bei geringqualifizierten Einheimischen liegt. Insofern scheint die Vermutung berechtigt, dass Migranten mit unzureichender Humankapitalausstattung und schlechten Arbeitsmarktchancen etwas häufiger als die Deutschen in vergleichbarer Position einen (Aus)Weg in die Selbständigkeit suchen. Hier spielen natürlich sektorale Effekte eine gewisse Rolle, da sich Migranten vor allem in Branchen mit geringeren Qualifikationsanforderungen, wie etwa im Gastgewerbe oder im Handel, betätigen (siehe im Folgenden). Doch insgesamt

und im Vergleich betrachtet, fällt selbst unter den ehemaligen „Gastarbeitergruppen“ die Gründungsneigung und -fähigkeit weit geringer aus, wenn keine Berufsausbildung abgeschlossen wurde.

Während die hohen Selbständigenquoten unter Migranten mit einem Meister- oder Technikerbrief vor dem Hintergrund gesehen werden müssen, dass insgesamt nur wenige ausländische Erwerbstätige ein solches Zertifikat besitzen, sind die Quoten unter den Akademikern bemerkenswert: Insbesondere die Hochqualifizierten unter den Griechen, Österreichern, aber auch unter den Migranten aus dem Nahen Osten machen sich weit überdurchschnittlich häufig selbständig. Ansonsten ist auch das qualifikationsspezifische Gefälle interessant: So ist etwa die Wahrscheinlichkeit, dass sich Türken oder Ex-Jugoslawen mit einem Hochschulabschluss selbständig machen (ohne Kontrolle weiterer Faktoren), um fast das Vierfache höher als bei den Geringqualifizierten. Dieser Unterschied ist – wenn auch auf geringem Niveau – bei keiner anderen Herkunftsgruppe so groß. Die Selbständigenquote von türkischen Akademikern ist mit 17% beinahe so hoch wie bei den deutschen. Dies ist, wie an anderer Stelle noch ausgeführt wird, zum Teil auch im Zusammenhang mit der Chance Höhergebildeter zu sehen, als kompetente Dienstleister eine Art „intermediäre“ Position zur Vermittlung zwischen den Bedürfnissen der Landsleute und den Anforderungen der Mehrheitsgesellschaft einzunehmen. Anschaulich wird dies u.a. auch an der höheren Selbständigenquote unter den Ausländern der Zweiten Generation (Tabelle 6.4.2). Insgesamt ist unter den in Deutschland Geborenen und akademisch Gebildeten mit Migrationshintergrund fast jeder Vierte (24%) beruflich selbständig. Allerdings dürften hier nicht nur Marktchancen eine Rolle spielen, da sich die erworbene Qualifikation u.U. auch besser in einer selbständigen als in einer abhängigen Beschäftigung verwerten lässt.

Die Bildungsexpansion hat, wie aus der Gründungsforschung bekannt,¹⁴² die Zahl der Selbständigen in Deutschland enorm befördert, weshalb sich die Frage stellt, welche Entwicklung dieser Zusammenhang bei Migranten nahm. Diesbezüglich ist zu konstatieren, dass unter den einheimischen Selbständigen seit 1991 der Anteil Hochqualifizierter stärker zunahm als unter Ausländern (11%-Punkte gegenüber 4%-Punkte).¹⁴³ Das enorme Wachstum an ausländischen Selbständigen geht also vergleichsweise weniger mit dem Akademikerboom einher. Allerdings war die Substanz Anfang der 90er Jahre auch noch relativ schwach.

Das wird bereits bei einer Differenzierung nach Zuwanderungskohorten deutlich: Je nach Herkunft zeigt sich bei einem Teil, dass innerhalb der Kohorte der nach 1990 Zugewanderten der Akademikeranteil sowohl unter den abhängig als auch unter den selbständig Beschäftigten am höchsten ist (Schaubild 6.4.3). Dies gilt zumindest für die Zuwanderer aus den westeuropäischen Nachbarländern sowie aus den ehemaligen (EU)Anwerbestaaten,¹⁴⁴ nicht jedoch für die Osteuropäer aus den neu in die EU beigetretenen Ländern und für die Migranten aus nichteuropäischen Ländern. Das heißt, aus Österreich, Frankreich oder der Niederlande sind schon immer relativ viel Hochgebildete zugewandert, aber

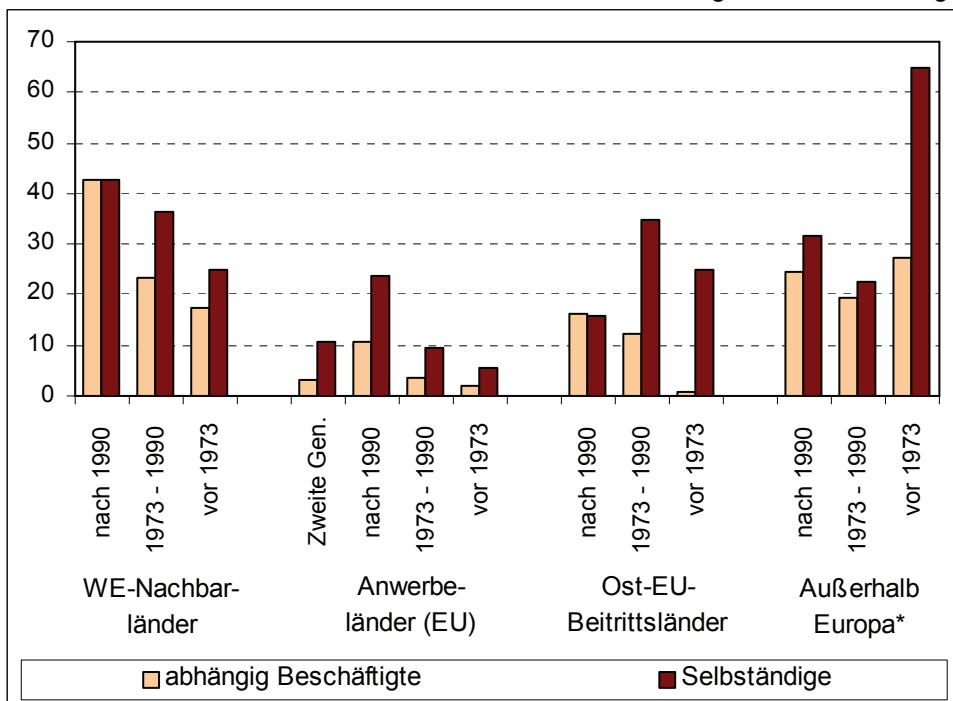
¹⁴² Siehe z.B. Strohmeyer 2004, Luber 2003.

¹⁴³ Aus Platzgründen hier nicht abgebildet.

¹⁴⁴ Beschränkung auf die EU-Staaten, da die Zusammensetzung der Anwerbestaaten ansonsten zu heterogen.

in jüngerer Zeit noch mehr, wobei der Akademikeranteil nunmehr in der „jüngeren“ Kohorte bei den Arbeitnehmern und Selbständigen gleich hoch ist. Unter den Zuwanderern die vor 1990 aus den ehemaligen (EU)Anwerbestaaten kamen, waren wenig akademisch gebildet, was sich in der neueren Kohorte etwas besserte. Bei den Selbständigen die nach 1990 aus diesen EU-Ländern kamen, liegt der Akademikeranteil sogar höher als bei den in Deutschland geborenen Migranten. Letztlich bedeutet dies, dass sich die Struktur ausländischer Selbständigkeit in denjenigen Gruppen, die als EU-Bürger auf ein Niederlassungsrecht bauen können, durch Neuzuwanderung verbessert.

Schaubild 6.4.3: Akademikeranteile nach beruflicher Stellung und Zuwanderungszeitpunkt (%)



* ohne Türkei

Quelle: Statistisches Bundesamt (scientific use file 2003); Berechnungen ifm Universität Mannheim

Für die Migranten aus den osteuropäischen und nun der EU zugehörigen Ländern galt dies bis vor kurzem nicht. Hier ist in der Kohorte derjenigen, die nach dem Fall des Eisernen Vorhangs zuwanderten, der Anteil an Hochqualifizierten eher unterdurchschnittlich. Die absolute Zahl der zu Zeiten des Warschauer Pakts Zugereisten und später Selbständigen ist gering, aber der Anteil an Akademikern hierunter dagegen hoch. Soweit sich Migranten aus Übersee und den fernöstlichen Ländern selbständig machen (in Grafik rechts), war der Akademikeranteil insbesondere bei den früh Zugewanderten sehr hoch. Er bleibt aber auch in den „jüngeren“ Kohorten auf vergleichsweise hohem Niveau.

Insgesamt ist also zu resümieren, dass sich die Struktur beruflicher Selbständigkeit in denjenigen Herkunftsgruppen, die von einem generellen Niederlassungsrecht profitieren, durch „neue“ Zuwanderung qualitativ verbesserte. Ob dies künftig auch bei Osteuropäern so sein wird, ist gegenwärtig noch nicht abzusehen. Aber immerhin kamen bspw. aus Übersee und Ländern des Nahen Ostens relativ viele Menschen, die – wenn sie sich selbständig machten – eine gute Humankapitalausstattung besitzen.

6.5 Berufliches Profil und sozialer Status

Zwar lassen sich bereits aus dem Niveau formaler Qualifikation einige Rückschlüsse auf das berufliche Tätigkeitsprofil der Erwerbstätigen ziehen, allerdings nur in begrenztem Umfang: Während im berufsfachlich strukturierten deutschen Arbeitsmarkt der Zugang in eine attraktive abhängige Beschäftigung in vielen Bereichen und weit stärker als in manchen anderen Ländern durch Zertifikate gesteuert wird,¹⁴⁵ lässt unternehmerische Selbständigkeit oftmals auch die Besetzung ausbildungsinadäquater Positionen zu. Dies betrifft zumindest Tätigkeiten, deren Ausübung nicht durch die in Teilen des Handwerks oder der Freien Berufe geltenden qualifikationsbezogenen Zugangsbeschränkungen geregelt wird. Allerdings führt der Weg in die Selbständigkeit nicht nur in höhere sondern nicht selten auch in statusärmere Positionen – nicht zuletzt dann, wenn sich den beruflichen Qualifikationen keine Verwertungsmöglichkeiten bieten. Migranten sind hiervon in besonderer Weise betroffen, da ihre Abschlüsse in Deutschland teilweise nicht anerkannt werden.

Inwieweit es Zuwanderern in welcher beruflicher Stellung gelingt, attraktive Erwerbspositionen zu besetzen, lässt sich anhand einer Klassifizierung der ausgeübten Tätigkeiten einschätzen. Zur Reduzierung der Komplexität der Ergebnisse bei gleichzeitiger Differenzierung nach beruflichen Stellungen und Herkunftsgruppen wird im Folgenden auf Grundlage einer von Blossfeld (1985) erstellten Systematik zwischen professionellen, qualifizierteren und weniger qualifizierten Berufen unterschieden.¹⁴⁶ Hier zeigt sich (Tabelle 6.5.1), dass sowohl auf Deutsche als auch auf Ausländer ein geringerer Anteil an einfachen Tätigkeiten¹⁴⁷ und Agrarberufen entfällt, wenn sie einer selbständigen statt einer abhängigen Beschäftigung nachgehen. Dementsprechend ist auch in beiden Herkunftsgruppen der Anteil an professionellen und semiprofessionellen Tätigkeiten¹⁴⁸ unter Selbständigen höher als unter den Arbeitnehmern. Dieses Verhältnis erscheint, mit mehr oder weniger großen Abweichungen, in fast allen Nationalitätengruppen.

Konzentriert man sich auf die Struktur der beruflichen Positionen von Selbständigen wird ersichtlich, dass unter den Migranten nur ein Viertel (26%), unter den Einheimischen jedoch ein Drittel (34%) den Semi-/Professionen angehören. Das heißt, gemessen an den tatsächlich ausgeübten Berufen ist – was die Besetzung höherer Positionen betrifft – der Statusunterschied zwischen Ausländern und Deutschen etwas größer als dies mit Blick auf die formalen Qualifikationen bzw. den Akademikeranteil (Kapitel 6.4) zu beobachten war. Dafür jedoch differieren einheimische und ausländische Selbständige insgesamt kaum hinsichtlich ihres Anteils an sonstigen qualifizierten Tätigkeiten.

¹⁴⁵ Vgl. hierzu die international vergleichenden Studien in Shavit und Müller 1998.

¹⁴⁶ Zur Darstellung sozioökonomischer Lagen sind die 3-stelligen Berufsordnungen der amtlichen Statistik zu komplex. Für eine Übertragung der Blossfeld-Klassifikation auf den Mikrozensus vgl. Schimpl-Neimanns 2003.

¹⁴⁷ Hierzu werden die einfachen manuellen Tätigkeiten (z.B. Hilfsarbeiter, Straßenbauer, Schweißer) mit den einfachen Verwaltungstätigkeiten (z.B. Verkäufer, Telefonisten) zusammengefasst.

¹⁴⁸ Zu den Professionen zählen v.a. die Freien Berufe und hochqualifizierte Dienstleistungsberufe, wie Ärzte, Apotheker, Richter, Gymnasiallehrer und Wissenschaftler (ergänzt um Ingenieure, Architekten etc.). Zu den Semiprofessionen solche Tätigkeiten, die sich durch eine Verwissenschaftlichung der Berufspositionen auszeichnen: z.B. Krankenschwestern, Sozialarbeiter etc.

Die herkunftsspezifischen Unterschiede in der Verteilung auf die Berufsklassen ähneln dem qualifikationsbezogenen Muster: Es sind insbesondere die Selbständigen aus den ehemaligen Anwerbestaaten, darunter die Griechen, Italiener und Türken (nicht jedoch die Ex-Jugoslawen), die in den professionellen Berufen unterrepräsentiert und in den einfachen Tätigkeiten überrepräsentiert sind und hierdurch den Schnitt bei Ausländern insgesamt nach unten ziehen. Demgegenüber weist die Referenzgruppe „Keine Anwerbestaaten“ (v.a. Nordeuropäer und Amerikaner) einen fast so hohen Anteil Professioneller auf wie die Deutschen. Leicht überdurchschnittlich ist diesbezüglich auch die Statusposition der Selbständigen aus den osteuropäischen Ländern.

Tabelle 6.5.1: Selbständige und abhängig Beschäftigte nach Berufsklassen (ausgeübte Tätigkeit)*

Herkunft		Agrarberufe	Einfache Tätigkeiten	Qualifizierte Tätigkeiten	Semi-/ Professionsen etc.	Insgesamt
		Verteilung in %				
Deutsche	Selbständige	8,9	13,7	43,0	34,3	100,0
	abhängig Beschäft.	2,0	28,0	43,9	26,1	100,0
Ausländer	Selbständige	1,5	31,6	41,6	25,3	100,0
	abhängig Beschäft.	1,3	51,1	33,3	14,3	100,0
EU-15-Ausland	Selbständige	1,3	31,7	39,6	27,4	100,0
	abhängig Beschäft.	1,0	44,5	35,8	18,7	100,0
Nicht-EU-Ausland	Selbständige	1,6	31,5	43,4	23,5	100,0
	abhängig Beschäft.	1,5	54,0	32,2	12,4	100,0
Anwerbestaaten	Selbständige	1,2	43,4	38,8	16,6	100,0
	abhängig Beschäft.	1,1	57,9	33,4	7,6	100,0
Keine Anwerbestaaten	Selbständige	1,2	22,1	44,5	32,3	100,0
	abhängig Beschäft.	1,7	43,4	32,7	22,2	100,0
Österreich	Selbständige	2,8	19,4	49,1	28,7	100,0
	abhängig Beschäft.	0,0	29,9	40,7	29,4	100,0
Griechenland	Selbständige	-	53,3	32,8	13,9	100,0
	abhängig Beschäft.	0,1	54,1	35,4	10,3	100,0
Italien	Selbständige	0,5	43,7	38,1	17,7	100,0
	abhängig Beschäft.	0,9	53,9	36,0	9,2	100,0
Türkei	Selbständige	1,9	39,0	45,5	13,6	100,0
	abhängig Beschäft.	1,4	63,4	29,8	5,4	100,0
Ex-Jugoslawien	Selbständige	2,9	40,0	33,3	23,8	100,0
	abhängig Beschäft.	1,2	53,2	36,5	9,1	100,0
Osteuropa	Selbständige	2,5	32,5	36,3	28,7	100,0
	abhängig Beschäft.	1,6	51,3	34,0	13,1	100,0
Asien	Selbständige	0,0	41,8	43,9	14,3	100,0
	abhängig Beschäft.	1,9	48,5	34,2	15,4	100,0

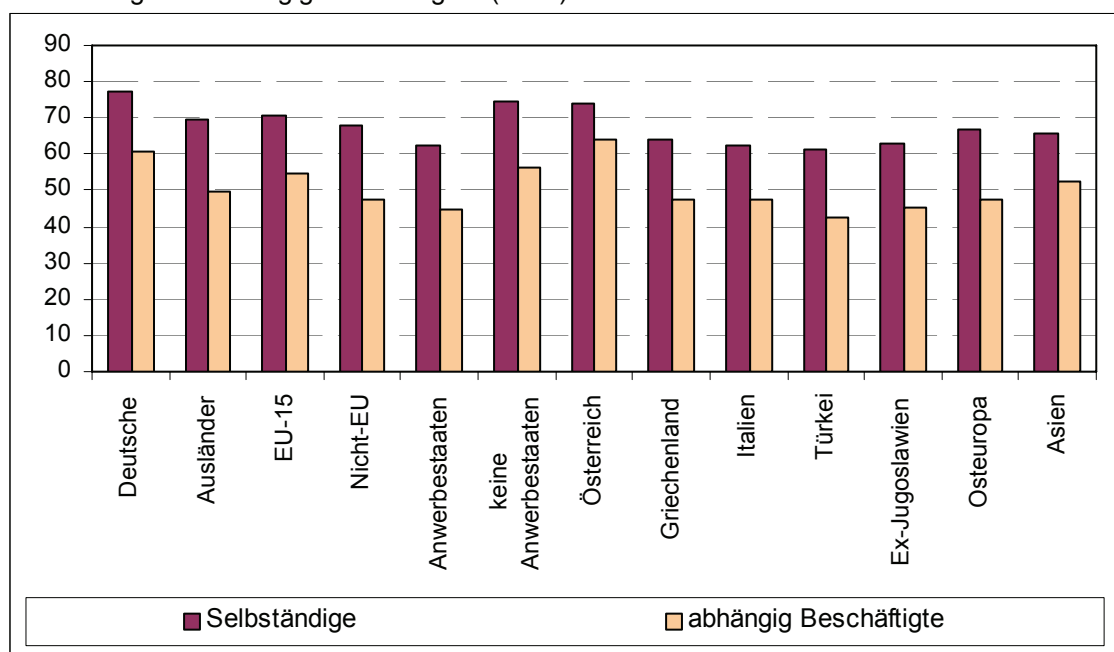
* Nach Berufsklassenschema von Blossfeld (1985).

Quelle: Statistisches Bundesamt (scientific use file 2003); Berechnungen ifm Universität Mannheim

Die an ethnischem Unternehmertum interessierte Forschung befasst sich nicht nur mit dem Status, der aus den tätigkeitsspezifischen Anforderungen und Fähigkeiten resultiert, sondern darüber hinaus auch mit der Frage, welches gesellschaftliche Ansehen mit einer bestimmten beruflichen Position verbunden ist. Letztlich geht es auch hier um die Frage, ob der Schritt in die berufliche Selbständigkeit auch

zu einem sozialen Aufstieg führt.¹⁴⁹ Dies einschätzen zu können erfordert andere Maßstäbe, die sich weniger an den tatsächlichen Anforderungen als vielmehr an dem allgemein einer beruflichen Position zugeschriebenen Wert orientieren. Hierzu wird auf die Magnitude-Prestige-Skala von Wegener (1988) zurückgegriffen, welche das in der Öffentlichkeit wahrgenommene soziale Ansehen einer beruflichen Tätigkeit widerspiegelt.¹⁵⁰ Auch gemessen hieran übersteigt der durchschnittliche Prestigewert, den die Selbständigen mit ihren ausgeübten Berufen erzielen, die von den abhängig Beschäftigten erzielten Werte (Schaubild 6.5.2).

Schaubild 6.5.2: Vergleich des durchschnittlichen Prestigewertes der beruflichen Position von selbständig und abhängig Beschäftigten (2003)*



* Magnitude-Prestige-Skala nach Wegener (1988)

Quelle: Statistisches Bundesamt (scientific use file 2003); Berechnungen ifm Universität Mannheim

Dieses Bild zeigt nur in der Tendenz und auf den ersten Blick ein mit der zuvor dargestellten Berufsklassifikation vergleichbares Muster. So ergibt sich mit Blick auf die meisten Fälle ein ähnliches Hierarchiegebilde, vor allem was die Statusunterschiede zwischen den Selbständigen und den Arbeitnehmern betrifft. Diese Differenzen können als Beleg dafür gesehen werden, dass Migranten, sofern sie unternehmerisch tätig sind, vergleichsweise häufiger eine angesehene Tätigkeit ausüben und daher im Durchschnitt ein höheres berufliches Prestige als die abhängig Beschäftigten genießen, weshalb mit dem Schritt in die Selbständigkeit in der Regel auch ein sozialer Aufstieg einhergehen dürfte.

Hinzu kommt aber, dass die Statusunterschiede zwischen deutschen und ausländischen Selbständigen, gemessen an den Prestigewerten, etwas weniger auffällig als mit Blick auf die zuvor dargestellten „Tätigkeitsanforderungen“ sind. Dies zeigt sich bspw. daran, dass nunmehr auch die Asiaten trotz niedriger Akademikeranteile ein vergleichsweise hohes Prestige besitzen.

¹⁴⁹ Vgl. Kapitel 2.2.

¹⁵⁰ Zur Methodik vgl. Frietsch/ Wirth 2001.

Bleibt noch die Frage, ob sich die im Jahr 2003 erzielten Prestigewerte von denjenigen unterscheiden, die Migranten mit ihrer Berufsstruktur noch Anfang der 90er Jahre erzielten. Diesbezüglich ist festzuhalten, dass sich die Werte in fast allen Herkunftsgruppen (mit Ausnahme der Österreicher und Asiaten) gegenüber dem Jahr 1991 verbesserten.¹⁵¹ Das heißt, die im Verlauf der letzten Jahre aufgetauchten Arbeitsmarktprobleme und die daraus (wenigstens zum Teil) resultierenden Übergänge in die Selbständigkeit weisen zumindest insgesamt betrachtet keine Anzeichen für einen damit verbundenen sozialen Abstieg auf. Dies ist allerdings eine Beobachtung auf hoher Aggregatebene und schließt nicht aus, dass sich unter der Oberfläche dennoch häufig Fälle zeigen, in denen ein neues Unternehmen aus der ökonomischen Not und zudem verbunden mit sozialem Abstieg entstand (vgl. auch Kapitel 8.2).

6.6 Charakteristika von Ad hoc-Selbständigen

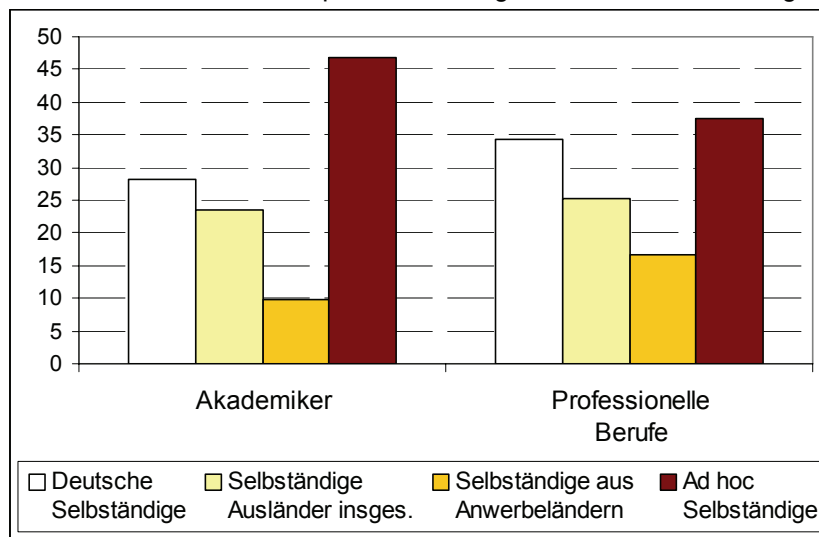
Nachdem ersichtlich wurde, dass es unter den (derzeit) selbständigen Migranten vor allem die vor längerer Zeit aus den ehemaligen Anwerbeländern Zugewanderten sind, die durch ihre große Zahl und schlechte Humankapitalausstattung das soziale Profil ausländischer Unternehmer insgesamt prägen, interessiert, in welcher Weise demgegenüber andere Gruppen zu einem strukturellen Wandel ausländischer Selbständigkeit beitragen können. Hierzu zählen nicht nur jene, die in jüngerer Zeit zugewandert sind, sondern insbesondere Migranten, deren unternehmerische Ambitionen nicht erst als Reaktion auf die wirtschaftlichen und arbeitsmarktlichen Rahmenbedingungen des Ankunftslandes entstanden sind. So ist davon auszugehen, dass in einer durch globale Austauschbeziehungen zusammenrückenden Welt auch neue Chancen erkannt und ergriffen werden, fern der Heimat ein Unternehmen zu eröffnen und hierfür auch den Lebensmittelpunkt in ein neues Land bzw. nach Deutschland zu verlegen. Hier interessieren folglich nicht die durch Globalisierung wachsenden Direktinvestitionen und Beteiligungen global agierender Kapitalgesellschaften,¹⁵² sondern wiederum – wie in Kapitel 4.4 und 5.3 – die unternehmerischen Aktivitäten von Personen, die nach Deutschland emigrieren und sich bereits kurz darauf bzw. hierzulande „ad hoc“ selbständig machen. Mit Blick auf die unternehmerischen Potenziale, die sich durch § 21 des AufentG ergeben stellt sich hier die Frage, welche Charakteristika die sog. „Ad hoc Selbständigen“ aufweisen bzw. worin sie sich von den anderen Gründern unterscheiden.

Fasst man die zum Teil in den vorangegangenen Abschnitten dargestellten Erkenntnisse in Bezug auf die wichtigsten soziodemografischen Merkmale von Ad hoc Selbständigen zusammen, ist festzuhalten, dass der Frauenanteil unter den Ad hoc Selbständigen leicht überdurchschnittlich ist, und auch ein gutes Stück über dem bei den Angehörigen der Anwerbeländer liegt. Ad hoc Selbständige befinden sich zum Gründungszeitpunkt durchschnittlich auch in einem etwas jüngeren Alter als die genannten Referenzgruppen. Weit entscheidender ist jedoch die Frage, welche Ressourcen sie nach Deutschland und damit in ihr Unternehmen bringen. Und hier sind die Unterschiede zur Humankapitalausstattung von ausländischen Selbständigen insgesamt, aber insbesondere zur Gruppe der ehemaligen Gastarbei-

¹⁵¹ Aus Platzgründen hier nicht abgebildet.

ter gravierend: Fast die Hälfte (47%) aller Ad hoc Selbständigen besitzt einen Hochschulabschluss (Schaubild 6.6.1). Dies ist ein doppelt so hoher Anteil wie bei selbständigen Migranten insgesamt und ein fast fünffach so hoher Anteil wie bei den Angehörigen der Anwerbeländer. Im Übrigen liegt der Akademikeranteil unter den kurzerhand zur Gründung entschlossenen Zuwanderern auch deutlich über dem bei deutschen Selbständigen.

Schaubild 6.6.1: Humankapitalausstattung von Ad hoc Selbständigen im Vergleich (Anteile)



Quelle: Statistisches Bundesamt (scientific use file 2003); Berechnungen ifm Universität Mannheim

Adäquate aber nicht so kontrastreiche Ergebnisse zeigen sich in Bezug auf den beruflichen Status (Schaubild 6.6.1): Der Anteil jener mit einem semi-/professionellen Beruf ragt unter den Ad hoc Selbständigen weit über die Anteile innerhalb der anderen Gruppen hinaus. Gut über ein Drittel (38%) aller „Frühgründer“ geht einem Beruf mit hohen Anforderungen an Qualifikation und Wissen nach, was einem doppelt so hohen Anteil wie bei den Selbständigen aus Anwerbeländern entspricht.

Zu betonen ist, dass diese Qualifikations- und Statusunterschiede nur bedingt auf den Einfluss bestimmter Zuwandererkohorten zurückzuführen sind. Nach dem Zeitpunkt der Zuwanderung differenziert, zeigen sich auch unter den bspw. vor 1990 nach Deutschland gekommenen und unmittelbar danach gründenden Migranten überdurchschnittlich hohe Akademikeranteile (41%).¹⁵³ Der Anteil an Professionellen in dieser Kohorte ist mit 37% auf ähnlich hohem Niveau. Das heißt, die Tatsache, dass in jüngerer Zeit die Zahl der akademisch Gebildeten unter den Neuzuwanderern generell zugenommen hat ist für das günstige soziale Profil der Ad hoc Selbständigen kaum verantwortlich zu machen.

Genauso wenig ist von Bedeutung, dass ein beachtlicher Teil der Ad hoc Selbständigen aus einem der EU-15-Länder kommt (und sich daher frei niederlassen kann). Im Gegenteil: Unter den „Schnellgründern“ die aus einem Land außerhalb der EU kamen liegt der Anteil an Akademikern sogar noch etwas höher als unter Ad hoc Selbständigen insgesamt.¹⁵⁴

¹⁵² Vgl. hierzu auch Fehrenbach/ Strohmeyer 2001.

¹⁵³ Hier nicht abgebildet.

¹⁵⁴ Nicht abgebildet.

7. Wirtschaftliche Bedeutung selbständiger Migranten

Zwar lassen sich aus der individuellen Humankapitalausstattung selbständiger Migranten erste Rückschlüsse auf die Leistungspotenziale ihrer Unternehmen ziehen, da die auf der Führungsebene vorhandenen Kompetenzen die betriebliche Entwicklung insgesamt beeinflussen können. Allerdings schlagen sich nicht nur kognitive sondern auch Leistungen physischer Natur, wie etwa der *Arbeitseinsatz*, im *Erfolg* und in der *Bestandsfähigkeit* der Unternehmen nieder. Wird die wirtschaftliche Bedeutung ausländischer Selbständigkeit demgegenüber eher am Output gemessen, richtet sich der Blick vor allem auf den *monetären Ertrag* und auf die *Größe* bzw. den *Beschäftigungsbeitrag* ihrer Betriebe. Die ökonomische Bedeutung von Migrantenunternehmen ist jedoch mit quantitativen Merkmalen allein nicht zu bemessen. Welche Qualität die Aktivitäten besitzen zeigt sich zudem an ihrer Positionierung im *sektoralen Strukturwandel* und insbesondere an ihrem Beitrag für die *wissensbasierte Dienstleistungsökonomie*.

7.1 Dauer der Selbständigkeit und Betriebsalter

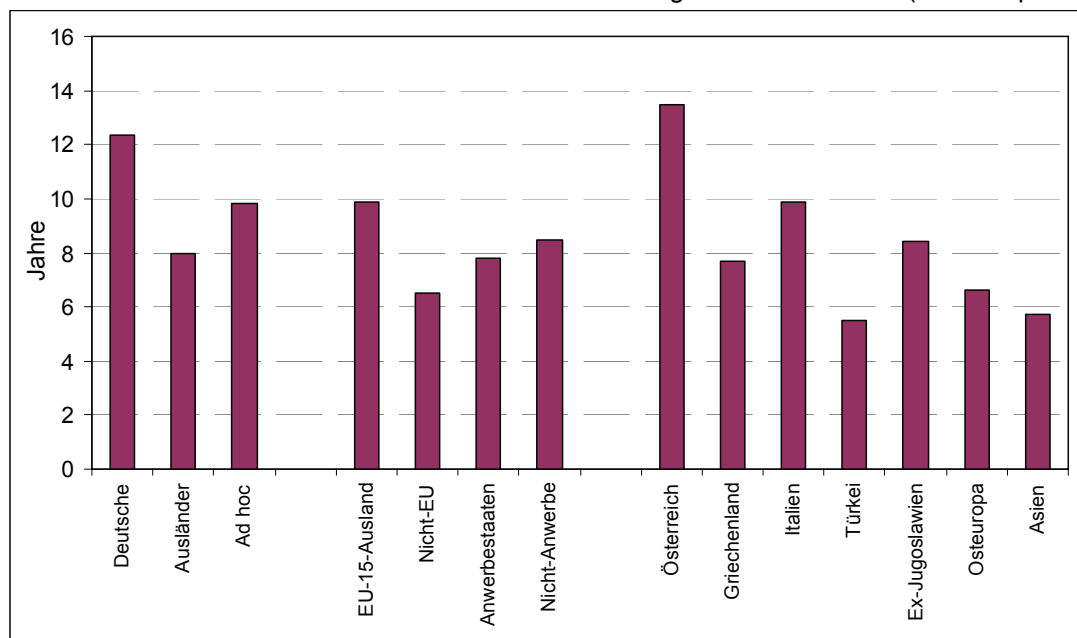
Eine wesentliche Komponente wirtschaftlicher Bedeutung ist der betriebliche Erfolg, der sich unter anderem auch in der Bestandsfähigkeit der Unternehmen zeigt. Die Querschnittsdaten der amtlichen Statistik leiden allerdings unter dem Manko, dass sie nur die am Markt überlebenden Betriebe erfassen (Survivor Bias), und hierbei die enorme Zahl an gescheiterten Existenzen und das Fluktuationsgeschehen kaum zum Ausdruck kommt. In der für das BMWA angefertigten Studie (Leicht et al. 2004) wurden daher die Gewerbean- und -abmeldungen ausländischer Selbständiger gegenübergestellt und aufgezeigt, dass beide Zahlen je nach Beobachtungszeitpunkt und ethnischer Herkunft der Gründer relativ nahe beieinander liegen können. So wurden im Jahr 2003 von Ausländern insgesamt 53.000 Gewerbebetriebe angemeldet, aber im gleichen Zeitraum 44.000 geschlossen, was einem (rein rechnerischen Saldo bzw.) „Gründungsüberschuss“ von nur 20% entspricht. Im Meldegeschehen der Deutschen betrug dieser „Überschuss“ immerhin 36%. Diese Salden sind jedoch aus mehreren Gründen mit Vorsicht zu interpretieren, da bspw. die Marktzugänge und -abgänge auch durch natürliche Bevölkerungsbewegungen beeinflusst werden.¹⁵⁵

Je nach konjunktureller Lage gilt in der Gründungsforschung die Faustregel, dass in etwa ein Drittel bis die Hälfte aller gegründeten Unternehmen nach rund 5 Jahren wieder vom Markt verschwindet (Brüderl et al. 1996), weshalb ein längeres Überleben eigentlich schon als ein Gelingen zu werten ist. Nach Fertala (2006) leben die Betriebe von Einheimischen im Schnitt etwa 1,2 Jahre länger als die von Migranten in Deutschland, wobei aber die problematische Datenlage zu berücksichtigen ist.

¹⁵⁵ So lag bei den Griechen die Zahl der Gewerbean- und -abmeldungen in etwa gleich hoch, wobei zu berücksichtigen ist, dass auch ein beachtlicher Anteil der Griechen in den letzten Jahren zurückgewandert ist. Demgegenüber erzielten die Tür-

Wir ziehen im Folgenden die Selbständigkeitsdauer bzw. das Betriebsalter¹⁵⁶ als einen indirekten Indikator für den Erfolg ethnischen Unternehmertums heran; im Bewusstsein, dass hierdurch nur die Bestandsfähigkeit der bis zum Erhebungszeitpunkt überlebenden Betriebe abgebildet wird. Hinzu kommt, dass mit der durchschnittlichen Aufenthaltsdauer einzelner Ethnien natürlich im Aggregat auch die Chancen zur Gründung und Führung eines Unternehmens steigen. Es dürfte zunächst nicht verwundern, dass die Unternehmen der Einheimischen im Durchschnitt 12 Jahre und die von Ausländern nur 8 Jahre alt sind (Schaubild 7.1.1), was nicht nur an der „Aufenthaltsdauer“, sondern auch an dem Umstand liegt, dass die Deutschen eher die Möglichkeiten besitzen, einen etablierten elterlichen Betrieb zu übernehmen. Die Österreicher sind jedoch sogar etwas „sattelfester“ als die Deutschen. (Auf die Merkmale der Betriebe von sog. Ad hoc Selbständigen wird in Kapitel 7.5 eingegangen.)

Schaubild 7.1.1: Durchschnittliche Dauer der Selbständigkeit nach Herkunft (zum Zeitpunkt 2003)



Quelle: Statistisches Bundesamt (scientific use file 2003); Berechnungen ifm Universität Mannheim

Von Interesse sind die Unterschiede zwischen den Migrantengruppen. Hier spiegelt sich nur teilweise die mit der durchschnittlichen Aufenthaltsdauer einzelner Ethnien verbundene Chance wider, ein Unternehmen auf längere Zeit zu führen. So blicken etwa die Angehörigen der Anwerbestaaten durchschnittlich auf einen längeren Aufenthalt als die Referenzgruppe zurück, weisen aber keinen älteren Betriebsbestand auf. Dies liegt vor allem daran, dass die türkischen Unternehmer diesen Wert „nach unten“ ziehen, da sie mit ihren Betrieben durchschnittlich lediglich 5,5 Jahre am Markt tätig sind. Hier machen sich, wie auch bei den Asiaten und Osteuropäern, die erst in jüngerer Zeit stärker gestiegenen Gründungsaktivitäten und daher überproportional viel jungen Betriebe bemerkbar. Türkische Selbständige sind zudem jünger, d.h. ihre Unternehmen naturgemäß auch, da die Verweildauer in der Selbst-

ken bei einem insgesamt positiven Wanderungssaldo (vgl. Migrationsbericht 2004) auch einen Gründungsüberschuss von rund 19% – was natürlich keinesfalls bedeuten soll, dass dieser Überschuss allein wanderungsbedingte Ursachen hat.

¹⁵⁶ Wenn aus sprachlichen Gründen der Begriff „Betriebsalter“ gewählt wird, ist zu bedenken, dass es sich nicht in jedem Fall um ein und denselben Betrieb seit dem Übergang in die Selbständigkeit sondern u.U. auch um eine Zweitgründung handelt. So steht die Dauer der Selbständigkeit eher für das Ausharren in einer unternehmerischen Position.

ständigkeit mit dem Lebensalter korreliert (Korrelationskoeffizient 0,66).¹⁵⁷ Demgegenüber blicken die Italiener auf eine durchschnittlich doppelt so lange Selbständigentätigkeit (10 Jahre) zurück. Zu ähnlichen Ergebnissen kommen wir auch anhand einer eigenen Erhebung, nach welcher der Anteil an „italienischen Unternehmen“, die bereits zwischen 1950 und 1979 entstanden sind, relativ hoch ist.¹⁵⁸ Dazu gehören auch viele Eisdielen und Restaurants, die belegen, dass die italienische Esskultur und damit Unternehmenskultur eine lange Tradition in Deutschland besitzt. In ähnlicher Weise zeigt sich dies auch bei den Griechen und Ex-Jugoslawen.

7.2 Bedeutung für den sektoralen Strukturwandel

Die sektorale Orientierung von Migrantunternehmen wirkt präjudizierend für ihre wirtschaftliche Bedeutung insgesamt, denn mit der Tätigkeit in einer bestimmten Branche kommen auch gleichzeitig die mobilisierten kognitiven, materiellen sowie kulturellen Ressourcen und letztlich die Leistungspotenziale zur Geltung. So stellt sich die Frage, welche Gruppen eher in traditionellen Sektoren verhaftet sind und welche eher dazu beitragen, den Wandel zu einer wissensbasierten Dienstleistungsökonomie zu beschleunigen.

7.2.1 Präsenz in wissensintensiven und traditionellen Wirtschaftsbereichen

Zunächst ist festzustellen, dass sich die Alltagsbeobachtung, nach welcher ausländische Selbständige übermäßig im *Handel und Gastgewerbe*, d.h. in traditionellen Sektoren tätig sind, auch in den amtlichen Daten widerspiegelt, wenngleich dies vorrangig auf die Angehörigen aus den ehemaligen Anwerbestaaten aber kaum auf die Nordeuropäer oder auch auf die EU-15-Ausländer als Ganzes zutrifft (Tabelle 7.2.1): Jeder zweite italienische oder griechische Selbständige ist ein Gastronom. Die Türken weisen demgegenüber zwar eine etwas heterogenere Branchenstruktur auf, da nur jeder Vierte im Gastgewerbe tätig ist, aber dafür führt jeder Dritte unter ihnen ein Handelsgeschäft.¹⁵⁹ Das heißt, es sind insbesondere die „Gastarbeiter“ und ihre Nachfahren, die sich in Wirtschaftsbereichen mit niedrigen Zutrittsbarrieren aber hoher Wettbewerbsintensität betätigen. Eine weitergehende Aufgliederung zeigt auch Qualitätsunterschiede innerhalb dieser Segmente: Denn während die griechischen Gastronomen mehrheitlich herkömmliche Restaurants mit Bedienung führen, überwiegt bei den Italienern, aber vor allem bei den Türken, der „Take-Away-Bereich“ (Pizza-Service, Döner/Kebab, Eisdielen etc.).¹⁶⁰ In ihrer Konzentration auf die Gastronomie oder auch auf den Handel werden die genannten Gruppen nur noch von den Asiaten übertroffen. Zusammengenommen sind drei von vier Asiaten in solchen distributiven Diensten und hierunter häufig im Fast-Food-Sektor tätig. Auffällig ist die einseitige Orientierung auf das Gastgewerbe insbesondere unter den in Ostdeutschland lebenden Migranten.

¹⁵⁷ Generell gehen die Unterschiede im Betriebsalter zurück, wenn das Lebensalter berücksichtigt wird (Leicht et al. 2004).

¹⁵⁸ Leicht et al. 2004.

¹⁵⁹ wozu u.a. auch die Kfz-Reparatur zählt. Ausgenommen wurden vom Handel für die nachfolgenden Analysen allerdings die Apotheken, die Handelsvermittlung und andere Tätigkeiten, die ein höheres Maß an Qualifikationen voraussetzen. Den Vorschlägen des NIW folgend wurden diese den wissensintensiven Dienstleistungen zugeschlagen. Siehe nächste Seite.

Eine solche Angebotsstruktur bzw. der Trend zu billigem und schnell verfügbarem „Essen“ wird – in beiden Teilen Deutschlands – begünstigt durch die gewandelten Arbeits- und Lebensformen, so etwa die Unstetigkeit von Arbeitszeiten und die Zunahme an Singlehaushalten, aber auch durch den eher moderaten Wohlstandzuwachs. Daher führt der gesellschaftliche Wandel nicht nur zu modernen wissensbasierten Tätigkeiten sondern gleichzeitig zur Ausweitung einer ökonomisch randständigen Konsumentenversorgung, die besonders durch unternehmerisch tätige Migranten gewährleistet wird.

Tabelle 7.2.1: Verteilung der Selbständigen nach Wirtschaftsbereichen und Herkunft (2003)

Herkunft	Land-	Verarb.	Bau-	Handel*	Gast-	Wissens-	Techno-	Nicht-	insgesamt
	wirtschaft	Gewerbe	gewerbe		gewerbe	intensive DL	logie-intensive DL	wissens-intensive DL	
Verteilung in %									
Deutsche	8,6	10,2	10,7	14,6	4,7	26,4	5,3	19,6	100,0
Ausländer	1,3	7,7	6,6	20,0	24,5	14,6	4,2	21,1	100,0
Ad hoc Selbständig	1,5	7,7	6,2	13,1	11,5	27,7	3,8	28,5	100,0
EU-15-Ausland	1,4	7,5	5,7	13,1	29,3	15,4	5,9	21,8	100,0
Nicht-EU-Ausland	1,1	7,9	7,4	26,1	20,3	14,0	2,7	20,5	100,0
Anwerbestaaten	0,9	8,3	6,7	20,5	38,7	6,2	2,4	16,3	100,0
keine Anwerbest.	1,4	6,6	6,0	19,0	14,1	21,6	6,0	25,3	100,0
Österreich	2,7	11,6	8,0	10,7	9,8	19,6	14,3	23,2	100,0
Griechenland	-	6,5	2,4	15,4	48,8	7,3	4,1	15,4	100,0
Italien	0,4	7,2	4,9	13,5	51,6	6,3	1,8	14,3	100,0
Türkei	1,4	10,5	5,5	32,3	27,7	5,5	1,4	15,9	100,0
Ex-Jugoslawien	1,9	8,3	17,6	16,7	23,1	6,5	3,7	22,2	100,0
Osteuropa	2,1	9,5	15,3	19,0	15,3	11,2	2,5	25,2	100,0
Asien	-	5,1	-	33,3	41,4	7,1	1,0	12,1	100,0
Arabischer Raum	-	7,3	/	30,9	14,5	29,1	/	18,2	100,0

* Handel hier einschl. KFZ-Reparatur aber ohne Apotheken, Handelsvermittlung etc.

Quelle: Statistisches Bundesamt (scientific use file 2003); Berechnungen ifm Universität Mannheim

Insgesamt ist zu konstatieren, dass die Unternehmen von Migranten noch seltener als die von Deutschen im Primären oder Sekundären Sektor tätig sind. Während die geringe Zahl *landwirtschaftlicher* Betriebe kaum wundert, da dies den Zugriff auf über Generationen vererbten Grund und Boden verlangt, erscheint bemerkenswert, wie gering auch gleichzeitig der Anteil an Unternehmen im *Verarbeitenden Gewerbe* oder im *Baugewerbe* ist. Lediglich die Türken und die Osteuropäer, mit ihren handwerklichen Traditionen, ähneln diesbezüglich dem Profil der Einheimischen.

In dieser Untersuchung interessiert vor allem, inwieweit ausländische Selbständige in die moderneren Wirtschaftsbereiche mit anspruchsvolleren Tätigkeiten vorgedrungen sind. Wird daher die Bedeutung von „*wissensintensiven Dienstleistungen*“ sowie „*technologieorientierten Dienstleistungen*“ im Gesamtspektrum wirtschaftlicher Aktivitäten bemessen¹⁶¹ lässt sich feststellen, dass die deutschen Selbständigen im erstgenannten Bereich mit 26,4% einen fast doppelt so hohen Anteil stellen als die ausländischen mit 14,6% (Tabelle 7.2.1). Das heißt, unternehmerisch tätige Migranten sind zum Beispiel

¹⁶⁰ Aufgrund mangelnder Fallzahlen im Mikrozensus hier ifm-Primärerhebung „Ethnische Ökonomie.“

¹⁶¹ Vgl. die Klassifikationen des NIW (Grupp/ Legler 1987) oder ZEW (Nerlinger 1998).

in den mit der rechtlichen oder wirtschaftlichen Expertise befassten Freien Berufen oder unter den Ärzten und Therapeuten und ähnlichen Branchen unterrepräsentiert. Dies sind häufig Tätigkeiten, deren Ausübung einen akademischen Abschluss verlangt. Geringere Diskrepanzen bestehen zwischen Einheimischen und Deutschen im Feld der technologieorientierten Dienste, zu denen bspw. der Ingenieurbereich oder die EDV-Dienstleistungen zählen.

Herkunftsspezifisch zeigt sich eine starke Heterogenität: Die geringe Präsenz in den wissens- und technologieintensiven Dienstleistungen ist im Wesentlichen auf die andersartige Orientierung der Selbständigen aus den ehemaligen Anwerbestaaten zurückzuführen. Sie sind in diesem modernen Segment mit (zusammengenommen) lediglich knapp 9% äußerst schwach vertreten, wohingegen in der Referenzgruppe 28% aller Selbständigen in diesen beiden Bereichen arbeiten. Letzteres ist vor allem durch die Präsenz von Experten aus Nordeuropa und Amerika zu erklären.¹⁶² Entgegen manchen Erwartungen finden sich unter den Asiaten insgesamt vergleichsweise wenige selbständige Wissensarbeiter, wohingegen Selbständige aus Osteuropa und v.a. aus dem arabischen Raum in weit stärkerem Umfang, wie bspw. die Italiener oder Griechen, wissensbasierte Dienstleistungen verrichten.¹⁶³

Es stellt sich die Frage, ob allein die vielfach unzureichenden individuellen Ressourcen den Zugang in wissensintensive Bereiche verhindern oder ob sich für bestimmte Gruppen nicht auch andere Möglichkeiten als eine selbständige Tätigkeit bieten. Ein Vergleich zwischen selbständigen und abhängig Beschäftigten legt zumindest nahe, dass die höhergebildeten Migranten aus den Anwerbeländern mit anderen Opportunitätsstrukturen konfrontiert sind. Denn während bspw. die Deutschen sowie die Zuwanderer aus dem nördlichen Europa oder aus Amerika einen deutlich höheren Anteil an wissensintensiven Dienstleistern unter den Selbständigen als unter den Arbeitnehmern aufweisen,¹⁶⁴ ist die bei den ehemaligen Gastarbeitern und ihren Nachkommen eher umgekehrt: D.h. die mit professionellen Berufen ausgestatteten Migranten aus Italien, Griechenland oder der Türkei und insbesondere aus dem früheren Jugoslawien verbleiben vergleichsweise häufig in einer abhängigen Beschäftigung. Vermutlich können sie ihre Qualifikationen auch in der Position als Arbeitnehmer gut verwerten. Dagegen dürften die Geringqualifizierten mangels Alternativen viel eher gezwungen sein, die ihrer Ethnie zugeschriebenen kulturellen Kompetenzen einzusetzen („Ethno-Marketing“ in Handel und Gastronomie).

7.2.2 Strukturen im Kontext von Modernisierung und Wandel

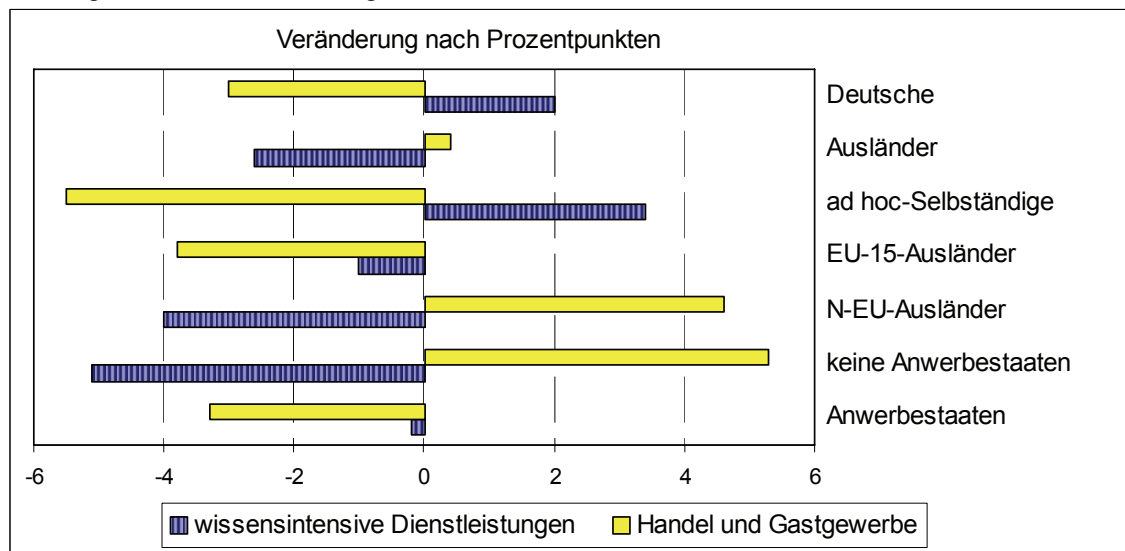
Die Ausrichtung auf arbeitsintensive und traditionelle Branchen führt zu der Frage, ob die ethnische Ökonomie von den Wirkungen des durchgreifenden sektoralen Strukturwandels mehr oder weniger unberührt geblieben ist. Um dies einschätzen zu können haben wir die Bedeutung *wissensintensiver Dienstleistungen* im jüngeren Zeitraum mit der von 1997 verglichen. Überraschenderweise hat sich demnach die Präsenz ausländischer Selbständiger in diesen Segmenten sogar leicht verringert, obwohl

¹⁶² Unter Nordeuropäer (v.a. Österreicher) z.B. viele Architekten, Rechtsanwälte, unter Amerikaner viele kulturelle Dienste.

¹⁶³ Die Polen bspw. im Makler- und Finanzdienstwesen, ähnlich wie auch die Türken. Araber eher im Gesundheitswesen.

insgesamt bzw. bei den Deutschen eine zunehmende Bedeutung wissensbasierter Tätigkeiten zu verzeichnen ist (Schaubild 7.2.2).

Schaubild 7.2.2: Veränderung des Anteils von Selbständigen in modernen und in traditionellen Dienstleistungen an allen Selbständigen zwischen 1997 und 2003



Quelle: Statistisches Bundesamt (scientific use file 1997 und 2003); Berechnungen ifm Universität Mannheim

Der Anteil wissensintensiver Dienstleistungen hat sich allerdings nicht nur im Gesamtaggregat ausländischer Selbständiger sondern genauso unter den Angehörigen aus den Nicht-Anwerbestaaten und auch bei allen anderen Gruppen (mit Ausnahme der Ad hoc Selbständigen) reduziert. Zunächst ohne weitere Differenzierung betrachtet, wäre dies ein geradezu alarmierender Befund, da er nahe legt, dass der insgesamt beobachtbare starke Zuwachs an selbständigen Migranten kaum mit einer strukturellen Erneuerung hin zu wirtschaftlich moderneren Tätigkeiten einhergeht. Im Gegensatz dazu ist der Anteil, den der *Handel* und das *Gastgewerbe* unter allen wirtschaftlichen Aktivitäten ausmachen, bei den Ausländern leicht angestiegen, während er bei den deutschen Selbständigen zurückgegangen ist. Die Bedeutung distributiver Dienste hat vor allem unter den nichteuropäischen Migranten zugenommen, wobei dies teils stärker im Handel und weniger im Gastgewerbe festzustellen ist.

Bei einer Unterscheidung nach Gründungskohorten werden die dargestellten Beobachtungen noch dadurch untermauert, dass der Anteil an wissensintensiven Dienstleistungsunternehmen in der Gruppe derjenigen, die nach 1990 starteten um 2%-Punkte niedriger als in der Gruppe der früher gegründeten Unternehmen ist.¹⁶⁵ Immerhin jedoch ist der Anteil an technologieintensiven Migrantenbetrieben leicht, aber auf geringem Niveau, angewachsen.

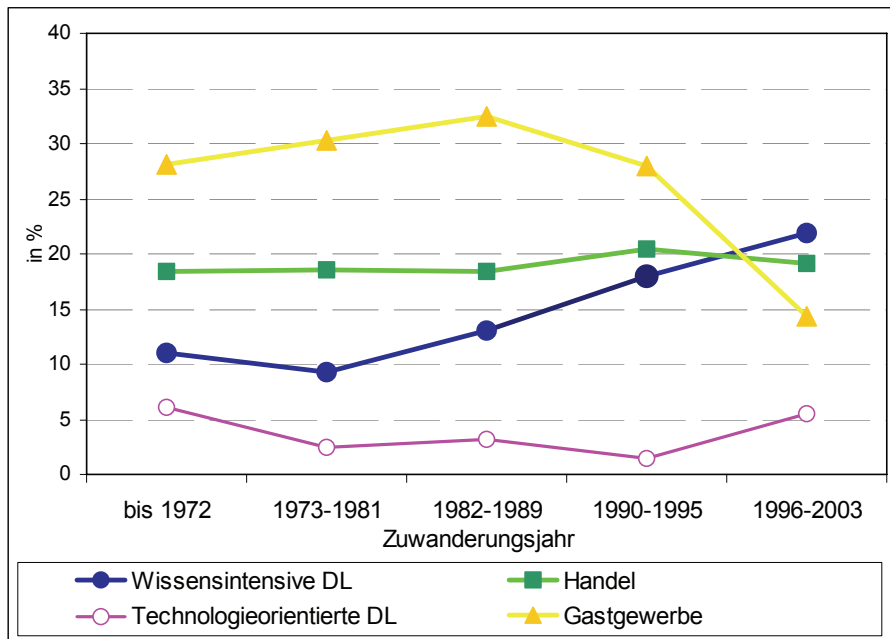
Bei allem stellt sich die Frage, inwieweit die insgesamt schwache Entwicklung wissensbasierter Dienstleistungstätigkeiten auf die unzureichenden Ressourcen der schon länger ansässigen Migranten oder aber auf die von Neuzugewanderten zurückzuführen ist. Welche Kohorten sind es, die sich den traditionellen oder aber den moderneren wirtschaftlichen Segmenten – und in welchem Umfang –

¹⁶⁴ Aus Platzgründen hier nicht abgebildet.

¹⁶⁵ Nicht abgebildet.

zuwenden? Differenziert man hierfür nach einzelnen Zuwanderungsphasen, so wird ersichtlich, dass unter den jüngeren Zuwanderungskohorten der Anteil im Gastgewerbe und im Handel stark rückläufig ist und derjenige im Handel stagniert, während der Anteil, den die wissensintensiven Dienstleistungen an allen Tätigkeiten ausmachen, unter den später Zugewanderten tendenziell steigt (Schaubild 7.2.3). Technologiebasierte Dienstleistungen spielen auch innerhalb der jüngeren Kohorten keine allzu große Rolle, wenngleich auch hier der Anteil bei den nach 1996 Eingewanderten leicht zugenommen hat.

Schaubild 7.2.3: Anteil von Selbständigen in einzelnen Wirtschaftsbereichen (zum Zeitpunkt 2003) nach dem Jahr der Zuwanderung



Quelle: Statistisches Bundesamt (scientific use file 2003); Berechnungen ifm Universität Mannheim

Diese sich wandelnden wirtschaftlichen Orientierungen sollten jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass das Gesamtbild nach wie vor durch die Gründer/innen der schon länger ansässigen Migranten, insbesondere durch die ehemaligen Gastarbeiter bestimmt wird, weshalb die sektoralen Strukturen in den einzelnen Herkunftsgruppen auch durch Neuzuwanderer, soweit sie überhaupt selbständig werden, derzeit kaum eine Veränderung erfahren. Immerhin jedoch nähert sich der Anteil, den die wissensintensiven Dienstleister unter den Selbständigen der jüngeren Zuwandererkohorte ausmachen, mit 22% langsam demjenigen bei den Deutschen. Da diese Gruppe aber nur 15% aller zugewanderten und heute selbständigen Migranten stellt, schlägt sich dies nicht wesentlich in der Gesamtstruktur nieder.

Woher kommen die „neuen Selbständigen“, die sich in den wissensintensiven Bereichen betätigen? Die Fallzahlen erlauben hier keine Aufgliederung nach einzelnen Nationalitäten und die zuvor gewählten Gruppenaggregate erweisen sich für diese Differenzierung als zu heterogen. Das heißt, es zeichnet sich hier kein deutliches Muster in Bezug auf die ethnische Herkunft ab. Aber es lassen sich – auf Basis geringer Fallzahlen – zumindest einige Trends erkennen: Es sind entgegen unseren Erwartungen weniger die in jüngerer Zeit aus der EU-15 bzw. aus den nordeuropäischen Ländern oder aus Nord-

amerika Zugewanderten, die derzeit das Feld wissensintensiver Dienstleistungen verstärken¹⁶⁶ als vielmehr die Migranten aus dem Nahen Osten sowie aus asiatischen und aus afrikanischen Ländern. Dies ändert aber nichts an der Tatsache, dass die Nordeuropäer und unmittelbaren Nachbarstaaten nach wie vor bzw. auch unter den jüngeren Zuwandererkohorten mit den höchsten Anteil an professionellen Diensten stellen. Ein solches Ergebnis legt ja auch das höhere Qualifikationsniveau in dieser Gruppe nahe (vgl. Kapitel 6.4). Im Übrigen lässt sich erkennen, dass die Neuzuwanderer in den technologieorientierten Dienstleistungen eine tendenziell stärkere Präsenz zeigen als diejenigen, die in den 80er oder frühen 90er Jahren zugewandert und heute noch selbständig sind.

Welche wirtschaftliche bzw. sektorale Orientierung diejenigen besitzen, die bereits unmittelbar nach der Zuwanderung ein Unternehmen gründen, berührt eine andere Perspektive (Kapitel 7.5). Hier ist zunächst festzuhalten, dass Neuzuwanderung in der Tendenz eher zu einer Modernisierung der wirtschaftlichen Aktivitäten von Migranten beiträgt, auch wenn sie sich erst mit einer zeitlichen Verzögerung zum Weg in die Selbständigkeit entschließen. Allerdings scheint die in den letzten Jahren erfolgte Zuwanderung (noch) nicht die erforderliche Stärke und Qualität an Leistungen zu besitzen, um einen sichtbaren Wandel in den bestehenden Strukturen von Migrantenselbständigkeit herbeizuführen.

7.3 Arbeitspensum und Ertrag

Zum betrieblichen Output und Ertrag trägt wesentlich das Arbeitspensum der Unternehmensinhaber bei, wenngleich das hierdurch erzielte Einkommen nicht unbedingt einen linearen Zusammenhang mit dem Arbeitseinsatz aufweisen muss. Die starke Segmentierung eines beachtlichen Teils der ausländischen Selbständigen auf wettbewerbsintensive Sektoren, wie den Handel und das Gastgewerbe, erschwert ihre Position und ihren Erfolg am Markt, weshalb die geringen Erträge oftmals nur durch ein entsprechendes Arbeitspensum kompensiert werden können. Lange Arbeitszeiten müssen aber nicht immer mit hoher „Selbstaussbeutung“ einhergehen, sie können genauso ein Zeichen der Leistungsbereitschaft sein – so wie eine geringe Arbeitszeit unter Umständen auch das Resultat dünner Auftragsbücher ist.

Insgesamt überschreitet das Arbeitspensum von Selbständigen deutlich dasjenige von Arbeitnehmern.¹⁶⁷ Lediglich nicht ganz ein Viertel aller ausländischen sowie auch deutschen Selbständigen kommt wöchentlich mit einer Arbeitszeit unter 40 Stunden aus. Jeweils rund die Hälfte arbeitet zwischen 40 und 60 Stunden und rund 30% sogar mehr.¹⁶⁸ So liegt dann auch die durchschnittliche Wochenarbeitszeit sowohl bei den selbständigen Ausländern als auch bei den Deutschen bei 46 Stunden.

Von diesem Durchschnittswert weichen allerdings einige Ethnien merklich ab (Schaubild 7.3.1). Mit einem Schnitt von rund 52 Stunden liegen die Griechen an der Spitze, gefolgt von den Italienern und

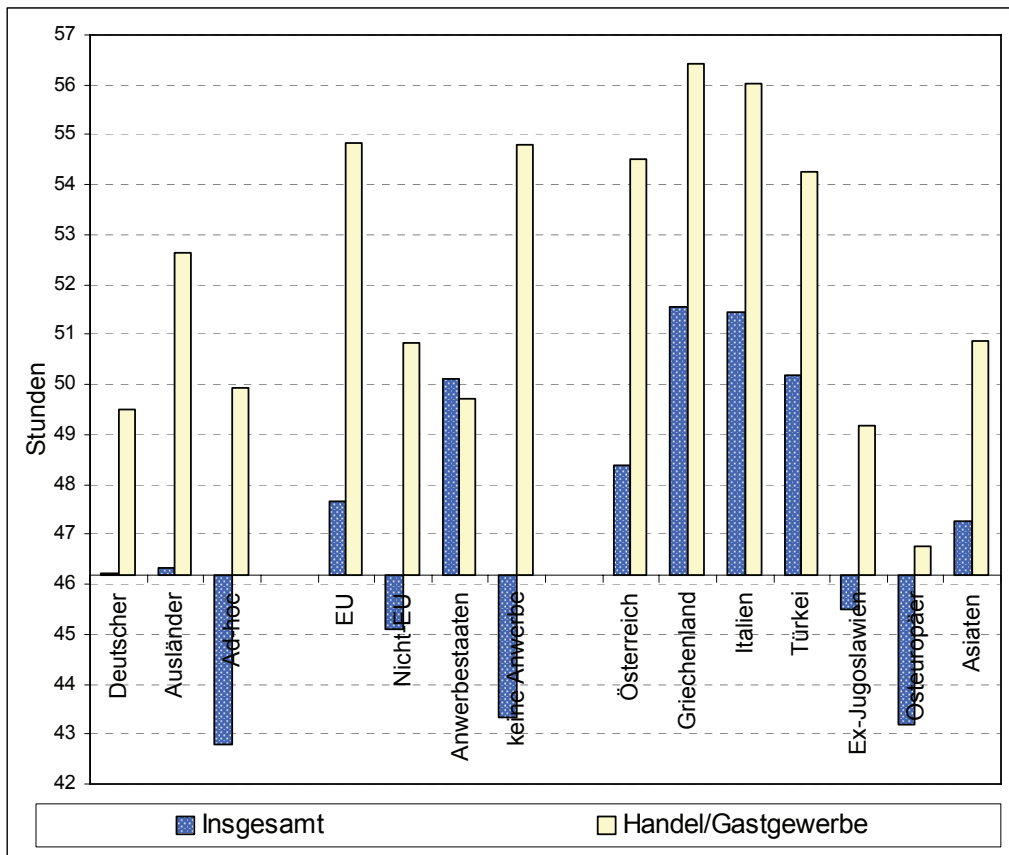
¹⁶⁶ Ihr Anteil an den wissensintensiven Dienstleistungen hat sich zwar unter den nach 1990 Zugewanderten auch leicht gegenüber den vorherigen Kohorten erhöht, aber nicht so stark wie aufgrund der Bildungsstruktur erwartet.

¹⁶⁷ Hier wurde jeweils nur die geleistete Arbeitszeit in der ersten bzw. Haupterwerbstätigkeit betrachtet, so dass bspw. Nebenerwerbsselfständigkeit das Gesamtergebnis nicht beeinflusst.

Türken. Es sind also die Angehörigen aus den ehemaligen Anwerbestaaten (mit Ausnahme der Ex-Jugoslawen), die den höchsten Einsatz leisten (müssen), während die Selbständigen in der Referenzkategorie, darunter die Osteuropäer, weniger Stunden in ihrem Betrieb verbringen.

Die Arbeitszeitstruktur der ehemaligen Gastarbeiter und ihrer Nachfahren wird wesentlich durch die starke Präsenz im arbeitsintensiven Handel und vor allem im Gastgewerbe bestimmt. Hier bilden lange Öffnungs- sowie Vorbereitungs- und Nachbereitungszeiten den Normalfall. So verwundert nicht, dass bei einer sektoralen Aufgliederung der Arbeitszeiten die griechischen und italienischen Händler und Gastronomen wiederum mit durchschnittlich 56 Wochenstunden die Spitzengruppe stellen (Schaubild 7.3.1). In diesen Wirtschaftszweigen müssen allerdings auch die Selbständigen aus anderen Herkunftsländern verhältnismäßig lange Arbeitszeiten verrichten. Aber dennoch erreicht die Arbeitszeit der deutschen Händler und Gastronomen einen geringeren Umfang als diejenige von Migranten.

Schaubild 7.3.1: Durchschnittliche Wochenarbeitszeit von Selbständigen (Abweichung vom Durchschnitt bei den Deutschen)



Quelle: Statistisches Bundesamt (scientific use file 2003); Berechnungen ifm Universität Mannheim

Die Wochenarbeitszeiten in anderen Wirtschaftszweigen liegen teilweise erheblich unter den genannten, weisen aber dennoch Unterschiede zwischen den Herkunftsgruppen auf. Osteuropäer oder Asiaten, die nicht zu den distributiven Diensten zählen arbeiten im Durchschnitt nur 37 bzw. 41 Stunden in der Woche, was bei Unternehmern einem vergleichsweise niedrigen Pensum entspricht.

¹⁶⁸ Hier nicht abgebildet.

Welchen Ertrag erzielen selbständige Migranten? Die Angaben zu ihren Netto-Einkommen sind mit Vorsicht zu bewerten, da hier sicher unterschiedliche Einschätzungen, vor allem hinsichtlich gebildeter Rücklagen und anderer Abzüge zugrunde liegen. Aber allein schon die Unterteilung in drei Einkommensklassen genügt, um mit Blick auf die Herkunft zu erkennen, dass es hier tendenziell eine Art Nord-Süd- oder auch West-Ost-Gefälle gibt: Denn in der Einkommenskategorie über 2.200 € im Monat sind selbständige Deutsche und Österreicher sowie EU-15-Ausländer insgesamt¹⁶⁹ mit Anteilen ab 40 Prozent aufwärts gut vertreten (Tabelle 7.3.2). Unter den selbständigen Griechen und Italienern erreicht immerhin noch mehr als ein Drittel dieses Verdienstniveau. Hingegen finden sich am unteren Ende der Skala die selbständigen Asiaten, Türken und Osteuropäer. Unter diesen erzielt nur zwischen einem Fünftel bis einem Viertel ein Einkommen in der genannten Höhe. Jeder zweite asiatische Selbständige erwirtschaftet ein monatliches Nettoeinkommen von weniger als 1.100 €.

Tabelle 7.3.2: Verteilung des monatlichen Netto-Einkommens nach beruflicher Stellung (2003)

Herkunft		unter 1100 Euro	1100-2200 Euro	mehr als 2200 Euro	Insgesamt
		Verteilung in %			
Deutsche	Selbständige	26,8	28,5	44,7	100,0
	abhängig Beschäftigte	37,9	41,7	20,4	100,0
Ausländer	Selbständige	32,9	34,5	32,6	100,0
	abhängig Beschäftigte	44,9	42,7	12,4	100,0
EU-15-Ausland	Selbständige	28,7	31,9	39,4	100,0
	abhängig Beschäftigte	40,0	42,8	17,1	100,0
Nicht-EU-Ausland	Selbständige	36,6	36,9	26,5	100,0
	abhängig Beschäftigte	47,0	42,6	10,3	100,0
Anwerbestaaten	Selbständige	28,8	38,9	32,3	100,0
	abhängig Beschäftigte	43,2	47,0	9,9	100,0
keine Anwerbestaaten	Selbständige	36,6	30,5	32,9	100,0
	abhängig Beschäftigte	47,2	36,9	15,9	100,0
Österreich	Selbständige	22,1	30,8	47,1	100,0
	abhängig Beschäftigte	35,6	37,5	26,9	100,0
Griechenland	Selbständige	32,4	31,5	36,1	100,0
	abhängig Beschäftigte	43,9	46,5	9,6	100,0
Italien	Selbständige	27,7	37,1	35,1	100,0
	abhängig Beschäftigte	44,1	45,3	10,6	100,0
Türkei	Selbständige	30,7	42,6	26,7	100,0
	abhängig Beschäftigte	43,1	46,6	10,3	100,0
Ex-Jugoslawien	Selbständige	22,4	43,5	34,1	100,0
	abhängig Beschäftigte	42,2	49,1	8,7	100,0
Osteuropa	Selbständige	34,8	38,2	27,0	100,0
	abhängig Beschäftigte	48,0	43,6	8,4	100,0
Asien	Selbständige	53,3	29,3	17,4	100,0
	abhängig Beschäftigte	60,2	29,9	9,9	100,0

Quelle: Statistisches Bundesamt (scientific use file); Berechnungen ifm Universität Mannheim.

¹⁶⁹ Zu den gut verdienenden Selbständigen zählen bspw. auch die Briten oder die Niederländer (nicht abgebildet).

Noch wichtiger ist die Frage, ob der Weg in die Selbständigkeit zu prekären Lagen führt oder ob Arbeit auf eigene Rechnung einen höheren Verdienst als in einer abhängigen Beschäftigung erbringt. Im Vergleich mit den Netto-Einkommen von Arbeitnehmern schneiden Selbständige in allen Herkunftsgruppen um einiges besser ab (Tabelle 7.2.2). Zum einen stellen sie in den oberen Einkommensgruppen jeweils einen höheren Anteil und zum anderen sind sie in der unteren Einkommensgruppe durchgängig weniger stark vertreten als die abhängig Beschäftigten. Insofern lässt sich der Verdacht einer Marginalisierung ausländischer Selbständigkeit nicht erhärten. Allerdings bewegen sich die Ertragsvorteile gegenüber Arbeitnehmern auf einem geringen Ausgangsniveau. Die relativen Ertragsvorteile von Selbständigen sind aber auch vor dem Hintergrund zu sehen, dass bspw. fast die Hälfte (47%) aller abhängig Beschäftigten aus den Nicht-EU-Ländern in die Gruppe derjenigen mit einem monatlichen Netto-Einkommen von höchstens 1.100 € fällt.

7.4 Betriebsgröße und Beschäftigungsbeitrag

Ein wichtiger Gradmesser zur Einschätzung der Bedeutung selbständiger Migranten für die Gesamtwirtschaft ist vor allem ihr Beitrag für Beschäftigung und zur Lösung der Probleme am Arbeitsmarkt. Dies wird auf einzelwirtschaftlicher Ebene zwar auch anhand der Betriebsgrößen indirekt ersichtlich, allerdings galt in der Ideengeschichte des Unternehmertums die Größe einer Organisation – für sich genommen – von jeher auch immer als *conditio sine qua non* für Macht und technologische Leistungsfähigkeit.¹⁷⁰ Doch spätestens seit den 80er Jahren zeigt sich deutlich, dass nicht nur schiere Größe sondern auch Flexibilität, Anpassungsfähigkeit und Schnelligkeit im wirtschaftlichen Geschehen starken Einfluss nehmen.¹⁷¹ So spielen bei zunehmender Tertiarisierung und Wissensintensivierung wirtschaftlicher Prozesse die kleineren Betriebe eine tragende Rolle. Doch wie wir gesehen haben, sind die Unternehmen von Migranten in Deutschland viel eher in den traditionellen haushaltsnahen und für den Strukturwandel weniger maßgeblichen Sektoren engagiert.

Trotz – oder teils sogar wegen – dieser sektoralen Ausrichtung liegt der Anteil an Arbeitgebern, bzw. an Betrieben mit mindestens einem bezahlten Beschäftigten, unter den Migrantenbetrieben nicht wesentlich niedriger als bei den Deutschen (44% ggü. 46%; Tabelle 7.4.1).¹⁷² D.h. zudem auch, dass sog. „Soloselbständigkeit“ in beiden Aggregaten eine etwas größere Rolle spielt, wenngleich aufgrund unterschiedlicher Bedingungen.¹⁷³ Bemerkenswert ist hierbei allerdings, dass die Selbständigen aus den ehemaligen Anwerbestaaten in weit höherem Umfang als Arbeitgeber fungieren (58%), was durch den relativ hohen Anteil an „Beschäftigungsbetrieben“ von Italienern, Griechen und Ex-Jugoslawen verursacht wird. Es sind demgegenüber insbesondere die aus den Nicht-EU-Ländern stammenden

¹⁷⁰ Vgl. zum Beispiel Schumpeter 1942, Galbraith 1973.

¹⁷¹ Piore/ Sabel 1984, Leicht 1995.

¹⁷² Wo möglich, wurden die Werte für 2004 verwendet. Die Unterschiede zu den Anteilen im Jahr 2003 sind aber gering.

¹⁷³ Zu beachten ist, dass die Renaissance beruflicher Selbständigkeit bei den deutschen Selbständigen durch eine überproportionale Zunahme an Ein-Personen-Unternehmen begleitet wurde, was u.a. auch auf die wachsende Tertiarisierung, Dezentralisierung und Flexibilisierung von Unternehmen und Beschäftigungssystem zurückzuführen ist (Leicht/ Philipp 2005).

Selbständigen sowie aber auch diejenigen aus den nordeuropäischen Ländern, die zu einem höheren Proporz „solo“ arbeiten. So führen bspw. drei Viertel aller Selbständigen aus Frankreich oder aus Großbritannien ihr Unternehmen ohne bezahlte Beschäftigte. Im Vergleich zu den Angehörigen aus den ehemaligen Anwerbeländern weisen aber genauso die Osteuropäer und Asiaten eher wenig Arbeitgeberbetriebe auf.

Tabelle 7.4.1: Betriebsgrößen von Selbständigen nach Herkunft (2004/2003)*

Herkunft	Solo-selbständige	Arbeitgeber	Arbeitgeber** mit		
	% aller Selbständigen		1-4 Besch.	5-9 Besch.	>10 Besch.
Deutsche	54,0	46,0	62,5	19,0	18,5
Ausländer	56,1	43,9	76,5	15,6	7,8
<i>darunter:</i>					
<i>Ad hoc Selbständige</i>	64,6	35,4	56,0	28,0	16,0
EU-15Ausland	51,0	49,0	69,2	19,6	11,2
Nicht-EU-Ausland	60,1	39,9	82,9	12,2	4,9
Anwerbestaaten	42,0	58,0	72,1	14,8	13,1
keine Anwerbestaaten	64,7	35,3	80,4	14,9	4,8
Großbritannien	75,0	25,0	100,0	0,0	0,0
Niederlande	42,9	57,1	58,3	/	/
Frankreich	77,8	22,2	100,0	0,0	0,0
Österreich	60,0	40,0	30,8	34,6	34,6
Griechenland	41,7	58,3	87,5	/	/
Italien	35,6	64,4	77,4	19,4	/
Türkei	56,8	43,2	84,8	8,7	(6,5)
Polen	71,2	28,8	77,8	/	/
Ex-Jugoslawien	37,0	63,0	75,0	22,2	/
Osteuropa	54,5	45,5	80,4	16,1	/
Asien	54,6	45,4	96,2	/	/

* Werte kursiv = Fachserien 2004

** einschließlich Arbeitsplatz des Selbständigen

Quelle: Mikrozensus Fachserie 2004 und scientific use file 2003; Berechnungen ifm Universität Mannheim

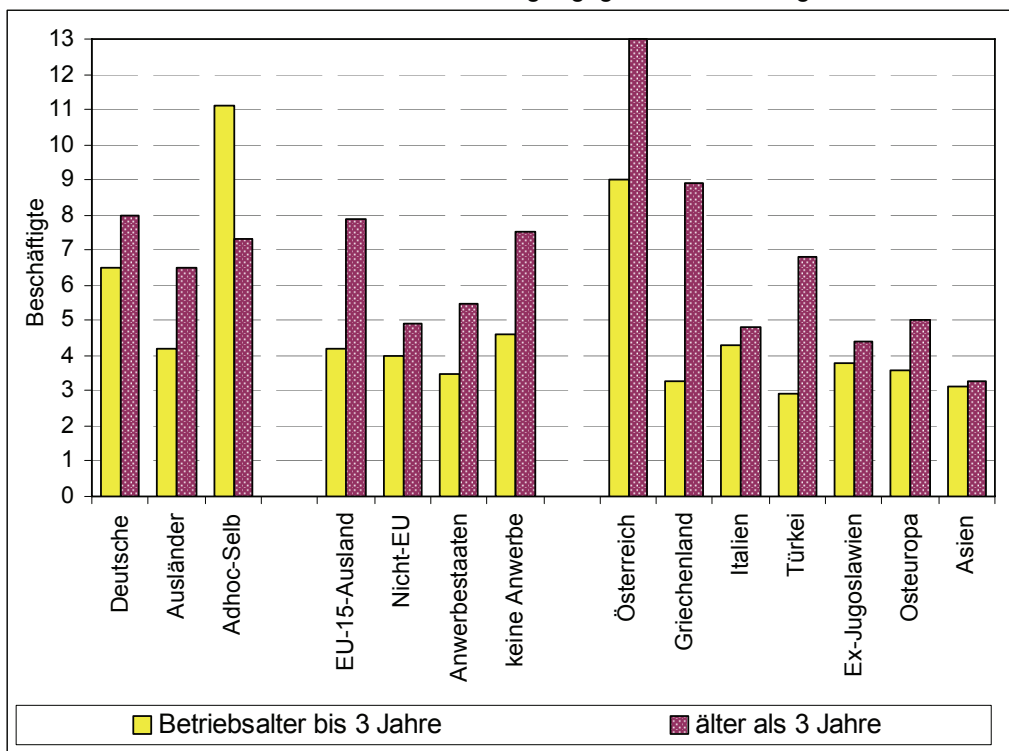
Aber viele Ausländer, die als Arbeitgeber fungieren, führen dennoch nur *Kleinst- und Kleinbetriebe*. Drei Viertel aller ausländischen Arbeitgeber, etwa diejenigen aus den Anwerbeländern, leiten einen Kleinbetrieb mit höchstens 4 Beschäftigten (Tabelle 7.4.1).¹⁷⁴ Hier bzw. insbesondere bei den von Italienern, Griechen, Ex-Jugoslawen und Asiaten geführten Unternehmen – und teils auch bei den von Türken – macht sich die starke Präsenz im Handel, aber vor allem im Gastgewerbe bemerkbar und mithin die hohe Arbeits- und Personalintensität, wenngleich es sich selbst in Restaurants häufig nur um Teilzeitbeschäftigte handelt. Auf der anderen Seite finden sich unter diesen Nationalitäten sehr wenig Unternehmer, die mehr als 10 Mitarbeiter beschäftigen. Dies ist wiederum dadurch erklärbar, dass ausländische Selbständige im Verarbeitenden Gewerbe weit unterrepräsentiert sind. Unter den

¹⁷⁴ Die Betriebsgrößen sind im Mikrozensus bzw. im Labour Force Survey indirekt über die Angaben zur Zahl der Beschäftigten in der Arbeitsstätte abzuleiten, was Unschärfen ergibt, wenn bspw. 2 Selbständige einen Betrieb führen oder es sich um ein Mehrbetriebsunternehmen handelt (zu methodischen Erläuterungen siehe auch Leicht/ Philipp 2005).

deutschen Selbständigen ist es fast ein Fünftel, deren Betriebe mehr als 10 Beschäftigte aufweisen. Dieser Anteil wird nur noch von den Österreichern übertroffen.

Eine übersichtlichere Darstellung des Sachverhalts bieten die durchschnittlichen Betriebsgrößen, wobei nachfolgend zur besseren Vergleichbarkeit nur diejenigen Betriebe betrachtet werden, in welchen neben dem Selbständigen mindestens eine weitere Person arbeitet. Demnach beschäftigen die deutschen „Arbeitgeberbetriebe“ im Schnitt 7,8 und die ausländischen 6,0 Personen¹⁷⁵ (einschließlich dem Inhaber). Bei all dem ist jedoch zu berücksichtigen, dass die Beschäftigungsgröße auch mit dem Alter der Unternehmen korrespondiert. Wie schon die Entwicklung zeigte, stellen die Migrantenbetriebe eine hohe Zahl an Neugründungen, wobei nahe liegt, dass diese noch kaum Beschäftigung aufbauen konnten. Die Größendiskrepanz zwischen den von Deutschen und von Ausländern geführten Arbeitgeberunternehmen zeigt sich aber genauso wenn man nach Gründungen und eher etablierteren Unternehmen differenziert (Schaubild 7.4.2). Offensichtlich weisen die deutschen Selbständigen zwar aufgrund ihrer sektoralen Ausrichtung einen geringeren Anteil an Betrieben mit Beschäftigten auf, doch wenn sie Mitarbeiter einstellen, dann liegt ihre durchschnittliche Beschäftigungsgröße nicht nur insgesamt sondern auch bereits innerhalb der ersten 3 Jahre nach der Gründung höher als bei den vergleichbaren Migrantenunternehmen (durchschnittlich 8 im Vergleich zu 6,5 Beschäftigte).

Schaubild 7.4.2: Durchschnittliche Beschäftigungsgröße von Arbeitgeberbetrieben nach Betriebsalter*



* einschließlich Arbeitsplatz des Selbständigen

Quelle: Mikrozensus / Labour Force Survey 2003 (scientific use file); Berechnungen ifm Universität Mannheim

¹⁷⁵ Ein Problem der Ermittlung von Durchschnittszahlen besteht darin, dass der Mikrozensus bzw. Labour Force Survey die Arbeitsstättengrößen ab 10 Beschäftigten nicht mehr numerisch aufsteigend abbildet, sondern in Gruppen ungleicher Größe und die Kategorisierung mit der Gruppe > 50 Beschäftigte endet.

Mit Blick auf die einzelnen Herkunftsgruppen lässt die vorgenommene Differenzierung nach dem Betriebsalter den Schluss zu, dass sich das durchschnittliche Beschäftigungsvolumen der Betriebe von Italienern, Ex-Jugoslawen und Asiaten auch nach Ablauf einer ggf. 3-jährigen Gründungsphase vergleichsweise wenig verändert, während die Griechen und Türken, haben sie erst mal einen Betrieb etabliert, anschließend kräftig zulegen. Wie bereits dargestellt (Kapitel 4.2) weisen die türkischen Selbständigen in jüngerer Zeit eine starke Gründungsdynamik auf, aber natürlich schlägt sich dies nur bei längerer Anlaufzeit in markanteren Beschäftigungszahlen nieder. Allerdings setzt ein solches Wachstum voraus, dass genügend Betriebe zunächst erst die Gründungsphase überstehen.

Vor dem Hintergrund der dargestellten betrieblichen Potenziale interessiert, welcher gesamtwirtschaftliche Beschäftigungsbeitrag hieraus resultiert. Eine Hochrechnung ist hier mit mehreren Problemen konfrontiert: Da sich die amtliche Statistik lange Zeit am Staatsbürgerschaftskonzept orientierte und daher eingebürgerte Selbständige bislang noch nicht ausgewiesen wurden,¹⁷⁶ kann deren Beitrag allenfalls mit Hilfe einer ifm-eigenen Primärerhebung und dabei nur für die Arbeitgeber italienischer, griechischer und türkischer Herkunft geschätzt werden. Die Zahl der übrigen Eingebürgerten und die durchschnittliche Beschäftigtenzahl ihrer Betriebe beruht derzeit noch auf großen Unsicherheiten (vgl. Kapitel 4.3). Eine andere Schwierigkeit besteht darin, dass eine Verknüpfung von herkunfts- und betriebsbezogenen Daten nur bei personengeführten Unternehmen und nicht bei Kapitalgesellschaften hergestellt werden kann. D.h. der Beschäftigungsbeitrag ist lediglich für Unternehmen abzuschätzen, denen ein Selbständiger als Eigentümer vorsteht.¹⁷⁷ Aber ohnehin würde eine Hochrechnung dadurch erschwert, dass im Mikrozensus die exakten Beschäftigtensummen von Selbständigen mit großen Unternehmen nicht ausgewiesen sondern nur einer nach oben offenen Kategorie (> 50 Beschäftigte) zugewiesen sind.¹⁷⁸ Von daher ist die nachfolgende Schätzung auch nur als grober Anhaltspunkt zu verstehen.

Zu berücksichtigen ist zunächst vor allem, dass die aus den Ländern außerhalb der EU-15 stammenden Selbständigen sowohl einen geringeren Anteil an Arbeitgeberbetrieben als auch eine geringere durchschnittliche Beschäftigtenzahl aufweisen. Rechnet man diese hoch und fügt dann die Zahl der Selbständigen ohne Beschäftigte hinzu, dann dürfte deren Beschäftigungsbeitrag bei etwas über 350.000 Arbeitsplätzen liegen (Tabelle 7.4.3). Nicht zuletzt aufgrund der vergleichsweise größeren Betriebs-einheiten von Unternehmern mit EU-Bürgerschaft beträgt deren Arbeitsplatzzahl hochgerechnet über 590.000,¹⁷⁹ so dass auf Grundlage des Mikrozensus bei den von *Ausländern* geführten Betrieben von

¹⁷⁶ Dies ist erst mit dem Mikrozensus 2005 möglich, der derzeit noch nicht vorliegt (vgl. auch Kap. 3.2 und 4.3).

¹⁷⁷ Es gibt mittlerweile zahlreiche Beispiele für größere und von Migranten geführte Kapitalgesellschaften, wie etwa die griechische Firma Exarchos, die Holding des Türkischstämmigen Kemal Sahin oder der italienische Großhändler De Lucia.

¹⁷⁸ Den Betrieben dieser Größe lassen sich dem Mikrozensus zufolge allerdings nur wenig Selbständige zuordnen. Zudem ist hier anzunehmen, dass sich die Mehrheitseigner von Kapitalgesellschaften eher als Geschäftsführer und nicht als Selbständige einordnen, weshalb große Unternehmen ausländischer Selbständiger, wie zuvor in einigen Beispielen genannt, noch weniger Chancen besitzen, in die Stichprobe einzugehen.

¹⁷⁹ Hier machen sich dann auch die zahlenmäßig stark vertretenen Selbständigen aus Griechenland und v.a. aus Italien bemerkbar. Ohne die Betriebe der Eingebürgerten (siehe im Folgenden) dürften die beiden Gruppen allein schätzungsweise über eine Viertel Million Arbeitsplätze stellen.

einer Beschäftigtensumme von zusammengenommen schätzungsweise 950.000 Arbeitsplätzen auszugehen ist. Hierin sind jedoch knapp 300.000 Arbeitsplätze enthalten, welche die Unternehmer jeweils für sich selbst geschaffen haben. Die Selbständigen mit einem der EU-15 zugehörigen Pass stellen folglich nicht ganz zwei Drittel aller von ausländischen Selbständigen in Deutschland geschaffenen Arbeitsplätze.

Würde man an dieser Stelle zusätzlich die *unbezahlt mithelfenden Familienangehörigen* einbeziehen, kämen insgesamt nochmals 34.000 Beschäftigte hinzu. Hier ist, wie auch bei den regulär entlohnten Beschäftigten unklar, in welchem zeitlichen Umfang sie in den Betrieb eingespannt sind. Insbesondere die griechischen und türkischen Unternehmer integrieren viele Familienmitglieder in den betrieblichen Ablauf.¹⁸⁰

Tabelle 7.4.3: Schätzung des gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungsbeitrags selbständiger Migranten

Herkunft	Solo-selbständige	Arbeitgeber	Besch.zahl (Arbeitgeber-Betriebe)	Beschäftigte in Arbeitgeberbetrieben	Beschäftigte insgesamt (inkl. Soloselb.)	Anteile in %
	in 1.000*		Mittelwert	in 1.000		
Ausländer*						
EU-15	73	70	7,4	519	592	62,3
Nicht-EU	93	60	4,4	265	358	37,7
Insgesamt	166	130	6,0	784	950	(81,8)
Eingebürgerte**						
EU-15	11	8	9,4	75	86	40,6
Nicht-EU	30	19	5,1	96	126	59,4
Insgesamt	41	27	6,4	171	212	(18,2)
Migranten insgesamt						
Insgesamt	207	157	6,1	955	1.162	100,0

* Grundlage: Mikrozensus / Labour Force Survey scientific use file 2003 und Fachserie 2004;

** Grundlage: Mikrozensus und ifm-Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“ (BMWA) sowie SOEP.

Berechnungen ifm Universität Mannheim

Sieht man von den bereits dargestellten Unwägbarkeiten bei der Abschätzung der Zahl *eingebürgerter* Selbständiger ab und geht ferner davon aus, dass sich ihre durchschnittlichen Betriebsgrößen nicht allzu sehr von denen ausländischer Unternehmer unterscheiden,¹⁸¹ so dürfte der Anteil an Arbeitgebern rund 40% betragen. Hochgerechnet könnte der Beschäftigungsbeitrag von Eingebürgerten demnach bei mehr als 200.000 Arbeitsplätzen (inklusive der Zahl der Inhaber) liegen,¹⁸² wobei hier die Selbständigen von außerhalb der EU-15-Länder aufgrund der größeren Zahl an Eingebürgerten auch den größeren Anteil am Arbeitsplatzvolumen stellen.

¹⁸⁰ Zusammen allein schon 12.000.

¹⁸¹ Nach unserer eigenen Erhebung ist jedoch davon auszugehen, dass die Eingebürgerten türkischer Herkunft sich in ihrem unternehmerischen Verhalten von den türkischen Staatsangehörigen in Deutschland unterscheiden bzw. ihre betrieblichen Leistungspotenziale als stärker einzuschätzen sind (Leicht et al. 2004).

¹⁸² Zur Ermittlung der durchschnittlichen Beschäftigungszahl wurde bei den Unternehmen der Eingebürgerten griechischer, italienischer und türkischer Herkunft auf den in der BMWA-Studie (Leicht et al. 2004) ermittelten Wert zurückgegriffen. Als durchschnittliche Beschäftigungsgröße bei den Betrieben der übrigen Eingebürgerten lag derjenige für ausländische EU-Bürger bzw. Nicht-EU-Bürger zugrunde.

Das verwendete Gerüst und Instrumentarium für die Hochrechnung ist zwar sehr lückenhaft, nimmt man aber die damit verbundenen Unsicherheiten in Kauf, so dürfte sich der gesamte Beschäftigungsbeitrag von *Selbständigen mit Migrationshintergrund* auf schätzungsweise 1,1 Millionen Arbeitsplätze belaufen, wovon die Betriebsinhaber rund 360.000 in eigener Person stellen. Dies entspricht in etwa der Summe, die wir in der Studie für das BMWA mit teils anderen Basisdaten ermittelt hatten.

7.5 Wirtschaftliche Bedeutung von Ad hoc Selbständigkeit

Vieles deutet darauf hin, dass die ethnische Herkunft und damit verbunden ggf. der kulturelle Hintergrund vergleichsweise weniger maßgeblich für die unternehmerischen Ambitionen, Verhaltensweisen und Leistungen ist als der institutionelle Rahmen unter welchem sich die Migration nach Deutschland vollzieht.¹⁸³ Bürger aus den EU-Ländern, die weitestgehend Niederlassungsfreiheit genießen, besitzen höhere Selbständigenquoten und das Einkommen ihrer Unternehmer sowie ihr durchschnittlicher Beschäftigungsbeitrag ist höher als in der Referenzgruppe. In der Ausschöpfung unternehmerischer Potenziale kommt es aber nicht nur darauf an, aus welchen Ländern Migranten kommen, sondern mit welchen Absichten und mit welchen Ressourcen. Wie wir gesehen haben, wird die Humankapitalausstattung der selbständigen Migranten aus den EU-Ländern insgesamt von einer anderen Subgruppe übertroffen: Migranten, von denen anzunehmen ist, dass sie bereits mit der Absicht einer Unternehmensgründung nach Deutschland kamen, sog. „Ad hoc Selbständige“, weisen einen weit überdurchschnittlich starken Anteil an Akademikern und professionellen Berufen auf (Kapitel 6.6). Von daher stellt sich die Frage, welchen wirtschaftlichen Beitrag diese Unternehmergruppe leistet.

Sämtliche Leistungsmerkmale, die wir mit Blick auf einzelne Herkunftsgruppen aufgezeigt haben, wurden in den vorangegangenen Abschnitten auch gleichzeitig für die Ad hoc Selbständigen – jedoch unkommentiert – dargestellt. Hinsichtlich des Betriebsalters lässt sich festhalten, dass die Unternehmen der sich im Zeitverlauf in Deutschland niedergelassenen „spontanen Gründer“ im Durchschnitt etwa 2 Jahre länger am Markt sind als die von Ausländern insgesamt (Schaubild 7.1.1). Dies kann als indirekter Indikator für eine bessere Beständigkeit gewertet werden.

Die Arbeitszeiten von Ad hoc Selbständigen liegen demgegenüber mit durchschnittlich nur 43 Wochenstunden ein gutes Stück unter dem Mittelwert insgesamt (Schaubild 7.3.1). Und selbst wenn die Selbständigen dieser Gruppe im Handel oder Gastgewerbe tätig werden, fallen sie kaum durch eine hohe Arbeitsintensität auf. Soweit Ad hoc Selbständige im Übrigen längere Wochenarbeitszeiten leisten, handelt es sich tendenziell eher um Personen, die noch vor den 90er Jahren nach Deutschland kamen.

In Bezug auf ihre Einkommensstruktur ergibt sich allerdings ein eher heterogenes Bild: Denn einerseits erzielt ein gutes Drittel (35%) unter ihnen ein Nettoeinkommen von monatlich weniger als 1.100 €, womit die Ad hoc Selbständigen in dieser Kategorie einen höheren Anteil als die Einheimischen

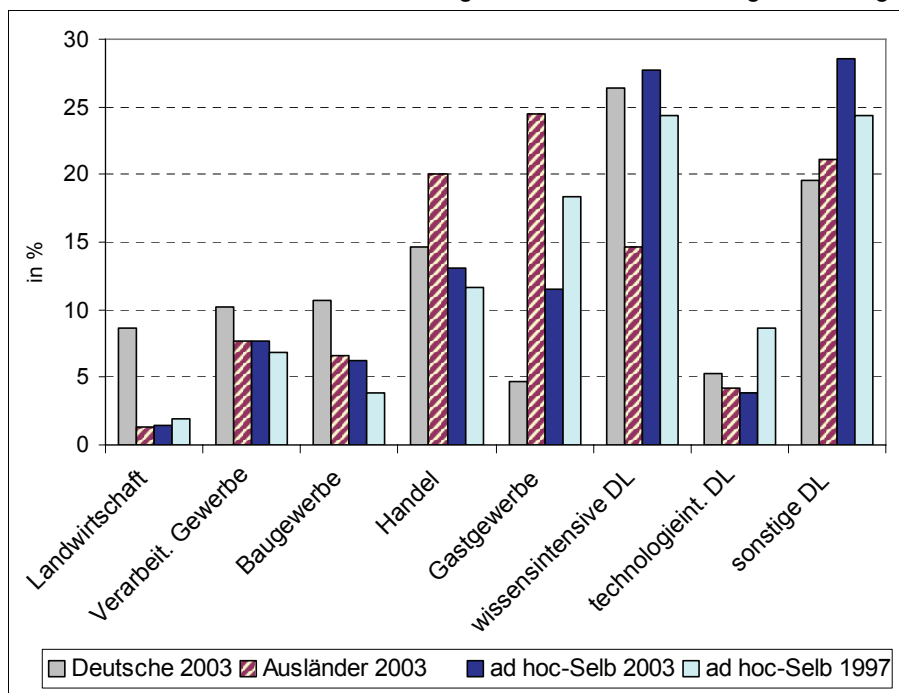
¹⁸³ Vgl. oben sowie auch Fertala 2006, Leicht et al. 2004, Light 2004, Kloosterman/ Rath 2000 und 2003.

stellen.¹⁸⁴ Doch andererseits verdient ein leicht stärkeres Drittel (36%) unter den „schnell gründenden“ Zuwanderern mehr als 2.200 € netto im Monat, was einem größeren Proporz als bei den ausländischen Selbständigen insgesamt entspricht. Generell erwirtschaften Ad hoc Selbständige, wenn sie aus einem der EU-15-Länder kommen ein höheres Einkommen als bspw. solche aus nichteuropäischen Ländern.

Um die wirtschaftlichen Leistungspotenziale der Ad hoc Selbständigen besser einschätzen zu können, konzentrieren wir uns nachfolgend auf die Frage nach ihrer sektoralen Ausrichtung sowie auf ihre Betriebsgröße und den resultierenden gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungsbeitrag. Diese Merkmale determinieren und indizieren auch gleichzeitig ihre betriebliche Leistungsfähigkeit insgesamt.

Die Branchenorientierung von Ad hoc Selbständigen dürfte aufgrund des geringen zeitlichen Abstands zwischen Einreise und Gründung in den meisten Fällen schon im Herkunftsland entwickelt worden sein.¹⁸⁵ Hinsichtlich ihrer Verteilung auf einzelne Wirtschaftsbereiche nehmen sie eine Art „mittlere Position“ ein zwischen der sektoralen Struktur der einheimischen und der von ausländischen Selbständigen insgesamt (Schaubild 7.5.1). So ist ihr Anteil im Handel von ähnlicher Größe wie bei den Deutschen und ihre Präsenz im Gastgewerbe ist weit geringer als die der übrigen Ausländer.

Schaubild 7.5.1: Sektorale Orientierung von Ad hoc Selbständigen im Vergleich



Quelle: Statistisches Bundesamt (scientific use file); Berechnungen ifm Universität Mannheim.

Bemerkenswert ist jedoch vor allem die Präsenz von Ad hoc Selbständigen in den *wissensintensiven* Dienstleistungen, zu denen z.B. die wirtschaftliche Expertise aber vor allem auch Übersetzer, Journalisten, selbständige Wissenschaftler und Lehrer sowie Mediziner und andere Professionelle zählen:

¹⁸⁴ Da die Gruppe der Ad hoc Selbständigen keine Referenzgruppe unter den abhängig Beschäftigten aufweist, wurden diese Angaben in Tabelle 7.3.2 nicht ausgewiesen.

¹⁸⁵ Dies zumindest, wenn man davon ausgeht, dass sie ehemals zum Zeitpunkt der Niederlassung in Deutschland der gleichen Tätigkeit wie zum jetzigen Erhebungszeitpunkt nachgegangen sind.

Mit einem Anteil von 28% sind sie dort sogar etwas stärker als die einheimischen Selbständigen vertreten und darüber hinaus doppelt so stark wie die ausländischen Selbständigen insgesamt. In Anbetracht der guten Humankapitalausstattung, auf welche diese Zuwanderergruppe zurückgreifen kann, und wegen ihrer Orientierung auf professionelle Berufe (Kapitel 6.6) dürfte kaum verwundern, dass sich Ad hoc Selbständige auch in der wissensbasierten Dienstleistungsökonomie stärker engagieren. Ihr Anteil in den *technologieintensiven* Diensten fällt dagegen nicht so heftig aus bzw. liegt eher auf dem Level von ausländischen Selbständigen insgesamt.

Merkwürdigerweise hat sich dieser Anteil im Vergleich zur Struktur von 1997 (Schaubild 7.5.1) sogar verringert, während allerdings derjenige in den wissensintensiven Diensten leicht angewachsen ist. Einige Jahre zuvor waren die Ad hoc Selbständigen auch noch stärker im Gastgewerbe präsent.

Ein Hinweis darauf, dass Ad hoc Selbständigkeit in Zeiten der Globalisierung auch in anderen Wirtschaftsbereichen von Bedeutung ist, könnte die starke Präsenz dieser Gruppe in den „sonstigen“ Dienstleistungen sein. Die Fallzahlen lassen zwar keine weitere Aufgliederung dieses Segments nach einzelnen Tätigkeitsbereichen zu, aber hier dürften u.U. auch die diesem Segment zugeordneten Reiseveranstalter und -agenten, die Makler bzw. solche Aktivitäten eine Rolle spielen, die oftmals grenzüberschreitend ausgeübt werden.

Bekanntlich ist der Tertiäre Sektor sehr kleinbetrieblich strukturiert, insbesondere, wenn es sich um solche wissensintensive Dienstleistungen handelt, in welchem Freelancing und Outsourcing das Feld bestimmen.¹⁸⁶ Daher ist zu erwarten, dass auch die Größenstruktur der Betriebe von Ad hoc Selbständigen einen entsprechenden Anteil an Kleinbetrieben oder Alleinarbeitenden aufweist. In Tabelle 7.4.1 wurde bereits ersichtlich, dass fast zwei Drittel aller Ad hoc Selbständigen „solo“ arbeiten. Allerdings ist die Struktur gespalten bzw. nahezu bipolar angelegt, denn die Zahl der Arbeitgeberbetriebe ist zwar gering, doch wenn die Unternehmen der Ad hoc Selbständigen Mitarbeiter beschäftigen, dann in vergleichsweise stärkerem Umfang. Insbesondere überrascht, dass über ein Viertel (28%) dieser Betriebe zwischen 5 und 9 und weitere 16% mehr als 10 Personen auf der Gehaltsliste führen.

Es sind, wie die durchschnittliche Betriebsgröße in Differenzierung nach der Staatsangehörigkeit von Ad hoc Selbständigen zeigt, vor allem diejenigen von außerhalb der EU-15, welche die größeren Unternehmen führen (Tabelle 7.5.2). Für diese errechnet sich ein gesamtwirtschaftlicher Beschäftigungsbeitrag von 43.000 Stellen, wobei auch hier wieder die Arbeitsplätze der Selbständigen mit enthalten sind. Demgegenüber sind die Betriebe von Ad hoc Selbständigen, die aus einem EU-Staat kamen, durchschnittlich kleiner, weshalb auch ihr Beschäftigungsbeitrag lediglich bei 31.000 liegt.¹⁸⁷ Zusammengefasst stellen die Ad hoc Selbständigen schätzungsweise 74.000 Arbeitsplätze bereit.

Bemerkenswert ist, dass die Ad hoc Selbständigen 8% des gesamten Beschäftigungsbeitrags von ausländischen Unternehmern aber nur 7% aller Betriebe stellen (Tabelle 7.5.2). Interessanterweise sind es

¹⁸⁶ Vgl. Leicht/ Philipp 2005.

nicht die durch ihr uneingeschränktes Niederlassungsrecht bevorzugten EU-Bürger, welche überproportional zur Schaffung von Arbeitsplätzen beitragen sondern diejenigen, die bislang eigentlich nur unter bestimmten Voraussetzungen nach Deutschland einreisen und sich selbständig machen konnten. Dieser Sachverhalt ist aber auch nachvollziehbar, denn die örtlichen Gremien, die nach dem alten Ausländerrecht über den Aufenthalt zum Zweck der Gründung eines Unternehmens entschieden, hatten hier zumeist entsprechende Bedingungen an die Gestaltung von Ausnahmen geknüpft. Diese dürften häufiger als sonst so ausgesehen haben, dass erst die Größe einer Gründung oder die Übersiedlung eines bestehenden Unternehmens dazu führte, dass hier ein „übergeordnetes wirtschaftliches Interesse“ oder ein „örtliches Bedürfnis“ anerkannt wurde.

Tabelle 7.5.2: Schätzung des Beschäftigungsbeitrags von Ad hoc Selbständigen

Herkunft	Solo-selb.	Arbeitgeber	Besch.zahl (Arbeitgeber-Betriebe)	Besch. in Arbeitgeberbetrieben	Beschäftigte insgesamt (inkl. Solo-selb.)	Anteil am Besch.-beitrag	Anteil am Betriebsbestand
	<i>in 1.000</i>		<i>Mittelwert</i>	<i>in 1.000</i>		<i>%</i>	
EU-15	7	5	4,9	24	31	3,3	4,1
Nicht-EU	6	3	12,3	37	43	4,5	3,0
Ad hoc insgesamt	13	8	7,6	61	74	7,8	7,1
Übrige	153	122	5,9	723	876	92,2	92,9
Insgesamt	166	130	6,0	784	950	100,0	100,0

Grundlage: Mikrozensus / Labour Force Survey scientific use file 2003 und Fachserie 2004; Berechnungen ifm Universität Mannheim

Leider lassen die Daten keine Prüfung zu, welche Umstände es im einzelnen erlaubten, dass dennoch der größere Teil der Ad hoc Selbständigen aus den Nicht-EU-Ländern ein Unternehmen ohne weitere Beschäftigte führt.¹⁸⁸ Offensichtlich spielten bei der Erteilung einer Aufenthaltsgenehmigung zur Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit noch weitere Argumente und nicht nur der Beschäftigungseffekt eine Rolle. Allerdings ist daran zu erinnern, dass unter den Bedingungen des alten Ausländerrechts ohnehin nur wenige Unternehmen direkt nach der Zuwanderung gegründet wurden. Die Zahl von rund 21.000 Ad hoc Selbständigen spiegelt ja einen vergleichsweise sehr kleinen Betriebsbestand wider, der zudem auch über Jahrzehnte erst aufgebaut wurde.

¹⁸⁷ Obwohl die Zahl der Betriebe nicht wesentlich abweicht.

¹⁸⁸ Hier ist natürlich immer zu berücksichtigen, dass die Daten die Betriebsgröße zum Zeitpunkt 2003 und nicht diejenige nach der Gründung abbilden.

8. Determinanten

Die Bedeutung ausländischer Selbständiger für den Arbeitsmarkt und den sektoralen Wandel ist natürlich zunächst davon abhängig, in welchem Maße Migranten – bzw. einzelne Herkunftsgruppen – dazu neigen, sich unternehmerisch zu betätigen und es ihnen gelingt, ein Unternehmen erfolgreich in Deutschland zu etablieren. Während diesbezüglich die dargestellten Selbständigenzahlen und -quoten erste Anhaltspunkte lieferten, wird im Folgenden diskutiert, *welche Faktoren* die Wahrscheinlichkeit erhöhen bzw. verringern, dass sich Ausländer in Deutschland beruflich selbständig betätigen. Dem Einfluss von Arbeitslosigkeit als Push-Faktor wird hierbei besondere Aufmerksamkeit gewidmet. Doch ferner interessiert, *unter welchen Umständen* Migranten in der Lage sind, außer für sich selbst noch weitere Arbeitsplätze zu schaffen. Die Position von selbständigen Migranten im sektoralen Strukturwandel wurde bereits aufgezeigt. Hier richtet sich der Blick nun aber genauso auf die Frage, wodurch sich die Orientierung auf bestimmte traditionelle oder *moderne Tätigkeiten* erklärt.

8.1 Einflüsse auf die Gründungsneigung von Migranten

Die Frage, welche Einflüsse es sind, die Migranten zur Gründung und erfolgreichen Führung eines Unternehmens bringen, verlangt vielschichtige Analysen und produziert komplexe Antworten, die im Rahmen dieser Expertise nicht abschließend verfolgt werden können. Dazu bieten die Daten zu wenig Indikatoren, um die je nach Ethnie und Herkunft divergierenden strukturellen Ausgangsbedingungen, persönlichen Ressourcen und Restriktionen auf ihre Bestimmungskraft zu prüfen. Die Daten lassen jedoch durchaus eine Einschätzung zu, ob der Weg in die Selbständigkeit bei Einheimischen und bei Migranten von unterschiedlichen Faktoren begünstigt wird und welche Einflussstärke die jeweiligen umfeld- und personenbezogenen Merkmale besitzen.

8.1.1 Deskriptive Befunde

Während die institutionellen und strukturellen Rahmenbedingungen für Deutsche und für Ausländer, insbesondere für diejenigen von außerhalb der EU, äußerst verschieden sind, lassen sich in Bezug auf die *soziodemographischen* Ausgangsbedingungen durchaus einige Faktoren finden, die Deutsche und Migranten in offenbar ähnlicher Weise dazu bewegen sowie auch befähigen, ein Unternehmen zu gründen: In den meisten Herkunftsgruppen determinieren die Merkmale *Geschlecht*, *Alter* sowie formales und spezifisches *Humankapital* die Gründungsneigung und -chancen in jeweils gleicher Richtung: Das heißt, Männer machen sich fast durchweg doppelt so häufig selbständig wie Frauen (vgl. Tabelle 6.1.1) und auch das Lebensalter – als eine Proxyvariable für Arbeitserfahrung – übt bis zu einer gewissen Grenze positiven Einfluss aus (Tabelle 6.2.1).¹⁸⁹ Ferner wächst in allen Herkunftsgruppen mit der Höhe der beruflichen Bildung auch die Selbständigenquote (Tabelle 6.4.2), was den Ein-

¹⁸⁹ Diese Grenze wird allerdings je nach Ethnie unterschiedlich früh erreicht.

fluss formaler Qualifikation belegt. Und wie wir gesehen haben, steigt zudem mit der Aufenthaltsdauer die Gründungs- und Erfolgswahrscheinlichkeit (Tabelle 6.3.3), da nicht-formale Humanressourcen, wie Sprachkenntnisse, Beziehungen und „Institutionenwissen“, für die Führung eines Unternehmens unverzichtbar sind. Inwiefern diese jeweils auf bivariater Ebene festgestellten Befunde auch unter Kontrolle weiterer Einflussfaktoren Bestand haben, wird sich nachfolgend zeigen.

Da Humankapital in einer zunehmend wissensbasierten Wirtschaft zur entscheidenden Determinante beruflicher Selbständigkeit avanciert, sich aber gleichzeitig Deutsche und Ausländer (insgesamt) vor allem diesbezüglich stark unterscheiden, wäre eigentlich anzunehmen, dass die Selbständigenquoten beider Aggregate weiter als lediglich 0,8%-Punkte auseinander klaffen.¹⁹⁰ Zumindest leuchtet auf den ersten Blick kaum ein, weshalb zum Beispiel die Selbständigenquoten der insgesamt mit geringerer Bildung ausgestatteten Griechen und Italiener sogar höher als die von Deutschen liegen. So verlangt nicht nur der Umfang sondern auch die „Qualität“ und Ausrichtung von Selbständigkeit eine Erklärung. Allein schon die starke Heterogenität in der Partizipation an beruflicher Selbständigkeit in einzelnen Gruppen (Tabelle 4.2.2) weist darauf hin, dass neben den individuellen Merkmalen und Ressourcen vor allem auch die *rechtlichen bzw. institutionellen Rahmenbedingungen* und Opportunitätsstrukturen von Bedeutung sind. So ist die Selbständigenquote unter den EU-Angehörigen auffällig höher als in der Gegengruppe. Es sind darüber hinaus aber insbesondere *Berufe* und *Branchen*, die nicht nur als Ressourcen sondern zudem als „Institutionen“ die Marktzutrittschancen und das Angebot an unternehmerischen Talenten regeln. Nahezu die Hälfte aller abhängig beschäftigten Ausländer hat überhaupt keinen Beruf und auch die Zahl der Meister, Techniker und Akademiker ist – sieht man von einzelnen Nationalitäten ab – äußerst dünn. Dies dürfte erklären, weshalb beachtlich viele Migranten aus südlichen und fernöstlichen Ländern ihr Glück in Branchen mit niedrigen Zugangsbarrieren suchen (vgl. auch Kapitel 8.4).

8.1.2 Multivariate Erklärungsmodelle

Das Alter, (männliches) Geschlecht, Bildung sowie die Aufenthaltsdauer begünstigen also offensichtlich die Gründungsneigungen und -fähigkeiten insgesamt. Welchen Einfluss haben andere Merkmale? Mit Blick auf die genannten Rahmenbedingungen interessiert u.a., ob die Bestimmungskraft einzelner Faktoren zwischen Einheimischen und Migranten sowie zwischen EU-15-Angehörigen und Nicht-EU-Bürgern variiert sowie welche Effekte sich bei einer mehrdimensionalen Betrachtung bzw. unter Kontrolle weiterer Einflussgrößen zeigen. Mit Hilfe einer logistischen Regression wird daher geprüft, welche Faktoren die Wahrscheinlichkeit erhöhen bzw. mindern, dass Personen bestimmter Herkunft einer selbständigen statt einer abhängigen Beschäftigung nachgehen. Die nachfolgend kommentierten Analysen erfolgen in mehreren Schritten, um zunächst die Schätzungen für Deutsche und Ausländer unter Verwendung der gleichen Prädiktoren vornehmen zu können, während in weiteren Modellen u.a.

¹⁹⁰ Vgl. Tabelle 4.1.2.

migrationsbezogene Variablen hinzugefügt werden. Die Gesamterklärungskraft der verwendeten Determinanten bzw. Modelle ist, wie sich am Pseudo-R² zeigt, durchaus begrenzt, nicht zuletzt, weil die amtliche Statistik nur eine eingeschränkte Auswahl an gründungsrelevanten Faktoren bietet.

Tabelle 8.1.1: Determinanten der Wahrscheinlichkeit einer selbständigen vs. abhängigen Beschäftigung (logistische Regression)

unabhängige Variablen	Modell 1a	1b	1c	1d	2a	2b	2c
	Deutsche	Ausländer insgesamt	EU-15	Nicht-EU	Ausländer insgesamt	EU-15	Nicht-EU
	<i>Exp(B) - odds ratios</i>						
Weiblich (Ref.: männlich)	0,511 ***	0,538 ***	0,503 ***	0,603 ***	0,533 ***	0,521 ***	0,554 ***
Alter quadriert	0,999 ***	0,998 ***	0,998 ***	0,988 ***	0,998 ***	0,998 ***	0,998 ***
Alter	1,127 ***	1,188 ***	1,202 ***	1,204 ***	1,177 ***	1,182 ***	1,182 ***
<i>ohne Abschluss (Ref.kat.)</i>							
Lehre oder vergleichbares	1,045	1,234 **	1,553 ***	1,061	1,256 **	1,705 ***	1,019
Meister/Techniker/Fachsch.	2,668 ***	2,592 ***	3,982 ***	1,593 **	2,685 ***	4,560 ***	1,438
Fachhochschule/ Universität	2,369 ***	2,359 ***	2,728 ***	2,167 ***	2,697 ***	3,529 ***	2,175 ***
Ostdeutschland (Ref.: West)	0,824 ***	2,143 ***	1,110	3,179 ***	2,521 ***	1,399	3,302 ***
<i>Gemeinde < 20.000 EW</i>							
20-500.000 EW	0,888 ***	0,844 **	0,980	0,689 **	0,874	0,909	0,709 ***
Großstadt > 500.000 EW	0,747 ***	0,781 ***	0,850	0,797 *	0,822 **	0,790 *	0,812 *
<i>kein Anwerbeland (Ref.kat.)</i>							
Angehörig. Anwerbeland					1,206 **	0,803 *	1,560 ***
<i>in Deutschl. geboren (Ref.)</i>							
Aufenthaltsdauer < 5 Jahre					1,145	0,989	1,219
6-10 Jahre					0,438 ***	0,593 **	0,397 ***
11-20 Jahre					0,757 **	1,155	0,657 **
> 20 Jahre					1,177	1,224	0,978
Konstant	0,005 ***	0,002 ***	0,002 ***	0,002 ***	0,003 ***	0,003 ***	0,003 ***
PseudoR ²	0,09	0,07	0,08	0,06	0,08	0,09	0,07

Signifikante Effekte: *** bei $p < 0,01$, ** bei $p < 0,05$, * bei $p < 0,1$.

Quelle: Statistisches Bundesamt (scientific use file 2003); Berechnungen ifm Universität Mannheim.

Die in Tabelle 8.1.1 abgebildeten Koeffizienten geben die jeweiligen Chancenverhältnisse (bzw. Kreuzproduktverhältnisse) wieder. Im direkten Vergleich der Parameter für Einheimische und Ausländer (Modell 1a+b) werden die Ergebnisse der bivariaten Betrachtungen tendenziell gestützt, jedoch mit der zusätzlichen Erkenntnis, dass die Faktoren *Geschlecht* und *Alter* bei beiden Herkunftsgruppen jeweils ähnliche Einflussstärke besitzen. Hingegen resultieren aus dem *beruflichen Bildungsabschluss* leicht unterschiedliche Effekte, wenn man in einem weiteren Schritt (Modell 1c+d) zwischen EU- und Nicht-EU-Angehörigen differenziert: Unter Erwerbstätigen aus der EU-15 begünstigt der Abschluss eines Berufes in stärkerer Weise den Schritt in die Selbständigkeit als bei Migranten von außerhalb der EU. Dies ist auf jedem Level der Fall: Während z.B. unter den EU-Ausländern mit einem Lehrabschluss die Chance einer selbständigen Tätigkeit nachzugehen um das 1,6fache höher als bei Erwerbstätigen ohne einen Berufsabschluss liegt (Referenzkategorie), erzeugt ein Lehrberuf bei Nicht-EU-Bürgern keinen signifikanten Effekt. Und ein akademischer Abschluss führt bei EU-Ausländern mit 2,7fach höherer Wahrscheinlichkeit als bei Unqualifizierten in die Selbständigkeit, was einem Einfluss

entspricht, der bei Nicht-EU-Ausländern, aber genauso bei Deutschen in etwas geringerer Stärke zu beobachten ist. Dass hierbei auch die Verwertbarkeit von Qualifikationen oder die Anerkennung von Zertifikaten eine Rolle spielt, verdeutlicht die Tatsache, dass ein Meister- oder Technikerbrief bzw. ein vergleichbarer Fachabschluss den EU-Ausländern größere Chancen für die Unternehmensgründung bietet als den Nicht-EU-Angehörigen (jeweils im Vergleich zur Referenzgruppe). Insgesamt ist festzuhalten, dass eine hohe Bildung unter allen Determinanten den *stärksten Einfluss* auf die Wahrscheinlichkeit der Ausübung einer selbständigen Tätigkeit nimmt und dieser Effekt sogar noch deutlicher wird, wenn zusätzlich weitere Faktoren in der Schätzung kontrolliert werden.

Diskrepanzen zwischen den Gruppen zeigen sich auch im Hinblick auf regionale Aspekte: Zwar lassen sich zahlenmäßig nur sehr wenige Ausländer in *Ostdeutschland* als Unternehmer nieder, doch allein schon aufgrund der geringen Präsenz und Chancen von Migranten auf dem ostdeutschen Arbeitsmarkt ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie sich – wenn sie denn in den neuen Bundesländern leben – für die berufliche Selbständigkeit entscheiden, mehr als doppelt so hoch wie in Westdeutschland (was v.a. auf die Nicht-EU-Ausländer zurückzuführen ist). Demgegenüber ist dieser Zusammenhang bei Deutschen eher umgekehrt. Ein ähnlicher und vielleicht auch überraschender Befund mag die Feststellung sein, dass *großstädtische* Strukturen die Gründungsneigung und -möglichkeiten im Verhältnis zu denjenigen im eher ländlichen Milieu nicht vergrößern, sondern sogar schwächen. Dies ist bei Einheimischen und Migranten allerdings gleichermaßen der Fall. Letzteres ist vor dem Hintergrund zu sehen, dass zwar einerseits und absolut betrachtet die urbanen Zentren die „Pforten“ für Zuwanderer auf dem Weg in die Selbständigkeit bilden, da sich hier die Nachfrage nach „ethnischen“ Gütern und Diensten ballt. Andererseits jedoch werden dort die Chancen bei hoher innerethnischer Konkurrenz auch geschmälert, wobei sich die Selbständigenquote ohnehin durch eine hohe Zahl ausländischer Erwerbstätiger verringert. Die Beobachtung, dass Migrantenunternehmer größere Chancen außerhalb ethnischer Enklaven erfahren, wird teils auch von der internationalen Forschung geteilt.¹⁹¹

Aber dennoch erzeugt die Zugehörigkeit zur Gruppe der ehemaligen *Gastarbeiter und ihrer Nachfahren*, die auch gleichzeitig ein teilweise größeres co-ethnisches Nachfragepotenzial als andere Nationalitäten besitzen, einen Effekt „an sich“ in Richtung Selbständigkeit (Modell 2): Dies gilt aber nur für die Gruppen außerhalb der EU-15, und in diesem Fall vor allem für die Türken und „Jugoslawen“. Auch unter Kontrolle der Gemeindegröße und anderer Faktoren machen sie sich mit höherer Wahrscheinlichkeit selbständig als die Migranten aus denjenigen Ländern, die weder einem Anwerbeland noch der EU-15 zugehören (z.B. die Osteuropäer). Hingegen lässt sich ein solcher Effekt bspw. für Italiener, Griechen, Spaniern oder Portugiesen nicht nachweisen. Hier liegt der Schätzwert im negativen Bereich, was v.a. auf die hohe Selbständigkeitsneigung in der Referenzkategorie, nämlich bei den Niederländern, Österreichern, Franzosen und Briten zurückzuführen ist, die eben vergleichsweise seltener nach Deutschland kommen, um hier eine abhängige Beschäftigung aufzunehmen.

¹⁹¹ Vgl. z.B. Bates 1994.

Bleibt zu erwähnen, dass die *Aufenthaltsdauer* als Näherungswert für informelles Human- und soziales Kapital auch in der multivariaten Betrachtung ihre Einflussstärke zeigt. D.h. im Vergleich zu den in Deutschland geborenen erwerbstätigen Migranten wirkt sich eine kurze Verweildauer von weniger als 20 Jahren signifikant nachteilig auf die Zutrittschancen in die Selbständigkeit aus.¹⁹² Der stärkste negative Effekt zeigt sich bei den Nicht-EU-Angehörigen, die weniger als 10 Jahre in Deutschland sind.

8.2 Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

Das Gründungsgeschehen in Deutschland wurde in den letzten Jahren zunehmend durch den Druck des Arbeitsmarktes bzw. „Selbständigkeit aus der Not“ bestimmt. Wesentlich dazu beigetragen hat die Förderlandschaft, da mit der Einführung des Existenzgründungszuschusses („Ich-AG“), und zuvor schon des Überbrückungsgeldes, die Zahl der von der Bundesagentur unterstützten Gründungen nach oben schnellte.¹⁹³ Rein rechnerisch wurde (zumindest bis zum Wegfall des Förderanspruchs bei Beziehern von Arbeitslosengeld II) in etwa jede zweite Existenzgründung in Deutschland durch eine der beiden Maßnahmen flankiert.¹⁹⁴ Infolge der damit verbundenen Anreize und Mitnahmeeffekte wird zwischenzeitlich diskutiert, inwieweit der Push-Faktor Arbeitslosigkeit, als ein Gründungsmotiv, soz. durch Pull-Elemente angereichert wurde. In den bislang vorliegenden Daten des Mikrozensus machen sich die geförderten Gründungen zwar bemerkbar, aber noch nicht in dem Umfang, wie bei Veröffentlichung der Erhebungszahlen aus dem Jahr 2005 zu erwarten ist.¹⁹⁵ Nachfolgend wird zunächst die Frage aufgegriffen, in welchem Umfang Migranten an Gründungen aus der Arbeitslosigkeit beteiligt sind und anschließend wird geprüft, welche Faktoren einen solchen Statuswechsel begünstigen.

8.2.1 Übergänge

Ausländer sind zwar überdurchschnittlich von Arbeitslosigkeit betroffen, doch soweit Förderdaten zusätzlich nach der Staatszugehörigkeit differenzieren, lässt sich erkennen, dass Ende des Jahres 2004 der Migrantenanteil an den geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit mit 9% geringer als unter den Arbeitslosen insgesamt (17%) war.¹⁹⁶ Dies wird teils dadurch erklärt, dass Ausländer weniger gut über das Förderinstrumentarium der BA informiert sind.¹⁹⁷ Befunde zu den Übergängen von der Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit, die nicht nur auf Förderdaten beruhen, liegen zum einen durch unsere Befragung von Betriebsinhabern unterschiedlicher Herkunft¹⁹⁸ und zum anderen (indirekt) mit den Ergebnissen des Mikrozensus vor. In der erstgenannten Beobachtung ergeben sich schon deshalb

¹⁹² Die Werte für Migranten mit einer Aufenthaltsdauer von weniger als 5 Jahren sind nicht signifikant, was u.a. an den Fallzahlen liegt.

¹⁹³ Kritik/ Wießner 2004.

¹⁹⁴ Vgl. Strobl et al. 2005 sowie die für das BAMF erstellte Studie (Leicht et al. 2005b).

¹⁹⁵ In Vorabzahlen berichtet das Statistische Bundesamt von starken Zuwächsen bei den Selbständigen infolge der Ich-AG-Gründungen (Pressemitteilung vom 18.08.2005).

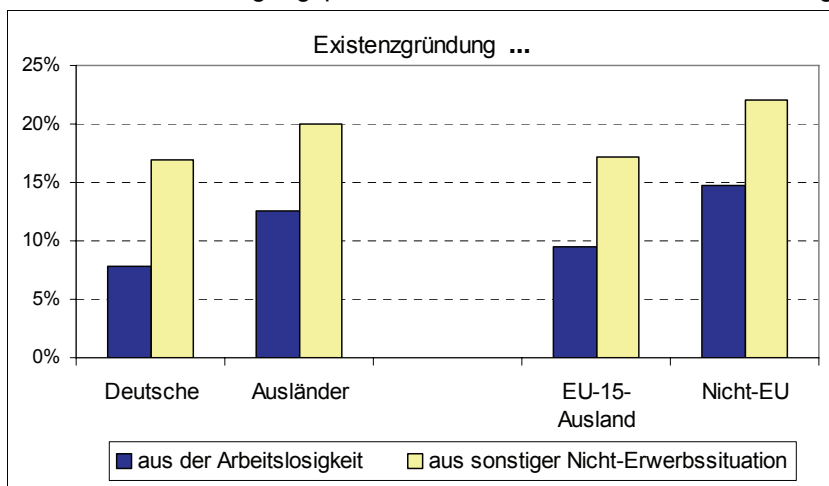
¹⁹⁶ Bundesagentur für Arbeit 2004. Zu Vergleichen siehe auch: Niefert und Tchouvakhina 2005, Strobl et al. 2005 und Leicht et al. 2005b.

¹⁹⁷ Lehnert 2003.

geringere Quoten, da die Zahl der Befragten, die bekennen vor der Gründung arbeitslos gewesen zu sein, in Beziehung zum *Gesamtbestand* an Selbständigen gesetzt wird, während ansonsten *Stromgrößen* in einem abgegrenzten Zeitraum betrachtet werden. So gaben bspw. vom Gesamtbestand aller türkischstämmigen Betriebsinhaber lediglich 5% und von den Italienern nur etwa mehr als 3% an, direkt vor der Gründung arbeitslos gewesen zu sein.¹⁹⁹ Allerdings lag rund die Hälfte der Gründungen schon länger zurück bzw. vollzog sich vor 1990, also in Zeiten mit anderen Ausgangsbedingungen.

Mit dem Mikrozensus können diejenigen Befragten als Gründer/innen identifiziert werden, die zum Erhebungszeitpunkt eine selbständige Tätigkeit, jedoch 12 Monate zuvor eine andere ausübten. Durch Kenntnis des Erwerbsstatus im Vorjahr lassen sich die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit näherungsweise identifizieren.²⁰⁰ Hier schwanken die Ergebnisse je nach Erhebungsjahr und Arbeitsmarktlage. Im Jahr 2003 lagen die Anteile der zuvor Arbeitslosen unter den deutschen Gründer/innen bei 8%, aber unter den Ausländern insgesamt bei fast 13% (Schaubild 8.2.1). Es sind jedoch in stärkerem Maße die Migranten von außerhalb der EU-15, die – wenn sie denn gegründet haben! – dies aus der Not heraus taten. Hier beträgt der Anteil 15% gegenüber weniger als 10% bei den EU-Angehörigen.

Schaubild 8.2.1: Ausgangsposition für den Wechsel in die Selbständigkeit*



* Querschnittsdaten mit Bezug auf den Befragungszeitpunkt April 2002 und 2003.

Quelle: Statistisches Bundesamt (scientific use file 2003); Berechnungen ifm Universität Mannheim.

Nicht übersehen werden sollte in der Diskussion um die Ausgangsposition von Gründer/innen der Umstand, dass es sich bei Erwerbslosigkeit um eine *Grauzone* handelt, die mit der amtlichen Statistik nur unzureichend erfasst werden kann, zumal bei einer Retrospektivbefragung zum früheren Erwerbsstatus. So ist bspw. unklar, wie viele Befragte sich bei der Selbsteinstufung hinsichtlich ihrer Ausgangsposition den Arbeitslosen zuordneten. Der Erst- oder Wiedereintritt in den Arbeitsmarkt weist, zumal unter den Migranten, auch andere „Startlöcher“ auf, die nicht durch eine Registrierung beim

¹⁹⁸ Vgl. BMWA-Studie und BAMF-Studie (Leicht et al. 2004 sowie Leicht et al. 2005b).

¹⁹⁹ Auf eine Wiederholung der Befunde wird hier verzichtet. Zu diesem niedrigen Anteil trägt zum einen bei, dass mit der Telefonstichprobe nur marktfähige und öffentlich firmierende Betriebe befragt wurden, wodurch die bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit überdurchschnittlich vielen Mikrounternehmen und „Marktgrenzgänger“ untererfasst und erfolgreiche bzw. überlebende Unternehmen gleichzeitig übererfasst wurden. Zum anderen umspannt der Gesamtbestand auch Unternehmen, die in Phasen geringerer Arbeitslosigkeit gegründet wurden.

²⁰⁰ Zur Problematik der Ungenauigkeit aufgrund des Erhebungsdesigns vgl. u.a. Lauxen-Ulbrich/ Leicht 2002.

Arbeitsamt aber ggf. dadurch gekennzeichnet sind, dass zuvor einer geringfügigen, einer verdeckten oder „familieninternen“ Beschäftigung nachgegangen wurde.²⁰¹ So liegt auch in unserer eigenen Erhebung der Anteil derer, die aus diversen Formen der Nichterwerbstätigkeit gründeten wesentlich höher als der Anteil der zuvor „Arbeitslosen“. Dies lässt sich auch mit den Mikrozensusdaten erkennen. Fasst man die Gründer/innen zusammen, die angaben, zuvor in Ausbildung oder Hausfrau/-mann oder „Sonstiges“ gewesen zu sein,²⁰² machen diese unter den Deutschen einen Anteil von 17% und unter Ausländern von 20% aus. Mit Blick auf die Implikationen für den Arbeitsmarkt ist dieser Inflow aus der Nichterwerbstätigkeit also insofern von Bedeutung, als dass es sich hier wenigstens in Teilen auch um Migranten handelt, die ansonsten (etwa nach der Ausbildung) in der „offiziellen“ oder verdeckten Arbeitslosigkeit gelandet wären.

Perspektivenwechsel: Welche arbeitslosen Migranten neigen stärker zur Selbständigkeit?

Möchte man jedoch die Bedeutung von „Not-Gründungen“ zur Lösung der Probleme am Arbeitsmarkt bemessen, ist zusätzlich eine *andere Perspektive* erforderlich: Denn die gemeinhin getroffene Feststellung, dass bestimmte Gründer/innen häufiger als andere aus der Arbeitslosigkeit kommen, beantwortet nicht die Frage, welche *arbeitslosen* Migranten eher dazu neigen, sich aus ihrer Not durch den Schritt in die Selbständigkeit zu befreien und damit den Arbeitsmarkt etwas entlasten. Daher wird als Bezugspunkt der Betrachtung nicht der Selbständigen- sondern der Arbeitslosenbestand herangezogen. Unter den Ausländern beträgt der Anteil an „mobilen Arbeitslosen“ bzw. jener, die im Verlauf eines Jahres (2002 auf 2003) in irgendeine andere Position wechselten genau ein Drittel (34%), wobei dieser Anteil bei den deutschen Arbeitslosen mit 36% nur geringfügig darüber liegt (Tabelle 8.2.2).

Tabelle 8.2.2: Verteilung der Wechsler aus der Arbeitslosigkeit auf neue Erwerbsposition*

Herkunft	%-Outflow aus Arbeitslosigkeit (Wechsler insgesamt)	Wechsel aus Arbeitslosigkeit ...		
		... in die Selbständigkeit	... in abhängige Beschäftigung	... in Nicht- erwerbstätigkeit
		davon in %		
Deutsche	36,2	3,9	67,9	28,2
Ausländer	33,9	4,0	62,5	33,5
EU-15-Ausland	35,6	6,9	63,6	29,5
N-EU-Ausland	33,5	3,3	62,3	34,3

* Querschnittsdaten mit Bezug auf den Befragungszeitpunkt April 2002 und 2003.

Quelle: Statistisches Bundesamt (scientific use file 2003); Berechnungen ifm Universität Mannheim.

Aber von allen mobilen Kräften, die sich aus der Arbeitslosigkeit kommend in eine andere Erwerbsposition begeben, streben lediglich 4% in die berufliche Selbständigkeit, und dies ist bei Deutschen und Ausländern gleichermaßen der Fall. Allerdings treibt es ehemals arbeitslose Migranten aus einem EU-15-Land doppelt so häufig (7%) zur Gründung eines Unternehmens als Nicht-EU-Ausländer. Ein gutes Drittel unter den Arbeitslosen letztgenannter Gruppe verlässt den regulären Arbeitsmarkt.

²⁰¹ Nach Auskunft einiger Existenzgründungs- und migrantenbezogenen Beratungsstellen würden sich insbesondere unter den Türken viele aus Prestige Gründen das Label „arbeitslos“ nur ungern selbst zuordnen – und auch nur dann, wenn hierdurch finanzielle Vorteile zu erwarten wären. Bei einer Befragung liegt der Fall also anders.

²⁰² Bei Ausländern ist die hier nicht erwähnte Kategorie „Grundwehr/Zivildienst“ natürlich kaum besetzt.

Wie stark ist die Zahl der aus der Arbeitslosigkeit kommenden ausländischen Gründer/innen?

Wagt man trotz aller Ungenauigkeiten bei der Erfassung der Arbeitslosen und Gründer eine Schätzung der absoluten Zahl der im Verlauf eines Jahres erfolgenden Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, so muss davon ausgegangen werden, dass im Mai 2002 rund 584.000 Ausländer erwerbslos waren (Mikrozensus) und hiervon ein Drittel „in Bewegung“ geriet, was einer Summe von 198.000 Wechslern ergibt, von denen sich 4% bzw. 8.000 zum Schritt in die Selbständigkeit entschlossen. Die gleiche Zahl ergibt sich aus der Gegenrechnung, wenn vom Anteil der zuvor arbeitslosen Gründer ausgegangen wird: Von den rund 62.000 Selbständigen des Jahres 2003,²⁰³ die im Vorjahr noch einen anderen Erwerbsstatus besaßen, kamen 13% (Schaubild 8.2.1), folglich also 8.000 aus der Arbeitslosigkeit. Bei allem ist jedoch daran zu erinnern, dass (hochgerechnet) weitere 12.000 aus der Nichterwerbstätigkeit und 42.000 aus einer abhängigen Beschäftigung kamen. Letzteres ist auch vor dem Hintergrund zu sehen, dass Arbeitserfahrung immer noch eine der wichtigsten Determinanten für den Zutritt und die Chancen in der Selbständigkeit ist.

8.2.2 Determinanten der Gründung aus der Arbeitslosigkeit

Soweit sich Studien mit der „Qualität“ von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit befassen, widersprechen sie dem weit verbreiteten Eindruck, es handle sich um einen besonderen Typus. Dies gilt zumindest was die mehrheitlich deutschen Gründer/innen und hierbei die Ausstattung mit individuellen Ressourcen betrifft.²⁰⁴ Allerdings bewegen sich die betrieblichen Leistungen und Erträge auf geringem Niveau.²⁰⁵ Von daher stellt sich zunächst die Frage, mit welchen individuellen Ressourcen arbeitslose Ausländer in die Selbständigkeit starten. Den Mikrozensusergebnissen zufolge sind sie eher mit besseren Qualifikationen als die übrigen ausländischen Gründer und mit wesentlich besseren als die arbeitslosen Ausländer insgesamt ausgestattet.²⁰⁶ Zum einen liegt unter den arbeitslosen ausländischen Gründern der Anteil an Personen ohne Berufsausbildung (35%) in jüngerer Zeit niedriger als bei denen, die aus einer abhängigen Beschäftigung gründen (43%). Zum anderen weisen sie einen höheren Anteil an akademisch Gebildeten auf (26%) als die vormaligen Arbeitnehmer (22%). Letzteres ist insbesondere unter den ehemals arbeitslosen EU-Ausländern der Fall.

Dies dürfte im Zusammenhang damit stehen, dass die arbeitslosen Akademiker/innen viel eher ein Interesse daran zeigen, ihre Bildungsinvestitionen und damit ihre berufliche Qualifikation zu verwerthen. Da der Arbeitsmarkt aber auch für Akademiker keine unbegrenzten Möglichkeiten bietet, eine Stelle als Arbeitnehmer zu erhalten, ist der Weg in die Selbständigkeit insbesondere für hochqualifizierte aber arbeitslose Akademiker/innen eine Alternative. Eine multivariate Analyse (siehe auch im

²⁰³ Der Inflow in die Selbständigkeit beträgt 21,8% bei 286.000 Selbständigen im Bestand.

²⁰⁴ Vgl. auch Reize 2004. Niefert und Tchouvakhina stellen kaum Unterschiede zwischen zuvor arbeitslosen und den sonstigen Gründern in Bezug auf ihre soziodemografischen Merkmale fest (2005: 3f.). Auch die Befragungsergebnisse des IfM Bonn (Strobl et al. 2005) lassen nicht den Schluss zu, es handle sich um Problemgruppen. Die Ich-AG-Gründer/innen sind vergleichsweise gut qualifiziert. In der Stichprobe des IfM Bonn sind allerdings nur 7% Ausländer enthalten.

²⁰⁵ Vgl. Niefert/ Tchouvakhina 2005, Strobl et al. 2005.

²⁰⁶ Hier nicht abgebildet.

Folgenden) zeigt, dass die bessergebildeten Arbeitslosen mit weit höherer Wahrscheinlichkeit als geringqualifizierte Arbeitslose ein Unternehmen gründen.

Tabelle 8.2.3 enthält verschiedene logistische Regression, in denen die Wahrscheinlichkeit des Wechsels in die Selbständigkeit (versus in eine andere Position) und die Einflüsse hierauf bemessen werden. Im ersten Modell werden in einem Exkurs zunächst nicht nur die zuvor Arbeitslosen sondern zunächst einmal *alle* Personen betrachtet, die zwischen 2002 und 2003 ihre Erwerbsposition wechselten. Im zweiten und dritten Modell werden ausschließlich *Arbeitslose* betrachtet, wobei im dritten Modell zusätzlich diejenigen eingeschlossen werden, die in der Arbeitslosigkeit verbleiben.

Im Vergleich zu den Deutschen (Referenzkategorie) wechseln die EU-15-Ausländer mit höherer Wahrscheinlichkeit in die Selbständigkeit, zunächst unabhängig davon, aus welcher Erwerbsposition sie starten. Modell 1 bestätigt den bereits anhand der Selbständigenquoten ermittelten Befund, dass sich insbesondere die EU-Bürger aus den ehemaligen Anwerbeländern häufiger als Deutsche selbständig machen, aber diejenigen von außerhalb der EU seltener. Anhand der multivariaten Analyse wird hier ersichtlich, dass dieser Zusammenhang genauso unter Kontrolle weiterer Faktoren gültig ist.

Tabelle 8.2.3: Determinanten der Wahrscheinlichkeit einer Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit (logistische Regression)

unabhängige Variablen****	alle Wechsler	nur Arbeitslose	
	Modell 1 *	Modell 2 **	Modell 3 ***
	Exp(B)		
<i>Deutsch (Ref.kat.)</i>			
EU-15 + Anwerbeland	1,810 ***	1,513	1,548
EU-15 + kein Anwerbeland	1,319 **	2,575 ***	2,761 ***
Nicht-EU + Anwerbeland	0,787 **	0,973	0,746
Nicht-EU + kein Anwerbeland	0,635 ***	0,767	0,660 **
<i>ohne Abschluss (Ref.kat.)</i>			
Lehre oder vergleichbares	1,137 ***	1,269 *	1,592 ***
Meister/Techniker/Fachschule	2,629 ***	2,630	4,219 ***
Fachhochschule	1,996 ***	3,076	4,943 ***
Universität	2,545 ***	3,782	6,323 ***
<i>Pseudo-R²</i>	<i>0,23</i>	<i>0,06</i>	<i>0,08</i>

* Modell 1: (Alle Wechsler außer bereits Selbständige): Wechsel in Selbständigkeit vs. Wechsel in andere Positionen

** Modell 2: Wechsel in Selbständigkeit vs. in abhängige Beschäftigung

*** Modell 3: Wechsel in Selbständigkeit vs. andere Wechsel und Verbleib in Arbeitslosigkeit

**** jeweils unter zusätzlicher Kontrolle von Alter, Geschlecht und Gemeindegröße

Signifikante Effekte: *** bei p<0,01, ** bei p<0,05, * bei p<0,1.

Quelle: Statistisches Bundesamt (Mikrofile 2003); Berechnungen ifm Universität Mannheim.

Doch wie sieht dieses Muster mit Blick auf die Gründungseigungen von arbeitslosen Migranten aus? Hier ist in beiden Modellen die Richtung gleich. Das heißt, die Chance ist bei den EU-15-Ausländern am größten, dass sie ein Unternehmen gründen, insbesondere, wenn sie nicht aus einem Anwerbeland stammen. Diese Arbeitslosen wechseln mit fast dreifach so hoher Wahrscheinlichkeit in die Selbständigkeit als arbeitslose Deutsche. Hingegen ergeben sich für die Migranten von außerhalb der EU jeweils nicht signifikante negative Zusammenhänge. Insgesamt werden also die schon in der bivariaten Analyse festgestellten Befunde untermauert, nach welcher insbesondere arbeitslose Migranten aus den

EU-15-Ländern noch stärker als Deutsche dazu neigen, sich aus ihrer Not durch die Gründung eines Unternehmens zu befreien. Insofern sind anderslautende Befunde, die zumeist auf Förderdaten beruhen und arbeitslosen Ausländern insgesamt daher ein schwächeres Engagement in Richtung Selbständigkeit zuschreiben, zu relativieren. Wie vermutet dürfte hier einerseits mangelnde Information bei den Betroffenen über Fördermöglichkeiten eine Rolle spielen – während sich andererseits der Gründerboom aus „deutschen“ Ich-AGs und Überbrückungsgeldempfängern in den Mikrozensusdaten 2003 noch nicht niederschlug. Bemerkenswert ist, dass die arbeitslosen Nicht-EU-Ausländer weniger Gründungsaktivitäten entwickeln. Da sich dieser Effekt genauso unter Kontrolle weiterer (nicht sämtlich abgebildeter) Einflussfaktoren bemerkbar macht, bestätigt sich auch hier, dass die *rechtlichen Ausgangsbedingungen* für Unternehmensgründungen eine bremsende Wirkung zeigen.

Im dritten Modellen zeigt sich am deutlichsten, dass die Wahrscheinlichkeit des Übergangs von der Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit mit der Höhe der beruflichen Bildung wächst. Demzufolge ist die Chance, dass sich ein arbeitsloser Hochschulabsolvent selbständig macht 6 mal so hoch wie bei einem Arbeitslosen ohne einen Berufsabschluss (Referenzkategorie). Der gegenüber den anderen Modellen größere Effekt dürfte darauf zurückzuführen sein, dass für die Akademiker auch ein Verbleib in der Arbeitslosigkeit weniger in Frage kommt. Diese Befunde gelten allerdings für Deutsche und Ausländer in etwa gleichermaßen.

8.3 Faktoren der betrieblichen Entwicklung

Das sozioökonomische Profil selbständiger Migranten und ihr wirtschaftliches und institutionelles Umfeld dürften nicht nur für die Gründungsaktivitäten sondern vor allem auch für ihre betrieblichen Leistungspotenziale entscheidend sein. Zur Beantwortung der Frage jedoch, durch welche Herkunftsgruppen sowie durch welche Umfeldfaktoren und individuellen Ressourcen die betrieblichen Leistungen und damit der Beitrag selbständiger Migranten für den Arbeitsmarkt insgesamt verbessert wird, stehen nur wenige Indikatoren zur Verfügung. Zur Bildung der dichotomen abhängigen Variable kann zumindest zwischen Selbständigen ohne Beschäftigte einerseits und Arbeitgebern andererseits unterschieden werden. Dies sagt zwar noch nichts Endgültiges über die „Qualität“ der unternehmerischen Tätigkeit, da es in einer wissensbasierten Wirtschaft zunehmend weniger auf die Zahl verfügbarer Arbeitskräfte sondern auf geeignetes Humankapital ankommt, weshalb viele Selbständige in den wissensintensiven Dienstleistungen alleine arbeiten.²⁰⁷ Da in Fragen der Zuwanderungssteuerung aber auch quantitative Aspekte der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit von Migranten eine Rolle spielen, kann eine Arbeitgeberfunktion unter Umständen zur Initialzündung für betriebliches Wachstum und die Schaffung weiterer Arbeitsplätze werden.

Mit folgenden logistischen Regressionsmodellen (Tabelle 8.3.1) wird geprüft, welche Faktoren die Wahrscheinlichkeit erhöhen oder verringern, dass eine beruflich selbständige Person weitere Mitarbei-

²⁰⁷ Vgl. Leicht / Philipp 2005.

ter im Unternehmen beschäftigt. Wie schon zuvor bilden die Modelle aufeinanderfolgende Schritte ab, wobei im ersten Schritt zwischen deutschen und ausländischen Selbständigen und im zweiten nach Herkunftsgruppen unterschieden wird. Die Modelle haben, wie am Pseudo-R² erkennbar, eine teilweise etwas höhere Erklärungskraft als die vorhergehenden Schätzungen.

Tabelle 8.3.1: Determinanten der Wahrscheinlichkeit als Unternehmer einen Arbeitsplatz oder mehrere Arbeitsplätze zu schaffen / "Arbeitgeber-selbständigkeit" (logistische Regression)

unabhängige Variablen	Modell 1a	1b	1c	1d	2a	2b	2c
	Deutsche	Ausländer insgesamt	EU-15	Nicht-EU	Ausländer insgesamt	EU-15	Nicht-EU
	<i>Exp(B) - odds ratios</i>						
Weiblich (Ref.: männlich)	0,631 ***	0,722 *	0,712	0,734	0,720**	0,706	0,749
Alter quadriert	0,998 ***	1	0,998 **	1	1	0,998*	1,001
Alter	1,140 ***	1,022	1,191 **	0,972	1,016	1,157	0,929
<i>ohne Abschluss (Ref.kat.)</i>							
Lehre oder vergleichbares	1,357 ***	1,278	1,007	1,607 **	1,295	1,028	1,623 *
Meister/Techniker/Fachsch.	2,610 ***	1,494 *	2,448 **	1,375	2,420***	2,651 **	1,897
Fachhochschule/ Universität	2,539 ***	0,954	0,798	0,953	1,214	1,052	1,373
<i>Verarbeit. Gewerbe (Ref.k)</i>							
Landwirtschaft	0,308 ***	1,134	1,165	3,261	1,292	0,564	2,924
Baugewerbe	0,901	1,489	1,362	1,737	1,505	1,630	1,635
Handel	1,151 **	0,836	0,662	0,855	0,726	0,522	0,845
Gastgewerbe	1,983 ***	3,456 ***	3,610 ***	3,244 ***	2,636***	2,536**	2,761 **
Wissensintensive DL	0,624 ***	0,566 **	0,419 **	0,509 *	0,452***	0,406**	0,447 *
Nichtwissensintensive DL	0,504 ***	0,519 ***	0,409 **	0,654	0,449***	0,347**	0,564
Ostdeutschland (Ref.: West)	1,083 *	0,761	1,020	0,761	1,017	1,517	0,843
<i>Gemeinde < 20.000 EW</i>							
20-500.000 EW	1,514 ***	1,334 *	1,415	1,338	1,193	1,296	1,202
Großstadt > 500.000 EW	1,581 ***	1,336 **	1,567 *	1,250	1,249	1,587 *	1,117
Dauer der Selbständigkeit	1,045 ***	1,034 ***	1,048 ***	1,013	1,025**	1,035**	1,004
<i>kein Anwerbeland (Ref.kat.)</i>							
Angehörig. Anwerbeland					0,619***	0,506**	0,801
<i>in Deutschl. geboren (Ref.)</i>							
Aufenthaltsdauer < 5 Jahre					0,927	1,242	0,659
6-10 Jahre					0,541 *	0,486	0,445 *
11-20 Jahre					0,583**	0,305**	0,727
> 20 Jahre					0,875	0,878	0,783
ad hoc Selb (Ref.: kein ad..)					1,137	1,659	0,982
Konstant	0,023 ***	0,423 *	0,021 **	1,026	0,925	0,061	4,725
PseudoR ²	0,10	0,13	0,22	0,11	0,16	0,26	0,12

Signifikante Effekte: *** bei p<0,01, ** bei p<0,05, * bei p<0,1.

Quelle: Statistisches Bundesamt (scientific use file 2003); Berechnungen ifm Universität Mannheim.

Modell 1: Determinanten, die ansonsten die Gründungsneigung von Personen bestimmen, kommen in ähnlicher Weise auch bei der Erklärung von Arbeitgeber-selbständigkeit zur Geltung: So zeigt sich, dass das *Lebensalter*, wie zu erwarten, einen positiven Einfluss auf die „Betriebsgröße“ nimmt, allerdings eher bei den Deutschen und bei den EU-15-Ausländern. Das heißt, für die Selbständigen von

außerhalb der EU spielt das Alter für die Frage, ob sie Mitarbeiter beschäftigten keine Rolle. Und während *Frauen* als Unternehmerinnen insgesamt betrachtet eher ohne Beschäftigte arbeiten, ist der Geschlechterunterschied bei Ausländern nicht ganz so stark ausgeprägt und nur schwach signifikant.

Ein äußerst bemerkenswerter Unterschied zwischen deutschen und ausländischen Selbständigen im Hinblick auf die Frage, ob sie als Arbeitgeber fungieren, zeigt sich in Bezug auf den Einfluss *beruflicher Bildung*: Denn während bei den deutschen Selbständigen mit zunehmendem Qualifikationsniveau auch die Chance steigt, dass sie noch einen oder auch mehrere Mitarbeiter beschäftigen wird bei Ausländern diesbezüglich kein durchgängig positiver Zusammenhang ersichtlich. Immerhin jedoch liegt die Wahrscheinlichkeit bei einem ausländischen Meister oder Techniker um die Hälfte höher als bei einem ungelernten Selbständigen, dass er mindestens eine weitere Stelle schafft. Diese Chance ist bei Meistern oder Fachschulabsolventen, die aus der EU kommen, fast genauso groß wie unter den Deutschen, während die nicht aus der EU stammenden Handwerker diesbezüglich keine signifikanten Beschäftigungsunterschiede gegenüber den Geringqualifizierten aufweisen. Im Übrigen dürfte sich mit Blick auf die deutschen Handwerker evtl. bemerkbar machen, dass sie weit häufiger noch zusätzlich Auszubildende stellen.²⁰⁸ Bei den Einheimischen erhöht ein akademischer Abschluss deutlich die Wahrscheinlichkeit als Arbeitgeber zu fungieren. Demgegenüber zeigt sich ein solcher Effekt bei keiner Ausländergruppe.

Natürlich ist für die „Beschäftigungsfrage“ auch die *Branchezugehörigkeit* entscheidend, da bestimmte Aufgabenfelder die Mitarbeit weiterer Personen erfordern. Dies ist besonders im Gastgewerbe erkennbar, wo die „Arbeitgeberwahrscheinlichkeit“ bei Deutschen doppelt so hoch wie im Verarbeitenden Gewerbe ist. Bezeichnend ist jedoch, dass im Gastgewerbe die odds bei allen Migrantengruppen deutlich über den von Deutschen liegen. Dies hat aber zum Teil mit dem Umstand zu tun, dass Ausländer im Verarbeitenden Gewerbe (Referenzkategorie) häufiger als Deutsche ohne Beschäftigte auskommen. Was die „Mitarbeiterfrage“ betrifft ist das Gastgewerbe im Übrigen nicht mit dem Handel gleichzusetzen. Zwar verfügen die einheimischen Handelsbetriebe viel eher als die produzierenden Betriebe über Beschäftigte. Doch ist ein solches Verhältnis bei den Migrantenbetrieben nicht festzustellen. Und gehen Deutsche oder Ausländer einer wissensintensiven Dienstleistungstätigkeit nach, dann verringert sich die Wahrscheinlichkeit merklich, dass sie Mitarbeiter einstellen. Die odds liegen durchgängig signifikant unter dem Wert 1, das heißt die Chancen der Beschäftigung weiter Personen sind um einiges geringer als im Verarbeitenden Gewerbe, was in Anbetracht des unterschiedlichen Tätigkeitsgenres nachvollziehbar ist.

Ob ein Selbständiger in einer größeren *Stadt* oder auf dem Land arbeitet nimmt deutlich Einfluss auf die Betriebsgröße, was sicher auch im Zusammenhang mit der Kundenfrequenz steht. Dies ist ein Ergebnis, welches sich sowohl bei einheimischen als auch bei Migrantenunternehmer zeigt, zumindest wenn sie aus einem EU-Land kommen. Das Betriebsalter bzw. die *Dauer der Selbständigkeit* erhöht

ebenfalls bei allen Gruppen die Chance, dass sie als Arbeitgeber fungieren. Die Effekte sind allerdings geringer als gemeinhin erwartet.

Modell 2: Stammt ein Selbständiger aus einem ehemaligen Anwerbestaat, verringert sich die „Arbeitgeberwahrscheinlichkeit“ merklich und zwar unabhängig davon, ob er aus einem EU-Land stammt oder nicht. Diese Beobachtung ist insofern von Bedeutung, da hier ersichtlich wird, dass die in Kapitel 7.4 festgestellte Arbeitgeberhäufigkeit unter den italienischen und griechischen Betrieben kein typisches „Gastarbeitermerkmal“ in dem Sinne ist, dass die Selbständigen dieser Gruppen auf ein lang ansässiges co-ethnisches Kundenpotenzial bauen können und etwa aus diesem Grund betrieblich wachsen. Denn unter Kontrolle dieser Variable zeigt sich, dass der Einfluss des Branchenmerkmals Gastgewerbe, als eine entscheidende Determinante, immer noch erhalten bleibt, wenngleich der Effekt nun schwächer wird. Die Zugehörigkeit zum Gastgewerbe sowie auch das Führen eines Meisterbetriebs behält auch unter Hinzufügung weiterer Kontrollvariablen einen stabilen positiven Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit einen Arbeitgeberbetrieb zu führen. Dieser Effekt ist sogar stärker als die *Aufenthaltsdauer*, die – kontrastiert mit der Zweiten Generation – die Chance auf die Beschäftigung weiterer Personen nicht erhöht. Hier ist viel eher die Dauer der Selbständigkeit entscheidend, deren Einfluss konstant bleibt. Auch bei Betrieben, die von ihrem Inhaber unmittelbar nach der Zuwanderung bzw. *ad hoc* gegründet wurden, ist kein „Arbeitgebereffekt“ festzustellen. Der Koeffizient ist zwar unter den EU-Selbständigen positiv aber – auch wegen geringer Fallzahlen – nicht signifikant. Diesbezüglich wurde ja auch schon konstatiert, dass die Ad hoc Selbständigen selten als Arbeitgeber fungieren. Ist dies aber der Fall, dann stellen einige dieser ad hoc gegründeten Betriebe“ sogar überdurchschnittlich viele Arbeitsplätze.

8.4 Rahmenbedingungen für sektoralen Strukturwandel

Wendet man sich den eher *qualitativen* Merkmalen von Migrantenselbständigkeit und dabei deren Determinanten zu, stellt sich die Frage, welche Faktoren verantwortlich sind, ob die Zuwanderer eher in modernen Branchen tätig sind oder aber in traditionellen Sektoren. Zunächst wird mit Hilfe einer multivariaten Analyse geklärt, in welcher Weise individuelle Ressourcen und Zuwanderungsbedingungen den Zutritt in die wissensbasierte Dienstleistungsökonomie befördern. Dann werden die Umstände erläutert, weshalb Migranten bestimmter Länder stark in distributiven Sektoren tätig sind.

8.4.1 Determinanten wissensintensiver Dienstleistungstätigkeit

Unter selbständigen Migranten ist, wie bereits dargestellt, nur jeder Siebte, unter den Deutschen aber jeder Vierte in einer Branche tätig, die man den wissensintensiven Dienstleistungen zuordnen kann (vgl. Kap. 7.4). Noch krasser wird der Unterschied, wenn die sektorale Orientierung der ehemaligen Gastarbeiter und ihren Nachfahren betrachtet wird, die rund die Hälfte aller ausländischen Selbständi-

²⁰⁸ Vgl. Leicht et al. 2004.

gen stellen, von denen aber nur 6% in den wissens- und 2% in den technologieintensiven Diensten arbeiten. Insofern stellt sich die Frage, ob es eher die institutionellen Rahmenbedingungen der Zuwanderung und Niederlassung, oder aber die individuellen Ressourcen sind, die zu einer Unterrepräsentation in den zukunftssträchtigeren Branchen führen.

Analog zum bisherigen Vorgehen sind in Tabelle 8.4.1 die Ergebnisse multivariater Analysen dargestellt, mit denen in diesem Fall geschätzt wird, welche Faktoren die Wahrscheinlichkeit erhöhen oder verringern, dass Selbständige in den wissensintensiven Dienstleistungen (versus anderen Branchen) tätig werden. In den ersten Modellen werden wiederum nur die einer Vergleichbarkeit mit Deutschen dienenden Prädiktoren verwendet und in weiteren Schritten dann migrationsbezogene Variablen hinzugefügt. Die Erklärungskraft aller Modelle bewegt sich mit einem Pseudo-R² zwischen 0,19 und 0,30 in einem akzeptablen Rahmen. Zur besseren Übersicht wurde in der Tabelle auf die Auflistung aller zusätzlich in die Schätzung eingebrachten Kontrollfaktoren verzichtet (siehe Anmerkung in Tabelle).

Tabelle 8.4.1: Determinanten der Tätigkeit in wissensintensiven Dienstleistungen (logistische Regression)

unabhängige Variablen *	Modell 1a	1b	1c	1d	2a	2b	2c
	Deutsche	Ausländer insgesamt	EU-15	Nicht-EU	Ausländer insgesamt	EU-15	Nicht-EU
	<i>Exp(B) - odds ratios</i>						
Weiblich (Ref.: männlich)	1,254 ***	0,667 **	0,510 **	0,730	0,531 ***	0,420 **	0,638
Alter quadriert	0,999 ***	1,002 **	1	1,002 *	0,863 *	1	1,003 **
Alter	1,092 ***	0,863 **	0,988	0,830 *	1,132 **	0,998	0,765 **
<i>ohne Abschluss (Ref.kat.)</i>							
Lehre oder vergleichbares	0,843	1,031	1,073	1,134	0,852	0,787	0,965
Meister/Techniker/Fachsch.	0,645 ***	2,808 ***	6,176 ***	0,801	2,374 **	3,079 **	0,840
Fachhochschule/ Universität	5,599 ***	8,670 ***	9,871 ***	7,644 ***	5,919 ***	6,107 ***	5,660 ***
<i>kein Anwerbeland (Ref.kat.)</i>							
Angehörig. Anwerbeland					0,365 ***	0,312 ***	0,349 ***
<i>in Deutschl. geboren (Ref.)</i>							
Aufenthaltsdauer < 5 Jahre					1,731 **	1,741 *	1,503
6-10 Jahre					1,269	2,051	0,983
11-20 Jahre					1,396	1,079	1,529
> 20 Jahre					1,014	1,779	0,718
ad hoc Selb (Ref.: kein ad..)					1,131	0,962	1,243
<i>Konstant</i>	0,085 ***	1,229 ***	0,066 ***	2,541 ***	1,739 ***	0,114	15,354
<i>PseudoR²</i>	0,20	0,19	0,23	0,19	0,25	0,30	0,25

* jeweils unter zusätzlicher Kontrolle von Arbeitgeber-/Soloselbständigkeit, West-/Ostdeutschland, Gemeindegröße

Signifikante Effekte: *** bei p<0,01, ** bei p<0,05, * bei p<0,1.

Quelle: Statistisches Bundesamt (scientific use file 2003); Berechnungen ifm Universität Mannheim.

Nachdem *Frauen* in der beruflichen Selbständigkeit nicht nur unterrepräsentiert, sondern (wenn sie denn selbständig sind) auch eher wirtschaftlich schwächere Betriebe leiten, ist hier zu konstatieren, dass sie – analog zu ihrem Bildungsniveau – eine stärkere Neigung zur Besetzung wissensintensiver Dienstleistungen besitzen. Während diese Chance jedoch bei den deutschen Frauen um ein Viertel höher als bei Männern liegt, ist dies bei ausländischen Frauen umgekehrt, das heißt sie sind weniger

stark auf moderne Branchen orientiert. Eine herkunftsspezifisch gegenläufige Richtung zeigt sich auch in Bezug auf das *Alter*, da bei deutschen Selbständigen die Wahrscheinlichkeit einer Tätigkeit in den wissensintensiven Dienstleistungen mit dem Alter tendenziell steigt, während dieser Zusammenhang bei Ausländern (zumindest ohne Kontrolle weiterer migrationsbezogener Variablen) negativ ist.

Wie zu erwarten wird das Ausmaß der Orientierung auf wissensintensive Tätigkeiten vor allem durch das *Qualifikationsniveau* bestimmt. Unter den deutschen Selbständigen ist ein Hochschulabschluss die mehr oder weniger fast alles entscheidende Determinante, da ja bspw. der Zugang zu den Freien Berufen, die besonders viele wissensintensive Bereiche aufweisen, in den allermeisten Fällen eine akademische Laufbahn verlangt. Hier ist nun überraschend, dass bei ausländischen Selbständigen zum einen ein Hochschulzertifikat noch wesentlich stärker den Zugang zu den wissensintensiven Dienstleistungen regelt, aber zum anderen auch ein dem Meister- oder Technikerbrief ähnlicher Abschluss (bei Ausländern v.a. Absolventen vergleichbarer Fachschulen oder Berufsakademien) hierauf Einfluss nimmt. Während die deutschen Meister eher im traditionellen Handwerk tätig werden können, wenden sich Ausländer, sofern sie nur einen vergleichbaren Abschluss vorweisen können,²⁰⁹ aufgrund der institutionellen Regulierung wohl ersatzweise eher anderen bzw. „modernerer“ Branchen zu. Allerdings erhöht eine solche Qualifikation nur bei den EU-15-Ausländern die Wahrscheinlichkeit des Zutritts in die wissensintensiven Dienstleistungen, während sie bei Migranten von außerhalb der EU diesbezüglich keine Wirkung zeigt (Modelle 1d und 2c).

Allerdings sind auch EU-Selbständige sehr heterogen ausgerichtet. Denn generell wirkt sich die Zugehörigkeit zu einem *Anwerbeland* signifikant negativ auf die Wahrscheinlichkeit aus, wissensintensiv tätig zu werden (Modelle 2a-c). Und dies ist interessanterweise auch unter Kontrolle von „Bildung“ der Fall. Das heißt, die Hinwendung der Selbständigen aus dem Mittelmeerraum zu anderen Wirtschaftsbereichen, vorrangig zum Handel und Gastgewerbe, ist wohl überwiegend, aber eben doch *nicht alleine* dadurch erklärbar, dass diesen Zuwanderern die individuellen Ressourcen für höherwertige Tätigkeiten fehlen. In gewissem Umfang kommen hier also noch weitere Einflüsse zur Geltung, die sich mit der Konstruktvariablen „Gastarbeiternation“ korrelierend verbinden. Möglicherweise geraten (angebotsseitig betrachtet) doch auch kulturelle Faktoren und (nachfrageseitig) Marktchancen ins Spiel, welche durch die Nachfrage nach „mediterranen Produkten und Diensten“ in bestimmten traditionellen Sektoren entsprechende Wirkung entfalten (siehe auch Kapitel 8.4.2).

Die *Aufenthaltsdauer* in Deutschland zeigt hinsichtlich der Orientierung auf wissensintensive Dienstleistungen keinen deutlichen bzw. signifikant in eine Richtung weisenden Effekt – außer dem, dass die in den letzten 5 Jahren zugewanderten Migranten mit 1,7fach höherer Wahrscheinlichkeit in den wissensintensiven Dienstleistungen gründen als die Zweite Generation.²¹⁰ Diese Beobachtung unterstützt die bereits getroffene Feststellung (Kapitel 7.2.2), wonach die jüngeren Zuwanderungskohorten

²⁰⁹ Leider ist im Fragebogen des Mikrozensus die Kategorie „Meister, Techniker und vergleichbare Abschlüsse“ nicht weiter aufgegliedert, so dass nicht festzustellen ist, in welchem Umfang Migranten „nur“ vergleichbare Zertifikate besitzen.

²¹⁰ Der Effekt ist allerdings nur schwach signifikant.

stärker zum sektoralen Strukturwandel beitragen als die Eingesessenen, wie etwa die ehemaligen Gastarbeiter und deren Nachfahren. Die geringen Fallzahlen lassen keine signifikanten Ergebnisse hinsichtlich des Einflusses von *Ad hoc Selbständigkeit* erwarten, aber die Richtung des Effekts unterstreicht in der Tendenz die zuvor getroffene Feststellung.

8.4.2 Hintergründe der Orientierung auf Gastgewerbe und Handel

Abschließend muss noch dem in der Öffentlichkeit teils verbreiteten Eindruck widersprochen werden, die Orientierung auf die traditionellen und distributiven Dienste im Handel und Gastgewerbe läge den Migranten bestimmter Herkunftsländer gewissermaßen „im Blut“. Die aus den Regressionsmodellen resultierende Vermutung, dass nicht allein die Defizite im Bildungskapital von Angehörigen aus den „Gastarbeiterländern“ sondern (wenn auch in geringem Umfang) genauso kulturelle Faktoren das Engagement in diesen Sektoren begünstigen, bedeutet keinesfalls, dass sich die unternehmerischen Aktivitäten aus etwaigen Kompetenzen im Handel und Gastgewerbe entwickeln. Hier dürften die in der Ethnic Entrepreneurship Forschung breit diskutierten „opportunity structures“ eine gewichtigere Rolle spielen.²¹¹ Anreize, in bestimmten Sektoren unternehmerisch tätig zu werden, lassen sich demnach unter anderem durch das Zusammenspiel von bestimmten Umfeldfaktoren, aber auch von erkannten Marktchancen und einem Mangel an alternativen Beschäftigungsmöglichkeiten erklären. So bietet der Handel und das Gastgewerbe bei niedrigen Zugangsbarrieren bestimmten Migrantengruppen häufig die beste Aussicht, eine *Gelegenheit* zur Gründung eines Unternehmens schlichtweg nur deshalb zu ergreifen, weil ihnen die erforderlichen ethnischen Ressourcen (z.B. Anerkennung gastronomischer Kompetenz) von „außen“ zugeschrieben werden.

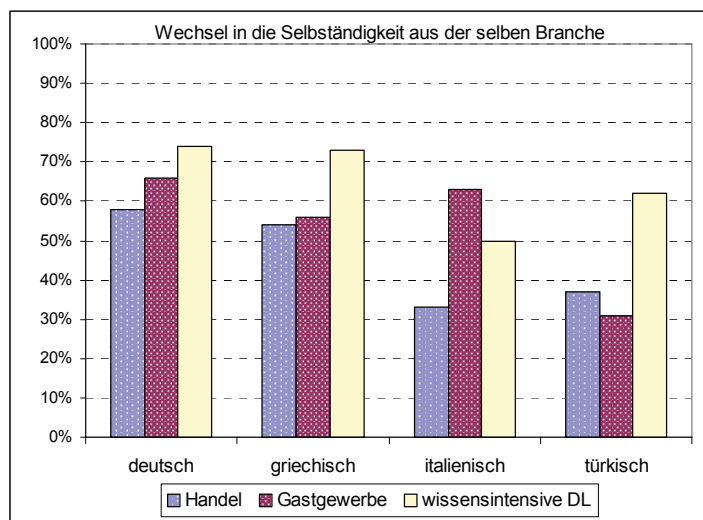
Ein Beleg dafür, dass ein Mangel an individuellen Ressourcen und der Rückgriff auf ethnische Gruppenressourcen die Orientierung auf „kulturell besetzte“ traditionelle Sektoren befördert, ist die Tatsache, dass viele Gründer im Gastgewerbe und Handel kaum einschlägige Erfahrungen aufweisen können und sie dennoch am Markt auftreten. Bedauerlicherweise lassen die Mikrozensusdaten keine adäquate Prüfung zu, wie viele Migranten beim Zutritt in die Selbständigkeit auch gleichzeitig mehr oder weniger gezwungen sind, in eine andere Branche oder Tätigkeit zu wechseln (sofern sie überhaupt erwerbstätig waren). Zieht man hier die Daten unserer eigenen Erhebung heran,²¹² lässt sich erkennen, dass unter den italienischen oder türkischen *Händlern* der Anteil derer, die vor ihrer Gründung in der selben Branche gearbeitet hatten, lediglich ein Drittel beträgt und damit auch wesentlich niedriger liegt als bei den Deutschen (Schaubild 8.4.2). Und auch nur ein Drittel der türkischen *Gastronomen* weist eine einschlägige Branchenerfahrung auf, während dies immerhin bei fast zwei Dritteln der Deutschen und Italiener der Fall ist.

²¹¹ Vgl. z.B. Rath 2002, Portes 1995, Aldrich/ Waldinger 1990, Waldinger et al. 1990 sowie Kapitel 2.

²¹² ifm-Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“; vgl. Leicht et al. 2004.

Im Vergleich hierzu lassen die zur Gründung in den *wissensintensiven Dienstleistungen* erforderlichen Kompetenzen weit weniger den Wechsel aus einer anderen Branche zu. Dies gilt zumindest für die Situation in Deutschland, weil es sich hier zu einem hohen Anteil um Tätigkeiten in den Freien Berufen handelt, für die eine Hochschulausbildung zumeist Voraussetzung und eine gewisse Zeit praktischer Erfahrung vor dem Sprung in die Selbständigkeit die Regel ist. Dennoch überrascht, dass nur die Hälfte aller italienischen Dienstleister einschlägige Erfahrungen in der Branche gesammelt hat.

Schaubild 8.4.2: Anteil der branchenwechselnden Gründer nach Wirtschaftsbereichen



Quelle: ifm-Primärerhebung „Ethnische Ökonomie“; Berechnungen ifm Universität Mannheim.

In diesem Zusammenhang kommt natürlich die Frage auf, inwieweit die überproportionale Präsenz von Ausländern im Gastgewerbe und Handel unter anderem auch ein Resultat mangelnder Beschäftigungsalternativen, das heißt von Gründungen aus der *Arbeitslosigkeit* ist. Zieht man hierfür wieder die Daten aus dem Inflow zwischen 2002 und 2003 exemplarisch heran, lässt sich diese Vermutung nicht bestätigen. Zwar lassen die Fallzahlen der aus der Arbeitslosigkeit erfolgten Gründungen keine Differenzierung nach einzelnen Herkunftsgruppen zu, doch im Gesamtaggregat liegt unter den ehemals Arbeitslosen der Anteil an Gründungen im Handel und Gastgewerbe zusammengenommen bei etwa 48% und damit nur unwesentlich über dem Anteil im Selbständigenbestand (45%). Hier ist aber auch daran zu erinnern, dass das Qualifikationsniveau unter den arbeitslosen ausländischen Gründern etwas höher als dasjenige der übrigen ausländischen Selbständigen ist.²¹³ Insofern tragen die Gründungen aus der Not nicht zu einer Stabilisierung der sektoralen Strukturen bei. Allerdings scheinen sie auch nichts in positiver Richtung zu bewegen, denn die arbeitslosen Migrantengründer insgesamt betrachtet häufiger in den „sonstigen“ bzw. nicht-wissensbasierten Dienstleistungen während ihr Anteil in den wissensintensiven und technologieintensiven Diensten mit zusammen 12% (gegenüber 19%) unterproportional ausfällt.

²¹³ Vgl. Kapitel 8.2.2.

9. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Vorliegende Studie befasst sich mit den Charakteristika und Begleitumständen der seit geraumer Zeit wachsenden Zahl an ausländischen Selbständigen in Deutschland. Darüber hinaus liegt der Fokus auf einer Einschätzung der ökonomischen Bedeutung ausländischstämmiger Selbständiger, wobei zum einen insbesondere ihr Beitrag für den Arbeitsmarkt und die Beschäftigung und zum anderen ihr Einfluss und ihre Position im sektoralen Strukturwandel interessierte. Damit rückt nicht nur die quantitative Dimension von Migrantenselbständigkeit sondern auch die eher qualitative Frage nach dem wirtschaftlichen Ertrag und den Leistungspotenzialen in den Mittelpunkt. In diesem Kontext wurde auch der Versuch unternommen, mehr Licht in das dunkle Feld jener Faktoren zu bringen, die ethnisches bzw. ausländisches Unternehmertum bestimmen – wenn auch im Wissen, dass sich in Deutschland hierüber kaum eine Debatte entzündete und international die Relevanz der bislang diskutierten Determinanten heftig umstritten ist. Allerdings herrscht zwischenzeitlich Einigkeit, dass die individuellen und gruppenspezifischen ethnischen Ressourcen zwar das Niveau beruflicher Selbständigkeit entscheidend beeinflussen, aber die sozialen, ökonomischen und institutionellen Ausgangsbedingungen dennoch – je nach Land und migrationspolitischem Konzept – von maßgeblicher Bedeutung sind.

Vor diesem Hintergrund und mit Blick auf das neue Zuwanderungsgesetz waren denn die Untersuchungsschritte immer auch parallel von der Frage begleitet, welche Rahmenbedingungen die Struktur und Leistungspotentiale der ansässigen selbständigen Migranten in Deutschland prägen und unter welchen migrationspolitischen Voraussetzungen sich andere und dabei ggf. modernere Formen von Migrantenselbständigkeit infolge von Neuzuwanderung entwickeln. So standen – adäquat zur Intention des § 21 im Aufenthaltsgesetz – zusätzlich jeweils diejenigen Zuwanderer im Untersuchungsmittelpunkt, denen es unter (oder auch entgegen) den lange Zeit geltenden Regeln gelungen ist, unmittelbar nach ihrer Ankunft in Deutschland ein Unternehmen zu gründen. Aus dem Profil dieser sog. „Ad hoc Selbständigen“ lassen sich entsprechende Schlussfolgerungen im Hinblick auf das künftige Potential an „neuen“ Selbständigen im Migrationsgeschehen ziehen.

9.1 Welches Profil zeigt die Entwicklung ausländischer Selbständigkeit?

Die Zahl selbständiger Ausländer in Deutschland hat sich rasant entwickelt. Sie ist allein zwischen 1991 und 2004 um 121 Tausend auf fast 300 Tausend angestiegen. Prozentual fällt dieser Zuwachs knapp dreimal so hoch aus wie bei den deutschen Selbständigen, wodurch auch die Selbständigenquote unter erwerbstätigen Ausländern mit 10% nahezu das Niveau derjenigen von Einheimischen erreicht. Jeder dreizehnte Selbständige hat keinen deutschen Pass. Werden jedoch zudem die Eingebürgerten unter den Selbständigen berücksichtigt, die insbesondere unter Türkischstämmigen einen gewichtigen Teil ausmachen, dann dürfte sogar fast jede/r elfte Selbständige in Deutschland einen

Migrationshintergrund haben. Knapp zusammengefasst erscheinen darüber hinaus folgende Befunde im Zusammenhang mit der Entwicklung von Bedeutung:

- Die Zunahme Selbständiger erfolgte nicht nur überproportional zur Entwicklung abhängig Beschäftigter sondern auch weit überproportional zur ausländischen Bevölkerung insgesamt. Das heißt, Zuwanderungseffekte spielen bei der Expansion unternehmerischer Aktivitäten unter den Migranten keine wesentliche Rolle.
- Die Aufwärtsentwicklung wird in jüngerer Zeit weniger von EU-Bürgern sondern mehrheitlich von Drittstaatsangehörigen getragen, wobei mit Blick auf einzelne Ethnien insbesondere der Zuwachs an türkischen Selbständigen auffällig ist, deren Zahl sich seit Anfang der 90er Jahre verdoppelt hat.

Fragt man nach der herkunftsspezifischen Zusammensetzung ausländischer Selbständiger, so kommt unter institutionellen, geographischen und migrationsgeschichtlichen Gesichtspunkten ein Differenzierungsmuster nach vier sich nicht ausschließenden bzw. sich teils überschneidenden Hauptgruppen in Betracht. Die jeweilige Größe dieser Gruppen ist schon einer erster Hinweis auf die Wirkung bestimmter Rahmen- und Niederlassungsbedingungen unter denen sich die Entwicklung von Migrantenselbständigkeit in Deutschland vollzog. Denn

- fast genau die Hälfte aller ausländischen Selbständigen kommt aus einem EU-15-Staat, obwohl ansonsten nicht mal ein Drittel der Erwerbspersonen zu den Unionsbürgern zählt. Das Gewicht der Selbständigen aus den neuen Mitgliedsstaaten (EU+10) kann mangels Fallzahlen derzeit noch nicht ermittelt werden und würde aber auch zum Verstehen der Gesamtzusammensetzung nur einen bescheidenen Erklärungsbeitrag liefern.
- Unter einem migrationsgeschichtlichen Aspekt ist von Interesse, dass auch die Angehörigen aus den ehemaligen Anwerbestaaten eine (natürlich nicht komplementäre) Hälfte aller ausländischen Unternehmer stellen. Das ist zwar ein beachtlicher Teil, aber dennoch eine geringere Größe als in der öffentlichen (aber auch wissenschaftlichen) Debatte vielfach suggeriert. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund, dass die ehemaligen Gastarbeiter und ihre Nachfahren einen geringeren Anteil unter den Selbständigen als unter den Erwerbspersonen dieser Gruppe einnehmen.
- Geographische Nähe spielt eine bedeutende Rolle, was dadurch untermauert wird, dass die Selbständigen, die aus einem unmittelbar angrenzenden Nachbarland stammen (aber ihren Lebensmittelpunkt in Deutschland haben) unter den Selbständigen stärker als unter den übrigen Erwerbstätigen vertreten sind.
- Demgegenüber ragt die heterogene Gruppe der Selbständigen, die aus einem der vielen außereuropäischen Länder kommen, in Deutschland weit weniger heraus als dies bspw. in den Ländern mit Kolonialmigration der Fall ist. Sieht man von den das Bild bestimmenden Türken ab, so machen die aus fernerer Ländern Stammenden nicht einmal ein Fünftel des Gesamtbestandes aus.

Die Zusammensetzung und Entwicklung von Migrantenselbständigkeit wird, wie obige Beobachtungen schon nahe legen, nicht nur durch die Struktur langjähriger Zuwanderung und Arbeitsmigration nach Deutschland sondern darüber hinaus auch durch die gruppenspezifischen Neigungen und Fähigkeiten zur Gründung und erfolgreichen Führung eines Unternehmens bestimmt. Nimmt man als Indikator hierfür die Selbständigenquote, so

- zerfällt die Gruppe der Angehörigen aus den ehemaligen Anwerbeländern in zwei Teile und erklärt, weshalb Analysen, die sich ausschließlich an migrationsgeschichtlich begründeten Aggregaten orientieren, oftmals zu einem falschen Eindruck führen. Denn während die Griechen und Italiener hohe Selbständigenquoten aufweisen, senken die Spanier, die Ex-Jugoslawen und vor allem die Türken – trotz ihrer absoluten Stärke – den Schnitt.
- Hohe Selbständigenquoten zeigen sich im Übrigen vor allem unter den Bürgern aus den nord- und westeuropäischen Staaten, wie etwa bei den Briten und Niederländern, aber auch unter denjenigen aus anderen unmittelbaren Nachbarländern, wie bei den Schweizern und Österreichern. Demgegenüber machen sich die meisten Osteuropäer, die zudem auch kaum auf eine Selbständigtradition oder -kultur zurückblicken können, immer noch in geringerem Maße selbständig – zumindest in Deutschland.
- Im europaweiten Vergleich liegt die Selbständigenquote der Ausländer in Deutschland auf einem mittleren Level. Nimmt man zur besseren Vergleichbarkeit den außerlandwirtschaftlichen Bereich, so rückt die Selbständigenquote von Deutschen und Ausländern nahe zusammen, während in den meisten anderen Ländern der Europäischen Union die Neigung oder auch der Zwang zur Selbständigkeit unter der allochthonen Bevölkerung höher als bei den Einheimischen ist. Diese Beobachtung gilt aber nur für das Gesamttaggregat ausländischer Selbständigkeit und ändert nichts daran, dass die Neigung und Fähigkeit zur Arbeit auf eigene Rechnung je nach Nationalität und Ethnie sehr unterschiedlich ausgeprägt ist.

9.2 Welche Faktoren beeinflussen das Niveau unternehmerischer Aktivitäten?

Die festgestellten Strukturen machen deutlich, dass zur Erklärung von Migrantenselbständigkeit die gruppenspezifisch äußerst verschiedenen Ausgangsbedingungen, insbesondere die unterschiedlichen Ressourcen, Restriktionen und Gelegenheitsstrukturen zu berücksichtigen sind. Die verfügbaren Daten liefern zwar nur einen Ausschnitt an Indikatoren, die zu einer umfassenden Einschätzung der Wirkungskraft potenziell relevanter Faktoren notwendig wären. Dennoch konnten einige Determinanten identifiziert werden. Dies betrifft zum einen die Frage, welche Faktoren in Deutschland den Zutritt in die Selbständigkeit bestimmen und zum anderen, in welcher Weise die betrieblichen Leistungspotenziale beeinflusst werden. Mit Blick auf die erste Frage lassen sich drei Einflussfelder unterscheiden, die auch gleichzeitig die zu identifizierenden Push- und Pullfaktoren markieren:

Individuelle Ressourcen: Entscheidender Einfluss von Humankapital und dessen Folgen

Unter den sozialen Charakteristika und individuellen Ressourcen lassen sich einige Faktoren finden, die Deutsche und Ausländer in offenbar ähnlicher Weise dazu bewegen und befähigen (oder auch hindern) ein Unternehmen zu gründen und zu führen. In den meisten Herkunftsgruppen determinieren die Merkmale Geschlecht, Alter sowie formales und spezifisches Humankapital die Gründungsneigung und -chancen in jeweils gleicher Richtung – was aber hinsichtlich unserer Frage nur dann Relevanz besitzt, wenn einzelne Gruppen in unterschiedlichem Umfang über diese Merkmale und Ressourcen verfügen. Hier weisen insbesondere die Türken, Italiener, Griechen und Ex-Jugoslawen genauso wie die Asiaten starke Defizite in der Humankapitalausstattung auf. Der jeweils hohe Anteil an Ungelernten erschwert zum einen den Zugang in die Selbständigkeit und (wenn sie denn gründen) dann auch den Erfolg und Verbleib der Unternehmen am Markt – was bspw. zum Teil die niedrige Selbständigenquote unter Türken erklärt. Auch in der multivariaten Analyse zeigt sich deutlich, dass eine höhere Bildung in jeder Herkunftsgruppe mehr Unternehmer erzeugt, wobei vor allem ein dem Meister und Techniker vergleichbarer Abschluss sowie ein Hochschulstudium die Chancen der Ausübung einer selbständigen Tätigkeit um ein vielfaches erhöhen. Vor diesem Hintergrund sind auch die hohen Selbständigenquoten bei Nord- und Westeuropäern zu sehen. Hier kommt ferner eine beachtliche Zahl an Selbständigen in den professionellen Berufen hinzu, die wiederum unter denjenigen aus den Anwerbeländern vergleichsweise schwach vertreten sind.

Die Bildungsdefizite unter den Angehörigen der „Gastarbeiternationen“ prägen also allein schon aufgrund der Tatsache, dass diese Gruppen sowohl unter den ausländischen Erwerbspersonen insgesamt als auch unter den Selbständigen über bzw. knapp die Hälfte aller Migranten stellen, maßgeblich die unternehmerischen Potenziale und Chancen insgesamt. Es sind mit anderen Worten vor allem die altingesessenen Zuwanderergruppen, die das Niveau beruflicher Selbständigkeit und der dabei ausgeübten Tätigkeiten senken (siehe auch im Folgenden). Allerdings gibt auch die nachrückende zweite Generation wenig Anlass, auf Veränderungen zu hoffen. Eine wichtige Beobachtung ist daher, dass die in jüngerer Zeit aus diesen Ländern Zugewanderten einen höheren Anteil an Akademikern aufweisen als die hier Geborenen, und dies insbesondere unter den Selbständigen. Und von mindestens gleicher Bedeutung ist die Tatsache, dass sich unter den neu zugewanderten Selbständigen aus den nicht-europäischen Ländern, etwa aus Übersee und dem Nahen und Fernen Osten, eine wachsende Zahl Hochgebildeter befindet.

Was sind die Konsequenzen? Da Humankapital und Wissen unverzichtbare Grundlagen für Innovation und wirtschaftliche Modernisierung vor allem im unternehmerischen Bereich sind, bedarf es einem „Mehr“ an solchen Impulsen, wie sie bei jüngeren Zuwandererkohorten erkennbar sind, die nicht aus den ehemaligen Anwerbeländern sondern von jenseits der europäischen Grenzen kommen. Der Anteil hochgebildeter Selbständiger unter den Neuzuwanderern aus Osteuropa ist im Übrigen eher gering und setzt diesbezüglich weniger Wissen in Bewegung.

Arbeitsmarktbezogene Faktoren: Einfluss von Arbeitslosigkeit im Kontext von Bildung

Wir haben an anderer Stelle belegt, dass allein schon der drohende Verlust eines Arbeitsplatzes in vielen Fällen zur Flucht in die Selbständigkeit (ver)führt. Mit den amtlichen Daten wurde hier zudem geschätzt, wie viele Migranten aus tatsächlich erfahrener Arbeitslosigkeit oder auch aus einer Nicht-Erwerbssituation in die Selbständigkeit wechseln. Hierbei muss davon ausgegangen werden, dass sich die hohe Zahl an Ich-AGs und Überbückungsgeldempfängern, die jährlich das Gründungsgeschehen bestimmen, nicht in adäquater Weise in den Mikrozensuszahlen widerspiegeln. Im Zeitraum der Erhebungen 2002 auf 2003 kamen rund 8% der deutschen, aber 13% aller ausländischen Gründer aus der Arbeitslosigkeit. Unter den Migranten, die nicht aus einem EU-Land stammen, betrug der Anteil sogar 15%. Zu beachten ist jedoch, dass weitere 20% aller ausländischen Gründer aus der Grauzone der Nichterwerbstätigkeit ihr Unternehmen starteten. Insgesamt ging also ein Drittel derjenigen, die in die Selbständigkeit wechselten, ein Jahr zuvor keiner abhängigen Beschäftigung nach. Unter Kontrolle weiterer Einflussfaktoren, d.h. in der multivariaten Analyse verstärkt sich ein Effekt dahingehend, dass sich Migranten je nach Herkunftsgebiet mit 2,5 bis fast 3fach höherer Wahrscheinlichkeit als Deutsche durch den Schritt in die Selbständigkeit aus der Arbeitslosigkeit befreien. Dies gilt allerdings nicht für Drittstaatsangehörige (siehe im Folgenden).

Die These jedoch, dass in Anbetracht der knappen Zahl an Einfacharbeitsplätzen vorrangig die Migranten mit geringer Bildung und dementsprechend geringen Mobilitätschancen versuchen, ihr Einkommen durch die Gründung eines eigenen Unternehmens zu verbessern, hat sich nicht bestätigt. Im Gegenteil: Es sind – relativ betrachtet – vor allem die arbeitslosen Akademiker, die sich in stärkerem Maße als die Geringqualifizierten um eine alternative Beschäftigungsmöglichkeit bemühen, da sie ein größeres Interesse daran haben, ihre mühsam erworbene Qualifikation zu verwerten. Dies ist bei Deutschen und Ausländern in etwa ähnlich der Fall.

Einfluss institutioneller Rahmenbedingungen

Fast alle Schritte und Facetten der Untersuchung belegen, dass die institutionellen Rahmenbedingungen und hierbei zum einen die Möglichkeiten der Niederlassung in Deutschland und zum anderen das Recht der Ausübung bestimmter Berufe den Umfang und das Niveau von Migrantenselbständigkeit in hohem Maße bestimmen.

Bivariat zeigt sich ersteres zunächst schon in einer doppelt so hohen Selbständigenquote bei den EU-15-Bürgern im Vergleich zu Drittstaatsangehörigen. Da aber insbesondere die Nordeuropäer über eine bessere Humankapitalausstattung verfügen, ist die stärkere Gründungsneigung auch auf den Einfluss von Bildung zurückzuführen. Allerdings macht sich die Zugehörigkeit zu den EU-Ländern selbst dann positiv bemerkbar, wenn der Einfluss von Bildung und weiterer demografischer Faktoren kontrolliert wird. Mehr noch: Das freie Niederlassungsrecht bzw. der günstige Konnex zwischen EU-Bürgerschaft und Selbständigkeitsneigung kommt genauso in anderen Staaten der Gemeinschaft und damit selbst unter dem Einfluss weiterer länderspezifischer settings zur Geltung. Denn in sämtlichen westeuropäi-

schen Ländern (bis auf Luxemburg und Schweden) liegen die Selbständigenquoten der EU-15-Ausländer höher als die von Drittstaatsangehörigen. Dies ist als klarer Beleg für die weithin dominierende Wirkung des Privilegs freier Niederlassung zu werten.

Wieder mit Blick auf Deutschland kommt nun hinzu, dass jenen Ausländern, die nicht das deutsche System der beruflichen Bildung durchlaufen konnten, nicht unbedingt alle Selbständigenoptionen offen stehen, da der Zugang zu bestimmten Berufen und Tätigkeiten institutionell reglementiert wird (wenngleich mit der Novellierung der Handwerksordnung nunmehr in manchen Gewerken günstigere Bedingungen geschaffen wurden). Unterschiede zwischen EU-Bürgern und Drittstaatsangehörigen bestehen aber auch hier, da Gewerbetreibende aus einem EU-Mitgliedstaat ihr Handwerk in Deutschland unter bestimmten Ausnahmebedingungen ausüben dürfen. Auch der Zugang zu den überwiegend akademisch geprägten Freien Berufen ist durch Zertifikate geregelt und steht daher nicht allen Ausländern offen, sofern ihre Diplome hierzulande nicht anerkannt werden. Auch dies ist wiederum bei Drittstaatsangehörigen wesentlich wahrscheinlicher.

Empirisch werden die Unterschiede zwischen EU- und Nicht-EU-Angehörigen auch hier evident, denn bei einem EU-Bürger mit einem dem Meisterbrief vergleichbaren Abschluss ist die Wahrscheinlichkeit, dass er selbständig tätig wird fast viermal so hoch wie bei einem Ungelernten, während diese Chance bei Drittstaatsangehörigen mit gleichem Abschluss nur doppelt so hoch ist. Ein solches, wenn auch nicht ganz so starkes Gefälle, zeigt sich auch bei denjenigen mit Hochschuldiplom.

9.3 Welche Bedeutung hat Migrantenselbständigkeit für den Arbeitsmarkt?

Der Beitrag selbständiger Migranten zur Beschäftigung und zur Lösung der Probleme am Arbeitsmarkt ist ein wichtiger Gradmesser zur Bedeutung von Migrantenselbständigkeit insgesamt. Ihre Leistungspotenziale diesbezüglich lassen sich zum einen an der Zahl derer einschätzen, die als Arbeitgeber fungieren und zum anderen an der Zahl der hierdurch geschaffenen Arbeitsplätze insgesamt.

Sowohl unter Einheimischen als auch Migranten stellt weniger als die Hälfte aller Betriebe außer für den Inhaber noch einen weiteren Arbeitsplatz. Bemerkenswert ist allerdings, dass die Selbständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern in höherem Umfang als die Referenzkategorie sog. „Beschäftigungsbetriebe“ führen, was teils durch die sektorale Ausrichtung bzw. dadurch bedingt ist, dass Betriebe im Gastgewerbe und Handel eine höhere Arbeits- und Personalintensität aufweisen. In welchem Umfang es sich um die Beschäftigung von Teilzeitkräften handelt, kann mit den Daten nicht nachvollzogen werden.

Auf der „anderen Seite“ ist jedoch entscheidender, wie viele Stellen die Arbeitgeberbetriebe einrichten. Und hier weisen die von Ausländern geführten Betriebe durchschnittlich weniger Beschäftigte als die „einheimischen“ auf, auch wenn man nur diejenigen betrachtet, welche die Gründungsphase überstanden haben und etwas länger auf dem Markt tätig sind. Mit Blick auf einzelne Herkunftsgruppen lassen die Befunde aber immerhin den Schluss zu, dass bspw. die Betriebe von Türken und Griechen,

aber insbesondere die der EU-Ausländer – haben sie sich erst mal etabliert – anschließend kräftiger zulegen als manche der übrigen Migrantengruppen.

Welcher gesamtwirtschaftliche Beschäftigungsbeitrag resultiert hieraus? Bei allen datentechnisch bedingten Unsicherheiten in der Hochrechnung, insbesondere bei einem Einbezug der Betriebe, die von Eingebürgerten geführt werden, dürfte sich der gesamte Beschäftigungsbeitrag von Selbständigen mit Migrationshintergrund auf schätzungsweise 1,1 Millionen Arbeitsplätze belaufen, wovon die Betriebsinhaber rund 360.000 in eigener Person stellen. Aufgrund des unterschiedlich intensiven Beschäftigungsverhaltens ist davon auszugehen, dass von der Gesamtsumme allein rund 680.000 Arbeitsplätze auf die Betriebe der Selbständigen aus den EU-15-Ländern entfallen obwohl diese weniger als die Hälfte aller Unternehmer nichtdeutscher Herkunft ausmachen.

Fragt man nach den Determinanten des Beschäftigungsverhaltens, kann mit Blick auf die abhängige Variable nur zwischen Soloselbständigen und Arbeitgeberbetrieben unterschieden werden. Ein bemerkenswerter Befund ist die Art und Weise, in welcher die berufliche Bildung die Wahrscheinlichkeit der Funktion als Arbeitgeberbetrieb beeinflusst. Denn während bei den deutschen Selbständigen mit zunehmendem Qualifikationsniveau auch die Chance steigt, dass sie noch einen oder auch mehrere Mitarbeiter beschäftigen wird bei Ausländern diesbezüglich kein durchgängig positiver Zusammenhang ersichtlich. Immerhin jedoch liegt die Wahrscheinlichkeit bei ausländischen Meistern oder Technikern um die Hälfte höher als bei einem ungelerten Selbständigen, dass er mindestens eine weitere Stelle schafft. Bei weiterer Differenzierung zeigt sich hier wiederum der Einfluss der EU-Zugehörigkeit, denn kommt ein Handwerker aus einem Land der Union, weist er einen ähnlichen „Beschäftigungseffekt“ wie ein Deutscher auf, was voraussichtlich durch die Anerkennung der Befähigung zur Führung eines Handwerksbetriebs in der Rolle A bedingt ist und hier dann auch öfters ausgebildet und weitere Mitarbeiter eingestellt werden.

Dies kann als Beispiel dafür gelten, dass die rechtlichen Rahmenbedingungen der Niederlassung und Berufsausübung von Selbständigen nicht nur das quantitative Niveau unternehmerischer Aktivitäten determinieren sondern darüber hinaus auch in qualitativer Hinsicht bzw. in Bezug auf die Schaffung von Arbeitsplätzen einen gewissen Einfluss nehmen.

Eine andere Form des Einflusses auf den Arbeitsmarkt ergibt sich natürlich insofern, als dass der Schritt in die Selbständigkeit auch die Zahl der zuvor arbeitslosen Migranten reduziert, wenngleich dies einem Tropfen auf den heißen Stein gleichkommt. Nach unseren Schätzungen wechselten im Jahr 2003 hochgerechnet rund 8.000 arbeitslose Ausländer in die Selbständigkeit, wobei aus methodischen Gründen davon auszugehen ist, dass sich hier die Zahl an Ich-AG-Gründern noch nicht wesentlich niederschlug. Ferner ist zu bedenken, dass weitere 12.000 Ausländer aus der Grauzone der Nichterwerbstätigkeit gründeten, was für Arbeitsmarkteffekte deswegen nicht unerheblich ist, weil aus diesem Personenkreis erfahrungsgemäß viele ehemals Arbeitslose stammen und umgekehrt nicht wenige Be-

rufsanfänger, die noch nicht aktiv am Arbeitsmarkt in Erscheinung treten, mangels Alternativen in der „nicht-amtlichen“ Arbeitslosigkeit landen.

9.4 Wie partizipieren Migranten an der wissensbasierten Ökonomie?

Die Position von Migrantenunternehmen im sektoralen Strukturwandel wirkt präjudizierend für ihre wirtschaftliche Bedeutung insgesamt, denn mit der Tätigkeit in einer bestimmten Branche kommen auch gleichzeitig die mobilisierten kognitiven, materiellen sowie kulturellen Ressourcen und letztlich die Leistungspotenziale zur Geltung. Die Daten bestätigen zumindest mit Blick auf die Selbständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern die Alltagsbeobachtung, dass diese in hohem Maße (zusammen fast 60%) im Handel und im Gastgewerbe tätig sind. Es sind also insbesondere die eher alteingesessenen Zuwanderer und ihre Nachfahren, die stark in traditionelle Sektoren verhaftet bleiben. Vor allem Griechen und Italiener, aber auch Asiaten konzentrieren sich übermäßig auf das Gastgewerbe, während Türken zwar eine etwas heterogene Branchenstruktur aufweisen, aber überproportional im Handel tätig sind. Dies hat insgesamt zur Folge, dass ein beachtlicher Teil der Migrantenbetriebe nur wenig Zukunfts- und Wachstumsaussichten hat. Aus migrations- aber auch integrationspolitischer Sicht interessiert daher, inwieweit ausländische Selbständige in die moderneren Wirtschaftsbereiche mit anspruchsvolleren Tätigkeiten vorgedrungen sind bzw. welche Bedeutung hierbei wissensintensive und technologieintensive Dienstleistungen haben.

Insgesamt ist zunächst zu konstatieren, dass die deutschen Selbständigen in den wissensintensiven Dienstleistungen einen fast doppelt so hohen Anteil stellen als die ausländischen mit knapp 15% (obwohl in dieser Klassifikation auch anspruchsvollere Handelstätigkeiten enthalten sind). Allerdings ergibt sich herkunftsspezifisch ein sehr heterogenes Bild, da die geringe Präsenz in den wissens- und technologieintensiven Dienstleistungen kaum auf die Nord- und Westeuropäer sondern im Wesentlichen auf die andersartige Orientierung der Selbständigen aus den ehemaligen Anwerbestaaten zurückzuführen ist. In drastischer Weise wird dies durch einen Anteil von nur 6% in den wissensintensiven und lediglich 2% in den technologieintensiven Dienstleistungen dokumentiert. Dies ist zum einen vor dem Hintergrund zu sehen, dass die Zuwanderer aus diesen Ländern nur wenige Akademiker aufweisen und daher für den Weg in eine selbständige professionelle Tätigkeit (etwa in den Freien Berufen) die individuellen Ressourcen fehlen. Zum anderen verbleiben aber auch vergleichsweise viele derer, die Tätigkeiten mit höheren Ansprüchen verrichten in einer abhängigen Beschäftigung, da sie ihre Qualifikationen im Gegensatz zu den Geringqualifizierten auch in der Position als Arbeitnehmer verwerten können.

Diese Befunde werden in ihren Wirkungen noch dadurch verschärft, dass sich in den letzten Jahren die Präsenz ausländischer Selbständiger in den wissensbasierten Wirtschaftsbereichen sogar leicht verringerte, während bei den Deutschen eine zunehmende Orientierung auf diese Segmente zu beobachten ist. So stellt sich die Frage, inwieweit die schwache Entwicklung wissensbasierter Dienstleistungstät-

tigkeiten auf die unzureichenden Ressourcen der schon länger ansässigen Migranten oder aber auf die von Neuzugewanderten zurückzuführen ist. Unter migrationspolitischen Aspekten ist hier besonders interessant, dass unter den jüngeren Zuwanderungskohorten der Anteil im Gastgewerbe stark rückläufig ist und derjenige im Handel stagniert, während der Anteil, den die wissensintensiven Dienstleistungen an allen Tätigkeiten ausmachen, unter den in den letzten Jahren Zugewanderten tendenziell steigt. Diese Wandlungstendenzen sollten jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass das Gesamtbild nach wie vor durch die Gründungen der schon länger ansässigen Migranten, insbesondere durch die ehemaligen Gastarbeiter bestimmt wird, weshalb die sektoralen Strukturen in den einzelnen Herkunftsgruppen auch durch Neuzuwanderer, soweit sie überhaupt selbständig werden, derzeit kaum eine Veränderung erfahren.

Was sind die Konsequenzen? Das heißt, auch hier erscheinen – ähnlich wie schon mit Blick auf die Humanressourcen der Mehrheit ansässiger Migranten festgestellt – neue Impulse durch die Zuwanderung von Gruppen erforderlich, die mit anderen Kenntnissen und Fähigkeiten ausgestattet sind, um auch innerhalb des Segments selbständiger Migranten einen Wandel hin zu zukunfts- und wachstums-trächtigeren unternehmerischen Aktivitäten zu bewirken.

9.5 Welche Auswirkungen lässt das neue Aufenthaltsgesetz erwarten?

Solche Impulse sollten auch durch § 21 des Aufenthaltsgesetzes gegeben werden, allerdings mit Blick auf diejenigen, die bereits im Herkunftsland unternehmerische Ambitionen hegen und mit der Absicht in die Bundesrepublik kommen, hier unmittelbar nach der Immigration ein Unternehmen zu gründen. Dies war und ist nicht allen Zuwanderern möglich, insbesondere wenn es sich um Drittstaatsangehörige und nicht um EU-Bürger handelt und der/die Gründungswillige über keine Aufenthaltsberechtigung verfügt. Nun aber wird im Interesse einer arbeitsmarktgesteuerten Zuwanderungspolitik der Aufenthalt zur Ausübung einer selbständigen Tätigkeit dann ermöglicht, wenn ein „übergeordnetes wirtschaftliches Interesse“ vorliegt. Dies ist „in der Regel“ dann der Fall, „wenn mindestens eine Million Euro investiert und zehn Arbeitsplätze geschaffen werden“ (bzgl. weiterer Bedingungen siehe auch Kapitel 2.3 sowie im Folgenden). Ohne klare Kriterien der Zulassung und Anspruchssicherung war die Zuwanderung von Investoren und Selbständigen prinzipiell bereits auf Grundlage des bis dahin geltenden Ausländergesetzes möglich, sofern aus der Sicht der Behörden und der sie beratenden Kammern etc. ein öffentliches Interesse den Aufenthalt zur Ausübung einer selbständigen Tätigkeit begründeten. In welchem Umfang diese Ausnahme von der Regel aber zuvor tatsächlich angewandt wurde und welche weiteren Umwege oder gar „Schlupflöcher“ Migranten – etwa über den Familiennachzug – finden mussten, um sich hierzulande sozusagen kurze Zeit nach Grenzübertritt unternehmerisch zu betätigen, ist im Einzelnen weder registriert noch nachzuvollziehen. Auch wenn vieles dafür spricht, dass die Genehmigungen eines Gewerbes in der behördlichen Praxis schon einige Zeit vor dem neuen Zuwanderungsgesetz zunehmend liberaler gehandhabt worden sind (wie die Aufsichtsbehörden und Kam-

mern vielerorts bekunden), wurden Gründungen vergleichsweise selten direkt über die Grenzen nach Deutschland durch sog. „Ad hoc Selbständigkeit“ induziert.

Zur Einschätzung der aus den neuen Regeln resultierenden Wirkungen war es dennoch wichtig, zum einen zu erfahren, in welchem Umfang es Migranten bisher gelungen ist, unmittelbar nach der Zuwanderung ein Unternehmen zu etablieren und zum anderen vor allem, welche Implikationen dies im Hinblick auf das Profil der Selbständigen und ihr wirtschaftliches Leistungspotenzial hatte. Da vieles gegenwärtig kaum dafür spricht, dass die dargestellten Defizite in der Humankapitalausstattung und sektoralen Ausrichtung (der Mehrheit) der ansässigen selbständigen Migranten in absehbarer Zeit behoben werden, stellt sich die Frage, ob neue Wanderungsmuster infolge neuer Zuwanderungsregeln mittel- bis langfristig zu höherwertigen Formen beruflicher Selbständigkeit unter Migranten führen.

Umfang und herkunftsspezifische Zusammensetzung von Ad hoc Selbständigkeit

Unter allen ausländischen Selbständigen macht der Anteil derjenigen, die sofort oder spätestens ein Jahr nach ihrer Ankunft in Deutschland ein Unternehmen gründeten 7% aus, was hochgerechnet einem Umfang von rund 21.000 entspricht. Diese Zahl hat sich über die Jahre aufsummiert, wobei ihre Größe natürlich auch von der Überlebensfähigkeit der Ad hoc-Betriebe abhängig ist. Die Sterblichkeit kann nicht bemessen werden, soweit sich aber ihre Bestandsfähigkeit indirekt am durchschnittlichen Betriebsalter abschätzen lässt, ist sie eher größer als im gesamten Schnitt. Was sind die Charakteristika von Ad hoc Selbständigen?

- Knapp über die Hälfte aller Ad hoc Selbständigen wanderte aus einem der EU-15-Länder zu, und ein Viertel stammt aus dem übrigen Europa und der Türkei. Eine genauere Differenzierung zeigt, dass sie vergleichsweise häufiger als die übrigen Selbständigen aus einem der unmittelbar angrenzenden Nachbarländern oder aus den USA aber weit seltener aus einem der ehemaligen Anwerbeländer kommen. Wie zu erwarten konnte es bspw. Nicht-EU-Angehörigen, wie den Türken und Ex-Jugoslawen nur in geringem Ausmaß gelingen schon kurz nach der Zuwanderung eine Gewerbe genehmigung zu erlangen.
- Mit Blick auf die Zuwanderungs- und damit Gründungszeitpunkte lässt sich konstatieren, dass in den letzten Jahren die ad hoc-Gründer aus Osteuropa und aus den übrigen europäischen Ländern außerhalb der EU-15 sowie diejenigen aus Asien an Bedeutung gewonnen haben. Aber dennoch sind es auch in den 90er Jahren immer noch vergleichsweise wenig Neuzuwanderer aus fernen Kontinenten, die sich in Deutschland zielstrebig und schnell selbständig machten bzw. aufgrund der Bedingungen machen konnten.
- Wie in Deutschland ist auch in den meisten anderen EU-15-Ländern unter den Selbständigen aus Drittstaaten der Anteil an Ad hoc Selbständigen kleiner als unter den EU-Selbständigen, was natürlich auf die ungleichen rechtlichen Möglichkeiten des Zugangs zurückzuführen ist. Der Umstand, dass an den Außengrenzen der EU, so etwa in Griechenland, Portugal oder Spanien, der Anteil an Ad hoc Selbständigen unter den Drittstaatsangehörigen vergleichsweise höher ausfällt,

dürfte dem Migrationsgeschehen in diesen Ländern zufolge weniger auf kreatives Unternehmertum als vielmehr zu einem großen Teil auf den Konnex von irregulärer Einwanderung, schattenwirtschaftlichen Aktivitäten und Scheinselbständigkeit zurückzuführen sein.

Soziales und betriebliches Profil von Ad hoc Selbständigkeit

Vieles spricht dafür, dass diejenigen, deren persönliche Dispositionen mit unternehmerischen Eigenschaften wie Risiko- und Leistungsbereitschaft sowie Eigeninitiative einhergehen, auch eher Wanderungsbereitschaft zeigen und die Bürden einer Gründung im Zielland auf sich nehmen. Dies wird auch durch die sozialen Charakteristika dieser Gruppe unterlegt:

- Ad hoc Selbständige weisen im Vergleich zu den Übrigen ein eher jüngeres Lebensalter zum Gründungszeitpunkt (und zudem einen leicht höheren Anteil an Frauen) auf.
- Weit entscheidender sind jedoch die Ressourcen, die sie nach Deutschland und damit in ihr Unternehmen einbringen. Und hier sind die Unterschiede zur Humankapitalausstattung von ausländischen Selbständigen insgesamt, aber insbesondere zur Gruppe der ehemaligen Gastarbeiter gravierend: Fast die Hälfte aller Ad hoc Selbständigen besitzt einen Hochschulabschluss. Dies ist ein doppelt so hoher Anteil wie bei selbständigen Migranten insgesamt und ein fast fünffach so hoher Anteil wie bei den Angehörigen der Anwerbeländer. Im Übrigen liegt der Akademikeranteil unter den kurzerhand zur Gründung entschlossenen Zuwanderern auch deutlich über dem bei deutschen Selbständigen.
- Hinzu kommt: Der Anteil derer mit einem semi-/professionellen Beruf ragt unter den Ad hoc Selbständigen weit über die Anteile innerhalb der anderen Gruppen hinaus.
- Für dieses avantgardistische Profil zeichnet nicht der Umstand verantwortlich, dass ein beachtlicher Teil der Ad hoc Selbständigen aus einem der EU-Länder kommt. Im Gegenteil: Unter den „Schnellgründern“ die aus einem Land außerhalb der EU kamen liegt der Anteil an Akademikern sogar noch etwas höher als unter Ad hoc Selbständigen insgesamt.

Nun wäre anzunehmen, dass die individuelle Ressourcenstärke von Ad hoc Selbständigen teils auf den Selektionsmechanismus des lange Zeit geltenden Ausländerrechts zurückzuführen ist, da Zuwanderer, die nicht auf ein freies Niederlassungsrecht bauen können nur unter der Maßgabe der Erfüllung außerordentlicher wirtschaftlicher Leistungen ein Unternehmen gründen durften. Hier würde also von dem ansonsten gültigen positiven Zusammenhang zwischen der Humankapitalausstattung und der Betriebsgröße von Gründer/innen ausgegangen. Für einen solchen Effekt gibt es allerdings wenig Anzeichen. Die betrieblichen Leistungen von Ad hoc Selbständigen haben eine eher bipolar zusammengesetzte Struktur:

- Ihre Verdienstprofil weist ein heterogenes Bild auf, da sie an den oberen und unteren Segmenten der Einkommenskala jeweils zu einem höheren Anteil und im mittleren Segment weniger stark vertreten sind. Allerdings fallen sie auch nicht durch übermäßig hohe Arbeitszeiten auf.
- Fast zwei Drittel aller Ad hoc Selbständigen arbeitet „solo“ bzw. ohne weitere Beschäftigte, was einem überproportionalen Anteil entspricht. Allerdings ist die Struktur gespalten, denn die Zahl der Arbeitgeberbetriebe ist zwar gering, doch wenn die Unternehmen der Ad hoc Selbständigen Mitarbeiter beschäftigen, dann in vergleichsweise stärkerem Umfang.
- Insgesamt errechnet sich für die Betriebe der Ad hoc Selbständigen ein Beschäftigungsbeitrag von schätzungsweise 74.000 Arbeitsplätzen, was einem 8%-Anteil am Gesamtvolumen der durch Ausländer geschaffenen Beschäftigung entspricht. Dies ist ein leicht überproportionaler Beitrag, da sie nur 7% aller Betriebe stellen.
- Interessanterweise sind es bei den Ad hoc Selbständigen nicht die durch ihr uneingeschränktes Niederlassungsrecht bevorzugten EU-Bürger, welche hauptsächlich zur Schaffung von Arbeitsplätzen beitragen sondern diejenigen, die bislang eigentlich nur unter bestimmten Voraussetzungen nach Deutschland einreisen und sich selbständig machen konnten. Sowohl die bipolare Betriebsgrößenstruktur als auch der außerordentliche Beschäftigungsbeitrag der Ad hoc Selbständigen aus Drittstaaten lässt vermuten, dass ein Teil von ihnen die mit einer Gewerbe genehmigung verbundenen „übergeordneten wirtschaftlichen Interessen“ befriedigte. D.h. es sind mit der Niederlassung einiger Ad-hoc Gründer zwar wenige aber dann größere Beschäftigungsbetriebe entstanden.

Sektorale Erneuerung durch neue wissensintensive Dienstleistungen

Die mit der Zuwanderung von Ad hoc Selbständigen wohl größte Errungenschaft für die deutsche Wirtschaft ist aber vielleicht doch eher darin zu sehen, dass sie einen gewichtigen Beitrag für den sektoralen Strukturwandel hin zu einer modernen Dienstleistungsökonomie leisten können. Denn bemerkenswert ist vor allem ihre Präsenz in den wissensintensiven Dienstleistungen. Dort sind sie sogar stärker als die einheimischen Selbständigen vertreten und darüber hinaus doppelt so stark wie die ausländischen Selbständigen insgesamt. Dies geht zusammen mit der guten Humankapitalausstattung, auf welche diese Zuwanderergruppe zurückgreifen kann sowie mit ihrer Orientierung auf professionelle Berufe.

9.6 Migrations- und integrationspolitische Schlussfolgerungen

Aus den empirischen Befunden zur Struktur, Entwicklung und Entstehung von Migrantenselbständigkeit, aus den Schätzungen der zugrundeliegenden Leistungspotenziale und vor allem aus den identifizierten Charakteristika der durch Neuzuwanderung und ad hoc entstehenden „neuen“ Selbständigkeit lassen sich unter migrations- und integrationspolitischen Gesichtspunkten folgende Schlussfolgerungen für die Handlungsebene ziehen:

Gesamtbewertung von „neuer“ ad hoc entstehender Migrantenselbständigkeit

Unter dem migrationspolitischen Aspekt muss vor allem der Blick auf die Gründungspotenziale von Neuzuwanderern gerichtet werden: Insgesamt betrachtet geht von denjenigen, die mit der Absicht nach Deutschland kamen, um hierzulande eine unternehmerische Existenz aufzubauen, und dieses Ziel dann auch unmittelbar nach der Zuwanderung verwirklichten, ein wesentlich stärkerer Impuls zur wirtschaftlichen Erneuerung aus als dies beim alteingesessenen Unternehmensbestand zu beobachten ist. Dies macht sich vor allem an der Orientierung auf moderne und wissensbasierte Dienstleistungen fest. Der Umstand, dass lediglich ein Teil dieser Ad hoc Selbständigen auch größere Betriebe mit relevanter Beschäftigung führt, schmälert diese Einschätzung nicht. Denn in einer wissensbasierten und vernetzten Wirtschaft kommt (erstens) der Qualifikation der Selbständigen in vielen Bereichen eine größere Bedeutung zu als der Verfügung über zusätzliche Arbeitskräfte. Daher ist zu betonen, dass unter allen Determinanten betrieblichen Erfolgs eine gute Humankapitalausstattung, welche die Ad hoc-Unternehmer mit ins Land bringen, den wichtigsten und vor allem nachhaltigsten Beitrag liefert. Außerdem gewinnen (zweitens) in den Migrationsbewegungen nach Deutschland ärmere Herkunftsländer an Bedeutung, aus denen – wenn überhaupt – eher eine Abwanderung von Bildungs- als von Finanzkapital zu erwarten ist. Folgt man der internationalen Forschung lässt sich in einer globalisierten Wirtschaft neben den ressourcenarmen Zuwanderern ein neuer Typus auszumachen, der eher aus den Ländern der Dritten Welt kommt, sich aber durch hohes Wissen und teils starke Spezialisierung auszeichnet. Nicht selten sind diese Unternehmer (drittens) auch noch mit entscheidenden wirtschaftlichen Kräften in ihren Herkunftsländern vernetzt und bilden durch Formen transnationaler Selbständigkeit ein Bindeglied zwischen den Industriestaaten und den neuen aber noch wachsenden Märkten in der Dritten Welt.

Kurzum: Vieles spricht dafür, diesen Typus von unternehmerisch ambitionierten Zuwanderern durch entsprechende Angebote für die heimische Wirtschaft zu gewinnen.

Demgegenüber lautet die wenig attraktive Alternative, darauf zu hoffen, dass sich das sowohl in Bezug auf die Humankapitalausstattung als auch hinsichtlich der sektoralen Struktur defizitäre Profil im derzeitigen Bestand selbständiger Migranten mittelfristig verändert. Dazu besteht aber eigentlich wenig Anlass. Erstens: Weil die zweite Generation teils nicht die in sie gesetzte Hoffnung auf eine wirtschaftliche Erneuerung erfüllen kann solange ihr selbst die entscheidenden Ressourcen fehlen (Stichwort: PISA). Und zweitens: Weil der Weg in die Selbständigkeit bislang hauptsächlich über eine Auseinandersetzung mit den strukturellen Bedingungen des Ankunftslandes führte. Doch diese Bedingungen sind gegenwärtig stark durch ökonomisch und arbeitsmarktlich krisenhafte Tendenzen geprägt, die unternehmerische Ambitionen teils aus der Not gebären. Aber immerhin stellt sich heraus, dass in jüngerer Zeit auch die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit eine höhere Qualität unter Migranten erlangen, da genauso Höhergebildete zwischenzeitlich zur Flucht in die Selbständigkeit gezwungen sind.

Insofern sollte man auf die Innovationskraft durch qualifizierte und gesteuerte Neuzuwanderung setzen ohne auf eine stärkere Ausschöpfung der Potenziale von „heimischen Migranten“ zu verzichten.

Integrationspolitisch betrachtet ist darüber zu diskutieren, inwieweit Migrantenselbständigkeit als strukturelle Integrationsleistung oder aber als ein Schritt zur Abschottung zu sehen ist. Die den Untersuchungsergebnissen zugrundeliegenden Fragestellungen decken nur Teile der eigentlich erforderlichen Antworten ab. Hier sprechen die Anzeichen eher dafür, dass die sichtbar gewordenen unternehmerischen Leistungen die Integrationsfähigkeit von Migranten verbessern. Erstens, weil die Gründung eines Unternehmens als Willen zum dauerhaften Verbleib zu werten ist. Immerhin lebt über die Hälfte aller ausländischen Selbständigen schon über 20 Jahre hier. Zweitens bedeutet Selbständigkeit – nicht immer aber häufig – eine ökonomische Besserstellung, was das soziale und ethnische Konfliktpotenzial entschärft. Das Durchschnittseinkommen von selbständigen Migranten liegt über dem der abhängig Beschäftigten, allerdings genauso ihr Arbeitspensum. Hier kommt drittens hinzu, dass die Betriebe der in Deutschland lebenden Migranten einen hohen Beschäftigungsbeitrag leisten. Ein Großteil dieser Arbeitsplätze entsteht im unmittelbaren familiären Umfeld, was sich in Anbetracht der hohen Arbeitslosigkeit unter Migranten auch dämpfend auf den Arbeitsmarkt insgesamt auswirkt. Viertens ist nicht zu vergessen, dass ausländische Selbständige viel zum gegenseitigen Verständnis und zur Transkulturalität beitragen: Insbesondere Händler und Gastronomen können sich als Vermittler zwischen Migranten und Einheimischen und letztlich zwischen verschiedenen kulturellen Welten verstehen.

Dies war die Sonnenseite ausländischen Unternehmertums. Schattenseiten zeigen sich vor allem bezüglich der Bestandsfähigkeit von Gründungen (was hier nicht im Fokus stand). Viele stürzen sich, gänzlich unvorbereitet und ohne einschlägige Kenntnisse ins unternehmerische Risiko, was – vom volkswirtschaftlichen Schaden abgesehen – auf der Mikroebene die wirtschaftliche Not teils erhöht und auf längere Dauer eher kontraproduktiv für die gesellschaftlichen Integrationsbemühungen ist.

Resultierender Handlungsbedarf

Die aus den Forschungsbefunden abzuleitenden Handlungsbedarfe müssen sich mit Möglichkeiten zur quantitativen Erhöhung und zur qualitativen Verbesserung im Niveau von Migrantenselbständigkeit auseinandersetzen und hierbei zum einen den Blick auf die Gründungspotenziale in der ansässigen Ausländerbevölkerung nehmen und zum anderen Vorschläge unterbreiten, wie die unternehmerischen Aktivitäten von Migranten durch die Steuerung von Neuzuwanderung gezielt optimiert werden können. Der Fokus in vorliegender Untersuchung lag allerdings stärker auf dem letztgenannten Aspekt und damit auf den erwarteten Wirkungen des neuen Aufenthaltsgesetzes. Dies nicht zuletzt, da mit der für das Bundeswirtschaftsministerium erstellten Studie zur „Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland“ bereits Empfehlungen im Hinblick auf die Optimierung der Gründungspotenziale bei Migranten griechischer, italienischer und türkischer Herkunft, folglich also bezüglich der eher eingesessenen Nationalitäten, gegeben wurden. Der durch die finanziellen und zeitlichen Vorgaben eingeschränkte Umfang der Expertise lässt allerdings nur die Nennung allgemeiner Hebel zu, an welchen

angesetzt werden sollte, wohingegen die konkrete Ausgestaltung der Instrumente eine tiefere Befassung, vor allem mit den äußerst komplexen rechtlichen Rahmenbedingungen verlangen würde.

A. Verbesserungen der Selbständigenpotenziale unter der ansässigen Ausländerbevölkerung

In Kürze lassen sich die Vorschläge zur Verbesserung der unternehmerischen Potenziale unter den bereits ansässigen Migranten wie folgt zusammenfassen:

1. In der Förderpolitik ist die Ambivalenz in der Integrationswirkung von Migrantenselbständigkeit zu beachten. Denn zum einen ist unbestritten, dass das Gründungspotenzial unter Migranten besser ausgeschöpft werden muss. Zum anderen darf nicht übersehen werden, dass dieser Weg oftmals mit erheblichen Risiken behaftet ist, und eine hohe Zahl gescheiterter Existenzen ein weder sozial noch volkswirtschaftlich erwünschtes Ergebnis bzw. integrationspolitisch sogar kontraproduktiv ist. Das heißt, Handlungsempfehlungen sind letztlich sowohl dem Ziel der Stärkung der wirtschaftlichen Dynamik als auch dem Prinzip der Nachhaltigkeit von Maßnahmen verpflichtet.

2. Informations- und Beratungsangebote: Eine Schwelle für Migranten besteht bereits im Zugang zu den gründungsrelevanten Informationen, was teils auf die fehlende Zielgruppenorientierung der Angebote aber auch auf Sprachverständigungsprobleme und auf die Beratungsresistenz bei Migranten zurückzuführen ist. Zu empfehlen ist der Ausbau eines in Lücken bestehenden Netzes an dezentralen Informations- und Beratungsstellen; die Verstärkung niedrigschwelliger Angebote; mehr frauenspezifische Angebote, da diese stark unterrepräsentiert sind; insbesondere jedoch die Gleichstellung von Existenz sichernden Maßnahmen gegenüber der Förderung von Gründungen.

3. Die generelle Stärkung der Bildungsbeteiligung von Migranten ist eine unabdingbare Voraussetzung zur Verbesserung des Niveaus von Migrantenselbständigkeit, insbesondere mit Blick auf das „heimische Potenzial“, weshalb Wirtschafts-, Gründungs- und Integrationspolitik hier verzahnend auch Weichenstellung in der Bildungspolitik im Auge behalten müssen. Ob und in welchen wirtschaftlichen Bereichen sich Migranten selbständig machen hängt entscheidend damit zusammen, welche Berufe sie ergreifen, sofern sie überhaupt einen beruflichen Abschluss erzielen. Daher beginnt die Förderung der Gründungsfähigkeit von Migranten bereits in einer frühen Phase der Berufsfindung und letztlich in der Schule. Auch die Chancen zur Selbständigkeit in modernen und wissensbasierten Dienstleistungsberufen setzen entsprechende Bildungsinvestitionen voraus.

B. Verringerung der Hürden für neu zuwandernde qualifizierte Existenzgründer

Die empirischen Befunde belegen eindrucksvoll, dass das Niveau beruflicher Selbständigkeit unter Migranten sowohl auf quantitativer als auch qualitativer Ebene entscheidende Impulse durch Neuzuwanderung benötigt. Dies betrifft insbesondere die Zuwanderung von Hochqualifizierten. Diesbezüglich sind bei der Gestaltung von Maßnahmen zwei Ebenen zu unterscheiden: Die unternehmerischen Aktivitäten von Migranten werden zum einen in jüngerer Zeit durch die Zuwanderung von akade-

misch Gebildeten, insbesondere auch aus Drittstaaten gestärkt, die sich jedoch erst nach einer gewissen Aufenthaltszeit selbständig machen. Zum anderen erhöht sich die Qualität ganz offensichtlich durch das Potenzial jener, die bereits mit der Absicht nach Deutschland kommen, hier sofort oder kurz nach der Zuwanderung ein Unternehmen zu gründen („Ad hoc Selbständige“).

Bei allen Lücken entspricht das neue Aufenthaltsgesetz stärker den Erfordernissen einer arbeitsmarkt-orientierten Zuwanderungspolitik, die es Hochqualifizierten eher als zuvor erlaubt, in Deutschland eine Arbeit aufzunehmen. Die Neuregelungen durch § 19 können zwar mit Blick auf den stark eingeschränkten Personenkreis nicht als befriedigend betrachtet werden, doch ergeben sich durch die Niederlassungserlaubnis, etwa für Wissenschaftler mit besonderen Fachkenntnissen oder für Spezialisten mit besonderer Berufserfahrung potenziell – aber natürlich nur indirekt – auch Chancen, dass diese zu einem anderen Zeitpunkt auch unternehmerische Ambitionen entwickeln. Da die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit jedoch nicht über diesen Umweg angedacht werden kann, wird diese Frage hier nicht weiter verfolgt.

Im Mittelpunkt dieser Expertise steht die (voraussichtliche) Wirkung von § 21 des **Aufenthaltsgesetzes**. Zusammenfassend ist zu resümieren, dass das Gesetz äußerst hohe Hürden für gründungswillige Zuwanderer setzt, die realistischlicherweise nur von wenigen unternehmerisch ambitionierten Migranten überwunden werden können. Kritisch erscheinen insbesondere folgende Parameter:

1. Eine Investitionssumme von „mindestens 1 Million Euro“ und die Schaffung von „zehn Arbeitsplätzen“ als „Regelfall“ für das Vorliegen eines übergeordneten Interesses an der Ausübung einer selbständigen Tätigkeit zu setzen, ist überzogen. Da das Gesetz ja im Wesentlichen für Drittstaatsangehörige Relevanz besitzt und die „neuen“ Selbständigen – wenn sie bis Deutschland kommen – auch vermehrt aus diesen Gebieten stammen, ist die Zahl derer, die eine solche Summe investieren können sehr begrenzt. Dies legen auch die Einkommen der Selbständigen aus diesen Ländern nahe, die eigentlich höher sein müssten, wenn sie denn 1 Million investiert hätten. Es stellt sich ohnehin die Frage, inwieweit Investoren, die in ihren Ländern über eine solche Summe verfügen, diese dann in einem Hochlohnland mit vergleichsweise begrenzten Wachstumsmöglichkeiten anlegen würden. Auch eine Beschäftigungssumme von 10 Arbeitsplätzen ist nur von wenigen Gründern zu erwarten, zumal von einer aus dem Ausland initiierten Existenz. Die allermeisten Gründungen, darunter sogar solche, die sich zu einem späteren Zeitpunkt als sog. „high-growth firms“ erweisen, starten klein und nicht selten ohne Beschäftigte. Aber auch unter den älteren Betrieben jener Ad hoc Selbständigen, die aus Drittstaatenländern kamen und nach altem Recht eigentlich vergleichbare Hürden hätten überwinden müssen, finden sich kaum welche, die dieses Kriterium erfüllen würden.

2. So ist davon auszugehen, dass bei Inanspruchnahme von § 21 die „Regelfall-Voraussetzung“ selten zur Anwendung kommt und die Genehmigungsbehörden viel eher „nach der Tragfähigkeit der zu Grunde liegenden Geschäftsidee, den unternehmerischen Erfahrungen des Ausländers, der Höhe des Kapitaleinsatzes, den Auswirkungen auf die Beschäftigungs- und Ausbildungssituation und dem Bei-

trag für Innovation und Forschung“ beurteilen. Inwieweit diese Kriterien zum Zuge kommen bleibt dem Ermessensspielraum der beteiligten Behörden überlassen. Aber genau dies erscheint problematisch. Zum einen ist zu befürchten, dass die fachlich vorrangig mit der Aufenthaltsproblematik befassten Behörden die ökonomischen Effekte bei der Beurteilung des Antrags nicht ausreichend würdigen. Zum anderen ist unsicher, ob die zur Prüfung des Vorhabens herbeigerufenen „fachkundigen Körperschaften“ bzw. die Berufsvertretungen usw., als Interessensverbände immer die erforderliche Unparteilichkeit besitzen, etwa wenn Konkurrenten in das kommunale Wirtschaftsgeschehen eintreten.

3. Eine Befristung der Aufenthaltserlaubnis „auf längstens drei Jahre“ ist zu kurz um oftmals widrige Umfeldbedingungen zu überwinden und zähe betriebliche Prozesse zu meistern. Die unternehmerischen Ziele können in einem solchen Zeitraum selten schon erfolgreich umgesetzt werden.

4. Vor dem Hintergrund der obigen Forschungsergebnisse ist hauptsächlich zu kritisieren, dass im § 21 solche Voraussetzungen, die auf eine Zulassung wissensintensiver und technologieintensiver Dienstleistungen zielen, keine Erwähnung finden. Die meisten der mit diesen Branchen verbundenen Tätigkeiten haben nichts mit den genannten Kriterien, auch nicht mit Innovation und Forschung, zu tun. Hier zeigt sich eine gravierende Unterbewertung der professionellen Berufe, wie sie bspw. in den wirtschaftsnahen Dienstleistungen zu finden sind. Die Tatsache, dass die Selbständigen in den wissensintensiven unternehmensorientierten Dienstleistungen in den letzten zwei Jahrzehnten in Deutschland sowie auch international (Leicht / Luber 2002) zu den expansivsten unternehmerischen Tätigkeitsbereichen zählten, müsste sich in den Zulassungskriterien niederschlagen.

5. Die modernen wissensbasierten Dienste sind untrennbar auch mit der Humankapitalausstattung der Gründer verbunden. Bildung ist unstrittig die wichtigste Ressource für unternehmerischen Erfolg, dies unterstreichen auch die empirischen Befunde. Insofern ist kritisch zu hinterfragen, ob mit der Überbetonung von rein betrieblichen Leistungsmerkmalen (Investitions- und Beschäftigungssummen) bei der Formulierung der Regel-Voraussetzung bei den örtlichen Prüfungsinstanzen nicht falsche Signale in der Weise gesetzt werden, dass sich auch der verbleibende Ermessensspielraum eher an solchen Merkmalen orientiert.

6. Es ist zwar zu begrüßen, dass den Körperschaften vor Ort ein gewisser Ermessensspielraum eingeräumt wird, aber mit Blick auf eine Evaluierung der Wirkung von Maßnahmen in der Zuwanderungssteuerung müsste ein Interesse an einer Bilanzierung bestehen, welche Kriterien letztlich zu einer Zulassung und welche zu einer Ablehnung einer Existenzgründung führen. Dies verlangt eine Transparenz von Entscheidungsprozessen, um ggf. politisch steuernd bzw. korrigierend eingreifen zu können, wenn sich das Niveau ausländischer Selbständigkeit nicht wie gewünscht verändert.

Entscheidend hierfür ist aber nicht nur die Zuwanderungssteuerung, sondern sind auch andere Formen institutioneller Regulierung. Denn ein Teil der Zugangswege in die berufliche Selbständigkeit wird durch **qualifikationsbezogene Bestimmungen** bzw. durch Bildungszertifikate geregelt, weshalb bei

einer Existenzgründung vor allem Migranten mit entsprechenden Hindernissen konfrontiert sind. Soweit die Ausübung von Berufen spezifische Kenntnisse und Fertigkeiten verlangt, lassen sich – genauso wie in der abhängigen Beschäftigung – zunächst auch kaum Einwände geltend machen, vom Prinzip des Qualifikationsnachweises abzurücken. So ist insbesondere der Zugang zu den Freien Berufen in einer Vielzahl der Fälle durch den Nachweis einer akademischen Ausbildung geregelt. Im Handwerk erscheinen qualifikationsbezogene Zutrittsschranken nicht in allen Feldern konsistent, da die Handwerkseigenschaft von Berufen nicht allein durch Fertigkeiten zu begründen ist, sondern sich auch als soziales Konstrukt darstellt. Daher ist die geringe Präsenz von Ausländern im Handwerk nicht nur auf qualifikatorische Defizite sondern auch auf die lange Zeit in vielen Gewerben bestehenden Marktzugangsschranken bzw. den Meisterzwang zurückzuführen. Die Teilliberalisierung der Handwerksordnung durch die 2004 in Kraft getretene Novelle dürfte eine wesentliche Zugangserleichterung für Klein Gründungen durch Migranten sein. Wie sich dies auswirkt bleibt zunächst abzuwarten bevor hier Handlungsbedarf formuliert wird.

Weiterer Forschungsbedarf

Selbstverständlich konnten im Rahmen dieser Untersuchung, mit welcher eine Fülle von Fragen zu beantworten war, nicht sämtliche Facetten der Entwicklung und Begleitumstände von Migranten-selbständigkeit beleuchtet werden. Die beschränkte Kapazität aber auch Verfügbarkeit von Daten lässt noch einiges offen, was ein Mehr an Klarheit verschaffen könnte. Bedauerlich ist bspw., dass die Daten des Mikrozensus für 2005 noch nicht freigegeben sind, da hier der Migrationshintergrund und nicht nur die Staatsangehörigkeit erhoben wurde. Sinnvoll wäre zudem auch eine tiefergehende Analyse der Daten des Labour Force Survey auf internationaler Ebene, weil hierdurch detailliertere Informationen über den Zusammenhang zwischen individuellen Merkmalen und strukturellen Rahmenbedingungen und damit Hinweise für die Zuwanderungssteuerung von Selbständigen zu gewinnen sind. In diesem Kontext wäre dann ggf. Platz, die Entwicklung in den neuen Beitrittsländern stärker unter die Lupe zu nehmen. Letztlich wäre es auch eine nützliche Aufgabe, bei den Genehmigungsbehörden die Praxis in der Handhabung des Aufenthaltsgesetzes in Bezug auf die Zulassung von Selbständigkeit zu untersuchen, um eine Einschätzung zu bekommen, welche Zuwanderer es gegenwärtig aus welchen Gründen schaffen, in Deutschland ein Unternehmen ad hoc zu gründen. Ansätze dieser Art würden die Befunde in dieser Untersuchung abrunden.

Literatur

- Arum, R. / Müller, W. (eds.): The reemergence of self-employment. A comparative study of self-employment dynamics and social inequality. Princeton / Oxford, 2004.
- Angenendt, S.: Einwanderungspolitik und Einwanderungsgesetzgebung in Deutschland 2000/2001. In: Bade, K.J. / Münz, R. (Hg.): Migrationsreport 2002. Fakten – Analysen – Perspektiven. Frankfurt a.M., 2002, S. 31-59.
- Aldrich, H.E. / Waldinger, R.: Ethnicity and entrepreneurship. In: Annual review of sociology, Vol. 16, 1990, p. 111-135.
- Bager, T.: Indvandrerere: udgift eller indtægt. Samvirke, No. 5, 2000.
- Barrett, G.A. / Trevor, P.J. / McEvoy, D.: United Kingdom: Severely Constrained Entrepreneurialism. In: Kloosterman, R. / Rath, J. (ed.), 2003, p. 101-122.
- Bates, T.: Exiting self-employment: An analysis of Asian immigrant-owned small businesses. In: Small business economics, Vol. 13, 1999, p. 171-183.
- Bates, T.: Race, self-employment and upward mobility: An illusive American dream, Washington 1999.
- Bates, T.: Race, self-employment and upward mobility. Baltimore, 1997.
- Bauer, T.: Migration, Sozialstaat und Zuwanderungspolitik. In: Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung 71, 2, 2002, S. 249-271.
- Bauer, T. / Dietz, B. / Zimmermann, K. F. / Zwintz, E.: German Migration: Development, Assimilation, and Labour Market Effects. In: Zimmermann, K. F.: European Migration. What Do We Know?, Oxford, 2005, p. 197-262.
- Baumann, C.: Self-employment as an indicator of assimilation? Evidence from foreign entrepreneurs in Germany. In: Lüttinger, P. (Hg.): Sozialstrukturanalysen mit dem Mikrozensus. ZUMA-Nachrichten Spezial Band 6. Mannheim, 1999, S. 235-270.
- Blaschke, J. / Ersöz, A.: Herkunft und Geschäftsaufnahme türkischer Kleingewerbetreiber in Berlin, Express Edition. Berlin, 1987.
- Blalock, H.: Towards a theory of minority group relations. New York, 1967.
- Blossfeld, H-P.: Bildungsexpansion und Berufschancen. Frankfurt, 1985
- Bonacich, E.: A theory of middleman minorities. In: American sociological review, Vol. 38, 1973, p. 583-594.
- Bonacich, E. / Modell, J.: The economic basis of ethnic solidarity. Berkeley, 1980.
- Borjas, G. J.: The self-employment experience of immigrants, NBER Working papers 1942, National bureau of economic research, Inc., 1986.
- Brüderl, J. / Preisendörfer, P. / Ziegler, R.: Der Erfolg neugegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen. Berlin, 1996.
- Brücker, H. / Trabold, H. / Trübswetter, P. / Weise, C.: Migration: Potential und Effekte für den deutschen Arbeitsmarkt. Zusammenfassung. Berlin, 2002.
- Clark, K. / Drinkwater, S.: Pushed out or pulled in? Self-employment among ethnic minorities in England and Wales. University of Manchester, 2000.
- Constant, A. / Shachmurove, Y. / Zimmermann, K.F.: What makes an entrepreneur and does it pay? Native men, Turks, and other migrants in Germany. In: IZA Discussion paper, No. 940, 2003.
- Constant, A. / Zimmermann, K.F.: The making of entrepreneurs in Germany: Are native men and immigrants alike? In: Small business economics, No. 24/4, 2004, p. 1-22.
- Constant, A. / Zimmermann, K.F.: Legal status at entry, economic performance, and self-employment proclivity: A bi-national study of immigrants. In: IZA Discussion paper, No. 1910, 2005.
- Curle, E.: Migration in Europa – Daten und Hintergründe. Unter Mitarbeit von Lederer, H.W. / Neske, M. / Rühl, S. Forum Migration 8. Stuttgart, 2004.
- De Goey, F.: Economic structure and self-employment during the twentieth century, paper 8th EHBA Conference, Barcelona 2004.
- Dövényi, Z. / Vukovich, G.: Ungarn und die internationale Migration. In: Fassmann, H. / Münz, R. (Hg.): Migration in Europa. Historische Entwicklung, aktuelle Trends, politische Reaktionen. Frankfurt a.M. / New York, 1996, S. 263-284.
- Fairlie, R.W. / Meyer, B.D.: Ethnic and racial self-employment differences and possible explanations. In: Journal of human resources, XXXI, 4, 1996, p. 758-793.
- Fairlie, R.W.: Ethnic and racial entrepreneurship – a study of historical and contemporary differences. New York, 1996.
- Fassmann, H. / Münz, R. (Hg.): Migration in Europa. Historische Entwicklung, aktuelle Trends, politische Reaktionen. Frankfurt a.M. / New York, 1996.
- Fehrenbach, S. / Leicht, R.: Strukturmerkmale und Potentiale der von Frauen geführten Betriebe in Deutschland. Eine empirische Untersuchung anhand der Daten des IAB-Betriebspanels, Veröffentlichungen des Instituts für Mittelstandsforschung (ifm) Universität Mannheim, Grüne Reihe Nr. 42, 2002.
- Fertala, N.: Immigrant's propensity to self-employment in Germany. In: Journal of transforming economies and societies, Vol. 10(4), 2003, p. 30-43.
- Fertala, N.: Do human and social capital investments influence survival? A study of immigrant entrepreneurship in upper Bavaria. In: The international journal of entrepreneurship and small businesses. 2005
- Fertala, N.: Determinants of successful immigrants in the Federal Republic of Germany. Tübingen, 2006.
- Floeting, H. / Reimann, B. / Schuleri-Hartje, U.K.: Ethnische Ökonomie: Integrationsfaktor und Integrationsmaßstab. Deutsches Institut für Urbanistik (difu). Berlin, 2004.
- Frietsch, R./Wirth, H.: Die Übertragung der Magnitude-Prestigeskala von Wegener auf die Klassifizierung der Berufe. ZUMA-Nachrichten 48, 2001: S. 139-163.
- Gieseck, A. / Loeffelholz, H.D. von: Ausländische Selbständige: Entwicklung, Struktur, gesamtwirtschaftliche Bedeutung und Perspektiven. In: RWI-Mitteilungen, Jg. 45, 1994, S. 350-364.

- Goldberg, A.: Ausländische Selbständige in Nordrhein-Westfalen. In: Berufliche Bildung, IZA, Nr. 3. 1991, S. 64-68.
- Goldberg, A. / Şen, F.: Türkische Unternehmer in Deutschland. Wirtschaftliche Aktivitäten einer Einwanderungsgesellschaft in einem komplexen Wirtschaftssystem. In: Häußermann, H. / Oswald, I. (Hg.): Zuwanderung und Stadtentwicklung. Leviathan Sonderheft 17, 1997, S. 63-84.
- Granovetter, M.: The economic sociology of firms and entrepreneurs. In: Portes, A. (ed.): The economic sociology of immigration: Essays on networks, ethnicity and entrepreneurship. New York, 1995, p. 128-165.
- Granovetter, M.: Economic action and social structure: the problem of embeddedness. In: American journal of sociology, 91(3), 1985, p. 481-510.
- Hammarstedt, M.: Immigrant self-employment in Sweden – its variation and some possible determinants. In: Entrepreneurship and regional development, 13, 2001, p. 147-161.
- Haug, S.: Soziales Kapital und Kettenmigration. Italienische Migranten in Deutschland. In: Schriftenreihe des Bundesinstituts für Bevölkerungsforschung, 2005, S. 3.
- Haug, S. / Swiaczny, F. (Hg.): Migration in Europa. Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung beim Statistischen Bundesamt, Materialien zur Bevölkerungswissenschaft, Heft 115/2005, Wiesbaden.
- Häußermann, H. / Siebel, W.: Soziale Integration und ethnische Schichtung: Zusammenhänge zwischen räumlicher und sozialer Integration. Berlin / Oldenburg, 2001.
- Heckmann, F.: Ethnische Kolonien. Schonraum für Integration oder Verstärker der Ausgrenzung? In: Forschungsinstitut der Friedrich-Ebert-Stiftung, Abteilung Arbeit und Sozialpolitik, Ghettos oder Ethnische Ökonomie? Entwicklungschancen von Stadtteilen mit hohem Zuwandereranteil. Bonn, 1998, S. 29-41.
- Heilemann, U. / Loeffelholz, H. D. von / Sieveking, K.: Arbeitsmarktgesteuerte Zuwanderung. Szenarien der Zuwanderung sowie rechtliche und institutionelle Aspekte ihrer Steuerung, Schriftenreihe des RWI, 2003, Heft 68.
- Hernold, P. / Loeffelholz, H. D. von: Berufliche Integration von Zuwanderern, RWI-Papiere, Nr. 81, 2002.
- Hiebert, D./ Kwak, M.: Transnational economies of export education. Working paper series No. 04-15. Vancouver Centre of Excellence for Research on Immigration and Integration in the Metropolis, 2004.
- Hillmann, F. / Rudolph, H.: Redistributing the cake? Ethnicisation process in the Berlin food sector. In: Wissenschaftszentrum für Sozialforschung Berlin: Discussion paper FS 97-101, 1997.
- Husmann, M.: Rechtliche Bedingungen für den Zugang zum Arbeitsmarkt der EU-Mitgliedsstaaten für Drittstaatsangehörige. In: Treichler, A. (Hg.): Wohlfahrtsstaat, Einwanderung und ethnische Minderheiten, Wiesbaden, 2002, S. 137-150.
- Jenkins, R.: Ethnic minorities in business: a research agenda, in: Mars, G. / Ward, R. (Hg.): Ethnic business development in Britain, 1984, p. 231-238.
- Kloosterman, R. / Leun, J. van der / Rath, J.: Mixed embeddedness: (In)formal economic activities and immigrant businesses in the Netherlands. In: International journal of urban and regional research, 23 (2), 1999, p. 253-267.
- Kloosterman, R. / Rath, J.: Working on the fringes: Immigrant business, economic integration and informal practices. In: Invandrades Företagande, 1999, p. 27-38.
- Kloosterman, R. / Rath, J.: Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored. In: Journal of ethnic and migration studies, Vol. 27, No. 2. 2001, p. 189-201.
- Kloosterman, R.: Immigrant entrepreneurship and the institutional context: A theoretical exploration. In: Rath, J. (Hg.): Immigrant businesses: The economic, political and social environment, London 2000, S. 90-106.
- Kloosterman, R. / Rath, J. (eds): Immigrant entrepreneurs: Venturing abroad in the age of globalization. Oxford: Berg 2003.
- Kreienbrink, A.: Migration in Spanien – ein Sonderfall unter den südeuropäischen Staaten? In: Haug, S. / Swiaczny, F. (Hg.): Migration in Europa, Materialien zur Bevölkerungswissenschaft, Heft 115/2005, Wiesbaden.
- Leicht, R.: Die „Neuen Selbständigen“ arbeiten alleine. Wachstum und Struktur der Solo-Selbständigen in Deutschland. In: Internationales Gewerbearchiv, 2, 2000, S. 75-90.
- Leicht, R. / Humpert, A. / Leiß, M. / Zimmer-Müller, M. / Lauxen-Ulbrich, M. / Fehrenbach, S.: Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland. Push- und Pull-Faktoren für Unternehmensgründungen ausländischer und ausländischstämmiger Mitbürger. Institut für Mittelstandsforschung, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit, 2004.
- Leicht, R. / Humpert, A. / Leiß, M. / Zimmer-Müller, M. / Lauxen-Ulbrich, M. / Fehrenbach, S.: Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland. Push- und Pull-Faktoren für Unternehmensgründungen ausländischer und ausländischstämmiger Mitbürger. Kurzfassung einer Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit. Institut für Mittelstandsforschung, 2005a.
- Leicht, R. / Humpert, A. / Leiß, M. / Zimmer-Müller, M. / Lauxen-Ulbrich, M.: Existenzgründungen und berufliche Selbständigkeit unter Aussiedlern (Russlanddeutsche). Institut für Mittelstandsforschung, Studie im Auftrag des Bundesamts für Migration und Flüchtlinge, 2005b.
- Leicht, R. / Leiß, M. / Fehrenbach, S.: Social and economic characteristics of self-employed Italians in Germany. In: International journal of migration studies, Studi Emigrazione, Nr. 158, 2005c.
- Leicht, R. / Luber, S.: Berufliche Selbständigkeit im internationalen Vergleich. Die Bedeutung moderner Dienstleistungen in der neuen Arbeitswelt. In: Eichmann, H. / Kaupa I. / Steiner K. (Hg.): Game Over? Neue Selbständigkeit und New Economy nach dem Hype. Wien, 2002, S. 61-93.
- Leicht, R. / Philipp, R.: Die wachsende Bedeutung von Ein-Personen-Unternehmen in Deutschland: Wo und unter welchen Bedingungen arbeiten Selbständige zunehmend alleine? In: Welter, F. (Hg.):

- Dynamik im Unternehmenssektor: Theorie, Empirie und Politik. Berlin, 2005, S. 131-154.
- Leiß, M.: Selbständige Ausländer in Deutschland – Strukturen, Entwicklungen und Determinanten. Diplomarbeit, Universität Mannheim, 2001.
- Leung, M.W.H.: Get IT going: new ethnic Chinese business. The case of Taiwanese-owned computer firms in Hamburg. In: *Journal of Ethnic and Migration Studies*, Vol. 27, No. 2, 2001, S. 277-294.
- Light, I.: *Ethnic enterprise in America*. Berkeley, 1972.
- Light, I.: Unternehmer und Unternehmertum ethnischer Gruppen. In: Heinemann, K. (Hg.): *Soziologie wirtschaftlichen Handelns. Sonderheft 28 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*. Opladen, 1987, S. 193-215.
- Light, I.: The ethnic ownership economy. In: Stiles, C.H. / Galbraith, C.S. (eds.): *Ethnic entrepreneurship: Structure and process*. Amsterdam, 2004, p. 3-44.
- Light, I./ Gold, S.: *Ethnic Economics*. San Diego, 2000.
- Light, I. / Rosenstein, C.: Expanding the interaction theory of entrepreneurship. In: Portes, A. (ed.): *The economic sociology of immigration. Essays on networks, ethnicity and entrepreneurship*. New York, 1995, S.166-212.
- Lin Pang, Ch.: Belgium: From Proletarians to Proletarians. In: Kloosterman, R. / Rath, J. (ed.), 2003, p. 195-212.
- Loeffelholz, H.D. von / Gieseck, A. / Buch, H.: *Ausländische Selbständige in der Bundesrepublik - unter besonderer Berücksichtigung von Entwicklungsperspektiven in den neuen Bundesländern*. Berlin, 1994.
- Loeffelholz, H.D. von: Beschäftigung von Ausländern – Chance zur Erschließung von Personal- und Qualifikationsreserven. In: *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (MittAB)*, Jg. 35, Heft 4, 2002, S. 628-629.
- Loeffelholz, H.D. von / Köpp, G.: *Ökonomische Auswirkungen der Zuwanderungen nach Deutschland*. In: *Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung Essen*, Heft 63. Berlin, 1998.
- Luber, S. / Leicht, R.: Growing self-employment in Western Europe: An effect of modernization? In: *International Review of Sociology*, Vol. 10, No. 1, 2000, p. 101-123.
- Luber, S. / Lohmann, H. / Müller, W. / Barbieri, P.: Male Self-employment in four European countries. The relevance of education and experience across industries. In: *International Journal of Sociology*, Vol. 30, No. 3, 2000, p. 5-44.
- Magatti, M. / Quassoli, F.: Italy: Between Legal Barriers and Informal Arrangements. In: Kloosterman, R. / Rath, J. (Hg.), 2003, S. 147-172.
- Ma Mung, E. / Lacroix, Th.: France: The Narrow Path. In: Kloosterman, R. / Rath, J. (ed.), 2003, p. 173-195.
- Müller, K.: Die Bedeutung von Ausländern im Handwerk, *Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien*, Band 71, 2004.
- Migrationsbericht 2004. Bericht des Sachverständigenrates für Zuwanderung und Integration im Auftrag der Bundesregierung, Bundesministerium des Innern (Hg.), 2004.
- Münz, R. / Seifert, W. / Ulrich, R.: Struktur der ausländischen Bevölkerung in Deutschland. In: *Zuwanderung nach Deutschland. Strukturen, Wirkungen, Perspektiven*. Frankfurt a. M. / New York, 1999, S. 60-123.
- O'Brien, D.J. / Fugita, S.S.: Middleman minority concept: 1st explanatory value in the case of Japanese in California agriculture. *Pacific social review*, 25, 1982, p. 185-204.
- Özcan, V.: *Selbständigkeit von Ausländern in Deutschland - Integration oder Marginalisierung?* Berlin, 2002.
- Özcan, V. / Seifert, W.: Selbständigkeit von Immigranten in Deutschland – Ausgrenzung oder Weg der Integration? In: *Soziale Welt*, 51(3), 2000, S. 289-302.
- Pichler, E.: *Migration, Community-Formierung und ethnische Ökonomie. Die italienischen Gewerbetreibenden in Berlin*. Berlin, 1997.
- Piore, M.: *Birds of Passage – Migrant Labor and Industrial Societies*. Cambridge, 1979.
- Poros, M.: The role of migrant networks in linking local labor markets: The case of Asian Indian migration to New York and London, *Global networks* 1(3), 2001, p. 243-59.
- Porter, J.: The urban middleman: A comparative analysis, In: *Comparative social research*, 4, 1981, p. 199-215.
- Portes, A. et al.: Transnational entrepreneurs: An alternative form of immigrant economic adaptation, *American sociological review* 67, 2002, p. 278-298.
- Portes, A.: The social origins of cuban enclave economy of Miami. In: *Sociological perspectives*, Vol. 30, 1987, p. 340-372.
- Portes, A.: *The economic sociology of immigration: Essays on networks, ethnicity and entrepreneurship*. New York, 1995.
- Portes, A. / Sensenbrenner, J.: Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic action. In: *American journal of sociology*, Vol. 98, Issue 6, 1991, p. 1320-1350.
- Pütz, R.: Kultur und unternehmerisches Handeln - Perspektiven der "Transkulturellen als Praxis". In: *Petermanns Geographische Mitteilungen*, 147, 2003, S. 76-83.
- Pütz, R.: Unternehmen türkischer Herkunft in Deutschland – "Gründungsboom" aus makroanalytischer Sicht, das Beispiel Berlin. In: *Geographische Rundschau* 55, Heft 4, 2003, S. 26-31.
- Pütz, R.: Von der Nische zum Markt? Türkische Einzelhändler im Rhein-Main-Gebiet. In: Escher, A. (Hg.): *Ausländer in Deutschland. Probleme einer transkulturellen Gesellschaft aus geographischer Sicht*. Mainz, 2000, S. 28.
- Rath, J.: *Immigrant business: the economic, political and social environment*. London / New York, 1999.
- Salentin, K.: Ziehen sich Migranten in „ethnische Kolonien“ zurück? In: Bade, K. J. / Bommes, M. / Münz, R. (Hg.): *Migrationsreport 2004. Fakten-Analysen-Perspektiven*. Frankfurt a. M. / New York, 2004, S. 97-116.

- Sauer, M.: Türkische Unternehmen in Nordrhein-Westfalen: Eine empirische Studie über ihre Aktivitäten, Standorte, Wünsche und Einschätzungen. Essen, 2003.
- Saxenian, A.: The origins and dynamics of production networks in Silicon Valley. In Kenney, M. (ed.): Anatomy of an innovative region: Understanding Silicon Valley. Palo Alto, CA: Stanford University Press, 2000.
- Saxenian, A.: Silicon Valley's new immigrant high-growth entrepreneurs. In: Economic development quarterly, 16(1), 2002, p. 20-31.
- Schimpl-Neimanns, B.: Umsetzung der Berufsklassifikation von Blossfeld auf die Mikrozensen 1973-1998. ZUMA-Methodenbericht 2003/10
- Schutkin, A.: Die berufliche Positionierung ausländischer Erwerbsspersonen in Bayern. Zu den Auswirkungen der Arbeitsmigration in der Zeit von 1955 bis 1973 auf die heutigen Arbeitsmarktstrukturen, Dissertation. Regensburg, 2000.
- Seifert, W.: Berufliche Integration von Zuwanderern in Deutschland. Gutachten für die „Unabhängige Kommission Zuwanderung“ beim Bundesministerium des Inneren. Düsseldorf, 2001.
- Şen, F. / Goldberg, A.: Türken in Deutschland. Leben zwischen zwei Kulturen. München, 1994.
- Şen, F. / Sauer, M.: Türkische Unternehmer in Berlin. Struktur – Wirtschaftskraft – Problemlagen. Eine Analyse der Stiftung Zentrum für Türkeistudien im Auftrag des Beauftragten des Senats von Berlin für Integration und Migration. Duisburg, 2005.
- Shavit, Y. / Müller, W. (eds.): From School to Work. A Comparative Study of Educational Qualification and Occupational Destinations. Oxford, 1998.
- Simmel, G.: Exkurs über den Fremden. In: Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung (1908), Frankfurt a.M., 1992, S. 764-771.
- Sombart, W.: Die Juden und das Wirtschaftsleben. Leipzig, 1911.
- Statistisches Bundesamt (Hg.): Datenreport 2004. Zahlen und Fakten für die Bundesrepublik Deutschland. 2. aktualisierte Auflage, Bonn, 2005.
- Straubhaar, T.: International Mobility of the highly skilled: „Brain Gain“, „Brain Drain“ or „Brain Exchange“? In: Klemmer, P./Wink, R. (eds.): Preventing unemployment in Europe. A new framework for labour market policy. Cheltenham, 2000, p. 31-46.
- Suntum, U. / Schlothöller, D.: Arbeitsmarktintegration von Zuwanderern. Einflussfaktoren, internationale Erfahrungen und Handlungsempfehlungen, Gütersloh, 2002.
- Waldinger, R. / Aldrich, H. / Ward, R.: Opportunities, Group Characteristics and Strategies. In: Waldinger, R. / Aldrich, H. / Ward, R. (eds.): Ethnic entrepreneurs. Immigrant business in industrial societies. Newberry Park / London / Delhi, 1990, p. 13-48.
- Weber, M.: Die protestantische Ethik und der „Geist“ des Kapitalismus. In: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Vol. 20, 1904, S. 1-50.
- Wegener, B.: Kritik des Prestige, Opladen 1988.
- Wiebe, D.: Zur sozioökonomischen Bedeutung der türkischen Gewerbetreibenden in der Bundesrepublik Deutschland. In: Brandt, H.J. / Haase, C.P. (Hg.): Begegnungen mit Türken; Begegnungen mit dem Islam. Hamburg, 1984, S. 319-326.
- Wilpert, C.: Germany: From Workers to Entrepreneurs. In: Kloosterman, R. / Rath, J. (eds.) 2003, p 233-260.
- Yavuzcan, I.H.: Ethnische Ökonomie. Zur Ausformung ethnischen Unternehmertums von Türken und Irannern in personalen Beziehungen. Hamburg, 2003.
- Zentrum für Türkeistudien (Hg.): Türkei-Jahrbuch des Zentrums für Türkeistudien 2002/2003. Münster, 2003.
- Zimmermann, K. F. / Hinte, H.: Zuwanderung und Arbeitsmarkt. Deutschland und Dänemark im Vergleich. Berlin / Heidelberg / New York, 2005.
- Zimmermann, K. F.: European Migration. What Do We Know?, Oxford 2005.

Impressum

Postanschrift:

Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim (ifm)

68131 Mannheim; Telefon (0621) 181-2890; Fax (0621) 181-2892

E-Mail: Postmaster@mail.ifm.uni-mannheim.deWorld Wide Web: <http://www.ifm.uni-mannheim.de>

Projektleitung:

Dr. René Leicht