

September 2014

WISO Diskurs

Expertisen und Dokumentationen
zur Wirtschafts- und Sozialpolitik

Ökonomische Bedeutung und Leistungspotenziale von Migrantenunternehmen in Deutschland



**FRIEDRICH
EBERT** 
STIFTUNG



Studie im Auftrag der Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik,
Arbeitskreis Mittelstand und Gesprächskreis Migration und
Integration der Friedrich-Ebert-Stiftung

Ökonomische Bedeutung und Leistungspotenziale von Migrantenunternehmen in Deutschland

René Leicht

Marc Langhauser

Inhaltsverzeichnis

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis	4
Vorbemerkung	6
Zusammenfassung	7
1. Einleitung: Ausgangssituation und Fragestellungen	10
1.1 Migrant*innenunternehmen im Spiegel von Politik und öffentlicher Meinung	10
1.2 Zielsetzung und Fragestellungen der Expertise	11
1.3 Begriffsbestimmungen	12
2. Forschungsüberblick	14
2.1 Stellenwert und Ansätze der Ethnic Entrepreneurship-Forschung	14
2.2 Forschung zu Migrant*inselfständigkeit in Deutschland	15
2.3 Debatte um betriebliche Charakteristika und wirtschaftliche Erträge	16
3. Daten und Methoden	18
3.1 Das Problem der unzureichenden Datenlage	18
3.2 Nutzung amtlicher Daten	18
3.3 Eigene Erhebungen/Unternehmensbefragungen	19
3.4 Methodisches Vorgehen	20
3.5 Herkunftsgruppen	20
4. Zahlenmäßige Bedeutung und soziale Charakteristika selbstständiger Migrant*innen und Migranten	22
4.1 Bedeutung und Entwicklung von Selbstständigen mit Migrationshintergrund	22
4.2 Gründungen und wirtschaftliche Substanz	25
4.3 Individuelle Ressourcen: Zur Basis wirtschaftlichen Erfolgs	27
4.4 Selbstständig*innenquoten und Determinanten der Selbstständig*inneneigung	33
4.5 Zwischenfazit	36

Diese Studie wird von der Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung veröffentlicht. Die Ausführungen und Schlussfolgerungen sind von den Autoren in eigener Verantwortung vorgenommen worden.

Diese Publikation wird aus Mitteln der Franziska- und Otto-Bennemann-Stiftung gefördert.

Impressum: © Friedrich-Ebert-Stiftung | Herausgeber: Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung | Godesberger Allee 149 | 53175 Bonn | Fax 0228 883 9205 | www.fes.de/wiso | Gestaltung: pellens.de | Fotos: dpa Picture Alliance, Fotolia, iStock | Druck: bub Bonner Universitäts-Buchdruckerei | ISBN: 978-3-86498-947-6 |

Eine gewerbliche Nutzung der von der FES herausgegebenen Medien ist ohne schriftliche Zustimmung durch die FES nicht gestattet.

5. Betriebliche Charakteristika und Leistungspotenziale	37
5.1 Branchenorientierung und Wissensintensität	37
5.1.1 Sektorale Strukturen und Tätigkeitsprofile	38
5.1.2 Entwicklung nach Wirtschaftsbereichen	39
5.1.3 Entwicklung wissensintensiver Dienstleistungen	40
5.1.4 Märkte, Ressourcen, Chancen, Politik und Restriktionen	41
5.2 Persönlicher Arbeitseinsatz und Einsatz der Familie	44
5.2.1 Hohes Arbeitsvolumen: Selbstaussbeutung oder branchentypisch?	45
5.2.2 Familie: Ethnische Ressource oder Traditionsrelikt?	47
5.3 Binnenethnische Orientierung und Segmentierung?	49
5.3.1 Co-ethnische Beschäftigung: „Kultureller“ oder sozialer Effekt?	49
5.3.2 Co-ethnische Kunden und Nischen: Mythos, Gefahr oder Chance?	51
5.4 Zwischenfazit	54
6. Einzel- und gesamtwirtschaftliche Leistungen	56
6.1 Beschäftigungs- und Ausbildungsbeitrag	56
6.1.1 Beschäftigungsgröße: Indikator wirtschaftlicher Etablierung?	56
6.1.2 Beschäftigungsbeitrag	58
6.1.3 Einflüsse auf den Beschäftigungsbeitrag	61
6.1.4 Ausbildungsbeteiligung	62
6.1.5 Ausbildungsintensität	64
6.2 Persönliches Einkommen: Zeichen für Aufstieg oder Marginalisierung?	65
6.3 Transnationale Aktivitäten	68
6.4 Zwischenfazit	71
7. Zusammenfassende Bewertung	73
Literaturverzeichnis	78
Anhang	84
Die Autoren	92

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

Abbildung 1: Datenquellen und Analyseschema	20
Abbildung 2: Index der Entwicklung von ausländischen und deutschen Selbstständigen	23
Abbildung 3: Absolute Entwicklung ausländischer Selbstständigkeit nach ausgewählten Herkunftsgruppen	24
Abbildung 4: Selbstständige mit Migrationshintergrund nach Herkunft 2012	25
Abbildung 5: Gründungen und Liquidationen nach Staatsangehörigkeit 2013	27
Abbildung 6: Entwicklung des Anteils von hochqualifizierten Selbstständigen nach Herkunft	30
Abbildung 7: Verteilung von Selbstständigen nach Zuwanderungsjahren und Herkunft	32
Abbildung 8: Selbstständigenquoten nach Herkunft 2012 (Auswahl)	34
Abbildung 9: Verteilung von Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen und Herkunft	38
Abbildung 10: Entwicklung der Verteilung von Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen	40
Abbildung 11: Entwicklung der Verteilung von ausländischen Selbstständigen in den wissensintensiven Dienstleistungen nach Staatsangehörigkeit 1996-2010	41
Abbildung 12: Absolute Entwicklung von Selbstständigen in den wissensintensiven Dienstleistungen nach Migrationsstatus 2005-2010	42
Abbildung 13: Arbeitsvolumen von Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen und Herkunft	46
Abbildung 14: Anteil von Unternehmen mit Familienangehörigen nach Herkunft	48
Abbildung 15: Anteil von Unternehmen mit co-ethnischen Beschäftigten nach Herkunft	50
Abbildung 16: Anteil von Unternehmen mit co-ethnischen Kundinnen und Kunden nach Herkunft	53
Abbildung 17: Selbstständige mit und ohne Beschäftigte nach Herkunft	57
Abbildung 18: Größenstruktur der Unternehmen von Arbeitgeberselbstständigen	58
Abbildung 19: Beschäftigungsbeitrag von Migrantenunternehmen (Hochrechnung)	59
Abbildung 20: Ausbildungsbeteiligung nach Herkunft (Ausbildungsbetriebsquote)	63
Abbildung 21: Ausbildungsintensität nach Herkunft (Ausbildungsquote)	64
Abbildung 22: Nettoeinkommen von Selbstständigen und abhängig Beschäftigten nach Herkunft	66

Abbildung 23: Netto-Stunden-Verdienst von Selbstständigen und abhängig Beschäftigten	67
Abbildung 24: Geschäftsbeziehungen ins Herkunftsland und ins übrige Ausland	69
Abbildung 25: Im Herkunftsland und im übrigen Ausland erzielter Umsatzanteil	70
Abbildung 26: Entwicklung der Anzahl Selbstständiger nach Herkunft 2005-2012	84
Abbildung 27: Entwicklung der Qualifikationen von Selbstständigen nach Staatsangehörigkeit 1996-2010 und Migrationshintergrund 2005-2010	85
Tabelle 1: Soziodemografische Struktur von Selbstständigen nach Herkunft	29
Tabelle 2: Liste der gruppierten Herkunftsländer	85
Tabelle 3: Qualifikation von Selbstständigen und abhängig Beschäftigten nach Herkunft	86
Tabelle 4: Determinanten beruflicher Selbstständigkeit	86
Tabelle 5: Determinanten der Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit von Migrantinnen und Migranten im Gastgewerbe, Handel und in den wissensintensiven Dienstleistungen	87
Tabelle 6: Determinanten von co-ethnischer Kundschaft	88
Tabelle 7: Determinanten der Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit mit bzw. ohne Beschäftigte	89
Tabelle 8: Determinanten der Beschäftigtenzahl (nur Betriebe mit Beschäftigten)	90
Tabelle 9: Determinanten von Einkommen	91

Vorbemerkung

Das öffentliche Bild migrantischer Selbstständigkeit ist von vielen Stereotypen geprägt. Zuwanderungskritische Stimmen verweisen immer wieder auf eine angebliche ökonomische Marginalität migrantischer Unternehmen. Vielfach wird angenommen, Unternehmen von Migrantinnen und Migranten seien mehrheitlich aus der Not geboren oder meist nur in ökonomisch randständigen Sektoren angesiedelt. Die alltäglichen Beobachtungen stärken diese Prekaritätsvermutung meist, da im Straßenbild überwiegend migrantische Kleinselbstständige sichtbar werden, z.B. mit Döner-, Gemüse- oder Friseurgeschäften.

Erkennbar ist jedoch, dass sich seit etwa zwei Jahrzehnten in Deutschland ein bemerkenswerter Wandel in der Unternehmenslandschaft und in der Struktur beruflicher Selbstständigkeit von Migrantinnen und Migranten vollzogen hat. Ihr Spektrum an unternehmerischer Tätigkeit erscheint mittlerweile deutlich erweitert. Die genauen Konturen dieses Strukturwandels sind allerdings noch unscharf. Auch die Forschung hat bislang migrantisches Unternehmertum weniger als ökonomisches Potenzial, sondern vor allem als soziales Phänomen thematisiert. Über die tatsächliche Entwicklung und Zusammensetzung und vor allem über die Leistungen dieser Migrantinnenunternehmen ist bisher wenig bekannt.

Vor diesem Hintergrund hat die Friedrich-Ebert-Stiftung ein Forschungsgutachten beim Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim in Auftrag gegeben mit dem Ziel, die ökonomischen Leistungspotenziale von Migrantinnenunternehmen in Deutschland und die neuen Tendenzen in den unternehmerischen Aktivitäten empirisch zu untersuchen. Handelt es sich dabei tatsächlich vor allem um eine Reaktion auf Arbeitslosigkeit und Benachteiligung

und die Besetzung ökonomischer Nischen? Oder sind Migrantinnenunternehmen mittlerweile ein ernst zu nehmender Wirtschaftsfaktor in Deutschland?

Die Autoren der Studie, Dr. René Leicht und Marc Langhauser, kommen nach umfangreichen Datenanalysen zu einem bemerkenswert positiven Befund: Seit Anfang der 1990er Jahre hat sich die Zahl selbstständiger Migrantinnen und Migranten annähernd verdreifacht, jede sechste unternehmerisch aktive Person in Deutschland hat heutzutage ausländische Wurzeln. Migrantinnenunternehmen haben mittlerweile mindestens 2,2 Millionen Beschäftigte und stellen damit 18 Prozent aller Arbeitsplätze in inhabergeführten mittelständischen Unternehmen. Sie leisten zudem einen wachsenden Ausbildungsbeitrag. Im Hinblick auf die Branchenstruktur der Unternehmen hat die Dominanz von Gastgewerbe und Handel nachgelassen und der Anteil wissensbezogener Tätigkeiten zugenommen. Jedes vierte Migrantinnenunternehmen ist mittlerweile im Bereich der wissensintensiven Dienstleistungen tätig. Das Leistungsspektrum hat sich also erheblich modernisiert. Auch wenn migrantische Unternehmen in einigen Bereichen im Vergleich zu „deutschen“ Unternehmen noch Aufholpotenzial haben: Insgesamt ist festzuhalten, dass migrantische Selbstständigkeit in vieler Hinsicht einen bemerkenswerten Aufschwung erlebt hat. Vor dem Hintergrund einer immer noch mangelnden Anerkennung von Qualifikationen und eines eingeschränkten Zugangs zu Kapital ist das eine beeindruckende Entwicklung.

Dieses Gutachten enthält Anregungen für die Weiterentwicklung sowohl der Mittelstands- als auch der Integrationspolitik. Wir wünschen Ihnen eine erkenntnisreiche Lektüre!

Dr. Robert Philipps

Leiter der Arbeitsbereiche Mittelstand und Verbraucherpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung

Günther Schultze

Leiter des Gesprächskreises Migration und Integration der Friedrich-Ebert-Stiftung

Zusammenfassung

Lange schon beschäftigt sich die wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Forschung mit dem Zusammenhang zwischen Migration und unternehmerischem Handeln und dabei mit der Frage, warum sich bestimmte Zuwanderergruppen stärker als andere unternehmerisch engagieren. Dies gilt zumindest für die internationale Ebene, denn in Deutschland ist der Umfang an Forschungsarbeiten zu „ethnischem Unternehmertum“ bislang äußerst begrenzt. Soweit sich die Sozialwissenschaften hierzulande dem Thema angenommen haben, erscheint migrantisches Unternehmertum in vielen Diagnosen als eine Reaktion auf Arbeitslosigkeit und Benachteiligung, als Nischensegment, als kulturelle Eigentümlichkeit, als Form der Selbstausbeutung oder als eine Sackgasse für die berufliche Mobilität. Diese Prekaritätsvermutung findet sich größtenteils nicht nur im wissenschaftlichen, sondern auch im öffentlichen Diskurs.

Vor diesem Hintergrund befasst sich unsere Expertise mit der ökonomischen Bedeutung und den Leistungspotenzialen von Migrant*innenunternehmen¹ in Deutschland. Natürlich setzt dies zunächst einen Überblick zur Zahl, Entwicklung und sozialen Zusammensetzung derjenigen voraus, die diese Unternehmen führen. Im Mittelpunkt steht dann eine Analyse der betrieblichen Charakteristika, wobei vor allem die Branchenorientierung, die Wissensintensität der Tätigkeiten sowie die Frage ethnischer Segmentierung² interessieren. Von zentralem Stellenwert sind die einzel- und volkswirtschaftlichen Leistungen, die sich unter anderem im Beschäftigungs- und Ausbildungsbeitrag sowie in den erzielten Einkommen und den Außenwirtschaftsaktivitäten bemerkbar machen.

All dies erfordert repräsentative und belastbare Daten. Für unsere Untersuchung greifen

wir deshalb auf amtliche Sekundärdaten zurück und hierbei (neben der Gewerbeanzeigenstatistik) auf eine der besten Repräsentativstatistiken in Deutschland, den Mikrozensus. Zusätzlich nutzen wir einen Pool aus Unternehmensdaten, den das Institut für Mittelstandsforschung (ifm) der Universität Mannheim durch die bundesweite Befragung von rund 4.500 Selbstständigen unterschiedlichster nationaler Herkunft gewonnen hat.

Zu den grundlegenden Ergebnissen zählt die Feststellung, dass sich seit Anfang der 1990er Jahre die Zahl selbstständiger Migrant*innen und Migranten annähernd verdreifacht hat und mittlerweile eine drei viertel Million beträgt, weshalb jede sechste unternehmerisch aktive Person in Deutschland ausländische Wurzeln besitzt. Nunmehr liegen die Selbstständigenquoten der deutschen und migrantischen Erwerbsbevölkerung auf etwa gleichem Niveau. Dies sind Bestandszahlen, hinter denen sich enorme Turbulenzen in Form von Marktein- und -austritten verbergen. Dabei dürfte die (aufgrund der lange Zeit eingeschränkten Arbeitnehmerfreizügigkeit) vermutlich hohe Zahl an Scheingründungen und „Wanderselbstständigen“ aus Osteuropa eher ein in dieser Stärke temporär auftretendes Phänomen darstellen, das sich nur in geringem Maß auf die Bestandsstruktur niederschlägt. Ohnehin beruht der Gesamtzuwachs an selbstständigen Migrant*innen und Migranten auf einem breiteren Spektrum an Herkunftsgruppen. Und zudem sind drei Viertel aller seit der EU-Erweiterung „neu hinzugekommenen“ Selbstständigen schon vor 2004 in Deutschland sesshaft geworden.

Für die Integrität migrantischer Selbstständigkeit spricht zudem, dass die unternehmerischen Aktivitäten mit höherem Grad der Bildung wachsen – und dies sogar deutlicher als bei den

1 Vgl. die Begriffsbestimmung in Kapitel 1.3.

2 Zum Begriff der Ethnizität vgl. ebenfalls Kapitel 1.3.

„Einheimischen“. Hier entsteht auch kein Sammelbecken für Benachteiligte und Geringqualifizierte, zumal das Qualifikationsniveau von Selbstständigen in allen Herkunftsgruppen höher als das ihrer abhängig beschäftigten Pendant ist. Bedenklich stimmt jedoch der Umstand, dass der Anteil der Hochqualifizierten unter den zugewanderten Selbstständigen in den vergangenen Jahren nicht in gleichem Maße wie bei den abhängig Beschäftigten angestiegen ist.

Dennoch hat sich die Branchenstruktur von Migrantenunternehmen im Zeitverlauf verändert. Zum Teil ist dies ein Ergebnis des Wandels in der herkunftsspezifischen Zusammensetzung, da die Angehörigen der ehemaligen Anwerbeländer an Gewicht verlieren. So hat die Dominanz von Gastgewerbe und Handel nachgelassen und der Anteil wissensbezogener Tätigkeiten zugenommen. Jedes vierte Migrantenunternehmen zählt zu den wissensintensiven Dienstleistungen, was einer erheblichen Modernisierung des Leistungsspektrums entspricht. Im Vergleich mit deutschen Selbstständigen ohne Migrationshintergrund besteht hier dennoch Entwicklungspotenzial. Vieles aber deutet darauf hin, dass die sektorale Zusammensetzung von Migrantenselbstständigkeit nicht allein durch Bildung, sondern genauso durch die institutionellen Rahmenbedingungen beeinflusst wurde, so etwa durch die mangelnde Anerkennung von Qualifikationen, den eingeschränkten Zugang zu Berufen und Kapital, vor allem aber auch durch die Ausrichtung der Zuwanderungspolitik.

Unseren Daten zufolge bestehen Zweifel, ob die häufig in der angloamerikanischen Forschung betonten Charakteristika „ethnischer Ökonomien“ uneingeschränkt auf deutsche Verhältnisse übertragbar sind. Zumindest besitzen solche ethnischen Strategien keine Relevanz, die auf Selbstausbeutung und Familienbeschäftigung setzen. Und auch das Zusammenspiel von ethnischen Ressourcen und Märkten kommt nur begrenzt zum Tragen. In der Gesamtsicht ist demgegenüber festzuhalten, dass sich Migrantenunternehmen in Deutschland nicht in einer Parallelwelt und auch nicht an der Peripherie bewegen. Deutlich wird dies an ihrem Beschäftigungsbeitrag:

Nach unserem Schätzmodell stellen sie mindestens 2,2 Millionen Beschäftigte und damit 18 Prozent aller Arbeitsplätze in inhabergeführten mittelständischen Unternehmen. Das entspricht in etwa dem Anteil von Migrantenunternehmen an allen Unternehmen in diesem Segment. Hinzu kommt, dass Migrantenunternehmen – darunter insbesondere die „türkischen“ – zudem einen wachsenden Ausbildungsbeitrag leisten und sich auch diesbezüglich dem Qualifizierungsverhalten deutscher Selbstständiger ohne Migrationshintergrund nähern.

Ein zentraler Indikator für die wirtschaftliche Substanz ist das persönlich erzielte Einkommen von selbstständigen Migrantinnen und Migranten. Deren durchschnittliche Nettoeinkommen liegen zwar tendenziell unterhalb derer von Deutschen, doch ein gutes Stück über denjenigen der abhängig Beschäftigten. Von einer prekären Ertragslage kann daher nicht ausgegangen werden, wenngleich es natürlich wie auch bei den Deutschen große Spreizungen in der Einkommensverteilung gibt.

Darüber hinaus tragen Migrantenunternehmen wesentlich zur Internationalisierung des Mittelstands bei. Im Zeitalter von Internet, Globalisierung und transnationalen Netzwerken haben sich auch die Chancen und wirtschaftlichen Profile von Migrantenunternehmen verändert, zumal sie häufig von ihren Beziehungen ins Herkunftsland profitieren. Dies schlägt sich ebenfalls in der Bedeutung außenwirtschaftlicher Aktivitäten nieder. So liegen die im Ausland erzielten Umsatzanteile in allen Herkunftsgruppen deutlich höher als unter den deutschen Unternehmen vergleichbarer Größe.

Unterm Strich betrachtet sind also die unternehmerischen Aktivitäten von Zugewanderten und deren Nachfahren in einem gänzlich anderen Licht zu sehen als dies die öffentliche Debatte größtenteils nahelegt. Die Befunde verdeutlichen, dass sich die häufig betonten Differenzen zwischen autochthoner und allochthoner Selbstständigkeit in der Tendenz minimieren. Diese Angleichung hinsichtlich der Teilhabe an beruflicher Selbstständigkeit sowie in der wirtschaftlichen Struktur und Leistungserstellung der Unter-

nehmen rührt zum einen von einem Aufholprozess aufseiten der Migrantinnen und Migranten, aber zum anderen auch von einer wachsenden Diversität unter den Deutschen. In Bezug auf manche Indikatoren zeigen sich jedoch nach wie vor Differenzen, denen in unserer Untersuchung nachgespürt wurde und die zu einem beachtlichen Teil auch auf unterschiedliche Ausgangslagen zurückzuführen sind. Dazu zählen soziale Ungleichheiten, aber genauso (auch herkunfts-

spezifisch) ungleiche Chancen aufgrund der institutionellen Rahmenbedingungen. In der Herstellung von Chancengleichheit bei der Generierung unternehmerischer Ressourcen, vor allem von Bildungsressourcen, sowie in der Erleichterung der Zuwanderungs- und Marktzugangsbedingungen für gründungswillige Selbstständige, insbesondere aus Drittstaaten, liegen denn auch die zentralen politischen Aufgabenfelder.

1. Einleitung: Ausgangssituation und Fragestellungen

Seit etwa zwei Jahrzehnten vollzieht sich in Deutschland ein bemerkenswerter Wandel in der Unternehmenslandschaft und in der Struktur beruflicher Selbstständigkeit, dessen Konturen noch unscharf sind und der bislang kaum ins öffentliche Bewusstsein rückte. Zwar zeigt vielerorts allein schon die Alltagsbeobachtung, dass immer mehr Zugewanderte und deren Nachfahren einen eigenen Laden, eine Werkstatt, Praxis oder ein Büro eröffnen und dass nunmehr auch größere Unternehmen türkische, italienische oder andere ausländische Familiennamen tragen. Doch so lebensnah solche Beobachtungen sind – über die tatsächliche Entwicklung und Zusammensetzung und vor allem über die Leistungen dieser Migrantenunternehmen ist bisher vergleichsweise wenig bekannt. Wo es an Wissen fehlt, können sich Vorurteile halten. Aber nicht nur in der öffentlichen Debatte, auch im wissenschaftlichen Diskurs mangelt es an profunden Erkenntnissen. Für die notwendige Bestandsaufnahme gilt es daher zunächst zu klären, wo genau die Kontroversen liegen, welche Fragen sich aus ihnen ergeben und mit welchen Daten diese beantwortet werden können.

1.1 Migrantenunternehmen im Spiegel von Politik und öffentlicher Meinung

Während sich die ökonomische Bedeutung von Migrantenunternehmen mit wissenschaftlichen Instrumenten bemessen lässt, spiegelt sich in Politik und öffentlicher Meinung ein Stückweit deren gesellschaftliche Wertschätzung wider. Sie lässt sich zum einen daran erkennen, welche Rolle unternehmerische Aktivitäten in der Zuwanderungs-, Arbeitsmarkt- oder Wirtschaftspolitik spielen, und zum anderen auch daran, wie die Medien und andere Meinungsträger die Charakteristika von Migrantenunternehmen reflektieren.

Aktive *Zuwanderungspolitik* kann auf das Kreativpotenzial von Menschen zielen, d. h. auf solche Personen, die wirtschaftlich gestalten oder mit Ideen ausgerüstet sind. Sie kann sich aber auch mit der bloßen Deckung der Arbeitskräfte-nachfrage zufriedengeben. Für beides gibt es treffliche Beispiele in der Migrationsgeschichte Deutschlands, die zeigen, inwieweit die Politik den Zusammenhang zwischen Migration, Unternehmertum und wirtschaftlicher Entwicklung verinnerlicht hat. Schon relativ früh wurde eine solche Chance in vielen deutschen Territorien erkannt und durch gezielte Ansiedlungspolitik genutzt. Gegen Ende des 17. Jahrhunderts hatten Fürstentümer und Landgrafschaften die aus Frankreich flüchtenden Hugenotten und Waldenser mittels besonderer Privilegien angelockt. Die Anwerbung galt als Voraussetzung für die Anhebung des allgemeinen Wohlstands und vor allem der Steuereinnahmen, denn die Mehrzahl der calvinistisch orientierten Hugenotten waren kleine Gewerbetreibende, selbstständige Handwerker und nicht wenige verstanden sich auf die Gründung von Manufakturen (Niggemann 2009).

Spätestens jedoch seit der Industrialisierung wurde der positive Zusammenhang zwischen Migration und Unternehmertum offenbar verkannt. Dies zeigt auch die Einstufung deutscher Migrationspolitik in der internationalen Forschung: Geht es um institutionelle Hürden bei der Entwicklung ethnischen Unternehmertums, wird fast regelmäßig auf das Beispiel Deutschland verwiesen (Kloosterman/Rath 2003, Light 2004). Als exemplarisch gelten aber nicht nur Einreise- und Marktzugangsprobleme für ausländische Selbstständige, sondern auch die Zielgruppenorientierung insgesamt: Soweit es in Deutschland Phasen politisch und wirtschaftlich erwünschter Zuwanderung gab, waren Menschen gesucht, die bereit sind, ihre Arbeitskraft an Unternehmen zu ver-

kaufen, und nicht solche, die ein Unternehmen gründen. Angefangen von der „Arbeitszufuhr“ in der Kaiserzeit über die Gastarbeiteranwerbung in der jungen Bundesrepublik bis zum Fachkräftemangel in der heutigen Wissensgesellschaft war die Zuwanderungspolitik fast ausschließlich auf Lohnabhängige zugeschnitten.³ Vergleichsweise selten spielen hier Personen eine Rolle, die gewillt sind, für sich selbst und gegebenenfalls auch für andere einen Arbeitsplatz zu schaffen. Aus Drittstaaten bzw. auf Basis des § 21 AufenthG sind im Jahr 2012 lediglich 1.358 Personen nach Deutschland eingewandert, um hier unmittelbar eine selbstständige Tätigkeit aufzunehmen (Ausländerzentralregister).

Das heißt jedoch nicht, dass das unternehmerische Potenzial von Migrantinnen und Migranten bislang gänzlich unbeachtet blieb. Das gilt zumindest im Hinblick auf die bereits länger Ansässigen und deren Rolle in der Arbeitsmarktpolitik. Insbesondere in konjunkturell schwachen Zeiten bzw. dann, wenn es weniger an Erwerbspersonen, sondern vielmehr an Erwerbsmöglichkeiten mangelte, wurden Initiativen entwickelt, um den am Arbeitsmarkt benachteiligten Gruppen den Weg zur Gründung eines eigenen Unternehmens zu weisen. Noch zu Zeiten der Ich-AGs wurde über die Hälfte aller Gründungen in Deutschland aus Mitteln der Bundesagentur für Arbeit gefördert, woran Ausländerinnen und Ausländer keinesfalls stärker als Deutsche beteiligt waren (Sachverständigenrat 2004/05: 237; Leicht/Leiß 2006). Aber allein schon aufgrund der Gleichzeitigkeit hoher Gründungsraten und hoher Arbeitslosigkeit unter Migrantinnen und Migranten entstand der Eindruck, Migrantenunternehmen wären mehrheitlich aus der ökonomischen Not geboren. Dies war und ist ein in der öffentlichen Debatte weit verbreitetes Bild, das die Medien lange Zeit bedienten. Nicht zuletzt deswegen, weil auch zahlreiche Programme und Projekte im Bereich der Gründungsförderung von Arbeitslosen lobenswerte Beispiele boten, über die es sich zu berichten lohnt. Hier kommt nun

erschwerend hinzu, dass auch die Alltagsbeobachtung eine solche Prekaritätsvermutung eher stärkt, da im Straßenbild viel eher Döner-, Gemüse- und Friseurgeschäfte sichtbar werden, aber kaum das gesamte Spektrum unternehmerischer Aktivitäten von Migrantinnen und Migranten.

Erst allmählich stellt sich ein Meinungsumschwung ein, da mittlerweile kaum noch zu übersehen ist, dass auch Migrantenunternehmen Erfolgsgeschichten schreiben können. Beispiele dafür gibt es inzwischen viele, die auch von den Medien aufgegriffen werden. Aber auch dies schließt Irrtümer nicht aus, da Einzelbiografien nicht selten überbewertet und unzulässig verallgemeinert werden.

1.2 Zielsetzung und Fragestellungen der Expertise

Vor diesem Hintergrund befasst sich unsere Studie mit der ökonomischen Bedeutung, den Charakteristika und den Leistungspotenzialen von Migrantenunternehmen in Deutschland. Die Relevanz und Stärke der sogenannten Migrantenökonomie kann sich auf verschiedenen Ebenen zeigen und lässt sich sowohl entlang von qualitativen als auch quantitativen Indikatoren bemessen:

(1) Sie kommt zunächst vor allem durch die Zahl der Gründungen, Selbstständigen oder Unternehmen zum Ausdruck, denn das gesamtwirtschaftliche Gewicht unternehmerischer Aktivitäten ist natürlich in unmittelbarem Zusammenhang mit der Anzahl der am Markt befindlichen Akteurinnen und Akteure zu sehen. In diesem Kontext wird auch die soziodemografische Struktur der Selbstständigen, darunter deren Qualifikation, betrachtet (Kapitel 4).

(2) Mit Blick auf die qualitativen Aspekte der Migrantenökonomie interessieren die betrieblichen Charakteristika und damit das Tätigkeitsprofil der Unternehmen. Es ergibt sich unter anderem aus der Struktur und Entwicklung nach

³ Initiativen, wie sie über die IQ-Fachstelle Existenzgründung mit dem Programm „Wir gründen in Deutschland“ vorangetrieben werden (vgl. <http://www.existenzgruendung-iq.de/27.html>), sind neu und eher die Ausnahme.

Wirtschaftszweigen und darunter auch der Wissensintensität sowie dem Arbeitsvolumen. Hier werden zudem Fragen der binnenethnischen Orientierung und Segmentierung erörtert (Kapitel 5). (3) Und schließlich geht es um den ökonomischen Output von Migrantenunternehmen und damit vornehmlich um die einzel- und volkswirtschaftlichen Leistungen in einer quantitativen Sicht. Im Mittelpunkt stehen hier der Beschäftigungs- und Ausbildungsbeitrag sowie das Einkommen der Selbstständigen und ihre außenwirtschaftlichen Aktivitäten (Kapitel 6).

Wo es die Datenlage zulässt, wird die Untersuchung neben den deskriptiven auch erklärende Analysen bieten.

1.3 Begriffsbestimmungen

Unter *Migrantenunternehmen* werden im Folgenden solche Unternehmen verstanden, die eigenverantwortlich von einer Person (oder Personen) mit Migrationshintergrund geführt werden. Wie auch in der amtlichen Statistik werden hierbei Unternehmerinnen und Unternehmer einerseits und Selbstständige andererseits synonym und nicht unterschiedlich behandelt (OECD 2010). Idealtypische Konzepte, welche die Unternehmerperson gegenüber den beruflich Selbstständigen in eine überhöhte Position hieven, lassen sich empirisch kaum begründen, zumal in der ökonomischen Ideengeschichte keine Einigung erzielt wurde, was eine Unternehmerin bzw. einen Unternehmer ausmacht bzw. welche Funktionen er oder sie erfüllen muss (Ripsas 1997).

Die für unsere Expertise verwendete Definition von *Migrationshintergrund* entspricht mit geringen Abweichungen (siehe im Folgenden) derjenigen des Statistischen Bundesamts. Nach der amtlichen Auslegung zählen zu den Personen mit Migrationshintergrund alle, die nach 1949 auf das heutige Gebiet der Bundesrepublik Deutsch-

land zugezogen sind. Allerdings richtet die amtliche Statistik den Blick nicht nur auf die Zugewanderten selbst, das heißt auf die eigentlichen Migrantinnen und Migranten. Sie bezieht auch in Deutschland geborene Nachkommen von Zugewanderten (zweite Generation) ein und gliedert nach Personen mit und ohne deutsche Staatsangehörigkeit. In diesem Schema besitzen folgende Bevölkerungsgruppen einen Migrationshintergrund:⁴

1. Ausländerinnen und Ausländer, darunter:
 - 1.1 zugewanderte Ausländerinnen und Ausländer
 - 1.2 in Deutschland geborene Ausländerinnen und Ausländer
2. Deutsche mit Migrationshintergrund, darunter:
 - 2.1 zugewanderte Deutsche
 - ohne Einbürgerung (Spätaussiedlerinnen und Spätaussiedler)
 - Eingebürgerte
 - 2.2 nicht zugewanderte Deutsche
 - Eingebürgerte
 - Kinder zugewanderter Spätaussiedlerinnen und Spätaussiedler
 - Kinder zugewanderter oder in Deutschland geborener eingebürgerter ausländischer Eltern
 - Kinder ausländischer Eltern, die bei Geburt zusätzlich die deutsche Staatsangehörigkeit erhalten haben (*ius soli*)
 - Kinder mit einseitigem Migrationshintergrund, bei denen nur ein Elternteil Migrantin oder Migrant ist

In Bezug auf letztgenannte Gruppen taucht teils die Frage auf, mit welcher Berechtigung den nicht selbst zugewanderten Kindern mit deutscher Staatsangehörigkeit ein Migrationshintergrund zugeordnet werden kann. Dieses Statusproblem fällt in unseren Analysen jedoch nicht ins Gewicht bzw. bleibt ohne weitere Bedeutung, da wir uns auf die selbstständig Erwerbstätigen konzentrieren. Die genannten Gruppen sind fast durch-

⁴ Etwas ausführlicher: DESTATIS (2005: 73).

weg in einem jungen Alter, in dem die Zahl an Erwerbstätigen insgesamt und vor allem die Wahrscheinlichkeit einer selbstständigen Tätigkeit äußerst niedrig ist.⁵

Der in Deutschland häufig verwendete Begriff der *Migrantenökonomie* hat sich eher umgangssprachlich durchgesetzt und ist weitgehend der angloamerikanischen Literatur entlehnt, wobei auch dort die Meinungen auseinandergehen, was unter einer „ethnic economy“ oder gar einer „ethnic ownership economy“ zu verstehen ist (Bonacich/Modell 1980; Light/Karageorgies 1994). Anerkannt und verbreitet ist die im Handbook of Economic Sociology formulierte Definition: „An ethnic economy consists of the self-employed, employers, their co-ethnic employees, and their unpaid family workers“ (Smelser/Swedberg 1994: 647). Letztlich stehen also nicht nur die selbstständigen Personen, sondern auch die betrieblichen Kontextfaktoren in Form von Beschäftigten und familiären Ressourcen im Fokus. In der vorliegenden Untersuchung fragen wir zwar auch nach co-ethnischen Beschäftigten und Familienangehörigen, aber in weiten Teilen interessiert uns eher das Beschäftigungspotenzial von Migrantenunternehmen insgesamt.

Bei jedem Versuch einer Abgrenzung von autochthonen und allochthonen Selbstständigen kommt zwangsläufig die Frage nach der Bedeutung von *Ethnizität* ins Spiel, wobei zurecht auch auf das Problem der *Fremd- und Selbstethnisierung* sowie auf die Gefahr eines essentialistischen Kul-

turverständnisses hingewiesen wird.⁶ Wo die Trennlinien zwischen selbstständigen Migrantinnen und Migranten und Selbstständigen deutscher Herkunft sowie zwischen Migrantenökonomie und der Gesamtwirtschaft liegen, hängt stark von den Untersuchungsfragen und -konzepten ab. Eine Unterscheidung ist aus unserer Sicht allein schon deswegen sinnvoll, weil Migrationserfahrung in ihrer sozialen, rechtlichen und politischen Wirkung ein zentrales Heterogenitätsmerkmal und u.U. auch eine Determinante von Ungleichheit ist. Es geht aber nicht nur um die ungleiche Verteilung von Chancen, sondern auch um die Nutzung von Ressourcen, die aus einem bestimmten sozialen Umfeld erwachsen. Schließlich gehört die Debatte über das unternehmerische Handeln ethnischer Minderheiten zu den klassischen Themen der Soziologie. Was aber ist hierunter zu verstehen? Folgt man Aldrich und Waldinger (1990) ist das, was am ethnischen Unternehmertum als „ethnisch“ gilt, ein Konstrukt aus Verbindungen oder Verhaltensmustern zwischen Personen, die einen gemeinsamen nationalen Hintergrund oder eine gemeinsame Migrationserfahrung haben oder einem „Gemeinsamkeitsglauben“ (Max Weber) folgen.⁷ Ein solches umfassendes Konzept ist empirisch allerdings schwer zu handhaben. Aus pragmatischen und datentechnischen Gründen können wir die Akteurinnen und Akteure lediglich nach der nationalen Herkunft unterscheiden (siehe auch Kapitel 3.5).

5 Vernachlässigbar ist auch die Zahl der Selbstständigen mit sogenanntem einseitigen Migrationshintergrund (nur ein Elternteil Migrantin oder Migrant). In unseren eigenen Erhebungen (siehe Kapitel 3.3) haben wir diese Personengruppe dennoch gänzlich ausgeschlossen.

6 Vgl. hierzu Schmidt (2000), Timm (2000), Chaganti/Greene (2002), sowie Pütz (2003).

7 Max Weber definiert ethnische Gruppen folgendermaßen: „Wir wollen solche Menschengruppen, welche auf Grund von Ähnlichkeiten des äußeren Habitus oder der Sitten oder beider oder von Erinnerungen an Kolonisation und Wanderung einen subjektiven Glauben an eine Abstammungsgemeinschaft hegen, derart, dass dieser für die Propagierung von Vergemeinschaftungen wichtig wird, dann, wenn sie nicht ‚Sippen‘ darstellen, ‚ethnische‘ Gruppen nennen, ganz einerlei, ob eine Blutsgemeinschaft objektiv vorliegt oder nicht“ (Weber 1980: 237).

2. Forschungsüberblick

Ethnisches Unternehmertum hat die Forschung weniger als ökonomisches Potenzial, sondern vor allem als soziales Phänomen fasziniert – verbunden mit den Fragen, warum sich bestimmte Bevölkerungsgruppen stärker als andere unternehmerisch engagieren, welche Strategien Migrantenunternehmen einschlagen und welche Ressourcen in welchem Umfeld zum Einsatz kommen.⁸ Allerdings blieb die wissenschaftliche Debatte zunächst stark im nordamerikanischen Raum verhaftet und wurde in Europa allenfalls in Großbritannien und in den Niederlanden spürbar fortgesetzt (z.B. Clark/Drinkwater 1998; Kloosterman/Rath 2001). Hier kann nur kurz auf die internationale Literatur und die theoretischen Grundlagen eingegangen werden. Auch der Überblick zum Stand der Forschung in Deutschland muss skizzenhaft bleiben – schon deswegen, weil die hier behandelte Frage nach den Leistungspotenzialen von Migrantenunternehmen ohnehin eine eher selten vorgekommene Spezifizierung ist.⁹

2.1 Stellenwert und Ansätze der Ethnic Entrepreneurship-Forschung

Entgegen der Aufmerksamkeit, die das Forschungsfeld andernorts gefunden hat, sind es in Deutschland noch wenige Arbeiten, die sich mit dem Zusammenhang zwischen Migrationserfahrung und unternehmerischem Verhalten befassen. Das ist umso erstaunlicher, da seit den grundlegenden Arbeiten von Max Weber (1904), Georg Simmel (1908) und Werner Sombart (1911) der Einfluss kultureller Werthaltungen auf wirtschaftliches

Handeln sowie auch die Rolle religiöser bzw. ethnischer Minderheiten in diesem Prozess ein klassischer Gegenstand deutscher Soziologie ist. Mit partiellem Rückgriff hierauf haben schließlich amerikanische Wissenschaftler das unternehmerische Verhalten von Immigrantinnen und Immigranten unter den Bedingungen moderner Industriemetropolen untersucht.

Während sich Light (1972) anfangs eher noch mit dem Einfluss soziokultureller Faktoren befasste, wurden solche Ansätze rasch durch Theorien ergänzt oder ersetzt, welche die unternehmerischen Aktivitäten im Kontext von umfeld- und marktbezogenen Faktoren erklären. Zentrale Schrittmacher waren die Middleman Minority Theory (Bonacich 1973) sowie die Enclave Theory (Portes/Bach 1985) und letztlich auch Diskriminierungstheorien, in denen der Weg in die Selbstständigkeit als ein Ergebnis gesellschaftlicher Isolierung, Benachteiligung oder der räumlichen Segregation von Minderheiten verstanden wird. Hier kann die Gründung eines Unternehmens die Lebenslage verbessern, weshalb auf die unternehmerisch nutzbaren Ressourcen hingewiesen wird, die sich einzelnen Gruppen in bestimmten Lagen bieten. Das betrifft im Wesentlichen das ethnische Kapital, worunter nicht nur die gemeinsamen Werte wie Religion, Sprache und kulturelle Identität fallen, sondern zudem auch das Vertrauen, die Verpflichtungen und die Solidarität gegenüber den Angehörigen der eigenen Ethnie.

Strittig war zunächst, ob das Entstehen von Migrantenunternehmen eher durch ethnische Ressourcen oder durch marktseitige Faktoren be-

⁸ Vgl. Waldinger et al. (1990) sowie Light/Gold (2000) und Zhou (2004).

⁹ Vgl. Leicht et al. (2005), El-Cherkeh/Tolciu (2009) sowie Alpert (2011).

günstigt wird. Mit der Interaction Theory bringen Waldinger, Aldrich und Ward (1990) beide Ebenen zusammen und betonen das Zusammenspiel von Gruppencharakteristika und Opportunitätsstrukturen. Letztlich sehen sie eine „ethnische Geschäftsstrategie“ darin, dass sich Immigrant-Entrepreneurs mit den Ressourcen arrangieren, die ihnen im jeweiligen Umfeld zur Verfügung stehen. Stärker noch heben Kloosterman und Rath (2001) mit ihrem Mixed Embeddedness-Ansatz den Gedanken der sozialen Einbettung unternehmerischen Handelns hervor, wobei sie vor allem auf den Einfluss von institutionellen Rahmenbedingungen zielen. Sie kritisieren gleichzeitig auch Denkschemen, in denen Zugewanderte a priori als „unchanging ethnic subjects“ (Rath/Kloosterman 2000: 11) beschrieben werden.

In jüngerer Zeit hat sich die Forschung zudem (zumindest teilweise) von der Vorstellung entfernt, dass die Wurzeln ethnischen Unternehmertums auch im Zeitalter von Internet, Globalisierung und transnationaler Netzwerke vornehmlich in Diskriminierung und ökonomischer Not zu suchen sind und sich der Wirkungskreis auf lokale Nischen und randständige Milieus beschränkt (Zhou 2004). Infolge gewandelter Migrationsformen wurde die an Immigrantinnen und Immigranten interessierte Forschung um den Typus des „transnationalen Selbstständigen“ bereichert. Sie mobilisieren nicht nur uni-lokal, sondern sowohl im Herkunfts- als auch im Ankunftsland Ressourcen und sind in adäquate soziale und ökonomische Netzwerke eingebettet.¹⁰

2.2 Forschung zu Migrantenselbstständigkeit in Deutschland

In Deutschland besteht weitestgehend Einigkeit, dass die Zahl selbstständiger Migrantinnen und Migranten spätestens seit den 1990er Jahren stark zugenommen hat (Leicht et al. 2005 und 2012). Das geht mit einer im Vergleich zur autochthonen

Bevölkerung höheren Gründungsneigung einher.¹¹ Soweit versucht wurde, dem Phänomen auf die Spur zu kommen, divergieren einzelne Befunde allein schon deswegen, weil die Daten Grundlagen variieren, unterschiedliche ethnische Gruppen betrachtet wurden oder weil sich im Zeitverlauf die Rahmenbedingungen verändert haben. Einige Arbeiten konzentrieren sich auf bestimmte Fragestellungen oder sind eher theoriegeleitet und teils nur durch Fallstudien unterlegt.

Soweit das in der internationalen Forschung entwickelte Theoriegerüst auch hierzulande aufgegriffen wurde, stellt sich die Frage, inwieweit die überwiegend in den nordamerikanischen Metropolen gewonnenen Erkenntnisse überhaupt auf die Situation in Deutschland übertragbar sind. Denn schließlich verlief die Zuwanderung hierzulande sozial und räumlich in anderen Bahnen (Häußermann/Siebel 2001). Die in Deutschland entstandenen Arbeiten machten sich die in den USA entwickelten Ansätze zwar nicht explizit zu eigen, aber sie haben sich bei Erklärungsversuchen dann doch mit ähnlichen Argumentationsmustern befasst. Häufig wird auf das sogenannte Kulturmodell, das Nischen- oder Ergänzungsmodell und das Reaktionsmodell (z. B. Schutkin 2000; Floeting et al. 2004) rekurriert, wobei das Thema Arbeitslosigkeit den größten Raum einnimmt. Die Modelle werden weder der neueren internationalen Debatte noch der Situation in Deutschland gerecht. Kulturalistische Erklärungsversuche beruhen oftmals auf Zuschreibungen und haben sich häufig als unbegründet und überholt erwiesen, zumal die Etikettierungen weder theoretisch noch empirisch zu begründen sind (Goldberg/Sen 1997; Pütz 2003). Auch ethnische Nischen und co-ethnische Kundschaft haben in Deutschland nie die Bedeutung eingenommen, die ihnen in der Debatte zugeordnet wurde (Leicht et al. 2009 und 2012). Demgegenüber spielen Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zwar generell und insbesondere in wirtschaftlich schlechten Zeiten eine Rolle (Constant/Zimmer-

¹⁰ Vgl. Portes et al. (2002) und Drori et al. (2009) sowie für Deutschland Goebel/Pries (2006) und Nowicka (2013).

¹¹ Vgl. Leicht/Leiß (2006), Kohn/Spengler (2007), Leicht et al. (2012) sowie Brixey et al. (2013).

mann 2005; Fritsch et al. 2013). Aber sie erklären zumindest gegenwärtig und für sich genommen nicht den überproportionalen und stetigen Zuwachs an unternehmerisch aktiven Migrantinnen und Migranten. Nach Brixy et al. (2013) sind deren Gründungsmotive, wenn man auf sozialstrukturelle Merkmale kontrolliert, nur unwesentlich stärker als die der autochthonen Bevölkerung von Push-Faktoren getrieben.

Jenseits dieser Modelle kommen als Determinanten unternehmerischer Aktivitäten insbesondere die individuellen Ressourcen, vor allem Bildung und Erfahrung, in Betracht.¹² Häufig jedoch wurde der Einfluss individueller Ressourcen vernachlässigt, da beim Fokus auf Migrantengründungen der vermeintlich interessantere Effekt, nämlich der von ethnischen Gruppenressourcen im Vordergrund steht. Hier ist allerdings zu konstatieren, dass sich fachliche Kompetenzen und ethnische Ressourcen nicht ausschließen, sondern eher ergänzen (Leicht/Werner 2013).

2.3 Debatte um betriebliche Charakteristika und wirtschaftliche Erträge

Die Einschätzungen zur wirtschaftlichen Bedeutung von Migrantenunternehmen klaffen auseinander, sowohl innerhalb als auch zwischen den Forschungsdisziplinen, aber auch in Bezug auf einzelne Länder. Sie könnten beispielsweise in den USA und in Deutschland kaum gegensätzlicher sein: So betonen Butler und Greene (2001), dass die unternehmerischen Aktivitäten ethnischer Minderheiten einen wichtigen Beitrag zu deren Integration in die amerikanische Gesellschaft leisten. Mehr noch: Ihre Unternehmen waren nicht nur für persönliche Karrieren, sondern auch „für den Aufstieg der USA zur wirtschaftlichen Großmacht [...] zentral“ (Berghoff/Fahrmeir 2013: 143). Demgegenüber kommt mit Blick auf Deutschland ein großer Teil der Forschung zu einem völlig anderen Ergebnis. Beispielsweise scheint Apitzsch zufolge Ethnic Business „der

eklatante Widerspruch zum Bild des Unternehmers zu sein, denn was wir heute als ‚ethnische Ökonomie‘ kennen, ist gerade nicht die Phantasmagorie des globalen, vitalen, siegreichen und profitablen Kapitalismus, sondern ist die Nischenwirtschaft, die Besetzung von Bereichen, die im Zuge der globalen kapitalistischen Expansion aufgegeben wurden“ (Apitzsch 2006: 741).

Solche Beurteilungen sind teils durch den Fokus sozialwissenschaftlicher Forschung induziert, denn diese hat sich verständlicherweise weniger mit den ökonomischen Leistungen der Unternehmen, aber stärker mit der Frage befasst, welche Chancen der Schritt in die Selbstständigkeit auf individueller Ebene eröffnet bzw. inwieweit sich hierdurch die Lebenslage von Migrantinnen und Migranten verbessert. Aus diesem Blickwinkel kommen dann etwa Lehmann et al. (2009: 32) zu dem Ergebnis, dass „Selbstständigkeit von Migranten nicht nur wegen der ökonomischen Gefährdungen und der unzureichenden sozialen Absicherung, sondern auch aufgrund einer durchschnittlich schlechteren Ressourcenausstattung, mangelnder beruflicher Erfahrung und dem teilweise geringen Bildungsniveau der Gründer mit einem hohen Prekarisierungsrisiko behaftet ist“. Im Kontext solcher Befunde wird zumeist auch die wirtschaftliche Relevanz der von „prekären Selbstständigen“ geleiteten Unternehmen im gesamten Aggregat infrage gestellt. In vielen Befunden erscheint migrantisches Unternehmertum als eine Reaktion auf Arbeitslosigkeit und Benachteiligung, als Nischensegment, als kulturelle Eigentümlichkeit, als Mobilitätsfalle oder schlicht als kurzlebige Form der Existenzsicherung. Wilpert (2000: 45) sieht in Migrantengründungen denn auch eher „eine Überlebensstrategie“. Möglichkeiten sozialen Aufstiegs werden hierbei tendenziell unterschätzt. Zurecht weist Bührmann (2010: 276) darauf hin, dass in der Debatte teils ein „paternalistischer Grundtenor“ auszumachen sei, der den Akteurinnen und Akteuren Reflexions- und Handlungsvermögen abzusprechen drohe.

¹² Vgl. Constant et al. (2003), Fertala (2006), Leicht/Leiß (2006) sowie Leicht et al. (2009 und 2012).

Zu beachten ist, dass sich die Migrantenökonomie in Deutschland über lange Zeit maßgeblich durch die Angehörigen der ehemaligen Anwerbeländer und damit aus niedrigeren Bildungsschichten rekrutierte. Mit der wachsenden Zuwanderung aus anderen Regionen sowie auch infolge transnationaler Migrationsformen haben sich voraussichtlich die Bildungsressourcen und Tätigkeitsprofile verändert, was in der bisherigen Forschung noch wenig Berücksichtigung fand. Die den Migrantenunternehmen entgegengebrachte Skepsis resultiert aber auch aus einer falschen Vorstellung davon, welche Charakteristika im Vergleich hierzu die Selbstständigen ohne Migrationshintergrund aufweisen und welche Leistungspotenziale deren Unternehmen besitzen. Seit längerem hat sich auch unter den „Bio-Deutschen“ das Profil beruflicher Selbstständigkeit infolge arbeitsorganisatorischer Veränderungen gewandelt, haben auch hier Soloselbstständigkeit, Subunternehmertum und Selbstausbeutung zugenommen und das idealtypische Bild vom „Normalunternehmertum“ als Mythos entlarvt (Bögenhold/Leicht 2000; Bührmann 2012). Selbstständigkeit in Deutschland ist ganz generell von großer Heterogenität und diversen Problemlagen gekennzeichnet (Bögenhold/Fachinger 2012).

Das schließt jedoch nicht aus, dass jenseits der Virulenzen die hohe Zahl kleiner Unternehmen zumindest im Aggregat eine hohe wirtschaftliche Leistungsfähigkeit besitzt. Allerdings liegen hierzu bislang so gut wie keine Untersuchungen vor, die auch gleichzeitig das gesamte Spektrum migrantischen Unternehmertums in Deutschland erfassen. Die ersten Versuche, die ökonomische und arbeitsmarktpolitische Bedeutung ausländischer Selbstständiger abzuschätzen, gehen auf das RWI Essen zurück, waren aber noch mehr als heute mit dem Problem der unzureichenden Datenlage konfrontiert (Loeffelholz et al. 1994). Zeitweise wurde die Wirtschaftskraft der türkeistämmigen Community vom Zentrum für Türkeistudien anhand von Umfragedaten geschätzt (ZfT 2003 und 2006). Das ifm Mannheim konnte in ersten Analysen zunächst nur die Unternehmensdaten von Selbstständigen türkischer, italienischer und griechischer Herkunft nutzbar machen (Leicht et al. 2005). In einer weiteren ifm-Studie konnte zwar ein breiteres Spektrum an Herkunftsgruppen berücksichtigt werden, dafür blieb die Abschätzung des Leistungspotenzials aber auf Baden-Württemberg begrenzt (Leicht et al. 2012). Weitere Untersuchungen zu vorliegender Fragestellung sind nicht bekannt.

3. Daten und Methoden

3.1 Das Problem der unzureichenden Datenlage

Viele der genannten Erkenntnislücken sind weniger durch mangelndes Forschungsinteresse, sondern durch den Mangel an validen Daten zu erklären. Schon insgesamt betrachtet gilt die Datenlage in der Migrationsforschung als unzureichend (Haug 2005). Dies zeigt sich verstärkt in Bezug auf amtliche Statistiken, wenn es um die unternehmerischen Aktivitäten von Migrantinnen und Migranten geht. Informationen zur Herkunft der Selbstständigen und ihren Ressourcen verlangen personenbezogene Daten. Demgegenüber erfordert das Interesse an der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit betriebliche bzw. unternehmensbezogene Daten. Zum Problem, dass in der amtlichen Statistik personen- und unternehmensbezogene Daten kaum zu verknüpfen sind, kommt hinzu, dass die meisten Datenquellen keine Identifizierung von Personen mit Migrationshintergrund (allenfalls Ausländerinnen und Ausländern) bieten. Einzig der Mikrozensus erlaubt eine Identifizierung des Merkmals „Migrationshintergrund“, enthält aber nur wenig unternehmensbezogene Indikatoren.

Soweit Informationen über Migrantenunternehmen oder über selbstständige Migrantinnen und Migranten in Wissenschaftsdaten wie dem Sozio-ökonomischen Panel (SOEP) enthalten sind, bieten auch diese nur eine sehr kleine Auswahl an Indikatoren – wobei ohnehin die zu den Selbstständigen verfügbaren Fallzahlen Probleme bei differenzierteren Analysen mit sich bringen. Aber auch Erhebungen, die sich direkt an Selbstständige oder an Unternehmerinnen und Unternehmer (z.B. Global Entrepreneurship Monitor oder die Daten der Kreditanstalt für Wiederaufbau) wenden, stoßen diesbezüglich teils an Grenzen, vor allem wenn nach einzelnen Herkunftsgruppen unterschieden werden muss. Zudem erfassen

diese Daten lediglich Personen im Gründungsprozess, weshalb die Leistungspotenziale der Unternehmen hierüber kaum abschätzbar sind.

3.2 Nutzung amtlicher Daten

Mikrozensus: Der jährlich vom Statistischen Bundesamt durchgeführte Mikrozensus gilt als beste Repräsentativstatistik zur Beobachtung von Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Er umfasst als Flächenstichprobe ein Prozent aller Haushalte in Deutschland, d.h. an der verpflichtenden Befragung nehmen 830.000 Personen teil. Mit den der Wissenschaft als Mikrodatenfiles zur Verfügung gestellten Daten (70-Prozent-Substichprobe der Originaldaten) sind auch aufwändigere und fortgeschrittenere Analysen auf der Individualebene möglich. Aus den Daten ergibt sich ein großes Analysepotenzial, insbesondere durch die Möglichkeit, ein breites Spektrum an verschiedenen Migranten- und Erwerbsgruppen einzubeziehen. Hierbei sind auch Vergleiche mit den Selbstständigen deutscher Herkunft möglich. Darüber hinaus bietet der Mikrozensus aber vor allem eine Reihe soziodemografischer Variablen, die zur Beschreibung und Analyse der Struktur und Entwicklung von Migrantenselbstständigkeit unerlässlich sind (z.B. Alter, Geschlecht, Beruf, Aufenthaltsdauer, Zugehörigkeit zur ersten oder zweiten Generation) sowie ökonomische Merkmale (z.B. Einkommen, Wirtschaftszweig, Arbeitsvolumen). Seine Begrenzung besteht jedoch im Mangel an betrieblichen Indikatoren (wie Investitionen, Umsatz oder Ausbildungsbeitrag usw.). Dafür jedoch liegen umfangreiche Informationen über berufliche Selbstständige und andere Erwerbstätige in einer Differenzierung nach verschiedenen Merkmalen vor. Der Mikrozensus erfasst seit 2005 nicht nur Ausländerinnen und Ausländer, sondern auch Deutsche mit Migrationshintergrund.¹³

Durch die Zuordnung zur (früheren) Staatsangehörigkeit ist eine Unterscheidung nach einzelnen Herkunftsgruppen möglich.

Gewerbeanzeigenstatistik: Um neben dem Selbstständigenbestand auch das Gründungsgeschehen bemessen zu können, wird in einem kurzen Exkurs behelfsweise auf die amtliche Gewerbeanzeigenstatistik zurückgegriffen. In dieser wird zumindest für Einzelunternehmen die Staatsangehörigkeit – nicht jedoch der Migrationshintergrund – der meldenden Person ausgewiesen. Als Gewerbe gilt (auch wenn dies in vielen Fällen unterlaufen wird) jede selbstständige Tätigkeit, die auf Dauer angelegt ist und mit der Absicht der Gewinnerzielung betrieben wird. Im Gegensatz zum Mikrozensus werden nicht die Bestandszahlen von Selbstständigen ausgewiesen, sondern nur die Zu- und Abgänge. Allerdings sind Gründungen in bestimmten Bereichen (Landwirtschaft, freie Berufe) von der Anzeigepflicht ausgenommen.

3.3 Eigene Erhebungen/ Unternehmensbefragungen

Das Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim hat seit 2005 mehrere Unternehmensbefragungen durch wissenschaftlich anerkannte Befragungsinstitute durchführen lassen. Hierbei handelt es sich um computergestützte telefonische Befragungen (CATI) von Unternehmensinhaberinnen und -inhabern verschiedener ethnischer Herkunft (darunter als Referenzgruppe auch solche deutscher Herkunft). Die Grundgesamtheit bezieht sich auf alle Inhaberinnen und Inhaber von Unternehmen, die im öffentlichen Telefonverzeichnis (Festnetz und Mobilfunk) aufgeführt sind. Das Auswahlverfahren wurde durch eine vorgeschaltete Namensanalyse (Onomastik) unterstützt, um die Trefferquote im Hinblick auf die ethnische Herkunft der Befragten zu erhöhen (zu den methodischen Details des Verfahrens und der Erhebungen vgl. Leicht et al. 2012).

Mit den nachfolgenden Analysen greifen wir auf vier Erhebungen zurück, die zwischen 2009 und 2014 durchgeführt wurden:

- Befragung von über 1.100 selbstständigen Migrantinnen und Migranten türkischer, italienischer, polnischer, russischer und deutscher Herkunft in Nordrhein-Westfalen im Jahr 2009;
- Befragung von 1.200 Unternehmen mit Inhaberinnen und Inhabern türkischer, italienischer, griechischer, polnischer, russischer und sonstiger osteuropäischer und deutscher Herkunft sowie aus dem Gebiet des ehemaligen Jugoslawien und dem Nahen und Mittleren Osten in Baden-Württemberg im Jahr 2009;
- bundesweite Befragung von 1.000 Unternehmen mit Inhaberinnen und Inhabern verschiedenster ethnischer Herkunft im Jahr 2012, wobei bspw. auch asiatische Herkunftsländer zusätzlich berücksichtigt wurden;
- bundesweite Befragung von 1.300 Unternehmen im Jahr 2014, deren Zielgruppenverteilung in etwa der Befragung von 2012 entspricht.

Die Variablen der Erhebungen sind zu etwa zwei Dritteln identisch, sodass große Teile über einen „Match“ der Stichproben zu einem einzigen Datensatz „gepoolt“ werden konnten. Der Umfang an Indikatoren die im Match-Datenfile verfügbar sind, hängt von den jeweils vorgenommenen Abgrenzungen zwischen den Herkunftsgruppen sowie von der Deckungsgleichheit der jeweiligen Variablen ab. Einige der Indikatoren stehen zudem nur für einzelne Bundesländer bzw. für ein einzelnes Bundesland zur Verfügung (v. a. Umsatzzahlen), weshalb hier nur behutsame Hochrechnungen auf das gesamte Bundesgebiet möglich sind. Doch für die allermeisten und zentralen Indikatoren (wie etwa für viele betriebliche Charakteristika und den Beschäftigungs- und Ausbildungsbeitrag) können Informationen über die Unternehmen von 4.507 bundesweit befragten Selbstständigen verschiedenster Herkunft nutzbar gemacht werden.

13 Vgl. die Definition in Kapitel 1.3.

3.4 Methodisches Vorgehen

Die Analysen sind von einem Repräsentativitätsanspruch geleitet, weshalb – wo immer möglich – auch Aussagen zur Grundgesamtheit erfolgen sollen. Die Mikrozensusdaten bieten hierzu die besten Voraussetzungen. Mit Blick auf Indikatoren zu den betrieblichen Strukturen von Migrantenunternehmen wird auf die eigenen Erhebungen zurückgegriffen. Hier sind die Ergebnisse unter Zugrundelegung der Mikrozensuszahlen entlang der Verteilung nach Geschlecht, nationalen Herkunftsgruppen, Betriebsgrößen und Wirtschaftszweigen gewichtet, sodass sich das in Abbildung 1 dargestellte Analyseschema ergibt.

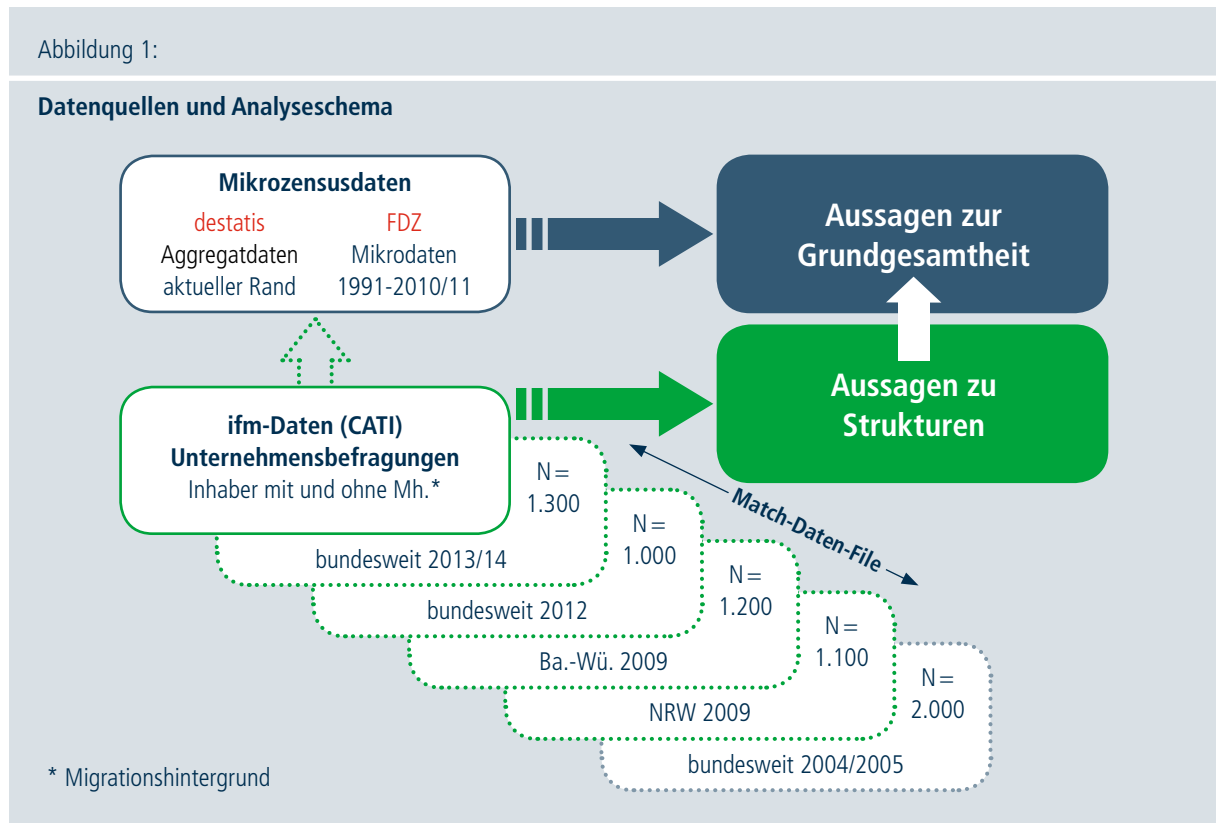
3.5 Herkunftsgruppen

Geht es um das unternehmerische Handeln ethnischer Minderheiten lautet eine häufig wiederkehrende Frage, auf welcher Grundlage die Untersuchungsgruppen definiert und gegeneinander abgegrenzt werden. Auf dieses Problem wurde

bereits hingewiesen und hierbei darauf, dass wir in der vorliegenden Expertise aus datentechnischen Gründen nicht nach der ethnischen, sondern nach der nationalen Herkunft der Selbstständigen – und damit nach Herkunftsländern – unterscheiden (vgl. Kapitel 1.3). Dies führt zu der Frage, wie mit einer unüberschaubar hohen Zahl an Herkunftsländern analytisch sinnvoll umzugehen ist. Denn einerseits verlangt eine profunde Analyse eine weitreichende Differenzierung, da selbstständige Migrantinnen und Migranten hinsichtlich ihrer wirtschaftlichen Bedeutung und Leistung nicht pauschal beurteilt werden können. Andererseits lassen sich allzu differenzierte und dadurch sehr komplexe Befunde kaum in verständlicher Weise interpretieren.

Um beiden Ansprüchen gerecht zu werden haben wir die Herkunftsländer der Selbstständigen entlang von zwei Schemata geordnet: Im ersten Schema werden die Länder grob, d.h. zu wenigen Großgruppen zusammengefasst. Ein zweites Schema besitzt eine feinere Aufgliederung, die ausgewählte einzelne Länder oder allenfalls kleinere Ländergruppen umfasst. Bei allem

Abbildung 1:



ist zu bedenken, dass eine Ländergruppierung allein schon aus datentechnischen Gründen erforderlich ist, da sowohl im Mikrozensus als auch in unseren eigenen Erhebungen die Zahl der auf einzelne Länder bezogenen Beobachtungsfälle oftmals sehr niedrig ist und sich daher keine Aussagen treffen lassen, wenn man zusätzlich nach der beruflichen Stellung und weiteren Variablen differenziert.

In den allermeisten Analyseschritten wird eine Zusammenfassung auf hoher Aggregatebene vorgenommen, die nach fünf Herkunftsgebieten unterteilt: Neben der deutschen Herkunft unterscheiden wir nach Personen aus den *ehemaligen Anwerbeländern*, *osteuropäischen Ländern*, *westlichen Industrieländern* sowie aus *asiatischen Ländern*. Welche Länder im Einzelnen zu diesen Großgruppen zählen wird aus Tabelle 2 (Anhang) ersichtlich. Zusätzlich kann durch die Kategorie „Migranten gesamt“ auch ein Vergleich zwischen allen Personen mit und ohne Migrationshintergrund vorgenommen werden. Soweit es sich um Strukturdaten mit Bezug auf das Jahr 2010 oder 2012 handelt, ist ganz bewusst vom „Herkunftsland“ und nicht von der „Staatsangehörigkeit“ die Rede, da die amtliche Statistik zwischenzeitlich Deutsche mit Migrationshintergrund bzw. mit ausländischer Abstammung identifizieren und einem Herkunftsland zuordnen kann.¹⁴ Dagegen verweist die Länderbezeichnung in Zeitreihen, die weiter als 2005 zurückreichen, auf die Staatsangehörigkeit, da die amtliche Statistik in dieser Zeit lediglich zwischen deutschen und ausländischen Staatsangehörigen unterscheiden konnte (siehe Kapitel 3.2).

Die Zusammenstellung nach den genannten Ländergruppen erlaubt es, 88 Prozent aller migrantischen Selbstständigen in eine der vier Gruppen zuzuordnen.¹⁵ Die Systematik beruht auf einer Gliederungslogik, die sich aus einer Gegenüberstellung verschiedener Merkmale der Länder sowie der Zugewanderten ergibt. Diese sind zwar

nicht trennscharf abgrenzbar, aber im Groben und Ganzen unterscheiden sich die Gruppen mit Blick auf den migrationspolitischen Kontext (Zuwanderungsphasen, rechtliche Grundlagen, Motive) sowie hinsichtlich politischer oder kultureller Gemeinsamkeiten (postkommunistische Staaten, Bedeutung unternehmerischer Traditionen, Sprache) und zudem in rein geografischer Hinsicht (räumliche Zusammenhänge und Entfernungen). Insbesondere jedoch variieren die Herkunftsgruppen in Bezug auf ihre soziale Zusammensetzung. Beispielsweise sind die Zugewanderten aus Osteuropa und aus den westlichen Industriestaaten im Schnitt wesentlich besser gebildet als die Angehörigen der ehemaligen Anwerbeländer.

Für bestimmte Fragestellungen und Analysen erweist sich die dargestellte Gruppierung allerdings als zu grob und ungenau, da die Ländergruppen oder die von dort immigrierten Personen eine nicht zu vernachlässigende Heterogenität aufweisen. In diesen Fällen wurde auf das zweite Schema zurückgegriffen, mit dem einzelne Herkunftsländer stärker in den Vordergrund rücken. Es handelt sich hierbei zum einen um diejenigen Migrantengruppen, die in jüngerer Zeit die größte Zahl an Selbstständigen stellen (polnische und türkische Herkunft) oder traditionsgemäß hohe Selbstständigenquoten aufweisen (italienische und griechische Herkunft). Zum anderen interessieren auch Herkunftsländer, die weniger mit Blick auf die Selbstständigen, sondern vielmehr in der Gesamtzahl große Einwanderergruppen stellen oder in der aktuellen politischen Debatte eine bedeutende Rolle spielen (beispielsweise diejenigen aus Rumänien und Bulgarien). Bei allem ist darauf hinzuweisen, dass sich manche Analysen allein schon aufgrund der Datenlage nur auf ganz bestimmte Herkunftsländer oder nur auf eine begrenzte Auswahl beziehen können: Zum Beispiel weist die amtliche Statistik nicht für alle einzelnen ehemaligen Anwerbeländer auch entsprechende Daten auf.

14 Zur Definition von „Migrationshintergrund“ vgl. Kapitel 1.3.

15 Die restlichen zwölf Prozent weisen in sich eine zu hohe Heterogenität auf, sodass wir auf die Darstellung einer Restkategorie („Sonstige“) verzichtet haben.

4. Zahlenmäßige Bedeutung und soziale Charakteristika selbstständiger Migrantinnen und Migranten

Jegliche Einschätzung zur gesamtwirtschaftlichen Bedeutung von Migrantenunternehmen ist natürlich in direktem Zusammenhang mit der Entwicklung der Zahl einzelner Akteurinnen und Akteure zu sehen, deren Leistungen sich zu einem Gesamtbild addieren. Die Gründungsforschung hat zudem auf die Bedeutung persönlicher Ressourcen für den wirtschaftlichen Erfolg von Unternehmen verwiesen. Daher werden zunächst der Umfang und die zahlenmäßige Entwicklung von Selbstständigen sowie deren soziale Zusammensetzung, vor allem das Qualifikationsniveau, dargestellt. Hinter den Bestandszahlen verbergen sich jedoch dynamische Bewegungen, d.h. Ein- und Austritte am Markt. Auf das Gründungs- und Liquidationsgeschehen kann jedoch nur kurz und der Vollständigkeit wegen eingegangen werden.

4.1 Bedeutung und Entwicklung von Selbstständigen mit Migrationshintergrund

Dem Mikrozensus 2012 zufolge besitzen von den 4,4 Millionen Selbstständigen in Deutschland 760.000 einen Migrationshintergrund.¹⁶ D.h. mehr als jede sechste unternehmerisch aktive Person (17 Prozent) hat ausländische Wurzeln. Dies entspricht in etwa dem Anteil von Migrantinnen und Migranten an den Erwerbstätigen insgesamt (18 Prozent). Von allen migrantischen Selbstständigen besitzen 486.000 eine ausländische Staatsangehörigkeit bzw. vice versa 274.000 einen deutschen Pass.

Da in der amtlichen Statistik erst seit 2005 ein etwaiger Migrationshintergrund identifiziert werden kann, lässt sich die längerfristige Entwicklung von Migrantenselbstständigkeit zunächst nur anhand ausländischer Personen darstellen. Die Zahl an ausländischen Selbstständigen ist, auch bedingt durch das niedrige Ausgangsniveau, seit Anfang der 1990er Jahre kometenhaft gestiegen und hat sich mit einem Plus um 178 Prozent nahezu verdreifacht (Abbildung 2). Demgegenüber ist die Zahl an deutschen Selbstständigen im gleichen Zeitraum „nur“ um 38 Prozent gestiegen. Allein schon ein Vergleich mit der Entwicklung abhängiger Beschäftigung zeigt, dass dieser Zuwachs – zumindest längerfristig betrachtet – zum geringeren Teil auf die Arbeitsmigration nach Deutschland zurückzuführen ist, sondern weit mehr auf eine höhere Selbstständigkeitsneigung unter der ansässigen ausländischen Erwerbsbevölkerung. Das gilt zumindest für ein breites Spektrum an Herkunftsgruppen und wird insgesamt betrachtet zudem dadurch ersichtlich, dass sich die Selbstständigenquote unter Ausländerinnen und Ausländern in diesen zwei Jahrzehnten mit einem Anstieg von 6,7 Prozent auf 13,1 Prozent rundweg verdoppelt hat.

Die Triebkräfte unternehmerischen Wirkens auf der individuellen Ebene werden an anderer Stelle noch untersucht. Es stellt sich aber die Frage, inwieweit die Selbstständigenentwicklung auch makrostrukturelle Veränderungen widerspiegelt. Auffällig ist zunächst, dass in den konjunkturellen Schwächephasen zu Beginn der 1990er Jahre und des vergangenen Jahrzehnts die

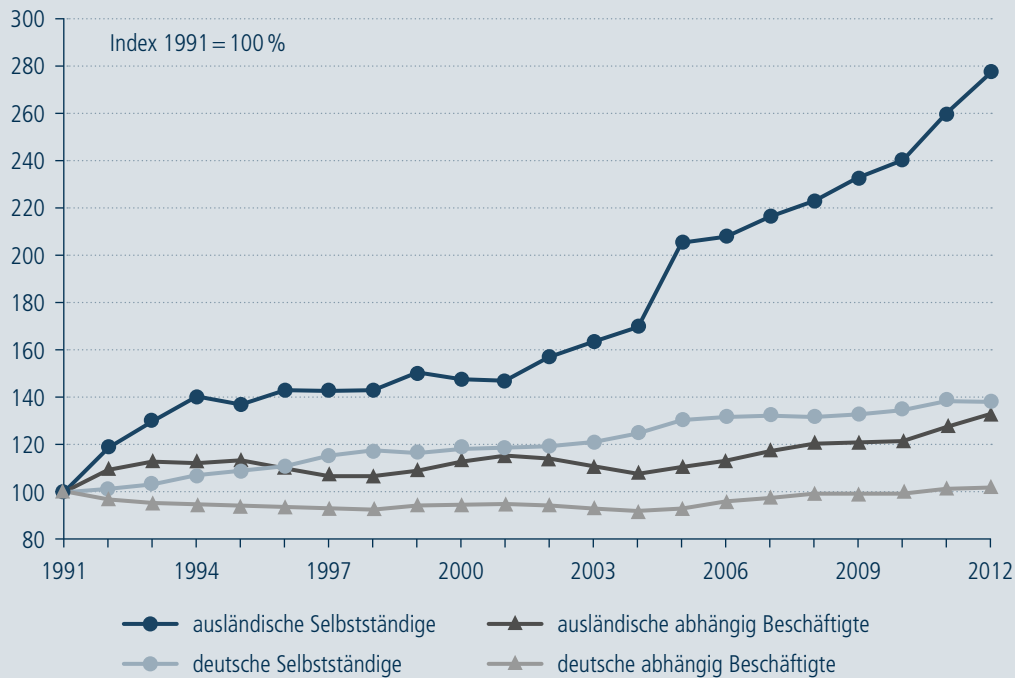
¹⁶ Die derzeit verfügbaren Mikrozensusdaten beruhen noch auf der Bevölkerungsfortschreibung vor dem 2011 durchgeführten „großen“ Zensus. Erst im Verlauf des Jahres 2014 wird der neue zensuskonforme Hochrechnungsrahmen angewandt, weshalb sich rückwirkend auch Revisionen ergeben dürften. D.h. auch die Ergebnisse des Mikrozensus 2012 können sich noch verändern.

selbstständige Erwerbsarbeit (auch insgesamt) etwas stärker als ohnehin zugenommen hat. Dieser aus der Gründungsforschung bekannte Zusammenhang legt nahe, dass Selbstständigkeit wenigstens zum Teil auch eine Flucht aus der Arbeitslosigkeit ist (Fritsch et al. 2013). Allerdings lässt die Entwicklungskurve ausländischer Selbstständigkeit einige darüber hinausreichende Sprünge erkennen, die auch im migrationspolitischen Kontext zu bewerten sind. Insbesondere der enorme Anstieg ab 2004 dürfte eine Begleiter-

scheinung der EU-Erweiterung sein. Tatsächlich steigen unter den Osteuropäerinnen und -europäern die Selbstständigenzahlen ab dieser Zeit stärker als in anderen Gruppen an (Abbildung 3). Diese Zuwächse sind aber nicht, wie teils vermutet, reine Zuwanderungsgewinne, denn über die Hälfte der „neuen“ osteuropäischen Selbstständigen war schon vor 2004 in Deutschland ansässig und hat wohl erst nach der EU-Erweiterung Chancen für eine unternehmerische Tätigkeit erkannt.

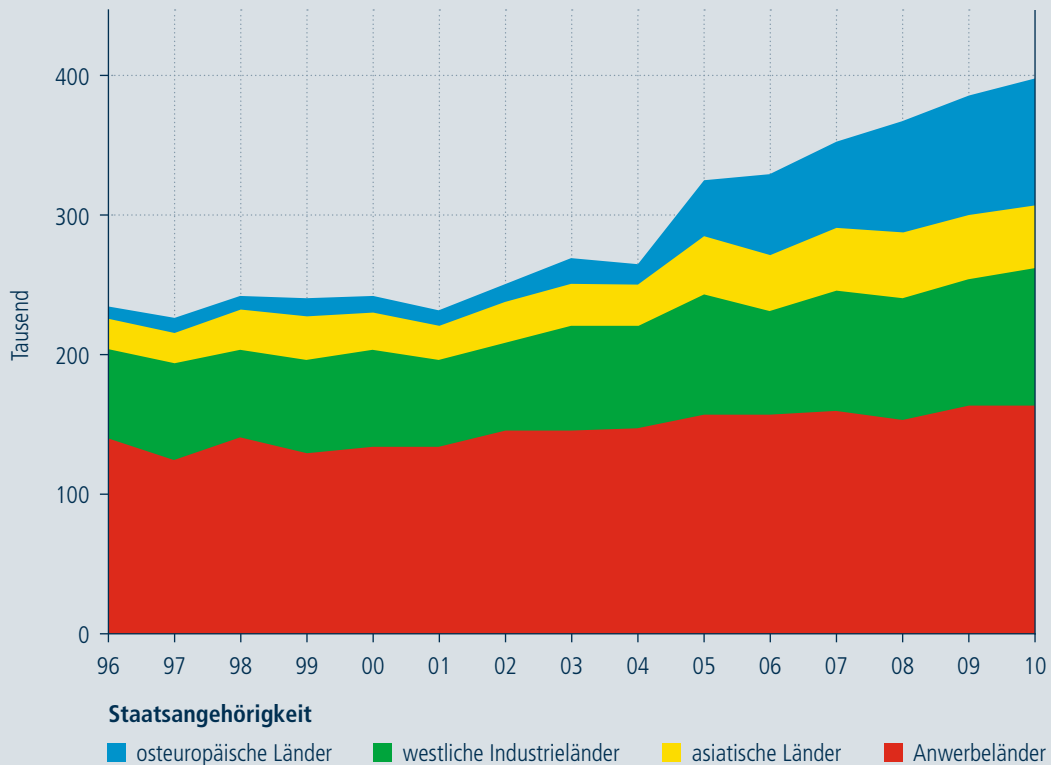
Abbildung 2:

Index der Entwicklung von ausländischen und deutschen Selbstständigen



Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus; eigene Berechnungen.

Abbildung 3:

Absolute Entwicklung ausländischer Selbstständigkeit nach ausgewählten* Herkunftsgruppen

* Gruppe der „Sonstigen“ hier nicht enthalten.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus; eigene Berechnungen.

Herauszustellen ist bei allem, dass die in den 1990er Jahren anteilmäßig noch starke Gruppe an Selbstständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern zwar in absoluten Zahlen weiter zugenommen, aber vor dem Hintergrund der Gesamtentwicklung relativ an Gewicht verloren hat.¹⁷ Dahinter stehen vielschichtige Prozesse. Denn innerhalb dieser Gruppe haben die aus der Türkei stammenden Selbstständigen ihre Präsenz eher verstärkt, hingegen hat die Dynamik unter Italienerinnen und Italiener sowie Griechinnen und Griechen deutlich nachgelassen. Stärker als die Zahl der Selbstständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern hat nicht nur die der Osteuropäerinnen und -europäer, sondern auch die Zahl derjenigen zugenommen, die aus einem westli-

chen Industriestaat oder aus einem asiatischen Land kommen (Abbildung 3). Diese Veränderungen haben sich – wie noch zu sehen ist – in teils unterschiedlicher Richtung auch auf die soziale Zusammensetzung der Selbstständigen, vor allem auf das Qualifikationsniveau, sowie auch auf die wirtschaftssektorale Struktur ausgewirkt.

Noch nicht in dieser Entwicklung berücksichtigt waren bisher jene, die zwar einen Migrationshintergrund, aber gleichzeitig einen deutschen Pass haben (siehe Kapitel 1.3). Statistisch erfasst sind die Eingebürgerten sowie Aussiedlerinnen und Aussiedler bzw. die Deutschen mit Zuwanderungsgeschichte erst seit 2005 (siehe Kapitel 3). Werden diese Gruppen den ausländischen Herkunftsgruppen jeweils zugerechnet, führt dies

¹⁷ Die Klassifikation in den Mikrozensus vor 1996 lässt leider keine vergleichbaren Gruppierungen zu.

zu folgendem Bild (Abbildung 26, Anhang): Die Zahl italienisch- und griechischstämmiger Selbstständiger stagniert tendenziell, wohingegen die der Selbstständigen aus Süd-/Südostasien, aus dem Nahen und Mittleren Osten sowie aus Russland und Rumänien weiter angestiegen ist. Am stärksten hat die Zahl der polnisch- und türkeistämmigen Selbstständigen zugenommen.

Richtet man den Blick auf die *Bestandsstruktur* ist festzuhalten, dass die aus Polen und der Türkei stammenden Selbstständigen das größte Kontingent (97.000 bzw. 91.000) und mit 13 Prozent bzw. zwölf Prozent die höchsten Anteile an allen Selbstständigen mit Migrationshintergrund (Abbildung 4) stellen.¹⁸ Die Italienerinnen und Italiener folgen mit nur sechs Prozent auf Rang drei vor den Selbstständigen aus Russland und Rumänien (je vier Prozent).

Es dürfte, etwa mit Blick auf rechtliche Rahmenbedingungen wie das freie Niederlassungs-

recht für Selbstständige, von Interesse sein, dass knapp die Hälfte aus einem der EU-27-Länder stammt. Ferner relativieren die Anteilswerte das nicht nur in den Medien, sondern auch in der Wissenschaft weit verbreitete Bild, migrantisches Unternehmertum würde wesentlich durch die Gruppe der Türkeistämmigen repräsentiert. Es ist weitaus vielfältiger.

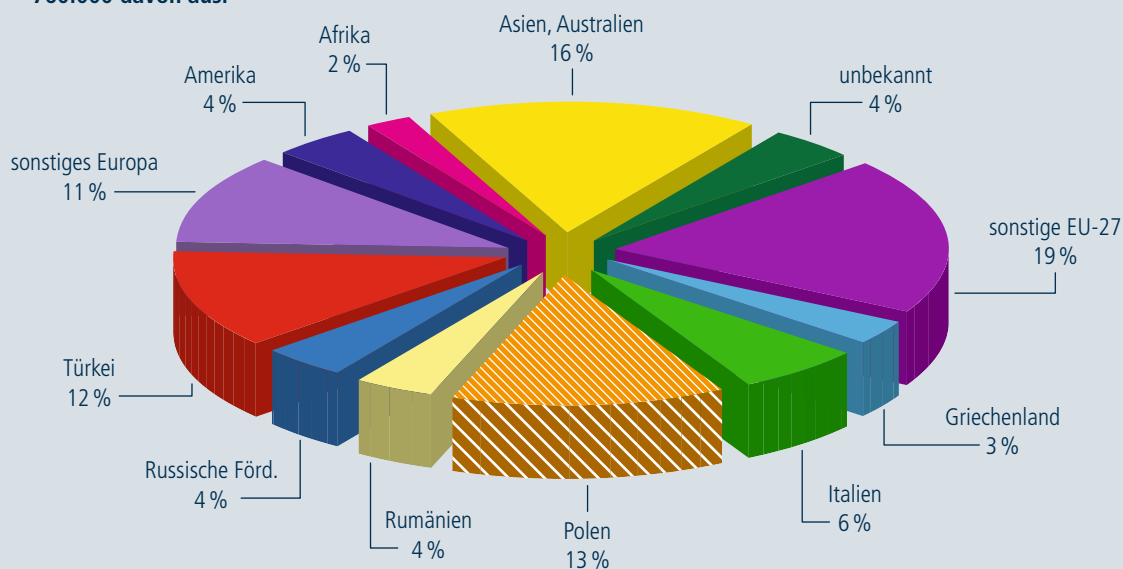
4.2 Gründungen und wirtschaftliche Substanz

Die Entrepreneurshipforschung befasst sich nicht nur mit der Entwicklung und dem Bestand an Selbstständigen (Stock), sondern auch mit den Übergängen zwischen den Erwerbspositionen (Flow), spricht: mit den Gründungen und Liquidationen. Dabei interessieren die unternehmerischen Neigungen einzelner Gruppen sowie die

Abbildung 4:

Selbstständige mit Migrationshintergrund nach Herkunft 2012

760.000 davon aus:



Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus; eigene Berechnungen.

¹⁸ Um einen detaillierteren Einblick auf die gruppenspezifischen Stärken zu geben, weichen wir hier von dem zuvor dargestellten Länderschema ab. Es wäre auch nicht umsetzbar, da wir hier auf die (aktuelleren) Fachseriendaten von 2012 zurückgreifen, die nur Angaben zu ausgewählten Herkunftsgruppen aufweisen.

wirtschaftliche Substanz und Nachhaltigkeit der Gründungen. Das betrifft aber auch die Frage, welche Bedeutung hierbei prekäre Selbstständigkeitsformen haben, so etwa Scheinselbstständigkeit, Subunternehmertum oder Nebenerwerbsgründungen.

Die Gewerbeanzeigenstatistik erfasst zwar keinen Migrationshintergrund, jedoch (bei Einzelunternehmen) die Staatsangehörigkeit der gründenden Person. Den Gewerbemeldungen zufolge war das Gründungsgeschehen in Deutschland in den vergangenen Jahren rückläufig, wobei der Anteil von ausländischen Personen beständig zugenommen hat. Und dies liegt nicht etwa an den Nebenerwerbsgründungen, denn unter diesen bleibt der Ausländeranteil mit knapp über einem Zehntel auffällig gering. Nachfolgend werden nur die im Haupterwerb erfolgenden „echten“ Gründungen betrachtet.¹⁹ Hatte noch im Jahr 2007 ein Viertel aller gründenden Personen einen ausländischen Pass, war dies im Jahr 2013 bereits bei der Hälfte (48 Prozent) der Fall (Abbildung 5). An der Spitze liegen, wie schon die Jahre zuvor, die Polen, die ein Viertel aller 126.000 „ausländischen Gründungen“ stellen, gefolgt von denjenigen aus Rumänien und Bulgarien. Die einst das Ranking anführenden türkeistämmigen Gründerinnen und Gründer kommen nur noch auf einen Anteil von acht Prozent und die Italienerinnen und Italiener sowie Griechinnen und Griechen fallen kaum mehr ins Gewicht.

Die regen Gründungsaktivitäten durch Ost- und Südosteuropäer haben schon seit Längerem die Politik, Medien und Gewerkschaften beschäftigt, da sie zu einem voraussichtlich beachtlichen Teil auf Scheinselbstständigkeit und Subunternehmertum beruhen. Spätestens seit 2004 war davon auszugehen, dass viele Arbeitsmigrantinnen und -migranten osteuropäischer und dabei vor allem polnischer Herkunft wegen der bis 2011 eingeschränkten Arbeitnehmerfreizügigkeit auf eine selbstständige Tätigkeit ausgewichen sind. Eine vermutlich große Zahl hat sich dabei als Grenzgänger und „Wanderarbeiter“ in Deutsch-

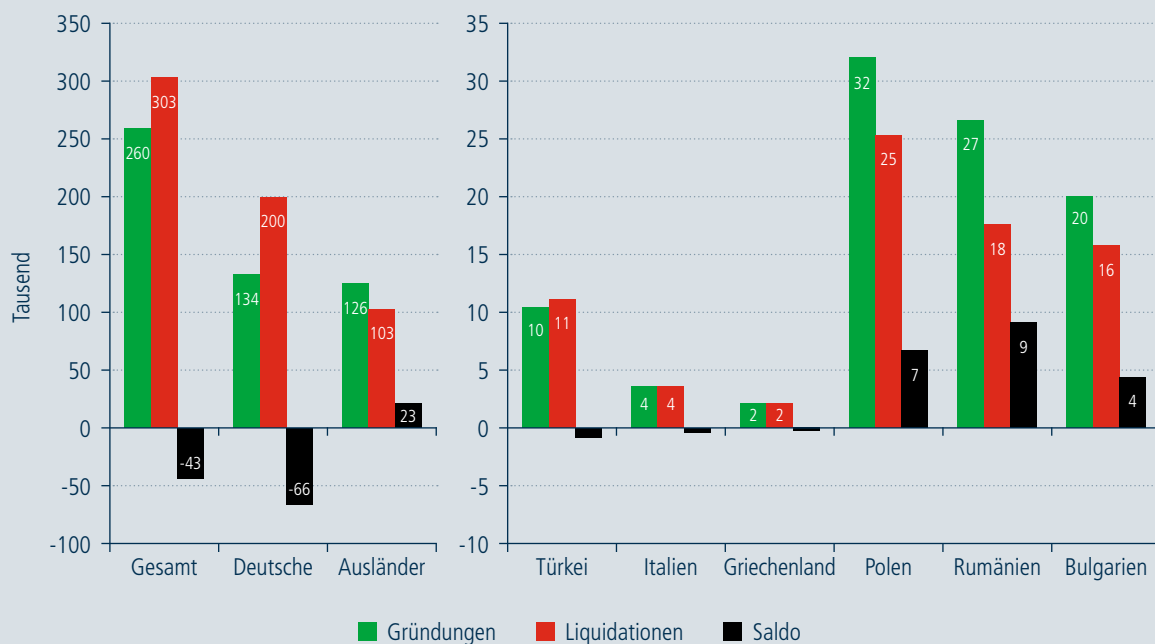
land betätigt. Im Einklang mit dem freien Niederlassungsrecht für Selbstständige, das im Zuge der jüngeren EU-Osterweiterung dann auch für bulgarische und rumänische Staatsangehörige galt, haben sich viele grenzübergreifend zirkulierende (Schein-)Selbstständige und Werkvertragsnehmer notgedrungen auf rechtlich fragwürdige und sittenwidrige Beschäftigungsverhältnisse eingelassen; vor allem im Baugewerbe oder auch in der Fleischindustrie (DGB 2012; Jobelius/Stoiciu 2014: 5). In vielen Städten gehen die Gewerbemeldungen von Ost- bzw. Südosteuropäerinnen und -europäern mit Uninformiertheit, Ausbeutung und der Unterbringung in Schrottimmobilien und Matratzenlagern einher.

Jedoch auch unabhängig von den beschriebenen Prozessen ist das gesamte Gründungsgeschehen durch starke Turbulenzen geprägt. Wie schon im Jahr 2012 übertraf auch im Jahr 2013 die Zahl der Liquidationen die der Gründungen (Abbildung 5). Das gilt zumindest für die Gewerbemeldungen der Deutschen, wohingegen sich bei den Ausländerinnen und Ausländern insgesamt ein leicht positiver Saldo ergab. Tendenziell gilt jedoch auch hier die Regel, dass die hohen Markteintrittsbewegungen durch hohe Austrittszahlen begleitet werden. Wohl gemerkt handelt es sich bei diesen Prozessen um Aggregate, die über die Nachhaltigkeit der Gründungen auf Mikroebene keine Aussagen zulassen (siehe Kapitel 3). Wenn sich bei denjenigen aus Bulgarien, Polen und Rumänien eine im Vergleich zu den Gründungen geringere Zahl an Liquidationen zeigt, dürfte dies darauf zurückzuführen sein, dass hier beständig und im größeren Tempo neue Gewerbeanmeldungen „nachgeschoben“ werden.

Vieles weist also darauf hin, dass die Gewerbemeldestatistik eine unzulängliche Quelle zur Einschätzung der Gründungsdynamik ist. Es wäre aber auch falsch, das gesamte Spektrum der durch osteuropäische Zuwanderinnen und Zuwanderer vorgenommenen Gewerbemeldungen als prekär anzusehen. Denn diesbezüglich sind zwei Beobachtungen hinzuzufügen: Erstens haben sich die

¹⁹ Zusammengesetzt aus den Betriebsgründungen einer Hauptniederlassung, den Kleingewerbegründungen ohne Nebenerwerb. In der Gründungsstatistik des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn (IfM Bonn) werden zusätzlich noch die Übernahmen durch Erbfolge, Kauf und Pacht einbezogen.

Abbildung 5:

Gründungen und Liquidationen nach Staatsangehörigkeit 2013*

* Nur Einzelunternehmen.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Gewerbebelegstatistik; eigene Berechnungen.

Erwartungen, dass die Zahl der aus Polen stammenden Gründerinnen und Gründer nach Herstellung der Arbeitnehmerfreizügigkeit schlagartig nach unten fallen würde, nicht in diesem Ausmaß bestätigt (siehe oben). Zweitens wurde der Gründungsboom nicht nur durch Grenzgängerinnen und Grenzgänger, sondern genauso durch Personen ausgelöst, die hierzulande sesshaft geworden sind. Dies lässt sich aus den direkt am Wohnort erfassten Mikrozensusdaten über Selbstständige erkennen (Kapitel 4.1).

Insgesamt betrachtet ist also bei der Gegenüberstellung von Stromgrößen und Bestandszahlen zur beruflichen Selbstständigkeit davon auszugehen, dass die jüngere Zuwanderung ein doppeltes Gesicht selbstständiger Aktivitäten erzeugt. Auf der einen Seite verweisen die durch starke Zu- und Abströme ausgelösten Turbulenzen darauf, dass wohl erhebliche Teile des Gründungsgeschehens auf Formen von Scheinselbstständigkeit, Wanderselbstständigkeit und zirkulärer Migration beruhen und daher prekären Erwerbsfor-

men Vorschub leisten. Die Wahrscheinlichkeit ist jedoch äußerst gering, dass sich diese zwischen Ländern und beruflichen Positionen wechselnden Migrantinnen und Migranten auch in den wachsenden Selbstständigenzahlen der Mikrozensusserhebungen wiederfinden. Daher ist auf der anderen Seite davon auszugehen, dass die Zuwanderung auch gleichzeitig solche Formen unternehmerischer Aktivitäten induziert, die nicht in die Grauzone illegitimer oder abhängiger Selbstbeschäftigung fallen. Mit welchen Qualitäten und Leistungspotenzialen sie verbunden sind, ist noch zu bemessen.

4.3 Individuelle Ressourcen:

Zur Basis wirtschaftlichen Erfolgs

Generell hängt der wirtschaftliche Erfolg von Gründungen davon ab, welche Eigenschaften die gründenden Personen aufweisen und mit welchen Ressourcen sie den Herausforderungen begegnen.

Das soziale Profil von Migrantenselbstständigkeit resultiert jedoch nicht nur aus der Summe der Merkmale von Personen, die unternehmerischen Neigungen folgen. Dieses Profil unterliegt auch einem Prozess der Selektion, der (sieht man von den Opportunitäten in Bezug auf eine abhängige Beschäftigung ab) sich zum einen durch den Einfluss der Bedingungen im Ankunftsland und zum anderen durch die Struktur der Zuwanderung ergibt, da bestimmte Gruppen mit bestimmten Eigenschaften eher wanderungswillig oder auch viel eher willkommen sind (Waldinger et al. 1990; Clark/Drinkwater 2000). Insofern ist auch die Zuwanderungspolitik indirekt entscheidend für die Frage, auf welcher sozialen Basis sich Migrantenunternehmen entwickeln können (siehe auch Kapitel 1). Die soziodemografische Struktur von Migrantenselbstständigkeit erlaubt einen Vergleich mit dem Profil der einheimischen Selbstständigen sowie einen Vergleich einzelner Herkunftsgruppen. Um die Komplexität zu reduzieren haben wir nachfolgend die Herkunftsländer zu größeren Gruppen zusammengefasst (siehe auch Kapitel 3.5).

Frauen und Männer haben unterschiedliche Zugangschancen zu einer selbstständigen Erwerbsposition. So ist die Unterrepräsentation von *Frauen* in der beruflichen Selbstständigkeit unter anderem das Ergebnis von beruflicher Segregation und gesellschaftlich geprägten Rollenbildern (Leicht/Lauxen-Ulbrich 2005). Frauen führen teils auch deswegen seltener ein Unternehmen, weil sie nach wie vor die Hauptverantwortung für die Familie und daher weniger Möglichkeiten haben, gründungsrelevantes Humankapital zu generieren (McManus 2001). Bei Migrantinnen dürften sich mehrere Restriktionen überlagern, da sie nicht nur geschlechtsspezifische, sondern zusätzlich herkunftsspezifische Ungleichheiten erfahren (Apitzsch/Kontos 2003; Leicht et al. 2009). Inso-

fern mag erstaunen, dass der Frauenanteil unter den Selbstständigen mit Migrationshintergrund mit 31 Prozent auf fast gleichem Niveau wie bei denjenigen deutscher Herkunft liegt (Tabelle 1). Allerdings zeigen sich innerhalb der einzelnen Herkunftsgruppen deutliche Diskrepanzen. Die osteuropäischen Selbstständigen weisen einen Frauenanteil von 37 Prozent auf, der damit 13 Prozentpunkte über demjenigen der Selbstständigen aus den Anwerbeländern liegt. Ein Blick unter die Oberfläche zeigt, dass insbesondere in den Führungspositionen der „türkischen Unternehmen“ die Männer dominieren.

Während sich die Forschung uneinig ist, welchen Einfluss das Merkmal Geschlecht auf die Unternehmensentwicklung hat, besteht kein Zweifel, dass Bildung und Erfahrungswissen zentrale Erfolgsfaktoren sind (Brüderl et al. 1996). Doch in Bezug auf ethnisches Unternehmertum wird die Relevanz von Wissen teilweise infrage gestellt, da angenommen wird, dass sich eher die Geringqualifizierten mangels Alternativen selbstständig machen und auf diesem Weg Arbeit und Wohlstand suchen. In diesen Fällen wird dann auf die Bedeutung von ethnischem Kapital rekurriert (vgl. Kapitel 2). Es stellt sich also die Frage, welchen Einfluss Bildung hat (Kapitel 4.4) und wie sich diese dann in der Selbstständigenstruktur niederschlägt. Da die im Ausland erzielten Bildungsabschlüsse nur bedingt vergleichbar sind,²⁰ liegt unseren Mikrozensusanalysen die internationale Standardklassifikation (ISCED) zugrunde.²¹

Vorweg ist zu betonen, dass das *Qualifikationsniveau* von Selbstständigen insgesamt und auch in allen Herkunftsgruppen jeweils höher als das ihrer abhängig beschäftigten Pendanten ist; zumindest wenn die eingebürgerten ehemaligen Ausländerinnen und Ausländer mit einbezogen werden. Insgesamt betrachtet sind 39 Prozent aller selbstständigen Migrantinnen und Migranten

20 Vergleichbarkeitsprobleme bestehen in mehrfacher Dimension, denn zum einen werden viele der im Ausland erworbenen Berufsabschlüsse in Deutschland nicht anerkannt (weshalb mit dem Anerkennungsgesetz ein Anspruch auf Überprüfung der Gleichwertigkeit besteht). Hinzu kommt, dass der Arbeitsmarkt in Deutschland seit jeher stark berufsfachlich strukturiert ist und hierzulande Zertifikate eine andere Bedeutung besitzen. Zudem erfolgt ein Teil der Ausbildung im dualen System, wohingegen manche Berufsabschlüsse im Ausland über Fach-/Hochschulen erworben werden. Aus diesem Grund ist eine vergleichbare Einstufung einzelner Bildungsbereiche erforderlich.

21 International Standard Classification of Education (ISCED). Schul- und Berufsabschlüsse können hier kombiniert und den einzelnen Stufen „low“, „medium“ und „high“ zugeordnet werden. Für eine genaue Darstellung siehe Schroedter et al. (2006).

Tabelle 1:

Soziodemografische Struktur von Selbstständigen nach Herkunft

Selbstständige	Herkunft							
	Deutsche ohne MH	Migranten gesamt	Anwerbeländer	ost-europäische Länder	westliche Industrieländer	asiatische Länder	Türkei	Polen
Geschlecht	Spalten in %							
Frauen	31,6	31,1	23,6	36,7	34,3	29,3	21,1	32,8
Männer	68,4	68,9	76,4	63,3	65,7	70,7	78,9	67,2
Alter								
15 - 35	14,2	27,7	29,7	33,1	16,1	28,7	31,9	33,9
36 - 45	31,2	34,1	38,3	32,3	27,0	34,7	43,2	30,6
46 - 55	34,2	26,9	23,4	26,6	33,8	26,9	20,8	29,7
56 - 65	20,4	11,2	8,6	8,0	23,0	9,7	4,1	5,7
Qualifikation								
high	51,1	39,1	24,0	44,0	59,9	32,4	20,7	34,2
medium	44,7	39,9	42,6	45,2	32,8	35,8	37,7	54,8
low	4,3	21,0	33,4	10,8	7,3	31,7	41,6	11,0
Migrationsstatus								
1. Generation	-	89,8	80,9	98,0	84,7	96,7	80,4	97,3
2. Generation	-	10,2	19,1	2,0	15,3	3,3	19,6	2,7
Aufenthaltsdauer	Mittelwerte							
Jahre	-	21	25	16	21	19	26	14

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus (Scientific Use File 2010); eigene Berechnungen.

dem Qualifikationslevel „high“ zuzuordnen. Bei den abhängig Beschäftigten gilt dies nur für 21 Prozent (Tabelle 3, Anhang). Die Diskrepanz schwankt je nach Herkunftsgruppe, liegt aber in allen Fällen bei mindestens zehn Prozentpunkten. Das ist zunächst eine gute Voraussetzung, um den teils vermuteten Prekarisierungstendenzen entgegenzuwirken. Doch im Vergleich mit den Selbstständigen ohne Migrationshintergrund ergibt sich ein geringeres Qualifikationsniveau: Über ein Fünftel (21 Prozent) selbstständiger Migrantinnen und Migranten ist dem Level „low“ zuzuordnen, während diese Gruppe bei den Deutschen nur vier Prozent ausmacht (Tabelle 1). So divergieren auch die Anteile für das Abschlussniveau „high“ (51 Prozent zu 39 Prozent) in beachtlichem Maße. Erwartungsgemäß schwanken

die Anteilswerte stark zwischen einzelnen Herkunftsgruppen. Bemisst man jeweils entlang der höchsten und niedrigsten Qualifikationsstufe, dann finden sich die Angehörigen der ehemaligen Anwerbeländer (und darunter wiederum die Türkeistämmigen) am unteren Ende des Rankings und die der westlichen Industrieländer im oberen Feld. Dazwischen liegen die Selbstständigen aus Osteuropa und Asien, wobei Erstherrere deutlich besser gebildet sind. Aber auch innerhalb der Gruppe der Osteuropäerinnen und -europäer zeigen sich (hier nicht abgebildete) Diskrepanzen, da beispielsweise diejenigen aus der Russischen Föderation weit mehr Hochqualifizierte als die Polen aufweisen. Stärker noch klappt das Bildungsniveau der Bulgarinnen bzw. Bulgaren und der (höher qualifizierten) Rumäninnen und Rumänen ausei-

inander – in dieser Rangordnung allerdings nur was die Selbstständigen betrifft.

Von Interesse ist zudem, ob sich die dargestellte Gesamtstruktur wesentlich durch die zunehmende bzw. abnehmende Bedeutung unterschiedlich qualifizierter Herkunftsgruppen ergibt oder ob sich im Zuge der Neuzuwanderung auch innerhalb der Gruppen das Bildungsniveau verändert hat. Wird zunächst die Entwicklung der Anteile geringqualifizierter Selbstständiger im Zeitraum 1996 bis 2010 betrachtet, zeigt sich sowohl unter den Deutschen als auch unter den Ausländerinnen und Ausländern²² insgesamt ein deutlicher Rückgang, im letzteren Fall allerdings in diskontinuierlicher Weise (Abbildung 27, Anhang).²³ In beiden Aggregaten bewegt sich auf dem mittleren Qualifikationsniveau nur wenig.

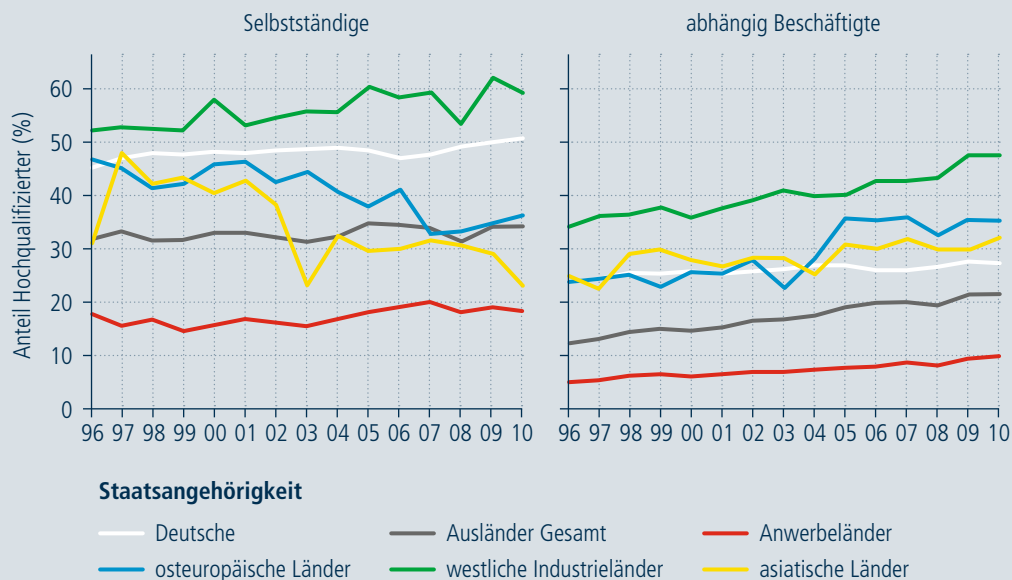
Konzentriert man sich auf die *Entwicklung des Anteils Hochqualifizierter* kommen die Verän-

derungen etwas pointierter zum Ausdruck (Abbildung 6), wobei hier zusätzlich auch die Entwicklung unter den abhängig Beschäftigten interessiert. Mit Blick auf Letztere ergibt sich ein eindeutiges Bild: Innerhalb aller Nationalitätengruppen wächst der Anteil an Hochqualifizierten; am stärksten unter den Zugewanderten aus den westlichen Industrieländern und aus Osteuropa; etwas weniger stark bei den anderen Zuwanderergruppen.

Dieses Muster ist bei den (ausländischen) Selbstständigen so nicht zu beobachten, denn in deutlich spürbarem Maße nimmt hier nur der Anteil der Höherqualifizierten aus den Industrieländern zu. Immerhin jedoch ergibt sich unter den Selbstständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern seit 1999 ein leichter Anstieg des Anteils Hochqualifizierter. Diese Zunahme fällt unter Einbeziehung der eingebürgerten Selbstständigen (vor allem der eingebürgerten Türkeistämmigen)

Abbildung 6:

Entwicklung des Anteils von hochqualifizierten Selbstständigen nach Herkunft



Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus (Scientific Use Files verschiedener Jahre); eigene Berechnungen.

22 Vor 2005 differenziert der Mikrozensus nur nach Staatsangehörigkeit bzw. erfasst nicht den Migrationshintergrund (siehe Kapitel 1.3 und 3.2). Es handelt sich hier also um Ausländerinnen und Ausländer.

23 Die in Tabelle 1 dargestellten Anteile zum Zeitpunkt 2010 ergeben sich, wenn die Eingebürgerten mit eingerechnet werden.

etwas höher aus, als wenn nur die ausländischen Personen betrachtet werden. Demgegenüber geht der Anteil höher qualifizierter Selbstständiger unter den Osteuropäerinnen und -europäern sowie Asiatinnen und Asiaten längerfristig sogar zurück. Dies gilt zumindest, wenn man die Eingebürgerten außen vor lässt. Deren Einbeziehung (wie in Tabelle 1) würde aber per saldo dennoch nicht zu einer Zunahme führen, sondern allenfalls eine Stagnation bedeuten.²⁴

Das heißt, unterm Strich betrachtet und zunächst nur am Bildungsniveau gemessen, hat die „Qualität“ von Migrantenselbstständigkeit in Deutschland nur in geringem Maße und nur in bestimmten Gruppen von der insgesamt veränderten Zusammensetzung der Zuwanderung profitiert. Dies unterstreicht nochmals die Notwendigkeit, die Anstrengungen zur Aufhebung der sozialen Ungleichheit in den Bildungschancen der hier lebenden Migrantinnen und Migranten generell zu verstärken. Es scheint aber auch erforderlich, die derzeit debattierte und sich langsam entwickelnde „Willkommenskultur“ nicht nur auf die abhängig beschäftigten Fachkräfte, sondern auch auf diejenigen zu richten, die sich unternehmerisch betätigen möchten (siehe Kapitel 1.1).

Die Gründung und Führung eines eigenen Unternehmens erfordert nicht nur formale Bildung, sondern genauso (nicht formal zu messendes) spezifisches bzw. selbstständigkeitsrelevantes Humankapital. Dazu zählen zuvorderst eine ausreichende Arbeits- und Branchenerfahrung, die jedoch mit amtlichen Daten nicht darstellbar ist. Häufig wird in der Gründungsforschung daher das *Lebensalter* als Näherungswert für die *Arbeits-erfahrung* sowie für verwandte Kapitalien verwendet (OECD 2010). Insgesamt sind migrantische Selbstständige deutlich jünger als diejenigen deutscher Herkunft (Tabelle 1). Das ist, mit Ausnahme derjenigen aus den westlichen Industrieländern, bei allen Gruppen der Fall. Hier sind jeweils etwa rund zwei Drittel der Selbstständigen

jünger als 46 Jahre. Die Osteuropäerinnen und -europäer weisen sogar in der unteren Altersklasse einen leicht höheren Anteil als Selbstständige türkischer Herkunft auf. Die Altersstrukturen sind allerdings zudem durch den Migrationsstatus geformt:

Während die aus Polen kommenden Selbstständigen überwiegend in persona zugewandert sind, zählt unter den Selbstständigen türkischer Herkunft rund ein Fünftel zur zweiten Generation. Unter den übrigen Angehörigen der ehemaligen Anwerbeländer ist der Anteil der in Deutschland Geborenen ähnlich hoch. Dies ist eher die Ausnahme. Denn über alle Gruppen hinweg betrachtet weisen neun von zehn Selbstständigen eine eigene Migrationserfahrung auf. Der Anteil der zweiten Generation unter den selbstständig Erwerbstätigen ist damit geringer als unter den Erwerbspersonen insgesamt (16 Prozent).

Ein weiterer Teil der für die Gründung und erfolgreiche Führung eines Unternehmens erforderlichen Handlungskompetenz steht im Zusammenhang mit der Frage, welche Kenntnisse Personen im Umgang mit Institutionen sowie auch über die Märkte im Ankunftsland besitzen. Das Wissen um die Funktion und Struktur gesellschaftlicher, wirtschaftlicher und politischer Institutionen wächst mit der *Aufenthaltszeit* in Deutschland. Durchschnittlich halten sich Migrantinnen und Migranten, die zum Zeitpunkt 2010 selbstständig waren, seit 21 Jahren in Deutschland auf; was jedoch noch nichts darüber aussagt, wie lange sie schon selbstständig sind. Gemessen an ihrer Aufenthaltszeit sollten die aus den Anwerbeländern stammenden Selbstständigen mit durchschnittlich 25 Jahren am meisten „Institutionenwissen“ angesammelt haben, wobei hier diejenigen aus Italien und Griechenland (nicht abgebildet) noch vor denen aus der Türkei rangieren. Unter den aus Asien und Osteuropa Zugewanderten beträgt die Aufenthaltszeit im Schnitt nur 19 bzw. 16 Jahre.

24 Dies gilt auch für die Entwicklung in den jüngeren Jahren, d. h. unter Berücksichtigung von Eingebürgerten (bzw. Selbstständigen mit Migrationshintergrund); siehe Abbildung 27 im Anhang.

Da sich aus diesen Mittelwerten die Relevanz bestimmter *Zuwanderungsphasen* nicht einschätzen lässt, sind in Abbildung 7 zusätzlich die Verteilungen abgebildet. Hier zeigt sich, dass die Zuwanderungsphasen der Selbstständigen je nach Herkunftsgruppe ganz unterschiedliche Schwerpunkte aufweisen. Jedoch fällt ein überlappender bzw. gemeinsamer Schwerpunkt auf die Endphase des Ost-West-Konflikts. Auf die variierenden Ursachen kann hier nicht eingegangen werden. Sicher entspricht den Erwartungen, dass viele Selbstständige osteuropäischer Herkunft in jüngerer Zeit zugewandert sind und die Verteilungsstruktur der aus den ehemaligen Anwerbeländern Kommenden andere Schwerpunkte aufweist.²⁵ Ein ähnlicher Gegensatz zeigt sich auch im Vergleich der Strukturen der Selbstständigen aus asiatischen mit denen aus westlichen Industrieländern. Bei den Ersteren sinken die Anteilswerte in den letzten Jahren, während sie bei Letzteren eher steigen.

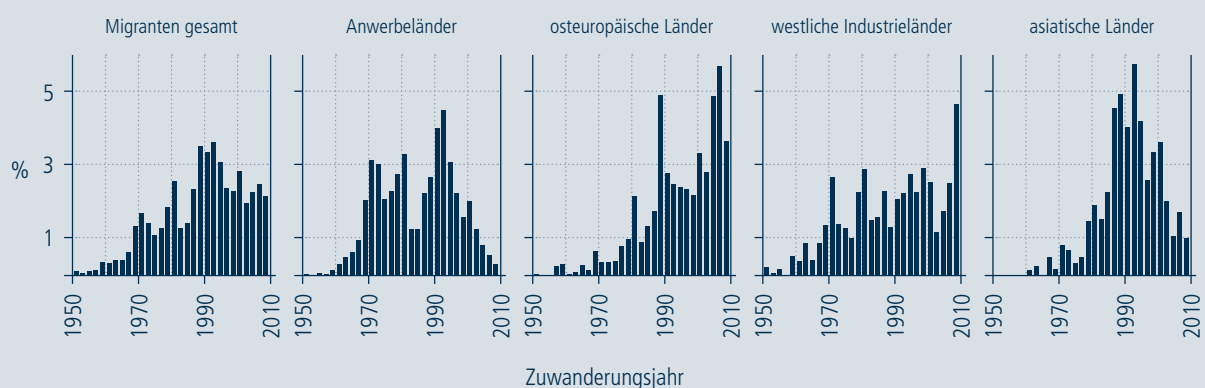
Bei allem ist festzuhalten, dass ein immer noch relativ hoher Anteil derjenigen, die heute ein Unternehmen führen, bereits vor und kurz nach 1990 zugewandert ist. Es bedarf jedoch einer gewissen Anlaufzeit, bis die für eine Grün-

dung erforderlichen Ressourcen gesammelt oder Chancen erkannt werden. So zeigt ein genauere Blick auf den Zusammenhang zwischen Zuwanderungs- und Gründungszeitpunkten (nicht abgebildet), dass sich viele der schon länger in Deutschland Ansässigen erst in den letzten Jahren zur Gründung eines Unternehmens entschlossen haben. Dies ist insofern wichtig zu erwähnen, weil die seit der EU-Erweiterung im Jahr 2004 nochmals stark gestiegene Zahl selbstständiger Migrantinnen und Migranten gegebenenfalls zu dem Schluss verleitet, dieser Zuwachs wäre überwiegend auf die Neuzuwanderung zurückzuführen. Tatsächlich jedoch sind drei Viertel derjenigen, die sich in den Jahren nach 2004 selbstständig gemacht haben (und deren Unternehmen heute noch besteht), bereits vor diesem Zeitpunkt zugewandert. Und selbst unter den Zugewanderten osteuropäischer Herkunft trifft dies immer noch auf über die Hälfte zu.

Als Resümee ist festzuhalten, dass sich die in jüngerer Zeit veränderte Zuwanderungsstruktur, und dabei vor allem der gestiegene Anteil an Höherqualifizierten, nicht in gleicher Weise auch in der Struktur von Migrantenselbstständigkeit widerspiegelt. Allerdings ist das unter anderem auf

Abbildung 7:

Verteilung von Selbstständigen nach Zuwanderungsjahren und Herkunft



Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus (Scientific Use Files verschiedener Jahre); eigene Berechnungen.

25 Erklärend sei hinzugefügt, dass die den ehemaligen Anwerbeländern zugeordneten Selbstständigen nicht nur in der Anwerbe- und Familiennachzugsphase vor bzw. nach 1970, sondern auch zu beachtlichem Teil (u. a. infolge der Flucht aus Jugoslawien und dem Südosten der Türkei) zwischen Ende der 1980er und Anfang der 1990er Jahre nach Deutschland gekommen sind.

den Umstand zurückzuführen, dass sich beispielsweise für die Zugewanderten aus den ost- und südosteuropäischen Ländern vielfach Gelegenheiten für eine selbstständige Tätigkeit im Baugewerbe oder in den einfacheren personenbezogenen Dienstleistungen boten (siehe im Folgenden). Bei allem ist dennoch zu betonen, dass die Selbstständigen in den meisten Herkunftsgruppen jeweils noch besser qualifiziert sind als die abhängig Beschäftigten. Doch kann sich das in Zukunft ändern. Das höhere Bildungsniveau wird zurzeit vor allem noch durch die Zuwanderung aus den westlichen Industrieländern gehalten. Und immerhin holen die Selbstständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern und ihre Nachkommen in puncto Bildung langsam auf, was auch mit einem Generationenwechsel zusammenhängt. Aber trotzdem wäre es kurzsichtig, allein auf diese Veränderungen zu setzen. Die derzeit geführte Fachkräftedebatte ist allzu einseitig auf die Anwerbung von abhängig Beschäftigten konzentriert.

4.4 Selbstständigenquoten und Determinanten der Selbstständigkeitsneigung

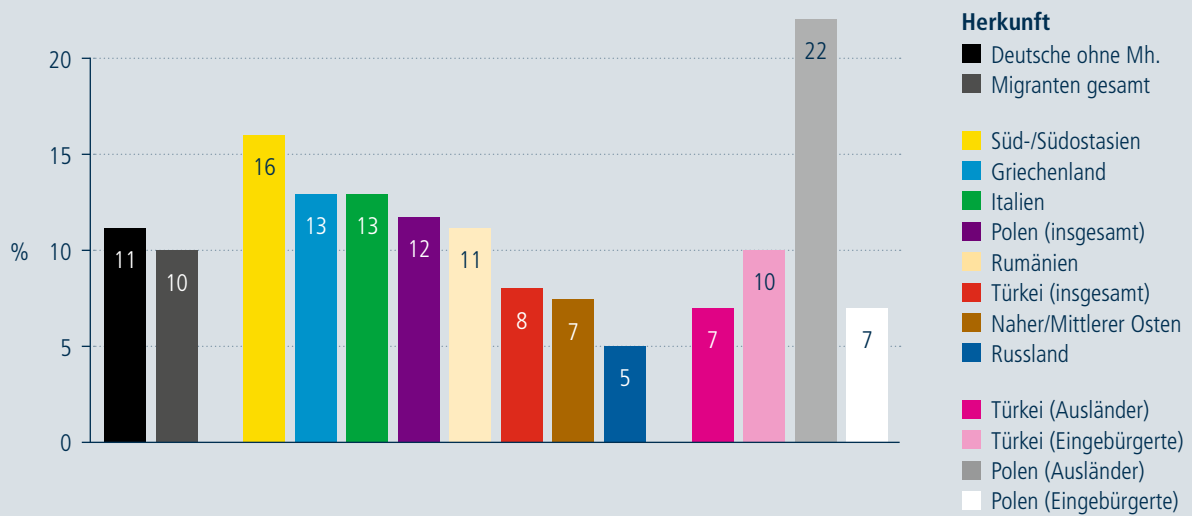
Eine zentrale Voraussetzung für die (Weiter-)Entwicklung migrantischen Unternehmertums ist eine große Zahl an Menschen, die sich für den Schritt in die Selbstständigkeit entscheiden. Ein häufig verwendetes Maß zur Bestimmung der unternehmerischen Neigungen und Fähigkeiten

bietet die Selbstständigenquote (nicht zu verwechseln mit der Gründungsquote),²⁶ zumeist definiert als Anteil der Selbstständigen an allen Erwerbstätigen. Sie beträgt (2012) unter den Deutschen ohne Migrationshintergrund 11,1 Prozent und unter den Personen mit Migrationshintergrund 10,4 Prozent. D.h. die Quoten liegen nicht weit auseinander. Die Selbstständigenquoten der verschiedenen Herkunftsgruppen unterscheiden sich allerdings immens (Abbildung 8²⁷): Wird nach der *länderspezifischen Herkunft* unterschieden, dann fallen einzelne Gruppen aus dem Nahen/Mittleren Osten sowie Nordamerika, Großbritannien und den Niederlanden auf, unter denen in etwa jede vierte bis fünfte Person selbstständig ist (Selbstständigenquoten von über 20 Prozent). Ähnliches gilt für die Zugewanderten aus Vietnam und Afghanistan. Durchschnittlich weisen die Süd-/Südostasiatinnen und -asiaten eine Selbstständigenquote von 16 Prozent auf. Richtet man den Blick auf osteuropäische Herkunftsländer, dann liegen die aus Bulgarien und Ungarn Zugewanderten an der Spitze (23 Prozent bzw. 16 Prozent), während die aus Polen nur zu zwölf, die aus Rumänien zu elf und die aus Russland sogar nur zu fünf Prozent selbstständig sind. Unter den Angehörigen der ehemaligen Anwerbeländer liegen die Italienerinnen und Italiener sowie die Griechinnen und Griechen mit einer Selbstständigenquote von je 13 Prozent vorn, während die Türkeistämmigen lediglich eine Quote von acht Prozent aufweisen.

26 Die Selbstständigenquoten ergeben sich aus den Bestandszahlen und damit aus längerfristigen Prozessen, während die Gründungsquoten lediglich die Übergänge in die Selbstständigkeit zu einem bestimmten Zeitpunkt messen. Vor allem bei einer hohen Frequenz an Marktaustritten kann die Selbstständigenquote niedriger als die Gründungsquote ausfallen. Entscheidend für die Quotenberechnung sind allerdings auch die Referenzgrößen, d. h. ob sie sich beispielsweise auf die Bevölkerung oder auf die Erwerbstätigen beziehen.

27 Die Abbildung stellt lediglich eine kleine Auswahl an Herkunftsregionen und -ländern dar.

Abbildung 8:

Selbstständigenquoten nach Herkunft 2012 (Auswahl)

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus; eigene Berechnungen.

Diese Auflistung zeigt, dass sich unter der Oberfläche der zu Regionen zusammengefassten Herkunftsgruppen ein breites Spektrum an Selbstständigenquoten verbirgt, je nachdem welche Herkunftsländer betrachtet werden. Manche Autoren vermuten einen Zusammenhang zwischen der „Selbstständigkeitskultur“ im Herkunftsland und der Selbstständigenquote im Ankunftsland (Wiebe 1984; Yuengert 1995). Eine solche orthodoxe Sichtweise, welche die unternehmerische Neigung auf „importierte“ kulturelle Prädispositionen zurückführt, wird im Gros der Forschungsliteratur kritisch betrachtet (Waldinger et al. 1990, Rath/Kloosterman 2000) und erscheint auch mit Blick auf die Situation in Deutschland kaum plausibel. Zumindest ist auf dieser Basis schwer zu erklären, weshalb beispielsweise die aus den postkommunistischen Ländern Zugewanderten teilweise höhere oder auch gleich hohe Selbstständigenquoten besitzen wie die Migrantinnen und Migranten aus den Mittelmeerländern. Folgt man der Diskussion um die „modes of incorporation“ (Portes 1995), welche die Umstände der Zuwanderung und die institutionellen Rahmenbedingungen im Zugang zum Unternehmertum thematisiert, spricht zunächst vieles dafür, dass unter anderem die in Deutschland vorzufindenden

Restriktionen für die Stärke oder Schwäche unternehmerischer Aktivität eine Rolle spielen könnten.

Allerdings liefern die Selbstständigenquoten für sich genommen keine eindeutigen Hinweise für die Wirkung institutioneller Faktoren. Denn die aus Süd-/Südostasien Zugewanderten besitzen höhere Quoten als manche zur EU gehörende Gruppe, obwohl sie als Drittstaatsangehörige nicht auf das freie Niederlassungsrecht bauen können. Auch die deutsche Staatsangehörigkeit und die damit verbundenen Rechte zeigen nicht den erwarteten Effekt. Denn die Eingebürgerten weisen mit lediglich 7,7 Prozent sogar eine fast nur halb so hohe Selbstständigenquote wie die Ausländerinnen und Ausländer auf (13,1 Prozent). Exemplarisch zeigt sich dies in Bezug auf die Erwerbspersonen polnischer Herkunft (Abbildung 8). Allerdings besteht auch ein umgekehrter Effekt, denn die türkeistämmigen Selbstständigen mit deutschem Pass machen sich häufiger selbstständig als die mit türkischer Staatsangehörigkeit. Dies sind nur einige Beispiele dafür, dass monokausale Erklärungen nicht fruchten bzw. die Determinanten beruflicher Selbstständigkeit ein ganzes Bündel an Faktoren umfassen, die je nach Herkunftsgruppe unterschiedliche Wirkungen zeigen.

Leider eröffnet keine Datenquelle in Deutschland die Möglichkeit, das breite Feld an potenziellen *Determinanten* beruflicher Selbstständigkeit in ein umfassendes Erklärungsmodell zu integrieren. Dies ist jedoch nicht nur empirisch, sondern bereits theoretisch kaum zu bewältigen (Volery 2008). Die Mikrozensusdaten bieten aber immerhin die Möglichkeit, eine gezielte Auswahl an Faktoren auf ihre Bestimmungskraft zu testen. Mittels mehrdimensionaler Analysen (logistische Regressionen)²⁸ wurde zunächst in einem *Gesamtmodell* (nicht abgebildet) unter Kontrolle soziodemografischer und anderer Merkmale geschätzt, welche Faktoren die Wahrscheinlichkeit der Ausübung einer selbstständigen statt einer abhängigen Beschäftigung erhöhen bzw. verringern. Im Vergleich zu den Einheimischen (Referenzkategorie) zeigt sich, dass Personen aus den westlichen Industrieländern mit 1,5-fach höherer Wahrscheinlichkeit selbstständig sind. Bei den Angehörigen der ehemaligen Anwerbeländer ist diese Chance um ein Viertel und bei den Asiaten um ein Zehntel höher. Lediglich Personen, die aus Osteuropa kommen, machen sich nicht signifikant häufiger selbstständig als die Deutschen, wenn vergleichbare Randbedingungen berücksichtigt werden.²⁹ Während also die zuvor dargestellten Selbstständigquoten für sich genommen zu dem Ergebnis führen, dass Personen mit Migrationshintergrund eine leicht geringere unternehmerische Neigung und Fähigkeit als Deutsche besitzen, zeigt sich unter Kontrolle verschiedener Einflussgrößen in der Tendenz eher ein umgekehrtes Bild. Anders formuliert bedeutet dies, dass Migrantinnen und Migranten noch weit höhere unternehmerische Potenziale entwickeln könnten, wenn sie mit gleichen Bedingungen und Chancen wie Personen ohne Migrationshintergrund starten. Dazu zählt, wie im Folgenden noch ersichtlich wird, vor allem der Faktor Bildung.

Ein häufig an die Ethnic Entrepreneurship-Forschung gerichteter Vorwurf lautet, dass sie Migrantinnen und Migranten insgesamt als scheinbar homogene Gruppe den autochthonen Selbstständigen gegenüberstellt, ohne die sozialen Unterschiede zwischen den *einzelnen Herkunftsgruppen* und hierbei auch die unterschiedlichen Bestimmungsfaktoren beruflicher Selbstständigkeit zu beachten. Daher wurde zusätzlich untersucht, welche Faktoren die Selbstständigkeitsneigung einzelner Herkunftsgruppen bestimmen. Die Ergebnisse der Regressionsschätzungen sind in Tabelle 4 (Anhang) dargestellt. Zusammenfassend lässt sich diesbezüglich festhalten, dass die institutionellen und auf den Tatbestand der Migration bezogenen Faktoren (Einbürgerung, eigene Migrationserfahrung, Aufenthaltsdauer) auch unter Kontrolle von Drittvariablen noch einen herkunftsspezifisch unterschiedlichen Effekt zeigen. Diese Erkenntnis unterstützt Mehrebenen-Erklärungsmodelle, welche die Stärke von Migrantenselbstständigkeit als ein Ergebnis des Zusammenspiels von institutionellen Faktoren, Opportunitätsstrukturen und den Gruppencharakteristika sehen (siehe Kapitel 2.1).

Von besonderer Bedeutung ist die Beobachtung, dass die soziodemografischen Faktoren wie Geschlecht, Alter und Familienverantwortung in allen Gruppen und ähnlich wie bei den Deutschen eine vergleichbare Wirkung auf die Wahrscheinlichkeit zeigen, selbstständig statt abhängig beschäftigt zu sein. Vor allem jedoch zeigen sich auch hinsichtlich des zentralen Einflusses von Bildung wenige Unterschiede zwischen Einheimischen einerseits und Migrantinnen und Migranten andererseits. Personen mit hohem Qualifikationslevel (ISCED) sind über fast alle Gruppen hinweg mit dreifach höherer Wahrscheinlichkeit selbstständig als Geringqualifizierte. Dieser Effekt ist nur bei den Asiatinnen und Asiaten schwächer ausgeprägt. Insgesamt jedoch – und

28 Mit einer logistischen Regression kann der Einfluss mehrerer Faktoren auf ein Merkmal untersucht werden, welches genau zwei Kategorien aufweist (z. B. selbstständig vs. abhängig beschäftigt). Dabei wird für jeden Einflussfaktor ein isolierter Effekt berechnet, d. h. ein Effekt wie er auftreten würde, wenn man nur diesen einen Faktor wie in einem Laborexperiment variieren würde, während die übrigen Faktoren konstant gehalten werden. Dieser Effekt spiegelt sich in den Regressionskoeffizienten wider. Sie geben für jeden Faktor an, um das Wievielfache sich die Quote verändert, mit der sich ein Fall in der mit 1 kodierten Kategorie anstatt in der mit 0 kodierten Kategorie des untersuchten Merkmals befindet, wenn der Faktor um eine Einheit variiert wird.

29 Die höhere Selbstständigkeitsneigung von Migrantinnen und Migranten bleibt auch dann evident, wenn man auf die Wirtschaftszweige kontrolliert, in denen sie sich selbstständig machen.

dies erscheint wichtig festzuhalten – belegen die Analysen eine auch bei Migrantinnen und Migranten hohe Bedeutung formaler Bildung, wenn es um die Gründung und Führung eines Unternehmens geht.

4.5 Zwischenfazit

Innerhalb von nur zwei Jahrzehnten ist die Zahl der ausländischen Selbstständigen um 178 Prozent und damit mehr als vier Mal so stark angestiegen wie bei den Deutschen. Rechnet man die migrantischen Selbstständigen mit deutschem Pass hinzu, so besitzt mittlerweile jede sechste unternehmerisch engagierte Person in Deutschland einen Migrationshintergrund. Dies entspricht einer drei viertel Million und zeigt, dass die von Migrantinnen und Migranten geführten Unternehmen allein schon aufgrund ihrer starken Präsenz von wirtschaftlich hoher Bedeutung sind. Deren Zusammensetzung ist durch ein breites Band an länderspezifischen Herkunftsgruppen geprägt, in welchem die Angehörigen aus den ehemaligen Anwerbeländern einen zunehmend geringeren Anteil ausmachen, während neue Zuwanderergruppen, vor allem die osteuropäischer Herkunft, verstärkt unternehmerische Aktivitäten entwickeln.

Unter der Oberfläche dieser Bestandszahlen zeigt sich ein turbulentes Gründungs- und Schließungsgeschehen. Inzwischen erfolgt in etwa jede zweite Gewerbeanmeldung durch Ausländerinnen und Ausländer, wobei diejenigen aus Polen, Rumänien und Bulgarien dominieren. Vor dem Hintergrund der lange Zeit eingeschränkten Arbeitnehmerfreizügigkeit beruhen diese Turbulenzen vermutlich zu erheblichen Teilen auf Formen von Scheinselbstständigkeit, Wanderselbstständigkeit und zirkulärer Migration. Doch diese Entwicklungen spiegeln sich, wie die Mikrozensusdaten nahelegen, nur in geringem Maße in der Gesamtstruktur des Selbstständigenbestands wider und ziehen die Integrität migrantischen Unternehmertums insgesamt kaum in Zweifel.

Ohnehin beruht der Gesamtwuchs an selbstständigen Migrantinnen und Migranten auf einem breiten Spektrum an Herkunftsgruppen. Drei Viertel aller seit der EU-Erweiterung „neu hinzugekommenen“ Selbstständigen wurden schon vor 2004 in Deutschland sesshaft.

Mittlerweile liegen die Selbstständigenquoten der Erwerbsbevölkerung mit und ohne Migrationshintergrund auf gleichem Niveau. Allerdings ist unterhalb dieser Oberfläche die Neigung zum Schritt in die Selbstständigkeit gruppenspezifisch äußerst verschieden, da sie je nach Herkunft von unterschiedlichen Ressourcen, Chancen und Restriktionen beeinflusst wird. Maßgeblichen Einfluss auf die Stärke unternehmerischer Aktivitäten nimmt die schulische und berufliche Qualifikation. Dies mag überraschen, da im öffentlichen Diskurs teils davon ausgegangen wird, dass die Gründung eines Unternehmens vor allem für die geringer Gebildeten eine Alternative am Arbeitsmarkt ist. Doch Personen mit hohem Qualifikationslevel sind über fast alle Gruppen hinweg mit fast drei Mal so hoher Wahrscheinlichkeit selbstständig wie die Geringqualifizierten.

Entsprechend liegt das Qualifikationsniveau von Selbstständigen in allen Herkunftsgruppen deutlich höher als das ihrer abhängig beschäftigten Pendants. Dies wiederum ist ein zentrales Merkmal für die Güte migrantischen Unternehmertums. Ein Wermutstropfen zeigt sich allerdings doch: Zwar ging längerfristig der Anteil Geringqualifizierter zurück, aber in den letzten Jahren hat sich der Anteil der Hochgebildeten nicht in gleichem Maße wie bei den autochthonen Selbstständigen und den abhängig beschäftigten Zuwanderern erhöht. Das verlangt eine Überprüfung der insbesondere in Deutschland hohen institutionellen Hürden beim Zugang zu beruflicher Selbstständigkeit, aber genauso auch der Anreizsysteme, wenn es darum geht, hochqualifizierte Drittstaatsangehörige nicht nur als Fachkräfte für Unternehmen, sondern auch als Gründungsinteressierte zu gewinnen.

5. Betriebliche Charakteristika und Leistungspotenziale

Eine im politischen und wissenschaftlichen Diskurs häufig vorgebrachte Befürchtung lautet, dass die Zahl der von Migrantinnen und Migranten geführten Unternehmen zwar wächst, die Expansion sich aber eher auf wirtschaftlich marginale Bereiche, d.h. vor allem auf einfache Routine-dienstleistungen und damit auf arbeits- und wettbewerbsintensive Branchen mit geringen Erfolgs- und Ertragsaussichten reduziert (siehe Kapitel 2). Zweifel dieser Art führen zu der Frage nach dem Genre der wirtschaftlichen Tätigkeiten, letztlich auch nach dem Innovationsgehalt bzw. der Wissensintensität der erbrachten Leistungen und darüber hinaus nach den Erträgen und volkswirtschaftlichen Effekten (zu den letztgenannten Effekten siehe Kapitel 6). Häufig werden Migrantenunternehmen stark auf familienwirtschaftliche Aktivitäten reduziert und dabei mit Selbstausbeutung und Sweatshops³⁰ in Verbindung gebracht (Light/Gold 2000; Wilpert 2000: 45). Nachdem wir dieses Bild überprüft haben, interessiert dann auch, wie sich die Belegschaft und die Kundschaft von Migrantenbetrieben zusammensetzen. Denn ein zentrales Charakteristikum der sogenannten Migrantenökonomie ist – so wird häufig angenommen – die Fähigkeit zur Mobilisierung ethnischer Ressourcen, weshalb der Rückgriff auf Beschäftigte aus der eigenen Community sowie auf Netzwerke oder auf eine co-ethnische Kundschaft oftmals von strategischer Bedeutung ist.³¹ Andererseits jedoch erwachsen hieraus, je nach Randbedingungen, große Gefahren, sofern aus Nischenmärkten Wachstumsbremsen oder aus der ethnischen Segmentierung eine „Mobilitätsfalle“ und damit auch wirtschaftliche Abhängigkeiten entstehen (Wiley 1973; Esser 2003).

5.1 Branchenorientierung und Wissensintensität

Die mit der Branchenzugehörigkeit zur Geltung kommenden betrieblichen Charakteristika geben indirekt Auskunft über die Leistungspotenziale, die Stabilität, die Innovationskraft und letztlich über die Erfolgsaussichten der Unternehmen (Brüderl et al. 1996). Natürlich sind die sektoralen Strukturen der Migrantenunternehmen im Zusammenhang mit der Qualifikation von Zugewanderten und ihren geringeren Chancen der Aneignung von Ressourcen zu sehen. So ist davon auszugehen, dass ein Mangel an Human- und Finanzkapital zur Orientierung auf Branchen mit niedrigen Zugangshürden und damit zu marginalwirtschaftlichen Tätigkeiten, meist zum Gastgewerbe, Einzelhandel sowie zu haushaltsbezogenen einfachen Dienstleistungen führt. Noch Anfang des vergangenen Jahrzehnts konstatierte Wilpert (2000: 45), dass „Existenzgründungen von Immigranten [...] hauptsächlich in Sektoren mit niedrigen Profitraten angesiedelt“ sind. Obwohl die Wahrscheinlichkeit der Kreditbewilligung in wettbewerbsintensiven Branchen geringer ist, kommt Täuber (2003: 25f.) anhand der Förderdaten der Deutschen Ausgleichsbank zu dem Ergebnis, dass die Hälfte aller ausländischen Selbstständigen dem Bereich des Handels und des Gastgewerbes zuzuordnen ist. Allerdings haben sich seit dieser Zeit sowohl die Zusammensetzung der Herkunftsgruppen, ihre Ressourcen sowie auch einige soziale und politische Randbedingungen verändert, sodass die Branchenorientierung zum einen am aktuellen Rand³² und zum anderen im Entwicklungsverlauf zu betrachten ist.

30 Industriegeschichtlich bezieht sich der Begriff „sweatshop“ auf Betriebe und Firmen mit harten und ausbeuterischen Arbeitsbedingungen für die Beschäftigten.

31 Vgl. Goldberg/Sen (1997), Hillmann (1998) und Alpert (2011).

32 Zumindest datentechnisch: Die jüngsten zur Verfügung stehenden Scientific Use Files des Mikrozensus beziehen sich auf das Jahr 2010 (siehe Kapitel 3).

5.1.1 Sektorale Strukturen und Tätigkeitsprofile

Die Branchenorientierung selbstständiger Migrantinnen und Migranten ist wesentlich breiter angelegt und auch moderner, als vielfach vermutet: Betrachtet man zunächst alle Migrantenunternehmen, sind diese zwar etwas seltener als Einheimische im produzierenden Gewerbe und in modernen Dienstleistungen, dafür aber häufiger in traditionellen und vor allem distributiven Dienstleistungen zu finden (Abbildung 9). Allerdings machen die Bereiche Gastgewerbe und Handel insgesamt nur (noch) ein Drittel aus.

Eine Differenzierung nach Herkunftsgruppen lässt markante Unterschiede hinsichtlich der Bedeutung von *Handel und Gastgewerbe* erkennen. Im Fall der Selbstständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern und aus Asien unterstreichen die Daten zunächst das bekannte Bild. Doch innerhalb der wachsenden Selbstständigengruppen aus Osteuropa und den westlichen Industrieländern haben die beiden Wirtschaftsbereiche (zusammengenommen) sogar eine geringere Bedeutung als bei den Deutschen. Unter den Angehörigen der ehemaligen Anwerbeländer nimmt die Gastronomie zwar einen breiten Platz ein. Allerdings nicht so sehr unter den Selbstständigen tür-

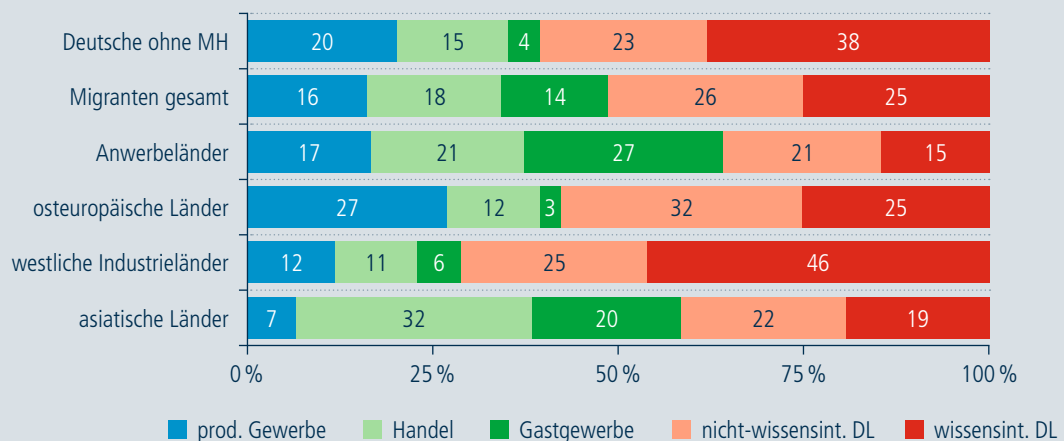
kischer Herkunft, sondern weit mehr unter den Italienerinnen und Italiener sowie den Griechinnen und Griechen. Repräsentativ für die starke Präsenz der Asiatinnen und Asiaten im Handel sind vor allem diejenigen aus dem Nahen und Mittleren Osten, während die Süd- und Ostasiaten viel eher im Gastgewerbe tätig sind.

Im *produzierenden Sektor* sind migrantische Selbstständige zum geringen Anteil im verarbeitenden Gewerbe, vor allem aber im *Baugewerbe* tätig. Die in diesem Bereich starke Stellung der Osteuropäerinnen und -europäer ist vornehmlich auf polnische Zuwanderinnen und Zuwanderer zurückzuführen. Hingegen schlagen sich die ebenfalls häufig durch Wanderselbstständigkeit und Subunternehmertum geprägten Gründungsaktivitäten der aus Rumänien und Bulgarien Zugewanderten (siehe Kapitel 4.2) – aus genannten Gründen – im Mikrozensus kaum nieder.

Niedrige Zugangshürden gelten auch für selbstständige Tätigkeiten in den einfachen personen- bzw. haushaltsbezogenen Dienstleistungen (darunter Friseurgewerbe, Nagelstudios, Pflege, Reinigung, Änderungsschneidereien etc.), die den *nicht-wissensintensiven Dienstleistungen* zuzuordnen sind. Dies ist ein Bereich, in dem neben den polnischen und sonstigen ost-/südosteuro-

Abbildung 9:

Verteilung von Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen* und Herkunft



* Ohne Land- und Forstwirtschaft.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus (Scientific Use File 2010); eigene Berechnungen.

päischen Selbstständigen vor allem die russischen weit überdurchschnittlich vertreten sind. Hier besteht allerdings auch der Verdacht, dass viele der in den persönlichen Dienstleistungen arbeitenden Selbstständigen, darunter etwa Frauen in der Pflege, unterhalb ihres Qualifikationsniveaus arbeiten, was möglicherweise auf Berufsanerkenntnisprobleme zurückzuführen ist (Leicht et al. 2009). In den übrigen Gruppen, und dabei beispielsweise auch bei den Türkeistämmigen, ist die Relevanz nicht-wissensintensiver Dienstleistungen tendenziell mit derjenigen unter den deutschen Selbstständigen vergleichbar.

Im Allgemeinen eher der Alltagsbeobachtung entzogen, aber von großer Bedeutung, sind die *wissensintensiven Dienstleistungen*, zu denen eine große Zahl der freien Berufe, vor allem die technische und wirtschaftliche Beratung, Forschung, Gesundheitsdienste und die Kultur- bzw. Medienberufe wie auch Finanzdienstleistungen und Informations- und Kommunikationsdienste zählen.³³ Dies ist eine Domäne der Selbstständigen aus den westlichen Industrieländern. Unter diesen arbeitet fast jede zweite Person (46 Prozent) in diesem Sektor. Der Anteil liegt damit über demjenigen bei den Einheimischen (38 Prozent). Da Bildung eine entscheidende Determinante wissensbezogener Tätigkeiten ist, dürfte es nicht verwundern, dass die genannten Branchen unter den Selbstständigen der ehemaligen Anwerbeländer in geringerem Umfang (15 Prozent) besetzt sind. Hingegen erbringen die Zugewanderten osteuropäischer Herkunft zu einem Viertel wissensintensive Dienstleistungen, was dem Mittelwert für Migrantinnen und Migranten insgesamt entspricht. Unterhalb der Aggregate zeigen sich jedoch durchaus heterogene Muster. So fallen beispielsweise unter den Osteuropäerinnen und -europäern vor allem die rumänischen Selbstständigen durch stark wissensbezogene Leistungen auf (42 Prozent). Aufgrund der hohen ökonomischen Relevanz bildungs- und wissensbezogener Tätigkeiten kehren wir auf dieses Thema nachfolgend nochmals zurück.

5.1.2 Entwicklung nach Wirtschaftsbereichen

Die sektorale Struktur von Migrantenunternehmen muss auch im Kontext der längerfristigen Entwicklung verstanden werden, die – nicht zuletzt auch im Spiegel der veränderten Bedingungen und Zusammensetzung von Zuwanderung – teilweise Rückschlüsse auf die Ursachen der Branchenorientierung zulassen. Werden die Entwicklungslinien der Verteilung der Selbstständigen auf einzelne Wirtschaftsbereiche über den längeren Zeitraum seit 1996 betrachtet, ist zunächst festzuhalten, dass unter den Deutschen das produzierende Gewerbe sowie die distributiven Serviceleistungen an Bedeutung verloren, während die „sonstigen“, aber insbesondere die wissensintensiven Dienstleistungen zugenommen haben (Abbildung 10).

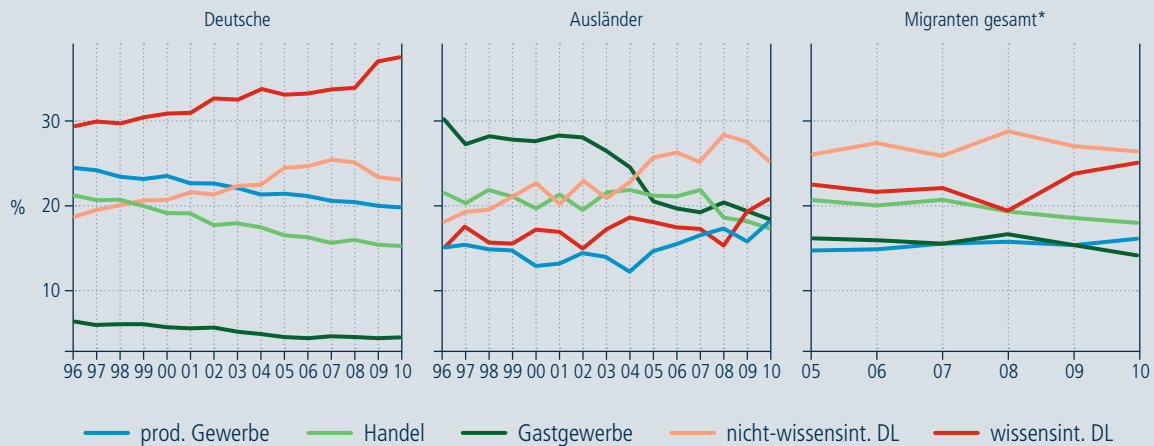
Unter den ausländischen Selbstständigen³⁴ hat das *produzierende Gewerbe*, aber eigentlich eher das *Baugewerbe*, seit Mitte der 1990er Jahre leicht an Gewicht gewonnen (drei Prozentpunkte). Stärker kommt diese Aufwärtsentwicklung im Baugewerbe seit der EU-Osterweiterung im Jahr 2004 zur Geltung, was natürlich im Kontext der zu dieser Zeit noch eingeschränkten Arbeitnehmerfreizügigkeit zu sehen ist. Seitdem hat sich die Zahl osteuropäischer Selbstständiger allein im Baugewerbe um das Achtfache erhöht, was sich entsprechend auch in den Anteilswerten niederschlägt. In etwas stärkerem Maße hat die Bedeutung der *nicht-wissensintensiven Dienstleistungen* zugenommen (sieben Prozentpunkte). Allerdings ist deren Anteil seit 2008 wieder etwas zurückgegangen, was nicht nur bei den ausländischen Selbstständigen, sondern auch bei allen Selbstständigen mit Migrationshintergrund, also einschließlich der Eingebürgerten, zu beobachten ist (Abbildung 10, rechter Teil).

Auch der Anteil des *Handels* hat im Gesamtzeitraum und dabei vor allem in jüngerer Zeit abgenommen (minus vier Prozentpunkte), obwohl die Zahl der in diesem Feld tätigen ausländischen Selbstständigen in absoluten Werten um ein Drit-

33 Zur Begründung und Auflistung wissensintensiver Dienstleistungen siehe Gehrke et al. (2010).

34 Auch hier nochmals der Hinweis, dass im Mikrozensus über den längerfristigen Zeitraum nur Migrantinnen und Migranten ohne deutsche Staatsangehörigkeit identifizierbar sind.

Abbildung 10:

Entwicklung der Verteilung von Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen

* Migranten gesamt = Ausländerinnen und Ausländer + Deutsche mit Migrationshintergrund.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus (Scientific Use Files verschiedener Jahre); eigene Berechnungen.

tel angestiegen ist. Die größten Anteilsverluste ergeben sich jedoch im *Gastgewerbe*, dessen Bedeutung sich im Beobachtungszeitraum um zwölf Prozentpunkte reduziert hat, was nochmals die schrittweise Abkehr von einer traditionellen Branchenorientierung betont. Diese Modernisierung wird dadurch unterlegt, dass bei den ausländischen Selbstständigen die *wissensintensiven Dienstleistungen* im Gesamtzeitraum mit am stärksten zugenommen haben (sechs Prozentpunkte), auf die wir nachfolgend einen detaillierten Blick werfen.

5.1.3 Entwicklung wissensintensiver Dienstleistungen

Auf Wissen und Bildung beruhende Leistungen sind für die Wirtschaft insgesamt von hoher Bedeutung, weil sie in außerordentlichem Maße zur Wertschöpfung, Innovation und Beschäftigung beitragen. Über ein Drittel der gesamten Wertschöpfung in Deutschland wird in den wissensintensiven Dienstleistungen erzielt (Gornig et al. 2013). Insofern ist auch die Partizipation durch Selbstständige in diesem Wirtschaftsbereich ein guter Indikator für ihre persönliche Leistungsfähigkeit sowie für die ihrer Unternehmen. Infolge des erhöhten grenzüberschreitenden Austausches

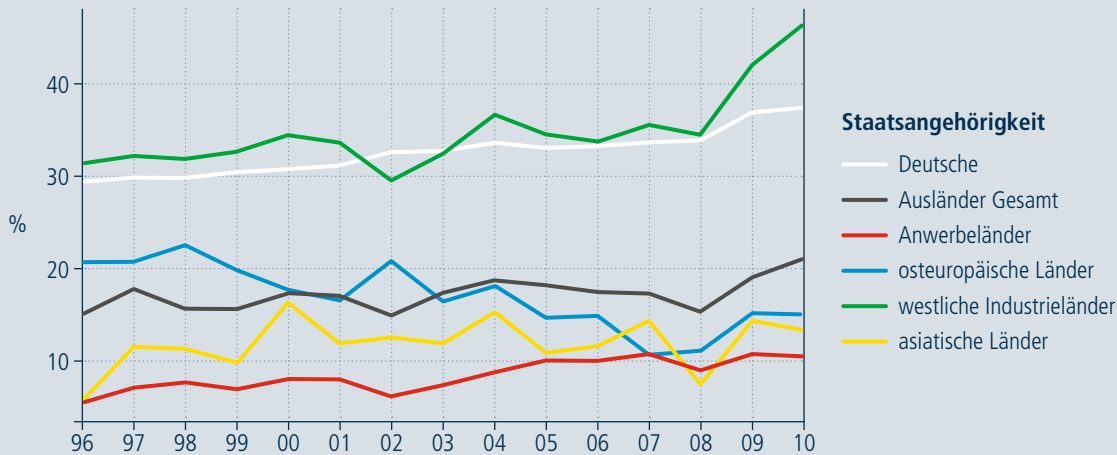
von Gütern und Informationen werden mehr unternehmensorientierte, aber genauso kulturelle und wissenschaftliche Dienstleistungen erforderlich, die diesen Prozess begleiten. Aufgrund der starken Beziehungen zu westlichen Industrieländern dürfte wenig überraschen, dass dann die wissensintensiven Dienstleistungen unter den Selbstständigen aus dieser Ländergruppe den stärksten Aufschwung erfahren (Abbildung 11).

Zugenommen haben aber auch die Anteile wissensintensiver Dienstleister in der Gruppe der Anwerbeländer sowie der Asiatinnen und Asiaten. Die einzige Gruppe, die keine Anteilsgewinne bei den wissensintensiven Dienstleistungen verzeichnen konnte, sind die Osteuropäerinnen und Osteuropäer. Zwar hat sich deren Zahl um das Sechsfache erhöht, jedoch wurden die Anteilswerte infolge der seit der EU-Osterweiterung ungewöhnlich starken Entwicklung baugewerblicher Aktivitäten nach unten gedrückt.

Vor diesem Hintergrund müssen zur adäquaten Einschätzung der Entwicklung zusätzlich die Absolutwerte betrachtet und zudem die unzureichende Erfassung migrantischer Selbstständigkeit in den zurückliegenden Jahren im Auge behalten werden. Die gestiegene Bedeutung wissensinten-

Abbildung 11:

Entwicklung der Verteilung von ausländischen Selbstständigen in den wissensintensiven Dienstleistungen nach Staatsangehörigkeit 1996-2010



Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus (Scientific Use Files verschiedener Jahre); eigene Berechnungen.

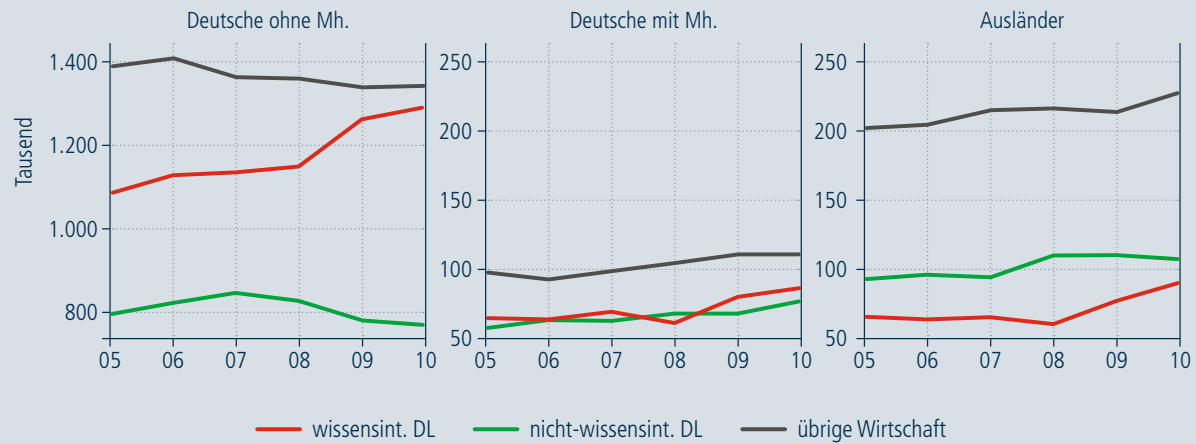
siver Dienste in der Migrantenökonomie wird eher unterschätzt, weil mit der längerfristigen Entwicklung nur die Selbstständigen ohne deutschen Pass abgebildet werden können. Seit 2005 sind auch die eingebürgerten Selbstständigen statistisch sichtbar, weshalb wir in Abbildung 12 deren Entwicklung aufgreifen. Hier wird ersichtlich, dass Eingebürgerte sich überproportional in bestimmten Wirtschaftsbereichen selbstständig machen. Obwohl sich Migrantenselbstständigkeit zu zwei Dritteln auf Ausländerinnen und Ausländer und zu einem Drittel auf Deutsche mit Migrationshintergrund aufteilt, stellen beide Gruppen in etwa gleich viel wissensintensive Dienstleisterinnen bzw. Dienstleister. Das heißt, dieser Wirtschaftsbereich macht unter denjenigen ohne deutschen Pass ein Fünftel und unter denjenigen mit deutschem Pass ein Drittel aus. Innerhalb der wissensintensiven Dienstleistungen hat die Zahl bei ausländischen Selbstständigen bis 2010 um 36 Prozent und bei den Eingebürgerten um 33 Prozent zugenommen. Bei Letztgenannten liegt das Niveau nun höher als im Bereich der nicht-wissensintensiven Dienstleistungen. Insgesamt hat die Zahl der Selbstständigen mit Migrationshintergrund in den wissensintensiven Dienstleistun-

gen in nur fünf Jahren um 45.000 bzw. um 35 Prozent zugenommen. Unter den Osteuropäerinnen und -europäern hat sich die Zahl wissensintensiver Dienstleisterinnen bzw. Dienstleister verdoppelt, unter den Anwerbeländern ist sie fast um die Hälfte gestiegen und unter den Asiatinnen und Asiaten um zwei Drittel. D.h. also, ihre Zunahme beschränkt sich keineswegs auf Zugewanderte aus westlichen Industrieländern, wo die Zahl aber auch um die Hälfte zugenommen hat.

5.1.4 Märkte, Ressourcen, Chancen, Politik und Restriktionen

Die öffentliche und auch wissenschaftliche Debatte fokussiert allerdings eher auf die traditionellen Sektoren. Noch bis Ende der 1990er Jahre zeichneten die Argumentationslinien zur Erklärung der sektoralen Struktur von Migrantenunternehmen ein weitgehend einheitliches Bild: Infolge von industrieller Restrukturierung und abnehmenden Beschäftigungsmöglichkeiten sahen sich insbesondere die geringer qualifizierten ehemaligen Gastarbeiterinnen und Gastarbeiter zur Selbstständigkeit motiviert oder gezwungen.

Abbildung 12:

Absolute Entwicklung von Selbstständigen in den wissensintensiven Dienstleistungen nach Migrationsstatus 2005-2010

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus (Scientific Use Files verschiedener Jahre); eigene Berechnungen.

Dabei präferierten sie Märkte, die einerseits niedrige Zugangshürden und andererseits ein ressourcenadäquates Kundenpotenzial boten.³⁵ Mit Blick auf das angloamerikanische Theoriegebäude taucht dann meist die Frage auf, ob sich die Zugewanderten in Deutschland auf „ethnische“ Absatzmärkte orientierten. Inwieweit dies überhaupt der Fall war oder ist, erörtern wir an anderer Stelle (Kapitel 5.3).

Zunächst interessiert, welche Faktoren die Konzentration auf bestimmte Sektoren befördern und weshalb diese eine gruppenspezifisch unterschiedliche Bedeutung haben. Daraus ergibt sich die Frage, in welchem Maße die Besetzung einzelner Wirtschaftsbereiche durch die Bildungsressourcen erklärt werden kann und welche Bedeutung oder auch welche Vor- und Nachteile in diesem Zusammenhang die nationale oder gar ethnische Herkunft hat. Auf den ersten Blick bestätigt hier eine multivariate Analyse das Naheliegende: Die Wahrscheinlichkeit der Ausübung einer beruflichen Selbstständigkeit in der Gastronomie und im Handel nimmt mit zunehmender Bildung ab, d. h. es sind vor allem die Geringqualifizierten, die sich hier betätigen (Tabelle 5, Anhang).

Wenig überraschen dürfte darüber hinaus, dass die Höherqualifizierten sich vergleichsweise stärker auf die wissensintensiven Dienstleistungen konzentrieren. Dieser Zusammenhang ist jeweils hoch signifikant. Bleibt man zunächst beim *Gastgewerbe* ergibt sich folgendes Bild: Eine ausgeprägte Motivation, sich in diesem Wirtschaftszweig selbstständig zu machen, zeigt sich eher bei den älteren Selbstständigen und bei denjenigen ohne deutschen Pass. Und es sind darüber hinaus, was auch die Alltagsbeobachtung vermuten lässt, insbesondere die Angehörigen ehemaliger Anwerbeländer (aber auch diejenigen asiatischer Herkunft), die sich überaus häufig gastronomisch betätigen. Überraschend und von besonderer Bedeutung ist jedoch, dass sich dieses Muster auch dann zeigt, wenn man den genannten Einfluss von Bildung und Alter statistisch kontrolliert. Es spricht also einiges dafür, dass sich diese Herkunftsgruppen nicht nur mangels Bildung, sondern zudem aus weiteren Gründen überproportional häufig in den einfacheren Routinedienstleistungen engagieren.

Von hier aus ist man schnell bei kulturalisierenden Erklärungsversuchen, würde man anneh-

³⁵ Vgl. Blaschke/Ersöz (1987), Goldberg/Sen (1997) und Pütz (2000).

men, dass die Speisenzubereitung und Bewirtung zu den tradierten Handlungsweisen der Zuwanderinnen und Zuwanderer aus den Mittelmeerländern zählt. Etikettierungen dieser Art (nach dem Motto „Italiener und Griechen kochen und servieren gern“) stehen zurecht in der Kritik (Timm 2000, Pütz 2003). Soweit aber andere gruppenspezifische Ressourcen wie Werthaltungen, Sprache, innerethnische Solidarität und der Rückgriff auf soziales Kapital eine Rolle spielen, werden sie unternehmerisch erst wirksam, wenn sie in einem bestimmten Umfeld mobilisiert und strategisch eingesetzt werden (Waldinger et al. 1990). Hier kommen nun die Opportunitätsstrukturen, d.h. die auf den Märkten gruppenspezifisch unterschiedlichen Chancen ins Spiel. Die Absatzfähigkeit der Produkte und Dienstleistungen hängt wesentlich von der Gestalt der Nachfrage ab. So können zumindest einige Gruppen von kulturellen Zuschreibungen und dem Bedarf an „ethnischen Produkten“ profitieren. Insbesondere die italienischen Gastronominnen und Gastronomen vertrauen auf die Prominenz der mediterranen Küche. In einer ifm-Erhebung bejahten drei Viertel die Frage, ob sie in ihrer italienischen Herkunft einen Marktvorteil sehen. Unter den Gastronominnen und Gastronomen türkischer, griechischer oder osteuropäischer Herkunft stimmte hier nur jeweils ein Drittel zu (Leicht et al. 2012: 103).

Wird der Blick, wiederum exemplarisch, auf anspruchsvollere Tätigkeiten und damit auf die *wissensintensiven Dienstleistungen* gerichtet, dann greifen andere Mechanismen (Tabelle 5, Anhang). Der für den Zugang zur Selbstständigkeit überaus positive Effekt formaler Bildung wird (gänzlich entgegengesetzt zu den Befunden im Gastgewerbe) durch ein junges Alter und durch einen deutschen Pass verstärkt. Aber auch unter Kontrolle dieser Faktoren sind die Angehörigen der ehemaligen Anwerbeländer sowie diejenigen asiatischer oder osteuropäischer Herkunft mit signifikant geringerer Wahrscheinlichkeit als diejenigen aus westlichen Industrieländern in einer wissensintensiven Branche tätig. Zwar erklären zentrale Faktoren wie Alter, deutsche Staatsangehörigkeit und vor allem Bildung generell den Zutritt zu den

wissensintensiven Dienstleistungen, aber kaum warum sich die einzelnen Gruppen dennoch in diesen Branchen in unterschiedlichem Umfang betätigen. Dies bedeutet, dass hier weitere, nicht mit unseren Daten überprüfbare Faktoren eine Rolle spielen.

Es ist davon auszugehen, dass diese Unterschiede auf über lange Zeit und teils seit Generationen vorgegebenen Bahnen sozialer und beruflicher Positionierung beruhen. Denn die sektorale Zusammensetzung von Migrantenselbstständigkeit wird in beachtlichem Maße durch die *strukturellen, rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen* der Ankunftsgesellschaft geformt (Waldinger et al. 1990; Kloosterman/Rath 2001), insbesondere in Deutschland. Das gilt (*erstens*) für den Arbeitsmarkt, der eine starke berufsfachliche Ausrichtung mit starren Regulierungen aufweist, die den Zugang zu bestimmten Berufen beschränken. Hier kommt hinzu, dass die im Ausland erworbenen Abschlüsse lange Zeit nur unter erschwerten Bedingungen anerkannt wurden (Kay/Schneck 2012) und auch die Umsetzung des Anerkennungsgesetzes derzeit noch in den Anfängen steckt. Ein abgeschlossenes Hochschulstudium ist jedoch häufig die Voraussetzung für die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit in den wissensintensiven Dienstleistungen und für die meisten handwerklichen Berufe ist noch immer eine erfolgreiche Meisterprüfung erforderlich. Es war jedoch nicht nur die Reglementierung des Zutritts zu höherwertigen Berufen, die Migrantenselbstständigkeit in Richtung einfacher Dienste kanalisierte. Denn der Kurs auf das Gastgewerbe wurde (*zweitens*) genauso unmittelbar durch die Politik erzwungen. Möhring (2012) beschreibt, wie die Ausländerbehörden lange Zeit Einfluss auf die Charakteristika der Gewerbeanmeldungen nahmen. Und Leung (2002) erinnert daran, dass Mitte der 1960er Jahre ein bilaterales Abkommen mit dem nicht kommunistischen Taiwan dazu führte, dass 5.000 chinesischen Köchen nicht nur die Einreise, sondern auch ein eigenes Restaurant zugebilligt wurde (wobei noch weitere Köche nachziehen durften). Eine weitere Ursache der Branchensegregation ist (*drittens*) darin zu sehen, dass die ethnische Herkunft noch

immer die Positionierung am Arbeitsmarkt bestimmt und diese durch politische Reglementierungen in der Zuwanderungspolitik noch weitere Verschärfungen erfährt. Ein Beispiel ist, dass EU-Neubürgerinnen und -Neubürger aufgrund eingeschränkter Arbeitnehmerfreizügigkeit nicht nur in die Selbstständigkeit, sondern zudem auch in Arbeitsverhältnisse und Branchen getrieben wurden, für die Einheimische kaum noch zur Verfügung stehen. So konzentrieren sich Subunternehmertum, Schein- und Wanderselbstständigkeit auf Branchen wie etwa das Baugewerbe und die Fleischindustrie. Nicht zu vernachlässigen sind (*viertens*) zudem die geringeren Chancen einer Gründung in Branchen mit höheren Kapitalanforderungen, da Zuwanderinnen und Zuwanderer in der Regel nicht nur weniger Ersparnisse, sondern auch bei den Banken erschwerten Zugang zu Fremdkapital haben (Bruder 2008: 127-133; Leicht et al. 2009: 150f.). Außerdem ist (*fünftens*) die Wahrscheinlichkeit geringer als bei Einheimischen, dass Zugewanderte infolge einer Erbschaft ein bestehendes Unternehmen in gegebenen Branchen übernehmen.

Fasst man diese Aspekte zusammen, dann stellt sich in nicht wenigen Fällen heraus, dass vieles von dem, was durch das Fenster der Theorie noch als Teil einer ethnischen Strategie gegolten hat, in Wirklichkeit das Ergebnis institutioneller Restriktionen und sozialer Ungleichheit ist.

Der Exkurs auf die Determinanten sektoraler Strukturen sollte nicht die Feststellung relativieren, dass sich die Branchenorientierung selbstständiger Migrantinnen und Migranten im Zeitverlauf beständig und in beachtlichem Maße verändert hat. Insbesondere die Zunahme wissensintensiver Dienstleistungen trägt dazu bei, dass sich viele Unternehmen in einem moderneren, stabileren und innovativeren Gewand als noch in den 1990er Jahren präsentieren. Bei allem ist darauf hinzuweisen, dass die hier notwendigerweise zu Aggregaten zusammengefassten Wirtschaftsbereiche in sich selbst eine große Heterogenität aufweisen. Dies gilt auch für die distributiven Dienstleistungen. Daher wäre es voreilig, gastronomischen Tä-

tigkeiten pauschal den Stempel des Prekären aufzudrücken, zumal zwischenzeitlich viele Imbissbuden durch respektable Restaurants abgelöst worden sind (Pichler 1997; Möhring 2012). Vieles weist auch darauf hin, dass ein wachsender Teil der Unternehmen im Handel von großem Erfolg gekrönt ist (PWC 2008). Um dies zu prüfen, ist es erforderlich, weitere Indikatoren der betrieblichen Leistungsfähigkeit in die Gesamtschau einzubringen.

5.2 Persönlicher Arbeitseinsatz und Einsatz der Familie

Waldinger und Kollegen (1990) sehen für Immigrantinnen und Immigranten vier Formen von Strategien, um dem intensiven Wettbewerb zu entgehen: eine Selbstaussbeutung, die Expansion des Geschäfts, Handelsverflechtungen und eine Stärkung der Familienbindung (ebenda: 131). Wir greifen im Folgenden vorerst zwei dieser Faktoren, die Selbstaussbeutung und die Familienbindung, heraus, um zu prüfen, ob sich ein solches Muster auch unter den Migrantinnenunternehmen in Deutschland finden lässt. Aus der Beobachtung einiger Autorinnen und Autoren scheint es sich dabei weniger um eine Strategie zur Wettbewerbsfähigkeit, sondern eher um eine „Überlebensstrategie“ zu handeln, wofür „eine hoher Einsatz von niedriger oder unterbezahlter Arbeit – mitarbeitende Familienangehörige, Frauen, Kinder sowie ‚Schwarz‘-Arbeit – erforderlich“ sei (Wilpert 2000: 45). Andere Autorinnen und Autoren sehen in der zunehmenden Sichtbarkeit migrantischen Unternehmertums eher ein Herausreten aus der „Schattenwirtschaft“ und hierin ein Anzeichen für den Aufstieg einer migrantischen Mittelschicht (Goldberg/Sen 1997; Leicht et al. 2005). Dies gilt umso mehr, wenn die Unternehmen infolge von Modernisierung ihr scheinbar kleinräumiges Gehege verlassen und weiträumige Beziehungen oder gar transnationale Aktivitäten entwickeln können (Goebel/Pries 2006; Nowicka 2013).

5.2.1 Hohes Arbeitsvolumen:

Selbstaussbeutung oder branchentypisch?

Zunächst spricht einiges dafür, dass Migrantenunternehmen zumindest in Branchen, die sich durch hohen Konkurrenz- und Preisdruck auszeichnen, versuchen, etwaige Ressourcendefizite und Wettbewerbsnachteile durch Mehrarbeit und Selbstaussbeutung zu kompensieren. In einer Befragung von selbstständigen Migrantinnen und Migranten in Nordrhein-Westfalen kommt das ifm Mannheim (Leicht et al. 2009: 232f.) zu dem Ergebnis, dass je nach Herkunftsgruppe und Geschlecht zwischen einem Drittel bis zur Hälfte der Selbstständigen in ihrer Wettbewerbsstrategie explizit auf „mehr Arbeit“ setzen und sich in diesem Personenkreis gleichzeitig hohe Überschneidungen mit einer bekundeten Strategie „niedriger Preise“ ergeben. In der Vergleichsgruppe der autochthonen Selbstständigen sind diese Anteile weit geringer.

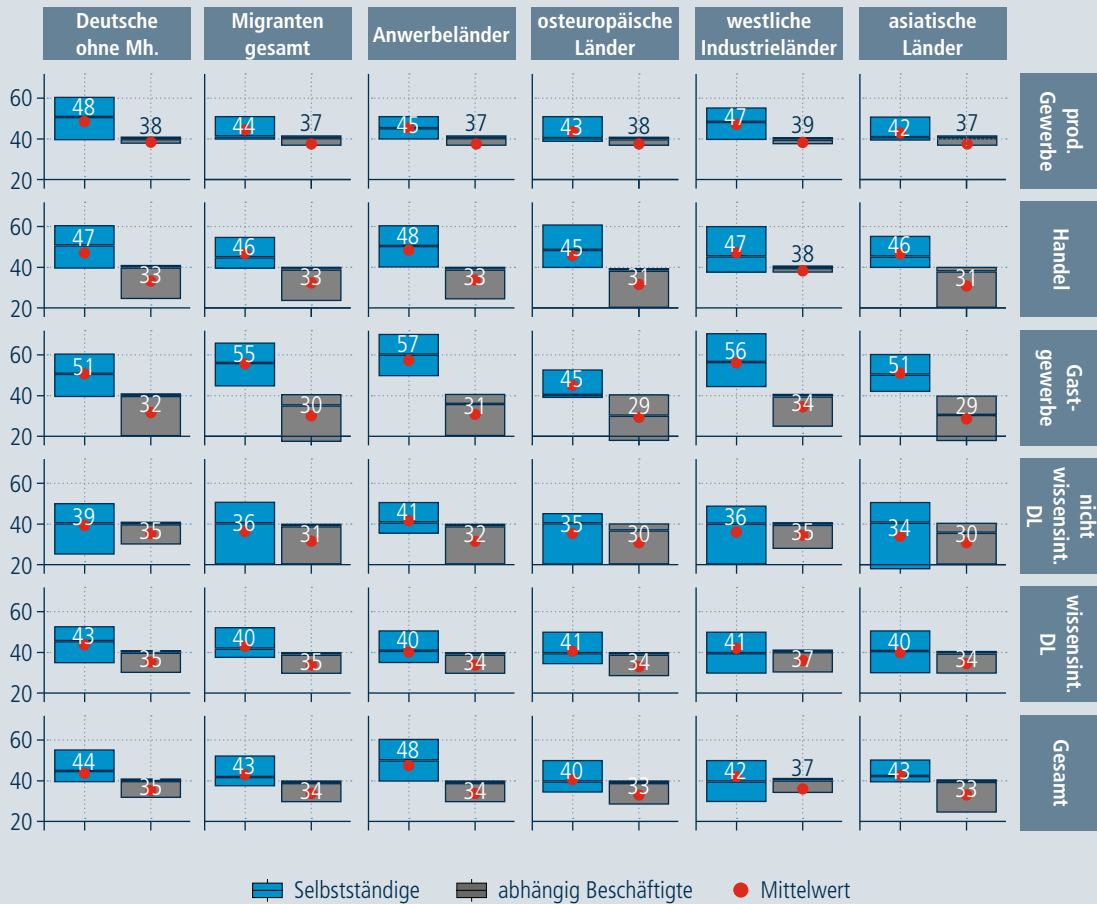
Insofern liegt es nahe, das Arbeitsvolumen von migrantischen Selbstständigen näher zu betrachten. Hier stößt man allerdings auf das Problem, dass die Arbeitszeit für sich genommen noch kein Indikator für das Maß etwaiger Selbstaussbeutung ist, da das Arbeitsvolumen von diversen Faktoren, etwa von der Auftragslage, der Branche oder Gewinnabsicht, beeinflusst wird. Daher können die Mikrozensusdaten nur den Rahmen abstecken bzw. Auskunft darüber geben, wie sich die Wochenarbeitszeiten im Vergleich mit den „einheimischen“ Selbstständigen gestalten und in welchen Wirtschaftsbereichen besonders viel gearbeitet wird. Zunächst überrascht

kaum, dass in allen Herkunftsgruppen das wöchentliche Arbeitsvolumen von Selbstständigen über dem der abhängig Beschäftigten liegt (Abbildung 13). Die Selbstständigen deutscher und ausländischer Herkunft arbeiten insgesamt betrachtet mit durchschnittlich 44 bzw. 43 Stunden in der Woche in etwa ähnlichem Umfang und auch ansonsten variiert das Arbeitsvolumen in engen Grenzen. Einzig die Selbstständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern ragen mit durchschnittlich 48 Wochenstunden deutlich heraus. Ein Viertel hiervon arbeitet sogar mehr als 60 Stunden die Woche (75 Prozent-Quantil).

Wie zu erwarten variieren die Arbeitszeiten vor allem bei einer Differenzierung nach Wirtschaftsbereichen, wobei sich gruppenübergreifend eine klare Tendenz abzeichnet: Durchschnittlich am wenigsten wird in den nicht-wissensintensiven Dienstleistungen gearbeitet und am meisten im Gastgewerbe. Im erstgenannten Bereich zeigen die 25 Prozent- bzw. 75 Prozent-Quantile eine große Streuung innerhalb der Herkunftsgruppen. Im Gastgewerbe dagegen eher zwischen den Gruppen. Während die deutschstämmigen Gastronominnen und Gastronomen im Schnitt 51 Stunden in der Woche in ihrer Gaststätte oder ihrem Hotel verbringen, sind dies bei Migrantinnen und Migranten insgesamt durchschnittlich 55 Stunden. Die Gastronominnen und Gastronomen aus den ehemaligen Anwerbeländern sowie die aus den Industrieländern arbeiten am längsten, die aus Osteuropa am kürzesten. Auffällig ist ferner, dass sich im Handel und unter den wissensintensiven Dienstleistern kaum Unterschiede im gruppenspezifischen Arbeitsvolumen zeigen.

Abbildung 13:

Arbeitsvolumen von Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen und Herkunft*



* Außer den Mittelwerten sind die 25%-, 50%- (schwarzer Strich) und 75%-Quantile dargestellt.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus (Scientific Use File 2010); eigene Berechnungen.

Insgesamt ist zu resümieren, dass die Wochenarbeitszeiten zwischen den Herkunftsgruppen nicht in einem Maß differieren, das Anlass gäbe, Migrantenbetriebe als Sweatshops zu charakterisieren. Der teilweise höhere Arbeitseinsatz ist eher branchenüblich und daher sozusagen „selbstverständlich“. Dies schließt jedoch nicht aus, dass bei manchen dennoch ein höheres Maß an Selbstausbeutung vorliegt, da diese ja nicht nur an den Arbeitszeiten, sondern auch an den damit verbundenen Verdiensten zu bemessen ist (hierzu Kapitel 6.2).

Auch eine Regressionsanalyse, die weitere potenzielle Einflussfaktoren kontrolliert, bestä-

tigt den Einfluss der Branchenzugehörigkeit auf das Arbeitsvolumen. Zusätzlich wird deutlich, dass in allen Herkunftsgruppen Frauen geringere Arbeitszeiten aufweisen, was sicher im Zusammenhang mit den Geschlechterrollen und der ungleichen Verteilung der Familienverantwortung gesehen werden muss. Von Interesse ist, dass die Geringqualifizierten nicht unbedingt mehr Arbeitsstunden leisten. Zumindest bei Migrantinnen und Migranten zeigt sich hier kein signifikanter Zusammenhang. Hingegen sind es unter den Deutschen ohne Migrationshintergrund viel eher die Höherqualifizierten, die ein überdurchschnittliches Arbeitspensum aufweisen.

5.2.2 Familie: Ethnische Ressource oder Traditionsrelikt?

Nahezu jegliche Forschung im Feld der „ethnischen Ökonomie“ berührt oder streift zumindest das Thema „Familie“, weil diese gemeinhin als zentrale Ressource – und unter Umständen sogar als Triebfeder – der unternehmerischen Aktivitäten gesehen wird. Der Rückgriff auf die Familie als eine (im wahrsten Sinne des Wortes) lebendige Quelle zur Rekrutierung von Beschäftigten, von Kapital oder zum Aufbau von Beziehungsnetzwerken, erscheint als Charakteristikum der Migrantenökonomie schlechthin (Portes 1995). Auch hierzulande wird der Rückgriff auf Familienmitglieder zumeist als „konstituierend für die Funktionstüchtigkeit“ (Hillmann 2000: 428) der kleinen Migrantenunternehmen gesehen. Doch sollte nicht vergessen werden, dass Familienunternehmen nicht nur in ethnischen Gemeinschaften, sondern auch in der sogenannten Mehrheitsgesellschaft eine an Solidarität und Verpflichtungen orientierte soziale Funktion besitzen. Folgt man der Literatur ist die Besonderheit der familienwirtschaftlich organisierten Migrantenökonomie daher wohl viel eher darin zu sehen, dass sie es mehr als andere versteht, die Arbeitskraft der Familienmitglieder unternehmerisch vorteilhaft einzusetzen. Dies meint zumeist die Frau und die Kinder, weshalb in vielen Fällen ein patriarchalischer Wesenszug sicher nicht zu verleugnen ist. Andererseits mag es sich hinsichtlich der Einschätzung, dass der Rückgriff auf soziales Kapital u. U. von Vorteil sei, um einen Mythos handeln. Denn auch Migrantenunternehmen können sich den Anforderungen einer modernen Wirtschaft nicht gänzlich entziehen und sind mit den entbindenden Kräften zunehmender Individualisierung, aber auch mit dem Problem konfrontiert, dass die Familienmitglieder nicht unbedingt die verlangten Qualifikationen aufweisen. In diesen Fällen wird die viel beschworene Solidarität zu einer ökonomischen Bürde (Granovetter 1995). Hillmann (1998) ermittelt unter den durch Selbstständigkeit emanzipierten migrantischen Frauen eher eine Distanz zur Familie und teils auch zur eigenen Ethnie.

Wie ist es also um die Mitarbeit von Familienmitgliedern bestellt? Zunächst insgesamt, d. h. ohne herkunftsspezifische Differenzierung betrachtet, hat sich der Status der mithelfenden Familienangehörigen über die vergangenen Jahrzehnte enorm verändert. Es muss zwischen zwei Typen, den unbezahlten und den bezahlten mithelfenden Familienmitgliedern, unterschieden werden. In der Definition der amtlichen Statistik handelt es sich bei den „Mithelfenden“ um Familienangehörige, die für ihre Arbeit kein Gehalt oder Lohn erhalten. Aus sozialversicherungs- und steuerrechtlichen Gründen waren die Familien und Unternehmen allerdings daran interessiert, die Mithelfenden auf die Gehaltslisten zu setzen. So hat die Zahl der statistisch erfassten unbezahlt Mithelfenden im Zeitverlauf beträchtlich abgenommen: Ende der 1950er Jahre waren in Deutschland 2,8 Millionen, Ende der 1980er Jahre noch eine Million und 2012 nur noch knapp 217.000 registriert. Lediglich 29.000 bzw. 13 Prozent hiervon haben einen Migrationshintergrund. Dies zeigt, dass die unbezahlt mithelfenden Familienmitglieder unter der migrantischen Erwerbsbevölkerung eher unterrepräsentiert sind.

Wie stark ihre Bedeutung insgesamt, d. h. einschließlich der bezahlt Mithelfenden, ist, lässt sich anhand der ifm-Erhebung abschätzen. Dabei muss berücksichtigt werden, dass sich die Stichprobe lediglich aus Einzelunternehmen und allenfalls Personengesellschaften, aber nicht aus Kapitalgesellschaften zusammensetzt (zur Erläuterung siehe Kapitel 6). Auf dieser Basis wird ersichtlich, dass sich die auf Familienangehörige bezogenen Strukturen von deutschen und migrantischen Unternehmen nicht wesentlich unterscheiden (Abbildung 14). So beschäftigen jeweils über ein Drittel der Unternehmen von Deutschen, Angehörigen der Anwerbeländer und Osteuropäer überhaupt keine mithelfenden Familienangehörigen. Bei den Unternehmen von Zugewanderten aus den Industrieländern und aus Asien ist dies bei 57 bzw. 44 Prozent der Fall. Richtet man den Blick auf Unternehmen, deren Belegschaft sich mehrheitlich aus Familienmitgliedern zusammensetzt, dann liegen diejenigen der Deutschen mit einem Anteil von genau einem

Drittel im Mittelfeld. Unternehmen von Osteuropäerinnen und -europäern sowie der ehemaligen Gastarbeiterinnen und Gastarbeiter haben hingegen überproportional viele Familienangehörige beschäftigt. Die starke Einbindung der Familie ist bei den Osteuropäerinnen und -europäern vor allem bei den Russischstämmigen zu beobachten, wohingegen in der Gruppe der Anwerbeländer die Griechen und Italiener (und weniger die Türken) besonders hervortreten. Auf der anderen Seite stehen die Unternehmen der Selbstständigen aus den westlichen Industrieländern und aus Asien, die jeweils in etwas geringerem Maß als die der Deutschen auf Familienressourcen zurückgreifen.

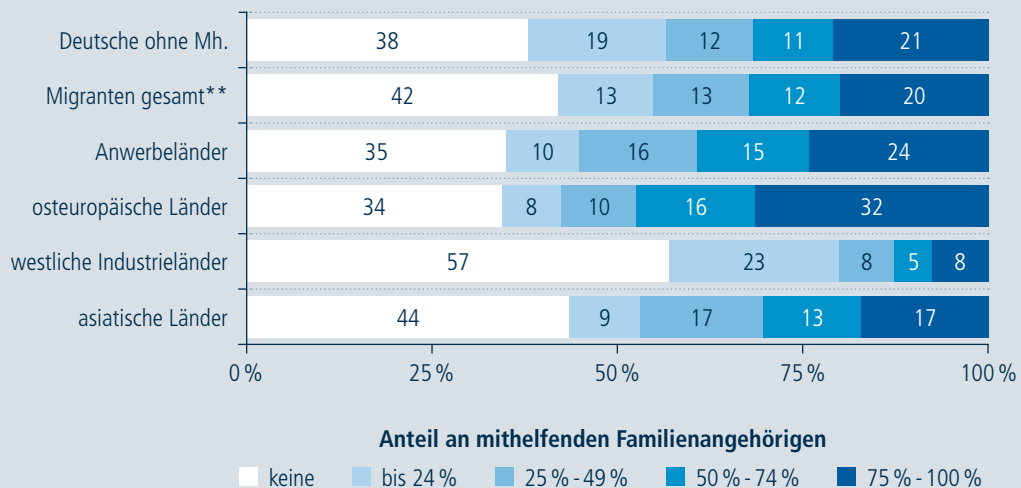
Insgesamt betrachtet lässt sich aus den Daten kaum der Schluss ziehen, dass Migrantenunternehmen überproportional stark durch Familienbeschäftigung geprägt wären. Die Unterschiede zu den deutschen Unternehmen sind vernachlässigbar. Soweit Differenzen ersichtlich werden, sind diese – wie eine Regressionsanalyse zeigt – vor allem auf die betrieblichen Charakteristika zurückzuführen. So sinkt mit zunehmender Beschäftigungsgröße auch der Anteil an Fa-

milienmitgliedern deutlich. Zudem erklärt sich die familienwirtschaftliche Ausrichtung in der Gruppe ehemaliger Gastarbeiterinnen und Gastarbeiter vor allem durch die Dominanz im arbeitsintensiven Gastgewerbe und Handel.

Einfluss auf das Ausmaß an Familienbeschäftigung nimmt teils auch die soziodemografische Zusammensetzung in der Unternehmensführung. So bestätigt sich in Bezug auf die Selbstständigen aus den Anwerbeländern die Annahme, dass fehlendes Bildungskapital durch das soziale Kapital der Familie kompensiert wird. Ein Studienabschluss korreliert stark negativ mit der Beschäftigung von Familienangehörigen. Das ist schon deswegen nachvollziehbar, weil die höher Gebildeten tendenziell auch Unternehmen mit höheren Qualifikationsanforderungen führen, in denen nicht ohne Weiteres ein Verwandter untergebracht werden kann. In allen Gruppen zeigt sich zudem, dass es eher die noch nicht so lange in Deutschland Ansässigen sind, die auf familiäre Ressourcen zurückgreifen. Mit zunehmender Aufenthaltsdauer verlieren sich diese Bindungen. Unterm Strich betrachtet legen die Befunde nahe,

Abbildung 14:

Anteil von Unternehmen mit Familienangehörigen nach Herkunft*



* Nur Unternehmen mit Beschäftigten (N = 2.961).

** Migranten gesamt: Summe aus den mit der Stichprobe erfassten Herkunftsgruppen.

Quelle: ifm-Mannheim-Datenpool „Migrantenunternehmen in Deutschland“; eigene Berechnungen.

dass gruppenspezifische Unterschiede in der familienorientierten Beschäftigung im Wesentlichen auf die betrieblichen und sozialen Charakteristika und weniger auf kulturelle Faktoren zurückzuführen sind.

5.3 Binnenethnische Orientierung und Segmentation

Als ein konstituierendes Element migrantischen Unternehmertums gilt nicht nur die Familienbeschäftigung, sondern generell die Beschäftigung von Angehörigen der eigenen Ethnie. Unterschiedlich eingeschätzt wird jedoch, inwieweit es sich beim Rückgriff auf Landsleute um Formen der innerethnischen Solidarität und der normativen Verpflichtung handelt oder ob rein ökonomische Motive im Vordergrund stehen (Light/Gold 2000; Butter et al. 2007). Folgt man der (frühen) US-amerikanischen Literatur, dann spielen co-ethnische Beziehungen darüber hinaus auch in einem anderen Feld eine Rolle: Ausgehend vom „Enklavenmodell“³⁶ wurde angenommen, dass die Versorgung von Landsleuten mit herkunftstypischen Gütern und Dienstleistungen ein zentrales Charakteristikum des „ethnic business“ sei. In Deutschland wird ethnischen Nischenmärkten zwar kaum noch Bedeutung zugemessen (Goldberg/Sen 1997; Pütz 2000), aber ob und in welchem Umfang sowie in welchen Bereichen dieser „break-out“ erfolgt, wurde bislang weder gruppenübergreifend noch bundesweit untersucht.

Im Unterschied zu einigen anderen (und auch den eigenen) bisherigen Untersuchungen richtet sich an dieser Stelle das Interesse weniger auf die Frage nach den integrationspolitischen Implikationen. Es geht eher darum, die Strukturen aufzuzeigen, um hieraus Schlussfolgerungen für die Leistungsfähigkeit von Migrantener-

nehmen zu ziehen. Denn schließlich wird im Allgemeinen davon ausgegangen, dass sich eine binnenethnische Orientierung nicht nur als soziale, sondern auch als ökonomische Sackgasse erweist, weil die Wachstumspotenziale begrenzt sind. Andererseits ist der Erfolg oder Misserfolg von ethnischen Strategien auch davon abhängig, in welchem Kontext sie erfolgen.³⁷

5.3.1 Co-ethnische Beschäftigung: „Kultureller“ oder sozialer Effekt?

Natürlich bestimmt der Anteil an Familienmitgliedern, vor allem in kleineren Unternehmen, auch das Niveau co-ethnischer Beschäftigung, da sich die Familie häufig (aber nicht unbedingt) aus Personen gleicher ethnischer Herkunft zusammensetzt. Andererseits können es sich Unternehmen, die eine gewisse Größe überschreiten oder die spezifisch ausgebildetes Fachpersonal benötigen, kaum erlauben, ihre Arbeitskräfte nur aus dem engen Familienkreis zu rekrutieren. Hier kennt die innerethnische Solidarität ihre Grenzen. Soweit aber dennoch bestimmte Faktoren, wie die Herkunftssprache, kulturelle Kompetenzen, geringere Arbeitskosten oder auch die Möglichkeit der sozialen Kontrolle über Netzwerke eine Rolle spielen, kann die Beschäftigung von Landsleuten, auch wenn sie nicht zum Kreis der Familie gehören, ökonomische Vorteile bieten. Hier ist aber daran zu erinnern, dass die Herkunftsgruppen je nach Größe ihrer Population ein sehr unterschiedliches Reservoir für co-ethnische Beschäftigung bieten.

Unserer Erhebung zufolge handelt es sich in den Unternehmen der Selbstständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern sowie der aus Osteuropa zu durchschnittlich 55 Prozent um Beschäftigte der gleichen Herkunft. In den Unternehmen der Asiatinnen und Asiaten liegt der

36 Das Enklavenmodell bezieht sich auf städtische Quartiere (wie beispielsweise Chinatown), in denen sich bestimmte Ethnien räumlich konzentrieren. Portes (1987) betont am Beispiel der Kubanerinnen und Kubaner in Miami die für ethnische Ökonomien förderliche Wirkung segregierter Gebiete, zunächst infolge der Möglichkeit zur Rekrutierung co-ethnischer Beschäftigter. Im Zuge der Debatte wurde dieser Begriff allerdings auch auf Marktchancen bezogen, die sich durch das Potenzial an co-ethnischen Kundinnen und Kunden ergeben.

37 Vgl. Kapphan (1997), Pütz (2000), Leicht et al. (2005) sowie Schaland (2009).

Wert mit 43 Prozent etwas niedriger, während in den Betrieben der Selbstständigen aus den Industrieländern lediglich fünf Prozent Landsleute sind.³⁸ Unterhalb dieser großen Aggregate zeigt sich ein heterogeneres Bild. In Abbildung 15 sind die Verteilungen etwas differenzierter, d. h. teilweise nach Ländergruppen, dargestellt.

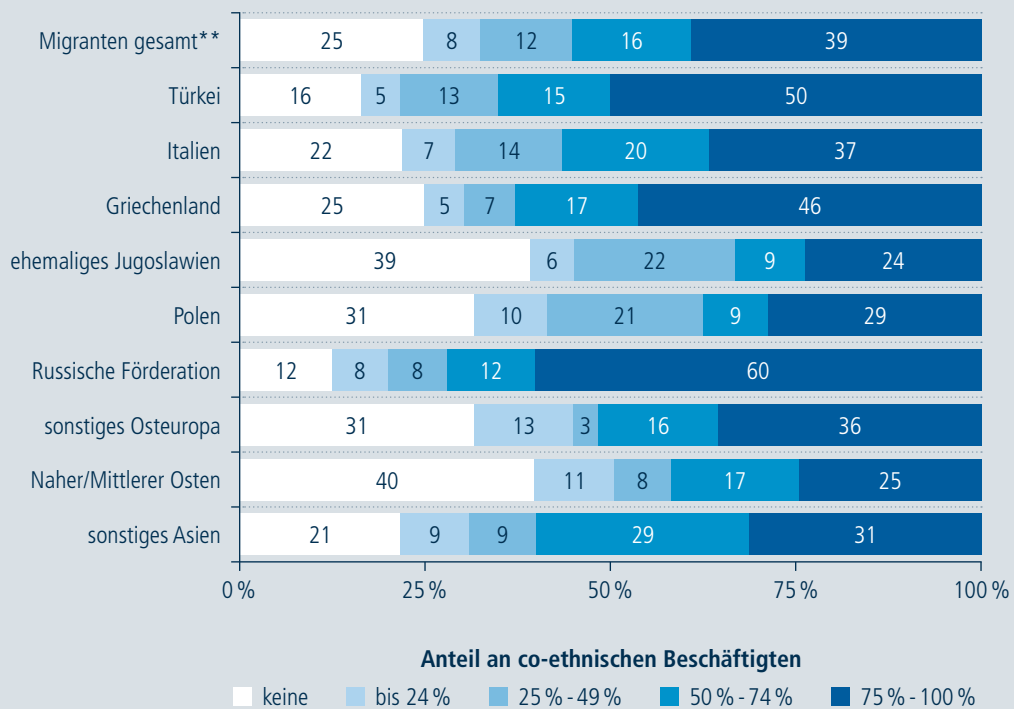
In Anbetracht der kleinbetrieblichen Strukturen schlägt hier der Anteil von mithelfenden Familienangehörigen teilweise durch. Dies erklärt, dass die Unternehmen der russisch- und griechischstämmigen Selbstständigen eine relativ hohe Dichte an co-ethnischen Beschäftigten aufweisen. Noch vor den Griechinnen und Griechen liegen hier jedoch die „türkischen“ Unternehmen. Unter ihnen weist die Hälfte einen über

75 Prozent liegenden Anteil an co-ethnischen Beschäftigten auf. Bei den Selbstständigen russischer Herkunft ist dies bei 60 Prozent der Fall. Demgegenüber beschäftigen beispielsweise die Unternehmen der Selbstständigen aus dem Nahen/Mittleren Osten, aus Polen und dem ehemaligen Jugoslawien zu weit geringeren Teilen Landsleute.

Von welchen Bedingungen hängt der Rückgriff auf Beschäftigte der eigenen Herkunft ab? Auf Basis einer Regressionsanalyse ließ sich schätzen, welche Faktoren dazu beitragen, dass Unternehmen überwiegend Landsleute beschäftigen (nicht abgebildet). Demnach sinkt diese Wahrscheinlichkeit mit zunehmender Betriebsgröße, da hier natürlich auch der Anteil an beschäftig-

Abbildung 15:

Anteil von Unternehmen mit co-ethnischen Beschäftigten nach Herkunft*



* Nur Unternehmen mit Beschäftigten (N = 1.669).

** Migranten gesamt: Summe aus den mit der Stichprobe erfassten Herkunftsgruppen.

Quelle: ifm-Mannheim-Datenpool „Migrantenunternehmen in Deutschland“; eigene Berechnungen.

38 Daher im Folgenden nicht weiter berücksichtigt.

ten Familienmitgliedern tendenziell geringer wird. In der Gruppe der Selbstständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern sind es vor allem die Unternehmen im Handel und im Gastgewerbe, die auf co-ethnische Beschäftigte zurückgreifen. Demgegenüber wird in den anderen Herkunftsgruppen kein signifikanter Effekt durch die Zugehörigkeit zu distributiven Diensten ersichtlich. Solche Unterschiede rühren nicht nur daher, dass es sich bei den Unternehmen aus der Gruppe der ehemaligen Anwerbeländer zu einem hohen Anteil um „Familienbetriebe“ handelt. Denn hier kommt hinzu, dass in Deutschland die Speisen, Getränke und die übrigen angebotenen mediterranen Lebensmittel überwiegend positiv konnotiert werden und daher bei der Bewirtung und Bedienung viel Wert darauf gelegt wird, dass auch das Personal eine „kulturelle Botschaft“ vermittelt. So gibt es vermutlich wenige italienische Restaurants, in denen die Speisekarte nicht von italienisch „anmutendem“ Personal überreicht wird.

Im Gastgewerbe und Handel, gleich welcher Couleur, werden weniger fachliche Kenntnisse als etwa in den wissensintensiven Dienstleistungen verlangt. Das heißt, innerethnische Solidarität und Netzwerke sind in Wirtschaftsbereichen mit hohen Qualifikationsanforderungen nur bedingt von Nutzen. So zeigen die Analysen auch, dass in den wissensintensiven Diensten mit signifikant geringerer Wahrscheinlichkeit Beschäftigte aus der eigenen Community eingestellt werden. Unter den Asiatinnen und Asiaten ist dieser negative Effekt am stärksten, was wohl auch damit zusammenhängt, dass die Rekrutierungswege für qualifiziertes Personal aus dem Herkunftsland am längsten sind.

Zusammengefasst ergibt sich nicht das Bild einer monoethnisch besetzten Personalstruktur, die das wirtschaftliche Entwicklungspotenzial in Zweifel ziehen könnte. Zum einen, weil die Strukturen über die betrachteten Unternehmensgruppen hinweg sehr unterschiedlich sind. Und zum anderen, weil vieles von dem, was auf den ersten Blick nach ethnischer Segmentierung aussieht, das Ergebnis einer auch in „deutschen“ Unternehmen praktizierten Rekrutierung aus dem nä-

heren sozialen Umfeld ist; insbesondere, wenn es sich um kleine Betriebe handelt. In größeren Unternehmen sowie auch in den wissensintensiven Wirtschaftsbereichen verliert co-ethnische Beschäftigung deutlich an Relevanz. Und dort, wo sie, wie im Gastgewerbe und Handel, inszeniert wird, macht es möglicherweise auch ökonomisch Sinn. Bei allem stellt sich jedoch die Frage, wie viel von dem, was an „Ethnizität“ in den Beschäftigungsstrukturen sichtbar wird, wirklich das Ergebnis ethnischer Strategien oder nicht doch viel eher das Resultat einer Arbeitgeberdiskriminierung ist. Erste Befunde zu einer (derzeit noch qualitativ angelegten) ifm-Untersuchung legen nahe, dass insbesondere „türkische“ Betriebe immense Imageprobleme und daher große Schwierigkeiten haben, ihren Bedarf an qualifiziertem Personal außerhalb der eigenen Community zu decken. So sind manche der beobachteten Strukturen eher fremdbestimmt.

5.3.2 Co-ethnische Kunden und Nischen: *Mythos, Gefahr oder Chance?*

Neben angebotsseitigen Ressourcen braucht es geeignete Nachfragestrukturen und letztlich Märkte, die Migrantinnen und Migranten adäquate Chancen für ein unternehmerisches Engagement eröffnen. Insbesondere in wettbewerbsintensiven Branchen mag es daher strategisch klug sein, wenn sich Unternehmen in geschützten Märkten und daher in Nischen bewegen. So drehte sich die Debatte über die Entwicklungsbedingungen sogenannter ethnischer Ökonomien lange Zeit um die These, dass unternehmerisch ambitionierte Migrantinnen und Migranten ihr ethnisches Kapital nutzen bzw. den spezifischen Bedarf ihrer eigenen Ethnie erkennen und in kompetenter Weise decken können (Waldinger et al. 1990). Zwar wird in Deutschland vielfach betont, dass Migrantunternehmen längst aus (vermeintlichen) ethnischen Nischen ausgebrochen sind. Doch eigentlich müsste die Frage eher lauten, ob sie in Deutschland überhaupt je wesentlich in solchen verhaftet waren. Zweifel hieran sind berechtigt; zumindest wenn man wie im Enklaven-

modell davon ausgeht, dass sich ethnische Märkte vor allem in ethnisch segregierten Quartieren entwickeln, wie man sie in nordamerikanischen Metropolen kennt. Modelle wie diese hatten in Deutschland nie eine ausreichende Basis zur Erklärung des Anstiegs ausländischer Selbstständigkeit, der sich jenseits residentieller Segregation und auch nicht nur innerhalb großer Populationen vollzog. Belege für die Existenz von ethnisch geformten Märkten beziehen sich häufig auf Quartiere mit hohem Anteil türkischer Bevölkerung, was nicht selten zu einer Überschätzung der Bedeutung co-ethnischer Kunden- und Geschäftsbeziehungen führt. Das Gegenbeispiel bieten die Gaststätten und Läden der Italiener, Griechen oder ehemaligen Jugoslawen, die schon von jeher stärker auf die Bedürfnisse der Mehrheitsgesellschaft ausgerichtet waren. Ein wie auch immer geartetes Angebot von „ethnischen“ Produkten und Dienstleistungen muss sich ohnehin keinesfalls an Landsleute richten. Wie schon das Konzept der „Middleman Minorities“ (Bonacich 1973) konstatiert, schließen Nischenmärkte mit ethnischen Produkten nicht aus, dass die Kundinnen und Kunden aus allen Ethnien kommen.

Die Diskussion über die Bedeutung co-ethnischer Kundschaft krankt aber auch daran, dass sie sich hauptsächlich auf einfache Routinedienstleistungen, vor allem im Gastgewerbe und Handel konzentriert. Nur wenige Untersuchungen widmen sich dem gesamten Spektrum an Branchen (Leicht et al. 2009 und 2012; Alpert 2011). Derweil bietet der Bereich der wissensintensiven Dienstleistungen gute Beispiele dafür, wie sich ein ethnischer und geschützter Markt mit Wachstumsperspektiven vereinbaren lässt. Die zunehmende Zahl selbstständiger Migrantinnen und Migranten in den wissensintensiven Dienstleistungen ist zum einen auf den gesamtgesellschaftlichen Bedarf an wirtschaftlichen, rechtlichen, kurativen, kulturellen und technischen Expertisen zurückzuführen, aber zum anderen auch auf den spezifischen Bedarf innerhalb der Communitys (Leicht et al. 2005; Schaland 2009).

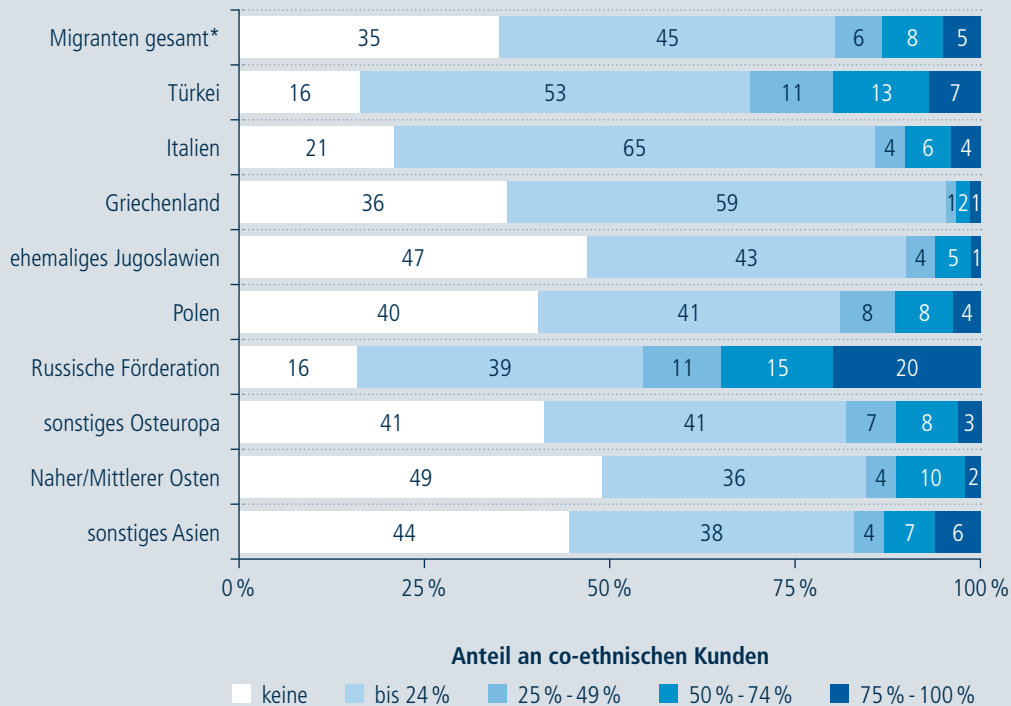
Folglich stellt sich die Frage, welche Bedeutung die Kundinnen und Kunden eigener Her-

kunft derzeit in Migrantenunternehmen haben und in welchen Wirtschaftsbereichen welche Marktstrategien zu beobachten sind. Bezieht man sich zunächst auf die Mittelwerte (nicht abgebildet), dann sind es vorweg die russischen Unternehmen, in denen durchschnittlich ein Drittel aller Kundinnen und Kunden auch gleichzeitig russischer Herkunft sind. Unter den Kundinnen und Kunden der türkischen Unternehmen ist nur ein Fünftel türkischer Herkunft. In allen anderen Gruppen liegen die Mittelwerte noch weit darunter. Welche Verteilungen hinter den Durchschnittswerten liegen, wird in Abbildung 16 ersichtlich, in der die Quantile abgebildet sind. Demnach bekundet ein Drittel aller mit der Stichprobe erfassten Migrantenunternehmen, dass sie überhaupt keine Landsleute zum Kreis ihrer Kundinnen und Kunden zählen. Unter den Unternehmen der Selbstständigen aus dem ehemaligen Jugoslawien sowie aus dem Nahen/Mittleren Osten ist dies bei ungefähr der Hälfte der Fall.

Schaut man auf diejenigen Unternehmen, die einen vergleichsweise hohen Anteil an co-ethnischen Kundinnen und Kunden haben, dann lässt sich festhalten, dass dies für 35 Prozent der „russischen“ und für 20 Prozent der „türkischen“ Unternehmen zutrifft. Gemessen an diesem Indikator sind die Anteile in allen anderen Gruppen eher vernachlässigbar.

Zusammengefasst bedeutet dies, dass die weitaus meisten Migrantenunternehmen eine Kundenstruktur haben, die keine Abhängigkeit von der Nachfrage durch die Landsleute aufweist. Die Mehrzahl orientiert sich eher an der Gesamtbevölkerung. Legt man die Definition von Barrett und Kollegen (1996) zugrunde, derzufolge von einem „ethnischen Markt“ dann gesprochen werden kann, wenn mehr als die Hälfte der Kundinnen und Kunden gleicher Herkunft ist, dann lassen sich auf der hier betrachteten hohen Aggregatebene solche Märkte nur in geringem Maße finden. Dieser Gesamtblick schließt nicht aus, dass sich an bestimmten Orten und in bestimmten Branchen ethnische Märkte behaupten. Diese können ohne eine räumliche Differenzierung nicht aufgespürt werden.

Abbildung 16:

Anteil von Unternehmen mit co-ethnischen Kundinnen und Kunden nach Herkunft

* Migranten gesamt: Summe aus den mit der Stichprobe erfassten Herkunftsgruppen.

Quelle: ifm-Mannheim-Datenpool „Migrantenunternehmen in Deutschland“ (N = 3.170); eigene Berechnungen.

Immerhin lässt sich anhand einer Regressionsanalyse schätzen, unter welchen Bedingungen co-ethnische Kundschaft von Bedeutung ist und wo nicht (Tabelle 6, Anhang). Interessant ist hierbei, dass es je nach Herkunftsgruppen ganz unterschiedliche betriebliche oder soziale Faktoren sind, die auf die Kundenstruktur Einfluss nehmen. Insgesamt betrachtet ergibt sich folgendes Bild: Soweit eine co-ethnisch ausgerichtete Kundenstruktur eine Rolle spielt, wird diese stark durch die Branchenzugehörigkeit bestimmt. Demnach sind es vor allem die Unternehmen im

Handel und zudem auch in den wissensintensiven Dienstleistungen, die auf Kundinnen und Kunden aus der eigenen Community setzen oder auch auf diese angewiesen sind. Im Gastgewerbe ist dies dagegen nicht der Fall.³⁹

Mit Blick auf die Gruppe der Anwerbeländer insgesamt, aber vor allem auf die Unternehmen der türkeistämmigen Selbstständigen, zeigt sich ein markant positiver Zusammenhang zwischen einer *wissensintensiven Tätigkeit und co-ethnischer Kundschaft*. Dieser dürfte auf einem Zusammenspiel von sozialem Wandel und geändertem

39 Auffällig treten diese branchenspezifisch entgegengesetzten Effekte in der Gruppe der ehemaligen Anwerbeländer und hierbei am deutlichsten bei den Italienerinnen und Italienern zutage. Handelt es sich um einen italienischen Handelsbetrieb, dann profitiert er äußerst stark von italienischer Kundschaft, erreicht aber offenbar andere Kundinnen und Kunden in weit geringerem Umfang. Die italienischen Gastronominnen und Gastronomen hingegen können aufgrund ihrer populären Küche ein sehr viel breiteres Spektrum an Kundinnen und Kunden erreichen. In gleicher Weise stehen heutzutage auch die Angebote türkischer Betriebe, wie etwa der Döner, bei Kundinnen und Kunden verschiedenster Herkunft auf dem Speiseplan.

Nachfrageverhalten beruhen: Je stärker die Zahl migrantischer Unternehmen wächst und je mehr sich die in Deutschland lebenden Zuwanderinnen und Zuwanderer am gesellschaftlichen Leben aktiv beteiligen, desto größer wird der Bedarf an wirtschaftsnahen und wissensbezogenen Diensten, die eine erfolgreiche Teilhabe sichern.⁴⁰ Soweit hierbei Klassenressourcen, Netzwerke und innerethnische Solidarität zum Tragen kommen, nutzen viele Migrantinnen und Migranten die Hilfe von Landsleuten (beispielsweise Steuer- und Rechtsberatung, Kredit- und Versicherungsvermittlung, Dolmetscher und Kommunikationsdienste, aber auch Ärzte und Apotheker). Ein gutes Beispiel ist die türkische Community. Hier entwickelt sich ein Markt für höher gebildete – und teils auch besser integrierte – türkeistämmige Anbieterinnen und Anbieter, die in der Rolle als „Intermediäre“ auftreten und in eine Position rücken, in welcher sie sowohl ihren fachlichen Kompetenzvorsprung als auch ihre Institutionen- und Sprachkenntnisse zum Einsatz bringen können. Dies mag daran liegen, dass es zur Bewältigung oft komplexer Aufgaben nicht nur fachlichen Wissens, sondern auch interkultureller Kompetenz bedarf. Oftmals dürfte es sich um Aufgaben handeln, die ein hohes gegenseitiges Vertrauen und Einfühlungsvermögen sowie letztlich doch auch den Einsatz von spezifisch ethnischen Ressourcen bedingen. Soweit sich dieser Kompetenzvorsprung zudem mit innerethnischer Solidarität und Netzwerkbeziehungen paart, handelt es sich bei diesen professionellen Diensten doch in einem gewissen Sinne um Nischenmärkte, da sie gegenüber anderen bzw. deutschen Anbieterinnen und Anbietern Schutz zu gewähren scheinen.

5.4 Zwischenfazit

Ein zentraler Indikator für die Güte bzw. Qualität der betrieblichen Leistungspotenziale ist die Branchenstruktur. In der öffentlichen Wahrnehmung werden Migrantunternehmen stark mit einfachen distributiven Dienstleistungen verbunden. Doch die noch zur Mitte der 1990er Jahre zu beobachtende Dominanz von Gastgewerbe und Handel hat erheblich nachgelassen, während der Anteil „sonstiger“, aber auch die Relevanz von wissensintensiven Dienstleistungen seit Längerem wächst. Dieser Wandel ist natürlich im Zusammenhang mit den Veränderungen in der herkunftsspezifischen Zusammensetzung von Migrantenselbstständigkeit zu sehen. Unter den Angehörigen der ehemaligen Anwerbeländer nimmt die Gastronomie zwar noch immer einen prominenten Platz ein, aber auch in dieser Gruppe zeigt sich ein sektoraler Wandel. Insbesondere die Unternehmen der Türkeistämmigen sind sehr viel breiter als die der italienischen oder griechischen Selbstständigen aufgestellt. Insgesamt betrachtet, leistet jedes vierte Migrantunternehmen wissensbezogene Dienste, was eine erhebliche Modernisierung des Leistungsspektrums erkennen lässt. Allerdings liegt die Bedeutung wissensintensiver Dienste dennoch unterhalb derjenigen bei Deutschen ohne Migrationshintergrund, was sich bei genauerer Betrachtung nicht allein mit geringerer Bildung erklären lässt. Vieles deutet darauf hin, dass die sektorale Zusammensetzung von Migrantenselbstständigkeit über lange Zeit und in beachtlichem Maße auch durch die institutionellen und strukturellen Rahmenbedingungen in Deutschland, so etwa durch die mangelnde Anerkennung von Qualifikationen, den eingeschränkten Zugang zu Berufen und Kapital und vor allem durch die Ausrichtung der Zuwanderungspolitik geformt wurde.

40 Vgl. Leicht et al. (2005 und 2012), Schaland (2009) sowie Alpert (2011).

Darüber hinaus stehen Migrantenunternehmen im Verdacht, ihre Aktivitäten stünden eher im Zusammenhang mit purer Überlebensstrategie und daher auch mit hoher Selbstausbeutung. Doch für die These, Migrantenunternehmen würden einen Sweatshop führen und im Wesentlichen durch einen hohen Einsatz (unbezahlter) Familienarbeit und Selbstausbeutung überleben, finden sich in unseren Daten wenig Belege. Ein überdurchschnittliches Arbeitsvolumen scheint viel eher ein sektoraler Effekt, der sich jedoch in wettbewerbs- und arbeitsintensiven Branchen auch bei „einheimischen“ Unternehmen ergibt.

Ein zentrales Charakteristikum sogenannter ethnischer Ökonomien ist – so wird häufig angenommen – die Fähigkeit zur Mobilisierung ethnischer Ressourcen, weshalb der Rückgriff auf Beschäftigte aus der eigenen Community sowie auf Netzwerke oder auf eine co-ethnische Kundschaft oftmals von strategischer Bedeutung ist. Doch viele dieser Migrantenunternehmen zugeschriebenen Charakteristika sind hierzulande nicht zu

finden. Kundinnen und Kunden der gleichen Herkunft spielen insgesamt betrachtet eine äußerst geringe Rolle und co-ethnische Beschäftigung geht zu einem großen Teil mit familienwirtschaftlichen Formen einher, die sich kaum von der sozialen Fürsorge in einheimischen Unternehmen unterscheiden. Die Gefahr der Mobilitätsfalle infolge einer ethnischen Segmentierung kann aus unserer Sicht daher ausgeschlossen werden. Allerdings kennt die insgesamt geringe Orientierung auf sogenannte ethnische Märkte auch Ausnahmefälle, die jedoch weit entfernt von Parallelwelten sind. Der auch in der ausländischen Bevölkerung steigende Bedarf an rechtlicher und wirtschaftlicher Expertise, an Gesundheitsdienstleistungen oder Mediendiensten eröffnet einen Markt für Hochqualifizierte der gleichen Ethnie, die sich durch die Kombination von fachlichem Wissen und interkultureller Kompetenz einen Vertrauensvorsprung und damit einen Nischenmarkt sichern.

6. Einzel- und gesamtwirtschaftliche Leistungen

Die ökonomische Bedeutung von Migrantenunternehmen wird – genauso wie die der „einheimischen Unternehmen“ – vor allem an ihren einzel- und volkswirtschaftlichen Erträgen, aber auch am gesellschaftlichen Nutzen gemessen. Das ökonomische Leistungspotenzial, und letztlich der unternehmerische Erfolg, besitzt verschiedene Dimensionen. Es bemisst sich auf individueller Ebene etwa an den erzielten Einkommen, vor allem wenn es um die Frage sozialen Aufstiegs und um die ökonomische Teilhabe geht. Auf der Unternehmensebene interessieren hingegen die Beschäftigungsstrukturen und die Zahl geschaffener Arbeitsplätze, aber beispielsweise auch die Frage, inwieweit sich die Unternehmen an der Ausbildung beteiligen. Als Indikator für wirtschaftliche Kompetenz und Modernisierung bietet sich auch das Maß der außenwirtschaftlichen Aktivitäten an.

Natürlich ist damit die Zahl der volkswirtschaftlichen Messgrößen bei Weitem nicht abgedeckt, aber die Auswahl an Indikatoren wird durch die dürftige Datenlage stark eingeschränkt, da z. B. über Umsätze, Innovationen oder Investitionen keine validen Angaben vorliegen. Bei der Ermittlung der ökonomischen Bedeutung von Migrantenunternehmen ist zu beachten, dass es sich konsequenterweise um inhabergeführte Unternehmen handeln muss, da ein etwaiger Migrationshintergrund nur den verantwortlichen Personen, aber nicht den Unternehmen zugeordnet werden kann. Was die Rechtsform betrifft geht es also in der Regel um Einzelunternehmen oder Personengesellschaften.⁴¹ Sucht man den Vergleich mit „einheimischen“ Unternehmen werden sich Referenzwerte eher auf diese mittelständischen Segmente beziehen müssen.

6.1 Beschäftigungs- und Ausbildungsbeitrag

Im Mittelpunkt des öffentlichen Interesses steht natürlich die Frage, welchen Beitrag die Migrantenunternehmen für die Beschäftigung bzw. für den Arbeitsmarkt leisten. Häufig werden die von Zuwanderinnen und Zuwanderern gegründeten Unternehmen mit kleinen „Nachbarschaftsläden“ in Verbindung gebracht. Diesem Eindruck widerspricht zwar bereits die im vorherigen Kapitel dargestellte Branchenstruktur, die das gesamtwirtschaftliche Leistungspotenzial wesentlich bestimmt. Aber darüber hinaus ist die Betriebsgröße eine entscheidende Determinante. Sie steht im Zusammenhang mit dem Beschäftigungsbeitrag, den wir nachfolgend abschätzen, um dann zu der Frage zu kommen, ob und in welchem Maß in Migrantenunternehmen auch Fachkräfte gesucht oder gar ausgebildet werden.

6.1.1 Beschäftigungsgröße:

Indikator wirtschaftlicher Etablierung?

Zumindest in der Politik und in weiten Teilen der Wirtschaftswissenschaften wird der Größe eines Unternehmens, etwa in Bezug auf die Beschäftigtenzahl, noch immer hohe Bedeutung zugemessen. Sie gilt als Indikator für Ertragsfähigkeit und Leistungsvermögen insgesamt. Darüber hinaus erscheint „Größe“, insbesondere aus Sicht der Organisationsökologie, als eine wichtige Voraussetzung für die Überlebensfähigkeit von Gründungen oder Unternehmen generell (Brüderl et al. 1996). Allerdings verliert dieser Zusammenhang in modernen Gesellschaften an Eindeutigkeit, da nicht nur die Größe, sondern auch die

⁴¹ Das schließt nicht gänzlich aus, dass im Mikrozensus und in unseren eigenen Erhebungen auch „kleine“ Kapitalgesellschaften einbezogen werden. Etwa dann, wenn es sich um Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer von GmbHs handelt, die sich als Eigentümer verstehen.

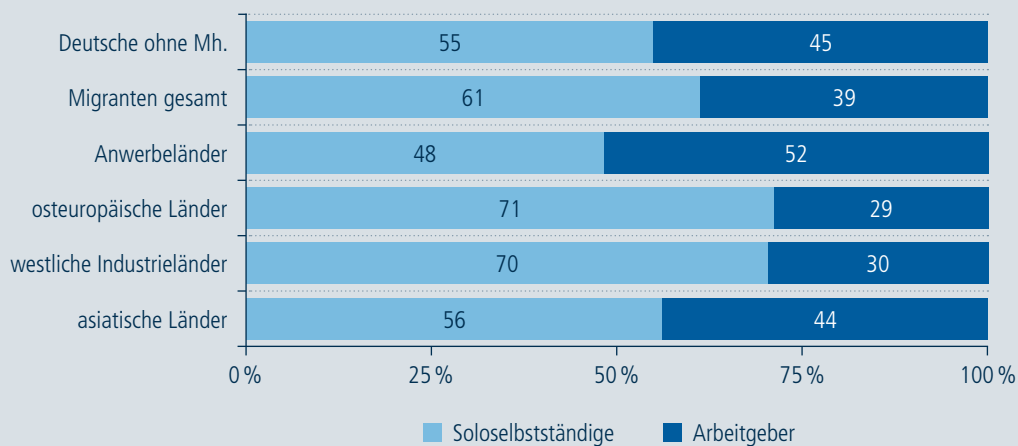
Flexibilität, Anpassungsfähigkeit und Schnelligkeit eines Unternehmens maßgeblich sind (Piore/Sabel 1984). Ohnehin wurde die Gesamtbeschäftigung in den vergangenen Jahren verstärkt durch den Arbeitskräftebedarf kleiner und mittlerer Unternehmen angetrieben (Strobl/Haunschild 2013). Die Expansion der kleinsten Wirtschaftseinheiten wird jedoch zu einem beachtlichen Teil genauso durch Soloselbstständige induziert.⁴² Das ist unter anderem auf die wachsende Tertiarisierung, Dezentralisierung, Wissensintensivierung und Individualisierung wirtschaftlicher Prozesse und der Arbeitsorganisation zurückzuführen. Dies zeigt, dass die Unternehmensgröße für sich genommen verschiedene Interpretationen zulässt (Leicht 2000).

Zunächst ist zwischen Unternehmen bzw. Selbstständigen mit und ohne Beschäftigte zu unterscheiden. Abbildung 17 zeigt, dass sowohl die „einheimischen“ Unternehmen (55 Prozent) als auch Migrantenunternehmen (61 Prozent) mehrheitlich Soloselbstständige sind. Die Selbstständigen aus Osteuropa und den westlichen Industrieländern arbeiten weit häufiger alleine, wäh-

rend der Anteil unter den Asiatinnen und Asiaten in etwa dem bei den Deutschen entspricht. Demgegenüber sind unter den Selbstständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern die Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber geringfügig in der Überzahl.

Der in dieser Gruppe leicht höhere Anteil an Arbeitgeber-selbstständigen ist weniger auf die türkeistämmigen Selbstständigen als vielmehr auf die italienischen und griechischen Betriebe und dabei vor allem auf diejenigen im Gastgewerbe und Handel zurückzuführen. Anders bei den Osteuropäerinnen und -europäern: Ihr hoher Anteil an Alleinarbeitenden wird wesentlich durch die Selbstständigen aus Polen und aus Südosteuropa bestimmt, die überproportional häufig im Baugewerbe zu finden sind. Dagegen geht der hohe Anteil an Soloselbstständigen in der Gruppe der aus den Industrieländern Zugewanderten auf deren starkes Engagement in den wissensintensiven Dienstleistungen zurück, in denen traditionell viele Freiberuflerinnen und Freiberufler arbeiten. In einer wissensbasierten und vernetzten Wirtschaft kommt dem Bildungskapital der Selbstständigen in vielen Bereichen eine größere

Abbildung 17:

Selbstständige mit und ohne Beschäftigte nach Herkunft

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus (Scientific Use File 2010); eigene Berechnungen.

42 Vgl. Leicht (2000), Brenke (2013) sowie Bögenhold/Fachinger (2012).

Bedeutung zu als der Verfügung über zusätzliche Arbeitskräfte. Beispielsweise sind unter den aus den USA kommenden Selbstständigen 80 Prozent soloselbständig.

Detaillierte Untersuchungen zur Größenverteilung der Unternehmen nach Beschäftigtenzahl erinnern uns daran, dass auch in einem industriell geprägten Land wie der Bundesrepublik die Unternehmenslandschaft äußerst kleinbetrieblich strukturiert ist. Das gilt zwar nicht allein für Einzelunternehmen und Personengesellschaften, aber der Anteil an Klein- und Kleinstbetrieben fällt hier besonders hoch aus. 59 Prozent der von „Bio-Deutschen“ geführten Beschäftigungsunternehmen haben (inklusive der Inhaberinnen und Inhaber) nur zwischen zwei und fünf Beschäftigte (Abbildung 18). Dies ist unter den Migrantenunternehmen im Schnitt bei 71 Prozent der Fall. Auch beim Blick auf die Anteile der höheren Beschäftigungsgrößenklassen wird deutlich, dass die von Deutschen geführten Unternehmen größer sind. Neun Prozent haben 20 oder mehr Beschäftigte. Nur die Unternehmen der Selbstständigen aus den Industrieländern haben eine vergleichbare Größenstruktur. Deren Struktur ist sehr bipolar, da sie einerseits viele Ein-Personen-Unternehmen aufweisen und andererseits relativ viel größere.

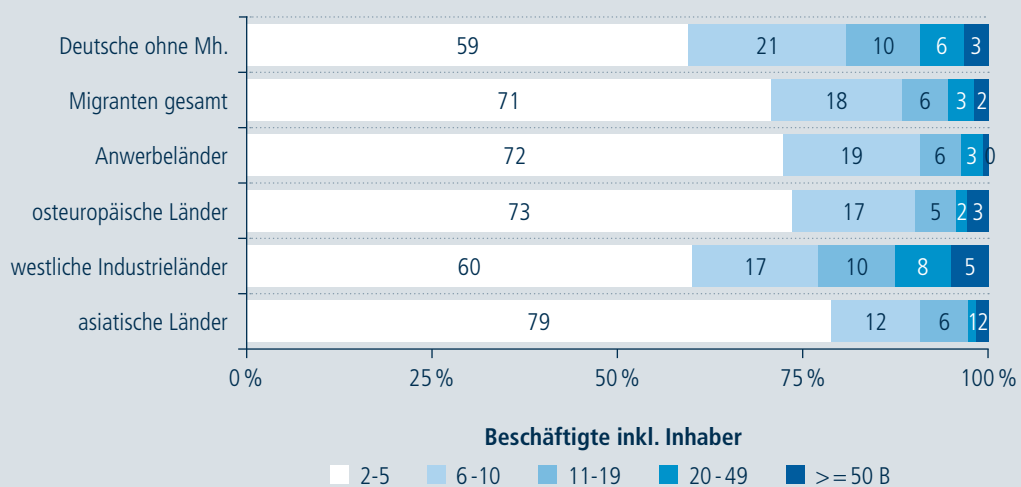
Bei allem ist das „Mittelfeld“ nicht zu vernachlässigen, d. h. auch unter den Migrantenunternehmen zeigen sich respektable Anteile in den Größenklassen mit zwischen sechs und 19 Beschäftigten. Im Schnitt entfällt ein Viertel aller Migrantenunternehmen auf diesen Größenbereich, soweit es sich um Betriebe mit Beschäftigten handelt.

6.1.2 Beschäftigungsbeitrag

Welcher Beschäftigungsbeitrag resultiert aus diesen Strukturen? Empirisch gestützte Untersuchungen über die Leistungspotenziale von Migrantenunternehmen bewegen sich zumeist auf der Mikroebene. Hingegen versuchen äußerst wenige Studien, das *Beschäftigungsvolumen auf der Makroebene* abzuschätzen. Das ist weniger auf die Interessen- als vielmehr auf die Datenlage zurückzuführen. Es gibt weder in Deutschland noch europaweit belastbare amtliche Unternehmensdaten, die mit persönlichen und gleichzeitig migrationsbezogenen Merkmalen der Unternehmensführung verknüpft werden können (OECD 2010: 4f.). Hier muss entweder auf eigene Befragungsdaten zurückgegriffen werden oder es müssen einzelne Indikatoren aus einer breit angelegten Bevölkerungsbefragung herangezogen wer-

Abbildung 18:

Größenstruktur der Unternehmen von Arbeitberselbstständigen



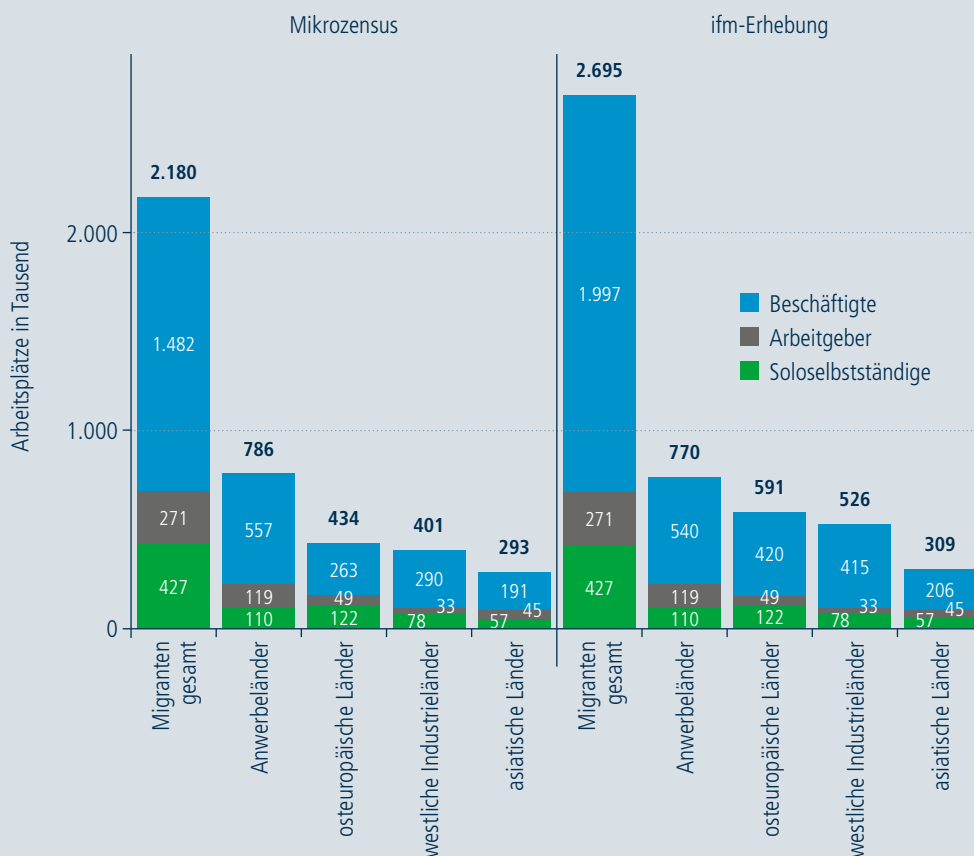
Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus (Scientific Use File 2010); eigene Berechnungen.

den. Sie muss Rückschlüsse auf die Grundgesamtheit erlauben und nicht nur einen etwaigen Migrationshintergrund der Unternehmenseigenen und -eigner, sondern auch die Größe ihrer Arbeitsstätten erkennen. Dies kann mithilfe des Mikrozensus zumindest näherungsweise gelingen, indem die Zahlen von Selbstständigen mit der Beschäftigtengröße ihrer Arbeitsstätte verknüpft und zum gruppenspezifischen Beschäftigtenvolumen hochgerechnet werden (ähnlich

OECD 2010).⁴³ Zusätzlich greifen wir auf unsere eigenen Befragungsdaten zurück und rechnen anhand der Beschäftigungsstrukturen einzelner Gruppen die Zahl geschaffener Arbeitsplätze auf Basis der Mikrozensuszahlen hoch.⁴⁴ Da in unserer eigenen Erhebung leicht höhere durchschnittliche Beschäftigtenzahlen für Migrantenunternehmen ermittelt wurden, stehen sich eine eher konservative und eine eher optimistische Schätzung gegenüber.

Abbildung 19:

Beschäftigungsbeitrag von Migrantenunternehmen (Hochrechnung)



Quelle: a) Statistisches Bundesamt, Mikrozensus (Scientific Use File 2010); eigene Berechnungen.
b) ifm-Mannheim-Datenpool „Migrantenunternehmen in Deutschland“; eigene Berechnungen.

43 Die Schwächen liegen zum einen darin, dass sich die Zahl der Selbstständigen und der Unternehmen nicht exakt decken, und zum anderen in der exakten Zuordnung der Beschäftigungsgröße der Arbeitsstätten, da in den Mikrozensusdaten zwar nach der Größe der Arbeitsstätte gefragt wird, aber ab einer Größe von zehn Beschäftigten die Angaben nur noch Größenklassen zugewiesen werden. Arbeitsstätten über 50 Personen werden im Aggregat ausgewiesen. Unsere Schätzungen sind insoweit konservativ, da wir in dieser Größenklasse mit dem unteren Rand multiplizieren.

44 Für methodische Details siehe Leicht et al. (2012: 169).

Nach den Hochrechnungen auf Basis des ersten Modells stellen die Migrantenunternehmen insgesamt rund 2,2 Millionen Arbeitsplätze in Deutschland, wobei hier die Arbeitsplätze der Selbstständigen mit enthalten sind (Abbildung 19). Etwa eine drei viertel Million Beschäftigte (790.000) finden sich in den Unternehmen der Selbstständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern. Rund 430.000 Arbeitsplätze schaffen die Selbstständigen aus Osteuropa und die aus den Industrieländern Zugewanderten fast genauso viel. Etwa 290.000 Beschäftigte arbeiten in Unternehmen asiatischer Selbstständiger. Bei vorsichtiger Schätzung auf länderbezogener Ebene ergibt sich für die „türkischen“ Unternehmen ein Beschäftigungsvolumen von 300.000.

Folgt man dem zweiten Hochrechnungsmodell, dann werden von Migrantenunternehmen insgesamt 2,7 Millionen Arbeitsplätze in Deutschland bereitgestellt (Abbildung 19), wobei die Selbstständigen aus den Anwerbestaaten 770.000, die aus Osteuropa 590.000 sowie die aus den westlichen Industrieländern 530.000 Arbeitsplätze bieten. Bei asiatischen Selbstständigen arbeiten auf dieser Basis berechnet 310.000.

Wie sind diese Zahlen einzuordnen bzw. welche Bedeutung haben die geschaffenen Arbeitsplätze für das *Beschäftigungssystem* insgesamt und mit welchem Anteil tragen Migrantenunternehmen hierzu bei? Noch Anfang der 1990er Jahre schätzten Loeffelholz et al. (1994) mithilfe sektoraler Verteilungsmuster den Beschäftigungsbeitrag von ausländischen Selbstständigen (deren Zahl zu dieser Zeit nur ein Viertel⁴⁵ so hoch wie heute war) auf 700.000 Beschäftigte. Dies entsprach damals zehn Prozent aller von Selbstständigen geschaffenen Arbeitsplätze (Loeffelholz et al.: 76). Fast zwei Jahrzehnte später stellen die Selbstständigen mit Migrationshintergrund unse-

ren Schätzungen zufolge etwa zwölf Prozent aller Arbeitsplätze, die den Unternehmen von Selbstständigen (via Mikrozensus) zuzuordnen sind.⁴⁷ Natürlich ist zu beachten, dass seitdem nicht nur die Zahl der Selbstständigen, sondern auch der Erwerbstätigen insgesamt stark gestiegen ist.

Hinsichtlich weiterer Bezugsgrößen ergibt sich folgendes Bild: Ausgehend vom (konservativ) geschätzten Beschäftigungsbeitrag von 2,2 Millionen finden sich in den Unternehmen von Migrantinnen und Migranten rund fünf Prozent aller 40,5 Millionen Erwerbstätigen in Deutschland. Ihr Beschäftigungsbeitrag muss allerdings unter dem Gesichtspunkt der Vergleichbarkeit des Leistungspotenzials betrachtet werden, weshalb als Referenzgröße, wie bereits erörtert, nur inhabergeführte Unternehmen herangezogen werden können. Zieht man hierfür die Beschäftigtendaten von Einzelunternehmen und Personengesellschaften (Unternehmensregister) als Messrahmen heran, dann stellen Migrantenunternehmen etwa 13 Prozent aller Arbeitsplätze.⁴⁷ Da mit den Mikrozensushebungen aber die Beschäftigtenzahl in größeren inhabergeführten Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten nicht ermittelt werden kann, macht es Sinn das Beschäftigtenvolumen von Migrantenunternehmen nur mit kleinen und allenfalls noch mittleren Unternehmensgrößen zu vergleichen. Auf dieser Basis kalkuliert, entfallen auf Migrantenunternehmen dann 18 Prozent aller Arbeitsplätze der inhabergeführten mittelständischen Unternehmen in Deutschland. D.h. bezogen auf dieses Unternehmenssegment ist der Beschäftigungsbeitrag von Migrantenunternehmen – entgegen der Meinung im öffentlichen Diskurs⁴⁸ – keinesfalls gering zu schätzen. Er liegt sogar leicht höher als ihr Anteil an den Unternehmen mit vergleichbaren Eigenschaften.

45 Hier ist zu beachten, dass in den 1990er Jahren nur 208.000 ausländische Selbstständige und nicht zusätzlich die deutschen Selbstständigen mit Migrationshintergrund (Eingebürgerte) erfasst werden konnten.

46 Den nachfolgenden Vergleichsrechnungen liegt jeweils das konservative Schätzmodell (Basis Mikrozensus) sowie das Bezugsjahr 2010 zugrunde, da sich auch die Hochrechnungen hierauf beziehen.

47 Vergleichsrechnungen können anhand des Unternehmensregisters vorgenommen werden, da hier nach Rechtsformen differenzierte Beschäftigtenzahlen vorliegen (siehe auch IfM Bonn, Unternehmensstatistik). Allerdings nur für sozialversicherungspflichtig Beschäftigte, weshalb deren Anteile an allen Erwerbstätigen berücksichtigt und in das gesamte Schätzmodell eingebracht werden müssen.

48 Vgl. Kapitel 1.1 und 2.3.

6.1.3 Einflüsse auf den Beschäftigungsbeitrag

Fragt man nach den Determinanten des Beschäftigungsbeitrags interessieren zunächst die Umstände, die darüber entscheiden, ob Selbstständige eher ein *Ein-Personen-Unternehmen* oder *aber ein Unternehmen mit Beschäftigten* führen. Anhand einer Regressionsanalyse ergibt sich diesbezüglich folgendes Bild (Tabelle 7, Anhang): Während unter den deutschen Selbstständigen mit zunehmendem Lebensalter und höherer Bildung die Wahrscheinlichkeit wächst, dass sie nicht alleine arbeiten, nehmen diese Faktoren bei Migrantinnen und Migranten keinen Einfluss. Hier kommen andere bzw. vor allem mit dem Migrationsstatus verbundene Determinanten ins Spiel: Nicht so deutlich bei einzelnen Gruppen, aber mit Blick auf Migrantinnen und Migranten im gesamten Aggregat wird ersichtlich, dass diese sich häufiger vom Soloselbstständigen zum Arbeitgeberselbstständigen weiterentwickeln, wenn sie eingebürgert sind, der zweiten Generation angehören oder eine längere Aufenthaltsdauer in Deutschland aufweisen. Dies unterstützt Thesen, die sich mit dem Einfluss institutioneller Rahmenbedingungen bei der Entwicklung migrantischen Unternehmertums befassen (z. B. Waldinger et al. 1990, Kloosterman/Rath 2001). Offenbar wird die betriebliche Leistungsfähigkeit nicht nur von Ressourcen und Gelegenheiten, sondern auch von der Gestalt der Zuwanderung und den damit verbundenen politischen Angeboten beeinflusst.

Hinsichtlich der Frage, welche Faktoren zu einer – betrachtet man nur Arbeitgeberbetriebe – *höheren Beschäftigtenzahl* führen, zeigen sich in der Tendenz vergleichbare Einflüsse, jedoch mit kleinen Differenzen: Diese kommen etwa darin zur Geltung, dass sich in dieser Perspektive der Faktor „Bildung“ auch bei Migrantinnenunternehmen positiv auswirkt – und zwar in sämtlichen Gruppen (Tabelle 8, Anhang). D.h. eine höhere Bildung der Inhaberinnen und Inhaber führt nicht unbedingt dazu, dass sie den Status des

Alleinarbeitens aufgeben (siehe oben).⁴⁹ Aber sofern sie sich dann doch zur Einstellung von Beschäftigten entschieden haben, erhöhen die Wissensressourcen tendenziell die Beschäftigtenzahl. Über alle Migrantengruppen hinweg betrachtet stellen akademisch ausgebildete Selbstständige fast 40 Prozent mehr Beschäftigte als diejenigen ohne Hochschulstudium ein. Ansonsten zeigt sich auch hier der Einfluss der Branchenzugehörigkeit, da beispielsweise die wissensintensiven Dienstleister – alle Migrantengruppen zusammengenommen – signifikant weniger Personal beschäftigen als Unternehmen des produzierenden Gewerbes. Das ist allerdings ein allgemeiner und bekannter Effekt, da Dienstleistungsunternehmen generell kleiner sind.

Letztgenannte Ergebnisse verdeutlichen eine gewisse Janusköpfigkeit. Denn einerseits ist es als ein positives Zeichen zu werten, dass sich der Unternehmensbestand von Migrantinnen und Migranten modernisiert und die Bedeutung von Handel und Gastgewerbe zugunsten wissensintensiver Dienstleistungen abnimmt (Kapitel 5.1). Andererseits sind und waren die arbeitsintensiven traditionellen Wirtschaftszweige bisher eher die beschäftigungstreibenden Segmente, denn in den wissensbezogenen Branchen finden sich verstärkt Soloselbstständige. Aber selbst wenn sich wissensintensive Dienstleisterinnen und Dienstleister in die Arbeitgeberrolle aufschwingen, bleiben ihre Beschäftigtenzahlen hinter denen anderer Wirtschaftszweige zurück. Dies gilt allerdings auch für die „sonstigen“ nicht-wissensintensiven bzw. die haushalts- und personenorientierten Dienste, die gleichfalls an Gewicht gewonnen haben, aber eben vergleichsweise weniger Beschäftigung generieren. Im Übrigen zeigen die Befunde zur Bedeutung und Wissensintensität der Ein-Personen-Unternehmen auch auf, dass Soloselbstständigkeit nicht a priori ein Prekaritätsmerkmal, sondern häufig Ausdruck einer modernen Arbeitswelt ist. In den wissensintensiven Dienstleistungen zählt nicht unbedingt

⁴⁹ Zu berücksichtigen ist, dass viele Selbstständige vor allem in den akademisch geprägten freien Berufen per se alleine arbeiten (vor allem in den Kreativberufen), nicht zuletzt weil hier das eigene Wissen für den Erfolg wichtiger als die Rekrutierung zusätzlicher Beschäftigter ist und ihnen die Bürde der Personalverantwortung keinen zusätzlichen Nutzen bringt (Leicht 2000).

die Zahl der Köpfe, sondern deren Wissen. Dies bedeutet aber keinesfalls, dass Bildung der Expansion von Unternehmen und Beschäftigung im Wege steht. Soweit sich Selbstständige entschließen in die Arbeitgeberrolle zu schlüpfen, erweist sich Bildung zu einer Triebkraft betrieblicher Beschäftigung.

6.1.4 Ausbildungsbeteiligung

Schon seit Längerem zielen Förderprogramme in Bund und Ländern auf eine Verstärkung des Ausbildungsengagements von Migrantenunternehmen. Waren die politischen Initiativen zunächst darauf gerichtet, die Zahl knapper Ausbildungsplätze zu erhöhen, geht es nunmehr in Zeiten des Fachkräftemangels viel eher darum, das Potenzial an ausbildungsfähigen Jugendlichen in seiner ganzen Breite auszuschöpfen. Hier wird Migrantenunternehmen zum Teil eine Reichweite zuge-
traut, die zusätzliche Potenziale erschließt. So wird davon ausgegangen, dass Migrantenbetriebe zu einem höheren Anteil als die „deutschen“ Unternehmen den am Ausbildungsmarkt benachteiligten Jugendlichen mit Migrationshintergrund einen Ausbildungsplatz bieten (Leicht/Werner 2013). Zweifel an der Ausbildungsbereitschaft kamen bislang dadurch auf, dass Zugewanderte in historischer, kultureller und institutioneller Sicht kaum Erfahrungen mit dem System der dualen Berufsbildung in Deutschland besitzen, den Nutzen von Ausbildung unterschätzen sowie in der Regel das deutsche Ausbildungssystem nicht selbst durchlaufen haben und daher mit den Mechanismen kaum vertraut sind. Damit einher gehen gegebenenfalls auch Defizite hinsichtlich der Ausbildungsbefähigung, da sie häufig nicht die Anforderungen der Ausbildungsverordnung erfüllen (Kanschat 2007).

Inwieweit sich Migrantenunternehmen in puncto Ausbildung zurückhalten, war bisher schwer zu prüfen. Selbst die Berufsbildungsstatistik ermöglicht keine Verknüpfung von personen- und unternehmensbezogenen Merkmalen, weshalb über den Umfang des Ausbildungsengagements von Migrantenunternehmen kaum Infor-

mationen vorliegen. Erste Schätzungen mit Bezug zur Bundesebene gehen auf die Jahre 2004 und 2007 zurück (Leicht et al. 2005; Christ et al. 2007) und konstatieren eine weit unterdurchschnittliche Ausbildungsbeteiligung. Die Daten von 2007 beruhen auf einem kleinen Ausschnitt der Grundgesamtheit bzw. auf der Befragung von Selbstständigen türkischer, italienischer, griechischer und „sowjetischer“ Herkunft. Fälschlicherweise wurden deren Ausbildungsbetriebsquoten von den Autorinnen und Autoren sowie von Regierungs- und Förderinstitutionen zu einer vermeintlich für alle Selbstständigen mit Migrationshintergrund geltenden Gesamtquote von 14 Prozent zusammengefasst und bis heute offiziell verbreitet.⁵⁰

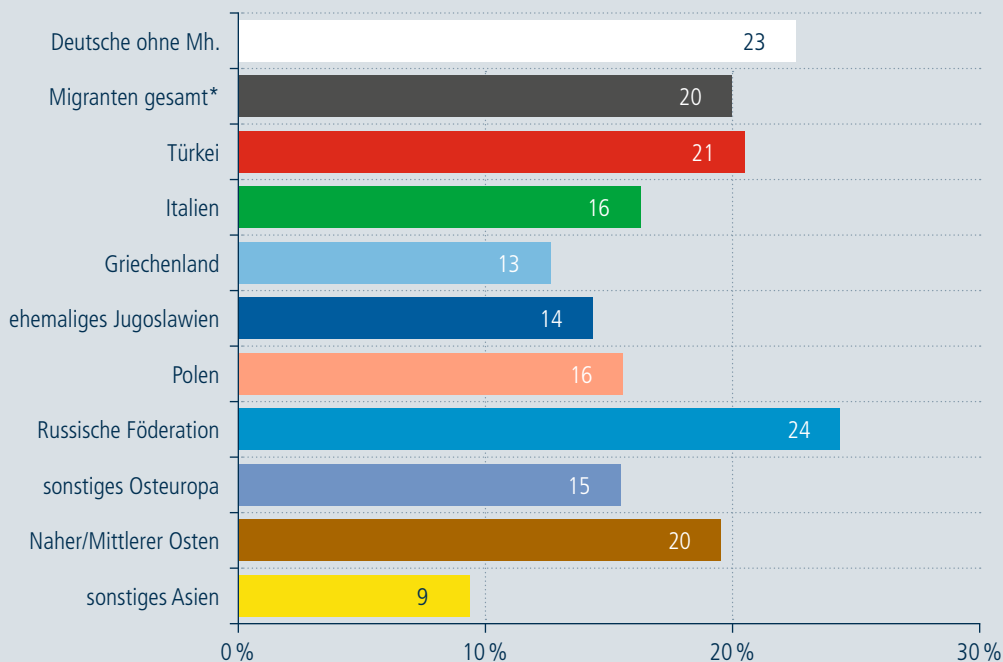
Das Ausbildungsverhalten einzelner Herkunftsgruppen ist jedoch äußerst unterschiedlich. In Abbildung 20 sind die Anteile ausbildender Unternehmen an allen Unternehmen der jeweiligen Herkunftsgruppe (Ausbildungsbetriebsquoten) dargestellt. Die Quote der „deutschen“ Unternehmen liegt mit 23 Prozent knapp über der für die Gesamtzahl der Betriebe ermittelten Quote von 22 Prozent (Berufsbildungsbericht 2013) und damit bei einem Wert, der nicht nur äußerst plausibel, sondern auch ein gutes Zeichen für die Qualität der ifm-Stichprobe ist.

Die Ausbildungsbetriebsquote (ABQ) bei den Deutschen wird von den Unternehmen der Selbstständigen russischer Herkunft (24 Prozent) noch leicht übertroffen; ein Ergebnis, das mit Blick auf die für Nordrhein-Westfalen und Hessen erhobenen Daten konsistent ist (Leicht et al. 2009; Neisen/Larsen 2012). Im Ranking folgen die Unternehmen der Selbstständigen aus der Türkei (21 Prozent) und aus dem Nahen/Mittleren Osten (20 Prozent). Stabil, zumindest was die Rangfolge betrifft, ist auch das Ergebnis für die „griechischen“ oder die „asiatischen“ Betriebe, die bereits in einer früheren Untersuchung das Schlusslicht bildeten (Leicht et al. 2005).

Insgesamt betrachtet bietet das Ausbildungsengagement von Migrantenunternehmen derzeit ein vollkommen anderes Bild, als dies noch zur Mitte des vergangenen Jahrzehnts zu beobachten war. Alles weist darauf hin, dass die Ausbildungs-

⁵⁰ Zum Beispiel: <http://www.jobstarter.de/de/kausa-21.php> (1.5.2014).

Abbildung 20:

Ausbildungsbeteiligung nach Herkunft (Ausbildungsbetriebsquote)*

* Nur Unternehmen mit mindestens einem Beschäftigten (N = 2.642).

Quelle: ifm-Datenpool „Migrantenunternehmen in Deutschland“; eigene Berechnungen.

betriebsquoten deutlich gestiegen sind und sich einige – wenngleich nicht alle Herkunftsgruppen – langsam dem Niveau der „deutschen“ Betriebe nähern.

Aber natürlich klappt hier noch eine Lücke, die es zu erklären gilt. So stellt sich etwa die Frage, weshalb die Unternehmen mit russischer oder türkischer Führung ein höheres Ausbildungsentagement als andere Migrantengruppen zeigen. Grundsätzlich ist das Bündel der *Einflüsse auf die Ausbildungsentscheidung* dick und es lassen sich mangels Indikatoren nur wenige Determinanten identifizieren. Festzuhalten ist, dass Migrantenunternehmen einer vorherigen ifm-Untersuchung zufolge (Leicht/Werner 2012) zwar einen etwas geringeren Fachkräftebedarf als die Unternehmen von Deutschen aufweisen, aber je nach Herkunftsgruppe war zwischen einem Viertel bis knapp der Hälfte der befragten Migrantenunternehmen auf *Fachkräftesuche*. Allerdings äußerten zwischen der Hälfte und vier Fünfteln der Betriebe Probleme bei der Rekrutierung von qualifizier-

tem Personal. Es ist nun aber keinesfalls selbstredend, dass das Ausbildungsverhalten von Unternehmen wesentlich vom Bedarf an Fachkräften gelenkt wird, da dies nicht nur eine antizipierende Haltung der Personalverantwortlichen, sondern auch die Überzeugung voraussetzt, dass der Bedarf besser über die Ausbildung in den eigenen Wänden als über den Arbeitsmarkt zu decken ist. Die Untersuchung hat aber gezeigt, dass in Migrantenbetrieben, die Fachkräfte suchen oder gesucht haben, mit doppelt so hoher Wahrscheinlichkeit ausgebildet wird als in Betrieben, die keinen Arbeitskräftebedarf für die Vergangenheit meldeten (Leicht/Werner 2012).

Untersucht wurden von Leicht und Werner (2012) ferner die Ursachen für die gruppenspezifischen Unterschiede in der Ausbildungsbeteiligung. Diese sind weniger in herkunftsbedingten bzw. ethnischen Merkmalen, sondern in erster Line in den betrieblichen Charakteristika der Unternehmen zu suchen. In Migrantenbetrieben wird bislang noch seltener ausgebildet, weil sie

meist kleinere und jüngere Unternehmen führen und zudem die Qualifikationen ihrer Inhaberinnen und Inhaber zur Orientierung auf Branchen führen, in denen generell weniger ausgebildet wird. Folgt man den Angaben von Migrantenunternehmen, dann scheinen zudem auch rechtliche und bürokratische Hürden einer Ausbildungsbeteiligung entgegenzustehen, zumal sie häufiger über keine formale Ausbildungsberechtigung verfügen.

6.1.5 Ausbildungsintensität

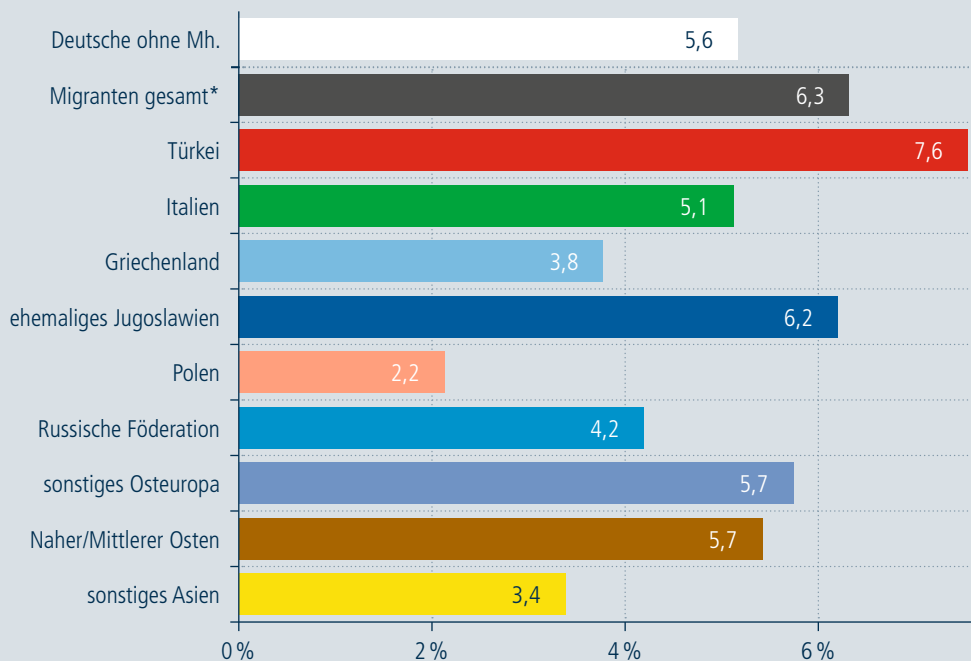
Das Ausbildungsengagement lässt sich nicht allein am Anteil der Unternehmen bemessen, die sich am System der dualen Berufsbildung beteiligen, denn natürlich kommt es auch auf die Stärke der Leistungen an. Bildet ein Großbetrieb mit 1.000 Beschäftigten auch nur eine einzige Person aus, steht er definitorisch als Ausbildungsbetrieb auf gleicher Stufe wie ein Kleinbetrieb, der doppelt so vielen Jugendlichen einen Ausbildungs-

platz bietet. Daher müssen die Ausbildungsleistungen ins Verhältnis zur gesamten Beschäftigtenzahl gesetzt werden. Dies erfüllt die Ausbildungsquote.

Hieran gemessen liegt das Ausbildungsengagement in einigen Herkunftsgruppen nicht weit vom Niveau der „deutschen“ Unternehmen entfernt, in denen die Azubis im Schnitt 5,6 Prozent aller Beschäftigten ausmachen (Abbildung 21). Insbesondere die türkeistämmigen Selbstständigen erreichen mit 7,6 Prozent einen weit höheren Wert und auch die Selbstständigen aus dem Gebiet des ehemaligen Jugoslawien sowie aus der Gruppe der „sonstigen Osteuropäer“ liegen mit 6,2 Prozent bzw. 5,7 Prozent knapp vor den Deutschen. Weit unterdurchschnittlich ist die Stärke des Ausbildungsengagements von Polen, Asiaten und Griechen, während die Selbstständigen aus dem Nahen/Mittleren Osten eher im Mittelfeld bzw. nahe an den Deutschen liegen. Überraschen dürfte die vergleichsweise geringe Ausbildungsquote unter den russischstämmigen Selbstständigen, da sie

Abbildung 21:

Ausbildungsintensität nach Herkunft (Ausbildungsquote)*



* Nur Unternehmen mit mindestens einem Beschäftigten (N = 2.642).

Quelle: ifm-Datenpool „Migrantenunternehmen in Deutschland“; eigene Berechnungen.

sich ansonsten in puncto Ausbildungsbeteiligung eher an die Spitze setzen (Kapitel 6.1.4).

Im Ergebnis kann hier festgehalten werden, dass sich Migrantenunternehmen insgesamt betrachtet zwar zu einem (noch) geringeren Anteil an der Ausbildung beteiligen, aber ihre relativen Ausbildungsleistungen bzw. die Ausbildungsquoten bemerkenswert nahe an denjenigen der Deutschen liegen.

6.2 Persönliches Einkommen: Zeichen für Aufstieg oder Marginalisierung?

Analysen zum Einkommen von Selbstständigen signalisieren die sozioökonomische Positionierung im gesellschaftlichen Kontext, sie lassen aber zuvorderst Rückschlüsse auf die mit der unternehmerischen Tätigkeit erzielten Erträge zu. Einkommenssteigerungen nach einer Gründung werden als Zeichen sozialen und ökonomischen Aufstiegs gewertet. Das Gros der Studien auf internationaler Ebene betont, dass sich selbstständige Immigrantinnen und Immigranten gegenüber den Gehaltsempfängern besser stellen (z. B. Li 2000), wobei allerdings auf schwindende Differenzen bei zusätzlicher Kontrolle von Human- und Finanzkapital verwiesen wird (Bates 1994). Die meisten der bisher für Deutschland vorliegenden Untersuchungen kommen zu dem Ergebnis, dass Zugewanderte mit unternehmerischer Betätigung deutlich mehr als in einer abhängigen Beschäftigung verdienen.⁵¹ Allerdings arbeiten Selbstständige im Durchschnitt wesentlich länger als abhängig Beschäftigte, was höhere Einkom-

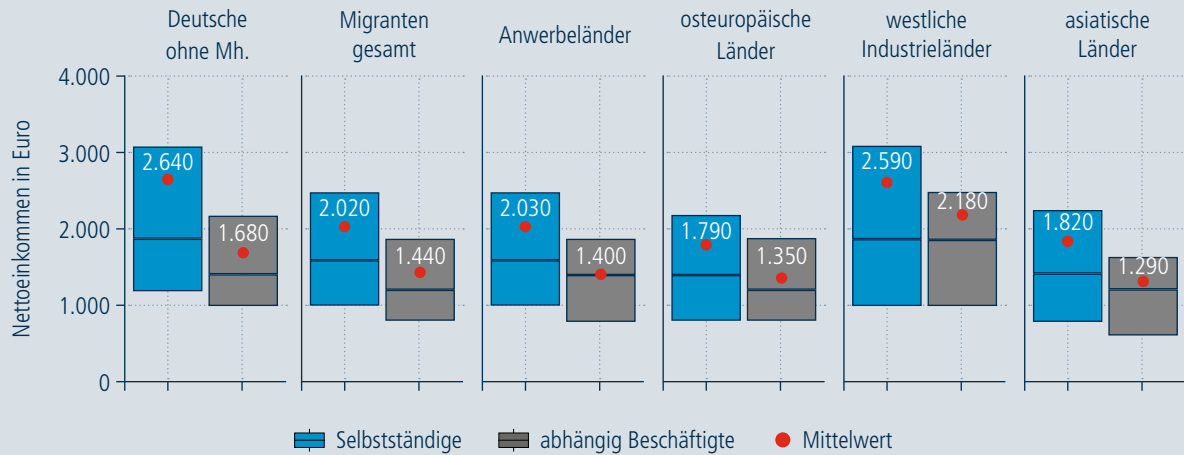
men zum Teil erklären könnte (Kapitel 5.2). Frühe Studien in den USA⁵² kommen zu dem Ergebnis, dass Immigrantinnen und Immigranten zumindest im kleinbetrieblichen Bereich sogar höhere Einkommen als die „native-born“ Selbstständigen erzielen, wenn sie von dem Kundenpotenzial in Enklaven profitieren. Sieht man von spezifischen Ressourcen- und Umfeldbedingungen ab, so gelangen die meisten neueren Studien zu einem eher gegenteiligen Befund (z. B. Chaganti/Greene 2002). D.h. insgesamt betrachtet wird selbstständigen Zuwanderinnen und Zuwanderern zwar ein relativ gutes, aber im Vergleich mit den Autochthonen eher bescheidenes Einkommen zugerechnet (Borjas 1990).

Wie sind die Verhältnisse in Deutschland? Mit den Mikrozensusdaten lassen sich die monatlichen Nettoeinkommen von selbstständig und abhängig Beschäftigten berechnen, wobei bei Selbstständigen eine gewisse Unsicherheit besteht, in welchem Umfang die Befragten die persönlichen Vorsorgeleistungen tatsächlich beim Nettobetrag berücksichtigt haben. Der Selbstauskunft zufolge liegen die Nettoeinkommen von deutschen *Selbstständigen* mit durchschnittlich 2.640 Euro ein gutes Stück über denjenigen der Selbstständigen mit Migrationshintergrund, die im Mittel nur knapp über 2.020 Euro erzielen (Abbildung 22). Anders betrachtet: Die Hälfte aller unternehmerisch aktiven Deutschen verfügt monatlich, netto gerechnet, über weniger als 1.850 Euro. Bei den migrantischen Selbstständigen liegt dieser Medianwert bei 1.600 Euro (ähnliche Ergebnisse für Selbstständige insgesamt in Fritsch et al. 2012).

51 Vgl. Özcan/Seifert (2009), Leicht/Leiß (2006), Constant (2008) sowie Block et al. (2009).

52 Vgl. Light (1984), Borjas (1986) sowie Sanders/Nee (1987).

Abbildung 22:

Nettoeinkommen* von Selbstständigen und abhängig Beschäftigten nach Herkunft

* Außer den Mittelwerten sind die 25%-, 50%- (schwarzer Strich) und 75%-Quantile dargestellt.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus (Scientific Use File 2010); eigene Berechnungen.

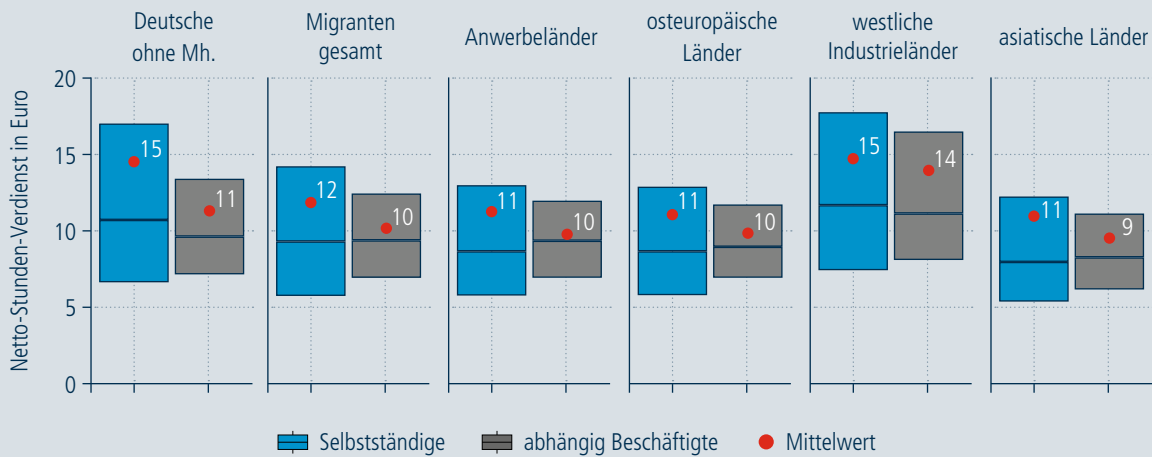
Die bestverdienenden Migrantengruppen sind in der Gruppe der westlichen Industrieländer zu finden, die sich insgesamt betrachtet kaum von den Deutschen unterscheiden. Allerdings variieren die Einkommen innerhalb einzelner Gruppen, da z. B. diejenigen der Westeuropäerinnen und -europäer sehr breit gestreut sind (dies zeigt sich im Gesamttaggregat dann auch an den dargestellten 25 Prozent- bzw. 75 Prozent-Quantilen). Weit weniger verdienen die Selbstständigen aus Osteuropa und den asiatischen Ländern, während die Werte für die Gruppe der ehemaligen Anwerbeländer eher im Mittelfeld liegen. Bemerkenswert ist, dass die italienischen durchschnittlich 340 Euro mehr als die türkischen Selbstständigen verdienen. Die geringsten Erträge sind unter den Russischstämmigen zu beobachten, die im Schnitt nur auf 1.500 Euro kommen, gefolgt von den Polen mit 1.640 Euro. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um einen Geschlechtereffekt; insbesondere die Frauen aus Russland verdienen extrem wenig (im Schnitt 930 Euro).

Die selbstständig Erwerbstätigen erzielen in allen Gruppen ein durchschnittlich höheres Einkommen als jeweils die abhängig Beschäftigten. Das Nettoeinkommen der Arbeitnehmerinnen

und Arbeitnehmer mit Migrationshintergrund liegt im Mittel rund 600 Euro unter demjenigen der Selbstständigen. Aber dieses Gefälle ist bei den migrantischen Erwerbstätigen dennoch etwas geringer als unter den Deutschen. In allen Herkunftsgruppen der Migrantinnen und Migranten zeigen sich jeweils deutliche Differenzen zwischen den Nettoeinkommen der selbstständig und der abhängig Erwerbstätigen. Einer der Einwände hinsichtlich der Besserstellung Selbstständiger lautet, dass sie ihre Vorsorgeleistungen unterschätzen. So naheliegend das auch sein mag, die Daten lassen diesbezüglich leider keine Überprüfung zu.

Ein anderer Einwand besteht darin, der höhere Ertrag der Selbstständigen beruhe auf einem übermäßigen Arbeitseinsatz und daher letztlich auf Selbstausbeutung (Kapitel 5.2.1). In Abbildung 23 sind daher die Nettoeinkommen auf die erbrachten Arbeitsstunden umgerechnet. Tatsächlich rücken in dieser Betrachtung die Verdienstmöglichkeiten von selbstständig und abhängig Erwerbstätigen enger zusammen, aber die Stundenverdienste von Selbstständigen bleiben höher. Auch das Gefälle zwischen Deutschen und Zugewanderten bleibt in dieser Betrachtung be-

Abbildung 23:

Netto-Stunden-Verdienst* von Selbstständigen und abhängig Beschäftigten

* Außer den Mittelwerten sind die 25%-, 50%- (schwarzer Strich) und 75%-Quantile dargestellt.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus (Scientific Use File 2010); eigene Berechnungen.

stehen. In der Gesamtschau betrachtet, erscheinen die durchschnittlichen Stundenverdienste von Selbstständigen in der Spannweite zwischen 11 und 15 Euro pro Stunde als eher gering. Dies ist aber auch im Zusammenhang mit der großen Streuung der Einkommen und der zunehmenden Heterogenität selbstständiger Erwerbsarbeit zu sehen (Leicht/Philipp 2007; Bögenhold/Fachinger 2012). Die Hälfte aller deutschen Selbstständigen verdient auf die Stunde umgerechnet weniger als 11 Euro und die Hälfte aller migran-tischen Selbstständigen nur knapp über 9 Euro (ähnlich Brenke (2013: 13) in Bezug auf alle Selbstständigen).⁵³

Was sind die Determinanten dieser Ungleichheit in den Einkommensverhältnissen von Selbstständigen? Handelt es sich um sozial- oder betriebsstrukturelle Unterschiede, die z.B. auf branchenspezifische Besetzungen zurückzuführen sind? Mittels einer multivariaten Analyse konnte ermittelt werden, welche Faktoren das Einkommen in welcher Weise bestimmen. Dabei ergibt sich im Gesamtmodell folgendes Bild: Auch unter Kontrolle einer ganzen Reihe soziode-

mografischer und betrieblicher Charakteristika sind die Einkommen von osteuropäischen und asiatischen Selbstständigen noch immer rund zehn Prozent geringer als die der Deutschen. Die Gruppe der aus den Anwerbeländern und Industrieländern stammenden Selbstständigen unterscheidet sich unter Kontrolle weiterer Einflüsse nicht mehr signifikant von den Deutschen.

Werden nur die Verhältnisse innerhalb der Gruppe selbstständiger Migrantinnen und Migranten insgesamt betrachtet (Tabelle 9, Anhang), so zeigt sich, zunächst nicht überraschend, dass auch unter den Führungspositionen in Migrantenunternehmen die Frauen deutlich weniger als die Männer verdienen, aber insgesamt das Einkommen mit zunehmendem Lebensalter, Unternehmensalter und mit der Arbeitszeit signifikant steigt. Auch Qualifikation zahlt sich aus. Die Hochqualifizierten verdienen rund ein Viertel mehr als diejenigen ohne oder mit geringer Ausbildung. Entscheidend sind jedoch insbesondere auch die betrieblichen Einflussfaktoren. Eine Tätigkeit in traditionellen Routinedienstleistungen vermindert die Einkommenschance, vor allem

53 Wobei die Soloselbstständigen jeweils noch weniger verdienen.

im Gastgewerbe. Demgegenüber steigen die Verdienstmöglichkeiten bei der Ausübung einer wissensintensiven Dienstleistung beträchtlich. Dies belegt, dass sich Bildung und Wissen nicht nur unter den Selbstständigen der sogenannten Mehrheitsgesellschaft, sondern auch in der Migrantenökonomie bezahlt machen. Akteure im Handel oder Gastgewerbe haben ein höheres Prekaritätsrisiko.

Ähnliche Ergebnisse bekommt man auch dann, wenn nur die in persona Zugewanderten betrachtet werden (die im Übrigen tendenziell weniger als die zweite Generation durch Selbstständigkeit verdienen). Insgesamt bestätigt sich auch hier, dass der Migrationsstatus eine Rolle spielt. Auch unter Kontrolle von Lebensalter, Unternehmensalter und weiteren Faktoren wächst das Einkommen mit der Dauer des Aufenthalts in Deutschland.

Zusammengefasst sind zwar einige Diskrepanzen in den Verdienstmöglichkeiten von Migrantinnen und Migranten einerseits und Deutschen andererseits zu erkennen, aber dennoch lässt sich die These nicht aufrechterhalten, dass der Weg in die Selbstständigkeit gleichzeitig zu einer Marginalisierung führt. Zumindest nicht wesentlich stärker als dies für weite Teile selbstständiger Erwerbsarbeit insgesamt gilt. In allen Gruppen, d. h. auch bei den Deutschen, zeigt sich eine stärkere Spreizung der Einkommen als bei den abhängig Beschäftigten. Zwar lässt sich festhalten, dass Selbstständigkeit eine spürbare soziale Heterogenität aufweist. Allerdings spielt das Merkmal „Migrationserfahrung“ hierbei eine geringere Rolle, als es die Forschung teilweise nahelegt.

6.3 Transnationale Aktivitäten

Es mag charakteristisch für ethnische Ökonomien in den US-amerikanischen Metropolen (gewesen) sein, dass ihre Entstehungs- und Entwicklungsbedingungen mit lokal ausgerichteten Netzwerkbeziehungen und dem Einsatz von sozialem Kapital einhergehen, wie dies z. B. in der von Portes (1987) umrissenen Enklavenwirtschaft oder auch im Interaktionsmodell von Waldinger und Kollegen (1990) beschrieben wird. Es stellt sich jedoch die Frage, ob Migrantenunternehmen auch

bei zunehmender Internationalisierung der Wirtschaft und vor allem im Zeitalter von Internet und transnationalen Netzwerken in diesem – wohl eher theoretisch abgesteckten – kleinen Gehege gefangen sind. Goebel und Pries (2006) kritisieren zurecht, dass sich „diese Forschungstradition zu ethnischem Unternehmertum nur an Bedingungen der Aufnahmegesellschaft orientiert und pluri-lokale transnationale Interaktionsbeziehungen nicht systematisch berücksichtigt“ (Goebel und Pries: 264).

Verbesserte und günstigere Kommunikations- und Transportmöglichkeiten haben in den vergangenen Jahren zur Erweiterung bisheriger und Entstehung neuer sozialer und ökonomischer Netzwerke über Ländergrenzen hinweg geführt. Generell haben internationale Verflechtungen an Relevanz gewonnen, wobei kleinere und mittlere Unternehmen hierin bisher seltener als größere involviert waren. Dies scheint sich zu ändern, denn Kostensenkungen im Flugverkehr oder die enorm erweiterten technologischen Kommunikationsmöglichkeiten via Internet stellen auch für kleinere Betriebe eine Chance dar, sich verstärkt im Ausland engagieren zu können. Und was für „einheimische“ Unternehmen gilt, müsste mehr noch für Migrantenunternehmen gelten, die aufgrund spezifischer Beziehungen und Kapitalien zu geringeren Transaktionskosten Auslandsgeschäfte einleiten und nutzen können. Weniger die Wissenschaften als vielmehr die Medien liefern seit Jahren Beispiele für erfolgreiches ethnisches Unternehmertum, das auf solchen Austauschbeziehungen beruht. Darunter fallen jedoch nicht nur international agierende türkischstämmige „Vorzeigeunternehmer“ wie der Öger-Tours-Gründer Vural Öger, der Textilunternehmer Kemal Sahin, der Messegestalter Ömer Özgüc, der Betonfertiger Recep Keskin oder der Lebensmittelgroßhändler Mustafa Baklan, sondern darüber hinaus auch Unternehmerinnen und Unternehmer anderer Herkunftsgruppen, wie der spanischstämmige Lebensmittelproduzent Eduardo Garcia (GAZi) und viele andere weniger bekannte Größen.

Doch es sind mittlerweile nicht mehr nur die großen Unternehmen, sondern verstärkt auch kleinere und mittlere Migrantenunternehmen,

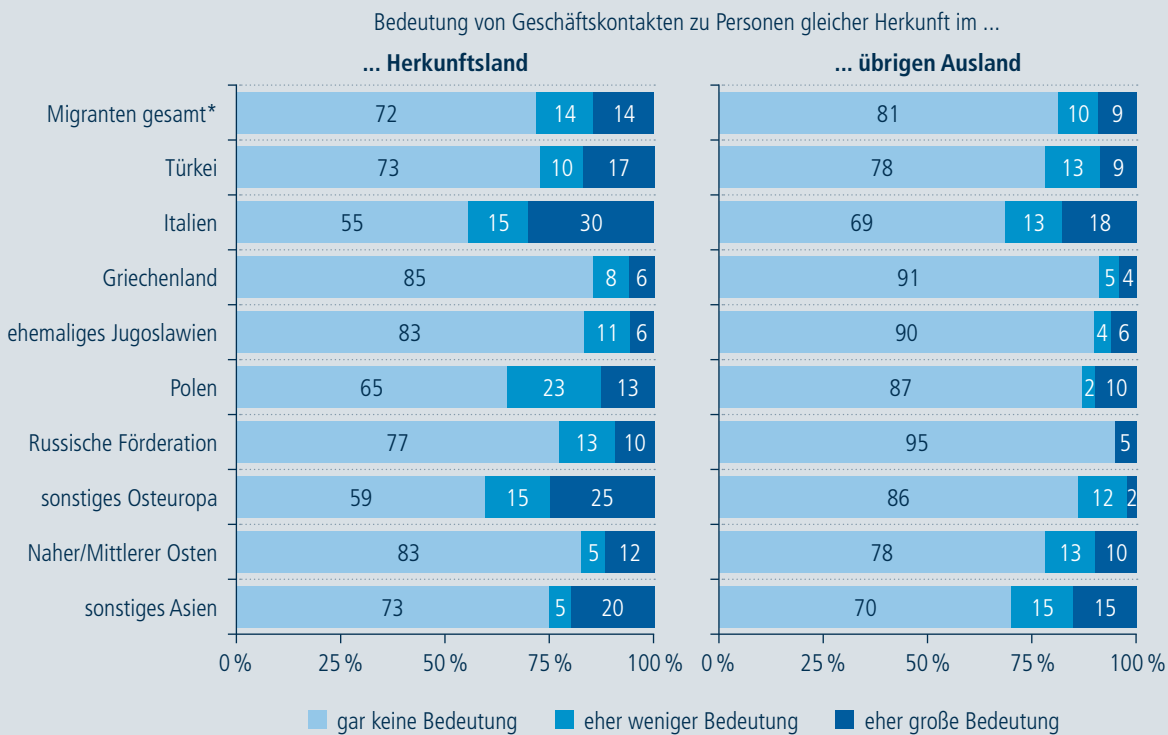
die ihr Potenzial erkennen. Die Aktivierung von Opportunitäten im Herkunftsland dürfte Migrantinnen und Migranten leichter fallen als anderen. Durch die intensiven Kontakte zum Herkunftsland verfügen sie meist über einen besseren und schnelleren Zugang zu den geschäftsrelevanten Ressourcen. Das Fehlen von Sprachbarrieren, der gemeinsame kulturelle Hintergrund, explizite und implizite Kenntnisse der formalen Strukturen erleichtern es, ökonomische Verbindungen zwischen Deutschland und dem Ausland zu aktivieren. Die Diskussion um länderübergreifende soziale und wirtschaftliche Verflechtungen wird in der neueren Forschung häufig mit „transnational entrepreneurship“ in Verbindung gebracht (Portes et al. 2002; Drori et al. 2009). Nowicka (2013) beschreibt, wie polnische Selbstständige in Deutschland ihr ökonomisches, soziales und kulturelles Kapital für grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen nutzen. Auch Goebel und

Pries (2006) gehen davon aus, dass Migrantenunternehmen hierzulande zunehmend in transnationale Wertschöpfungsketten, Einkaufs- und Absatzbeziehungen eingebettet sind.

In Teilen unserer Erhebungen haben wir danach gefragt, inwieweit *Geschäftsbeziehungen ins Ausland generell* und *ins Herkunftsland* im Besonderen bestehen, die gleichzeitig für die wirtschaftlichen Strategien der Unternehmen von Bedeutung sind. Über alle Migrantengruppen hinweg betrachtet, gaben 14 Prozent der Befragten an, dass solche Geschäftskontakte ins Herkunftsland von „großer Bedeutung“ sind (Abbildung 24). Am wichtigsten sind diese für die italienischen Selbstständigen, unter denen fast ein Drittel (30 Prozent) solchen Beziehungen große Bedeutung zumisst, gefolgt von den Südosteuropäern (25 Prozent) und den Süd- und Ostasiaten (20 Prozent). Aber auch über ein Sechstel der türkeistämmigen Selbstständigen nutzt solche Kontakte.

Abbildung 24:

Geschäftsbeziehungen ins Herkunftsland und ins übrige Ausland



* Migranten gesamt: Summe aus den mit der Stichprobe erfassten Herkunftsgruppen.

Quelle: ifm-Datenpool „Migrantenunternehmen in Deutschland“; eigene Berechnungen.

Es ist naheliegend, dass die Beziehungen ins Herkunftsland von größerem Nutzen als die ins übrige Ausland sind, allerdings pflegt auch ein nicht geringer Teil der Selbstständigen Kontakte zu anderen Ländern. Die Italienerinnen und Italiern sind hier wiederum diejenigen mit dem größten Aktionspotenzial, gefolgt von den Süd- und Ostasiatinnen und -asiaten.

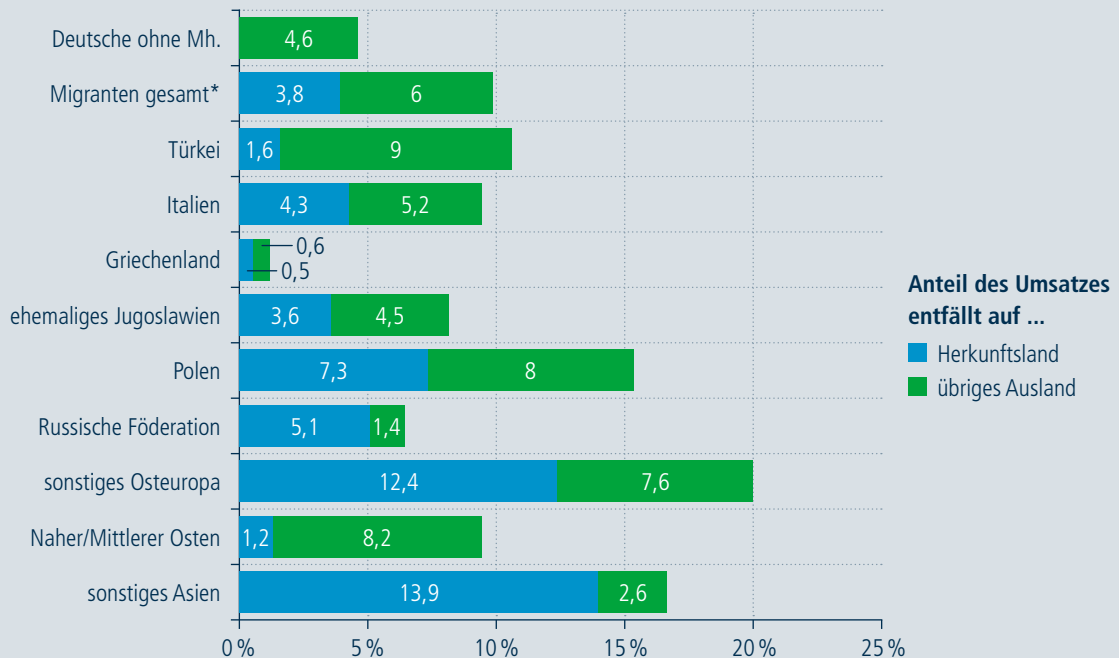
Charakterisiert man die Unternehmen mit Auslandsbeziehungen dürfte nicht verwundern, dass es sich tendenziell um eher größere Unternehmen handelt, wobei hier allerdings kein linearer Zusammenhang besteht. D. h. erst ab einer bestimmten Unternehmensgröße werden Auslandskontakte wichtiger. Ein detaillierterer Blick in die Daten zeigt, dass häufig auch Ein-Personen-Unternehmen Geschäftskontakte ins Ausland unterhalten. Möglicherweise handelt es sich um international agierende Experten oder Spezialisten, die hierfür eher Telefon und Computer,

aber kein Personal benötigen. Unternehmen mit Auslandsbeziehungen finden sich vorwiegend im Handel und in den wissensintensiven Diensten.

Eine andere Frage ist allerdings, inwieweit sich dieses soziale Kapital ökonomisch „materialisiert“, sprich: inwiefern auf Grundlage von Kontakten und Beziehungen dann auch Waren verkauft oder Dienstleistungen erbracht werden. Daher wurde zusätzlich danach gefragt, welcher Anteil am Gesamtumsatz des Unternehmens auf die *Exportgeschäfte* entfällt.⁵⁴ Hierbei wird natürlich nur eine von zwei möglichen Richtungen außenwirtschaftlicher Aktivitäten evident. Inwieweit aus den Beziehungen auch Importgeschäfte resultieren, können wir mit den Daten nicht überprüfen. In Abbildung 25 sind die Umsatzanteile abgebildet, die auf Auslandschäfte entweder mit dem Herkunftsland oder generell mit dem Ausland zurückzuführen sind. Da auch die deutschen Selbstständigen nach dem im

Abbildung 25:

Im Herkunftsland und im übrigen Ausland erzielter Umsatzanteil



* Migranten gesamt: Summe aus den mit der Stichprobe erfassten Herkunftsgruppen.
Quelle: ifm-Datenpool „Migrantenunternehmen in Deutschland“; eigene Berechnungen.

54 Kreuzt man beide Variable, so zeigt sich, dass Selbstständige, für die Geschäftskontakte ins Ausland oder Herkunftsland eine mittlere bzw. große Rolle spielen, auch mit höherer Wahrscheinlichkeit Auslandsumsatz machen als Personen, bei denen diese Kontakte eher weniger oder gar keine Bedeutung haben.

Ausland erzielten Umsatz gefragt wurden, lassen sich Vergleiche herstellen. Demnach entfallen knapp fünf Prozent des Umsatzes in den inhabergeführten (und daher eher kleinen) einheimischen Unternehmen auf den Export. Dies ist ein sehr geringer Wert, der von Migrantenunternehmen im Durchschnitt weit übertroffen wird.

Aber auch unter den Migrantenunternehmen zeigen sich markante Differenzen, die unter anderem auf Unterschiede in der Bedeutung von Transaktionen mit dem Herkunftsland zurückzuführen sind. Während die Selbstständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern kaum umsatzrelevante Kundenbeziehungen ins Herkunftsland aufweisen, liegen diese Anteile unter den Süd- und Ostasiaten sowie unter den Südosteuropäern mit 14 bzw. 12 Prozent am höchsten. Das sind auch gleichzeitig diejenigen Gruppen, die besonders starke Geschäftsbeziehungen in ihr Herkunftsland betonen. Nach der EU-Osterweiterung bietet der mittel- und osteuropäische Markt möglicherweise Gelegenheiten, die Gründerinnen und Gründer aus diesen Herkunftsregionen in Deutschland zum Aufbau ihres Unternehmens ergreifen. Bei den türkeistämmigen Selbstständigen ist eine solche Parallelität zwischen Geschäftskontakten und Umsatz nicht zu beobachten. Erstaunlicherweise fällt hier ein höherer Anteil auf Umsätze, die im übrigen Ausland erzielt werden. Ähnliches gilt auch für Selbstständige aus dem Nahen und Mittleren Osten. Es sind aber insbesondere die Selbstständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern, die sich zu sehr hohem Anteil „binnenwirtschaftlich“ orientieren. Dies ist natürlich auch im Zusammenhang mit der starken Präsenz dieser Gruppen im Gastgewerbe und vergleichbaren distributiven Dienstleistungen zu sehen, wodurch vorwiegend lokale Absatzmärkte bedient werden. Aber letztlich ist dies bei der Mehrheit an „deutschen“ Unternehmen ähnlich der Fall.

Insgesamt ist festzuhalten, dass ein beachtlicher Proporz der Migrantenunternehmen in außenwirtschaftliche Aktivitäten involviert ist, die häufig – aber nicht in allen Gruppen – mit relevanten Geschäftsbeziehungen ins Herkunftsland einhergehen. Die Nutzung von sozialem Kapital mindert jedoch nicht die ökonomische

Relevanz der Geschäfte. Die Struktur der Auslandsaktivitäten belegt einmal mehr, dass das gegenwärtige Profil von Migrantenunternehmen immer weniger mit dem Bild von Nachbarschaftsläden und marginalisierten Gründungen in Verbindung zu bringen ist.

6.4 Zwischenfazit

Zur Bemessung der ökonomischen Leistungsfähigkeit aus einem eher quantitativen Blickwinkel haben wir die volkswirtschaftlichen, aber auch die einzelwirtschaftlichen Erträge zugrunde gelegt, wobei wir aufgrund der Datenlage nur eine kleine Auswahl an Indikatoren zur Verfügung haben. An vorderster Stelle interessiert der Beschäftigungsbeitrag. Je nach Schätzmodell liegt die Gesamtzahl der von Migrantenunternehmen geschaffenen Arbeitsplätze (einschließlich derer der Selbstständigen) zwischen 2,2 und 2,7 Millionen. Der größte Teil der Beschäftigung entfällt auf die Selbstständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern. Geht man von einem konservativ geschätzten Beschäftigungsbeitrag aus, so finden sich in Migrantenunternehmen rund fünf Prozent aller Erwerbstätigen in Deutschland. Ihr Beschäftigungsbeitrag muss allerdings unter dem Gesichtspunkt der Vergleichbarkeit des Leistungspotenzials betrachtet werden. Daher macht es Sinn, nur inhabergeführte Unternehmen heranzuziehen. Aus dieser Perspektive berechnet stellen Migrantenunternehmen rund 18 Prozent aller Arbeitsplätze in inhabergeführten mittelständischen Unternehmen in Deutschland. Dies entspricht in etwa ihrem Anteil an allen Unternehmen in diesem Segment. D. h. Vermutungen, Migrantenunternehmen wären beschäftigungspolitisch nur von untergeordneter Bedeutung, haben keine Berechtigung.

Soweit sich die Wirtschaftsförderpolitik bisher überhaupt um Migrantenunternehmen bemühte, dann mit Blick auf deren Ausbildungsbeeteiligung. Einerseits wurde (zurecht) davon ausgegangen, dass Migrantenbetriebe zu einem höheren Anteil als die „deutschen“ Unternehmen den am Ausbildungsmarkt benachteiligten Jugendlichen mit Migrationshintergrund einen

Ausbildungsplatz bieten. Andererseits wurde ihr Ausbildungsengagement als unbefriedigend betrachtet, weshalb es zahlreiche Initiativen und Projekte zur Förderung der Ausbildungsbeteiligung gab und gibt. Hier hat sich im Zeitverlauf – aus welchen Gründen auch immer – einiges getan: Denn während in „deutschen“ Unternehmen die Ausbildungsbereitschaft in den vergangenen Jahren nachgelassen hat und nur noch ein Viertel ausbildet, nähern sich Migrantenunternehmen diesem Anteil langsam an. Die Ausbildungsbeteiligung variiert allerdings stark zwischen den Gruppen. Für die Bemessung der Ausbildungsleistungen entscheidender ist jedoch das Verhältnis aus der Beschäftigungsstärke der Unternehmen und der Zahl ihrer Azubildenden, da bei der Vergleichbarkeit die Betriebsgröße jeweils berücksichtigt werden muss. So betrachtet kommen in den einheimischen Unternehmen rund sechs Azubis auf 100 Beschäftigte. Diese Ausbildungsquote wird in einigen Herkunftsgruppen sogar leicht übertroffen; insbesondere von den „türkischen“ Unternehmen mit fast acht Azubis pro 100 Beschäftigte.

Der häufig geäußerte Verdacht, der Weg von Migrantinnen und Migranten in die berufliche Selbstständigkeit ginge mit einer Marginalisierung einher, führt zu der Frage nach ihrem persönlichen Einkommen. Die durchschnittlichen Nettoeinkommen liegen zwar tendenziell unterhalb derer von Deutschen, doch ein gutes Stück

über denjenigen ihrer abhängig beschäftigten Pendants. Von prekären Verhältnissen kann daher nicht generell ausgegangen werden. Bei allem ist auch zu beachten, dass die Einkommenswerte unter Selbstständigen generell, d. h. auch unter den Deutschen, eine starke Spreizung aufweisen, was wiederum die enorme Heterogenität dieser beruflichen Positionen widerspiegelt.

Im Zeitalter von Internet, Globalisierung und transnationalen Netzwerken haben sich auch die Chancen und wirtschaftlichen Profile von Migrantenunternehmen verändert. Ein beachtlicher Teil ist sowohl in der alten als auch in der neuen Heimat in soziale und ökonomische Netzwerke eingebunden, was sie besonders befähigt, auch außenwirtschaftliche Aktivitäten zu entwickeln. Für 14 Prozent aller Migrantenunternehmen sind die Geschäftsbeziehungen ins Herkunftsland für den unternehmerischen Erfolg von großer Bedeutung. Und etwa jedes zehnte Unternehmen pflegt auch intensive Kontakte ins übrige Ausland. Ob und wie sich diese Beziehungen „materialisieren“, zeigt sich anhand der im Ausland erzielten Umsatzanteile. Sie liegen über alle Herkunftsgruppen hinweg deutlich höher als unter den deutschen Unternehmen vergleichbarer Größe. Dabei ist jeweils nur ein Teil des Umsatzes auf spezifische Verbindungen ins Herkunftsland zurückzuführen. Offenbar profitiert ein beachtlicher Proporz der Migrantenunternehmen in Deutschland ganz generell von Auslandsbeziehungen und -geschäften.

7. Zusammenfassende Bewertung

Die Relevanz und die ökonomischen Leistungspotenziale von Migrant*innenunternehmen können sich auf verschiedenen Ebenen zeigen und sie wurden in vorliegender Untersuchung sowohl entlang von qualitativen als auch quantitativen Indikatoren bemessen.

(1) Jegliche gesamtwirtschaftliche Einschätzung ist natürlich in direktem Zusammenhang mit der Entwicklung der Zahl einzelner Akteur*innen und Akteure zu sehen, deren soziale Struktur und individuellen Leistungspotenziale sich zu einem Gesamtbild formieren. In Bezug auf die zahlenmäßige *Bedeutung und die sozialen Charakteristika* selbstständiger Migrant*innen und Migrant*innen sind folgende Befunde hervorzukehren:

- Die Zahl der ausländischen Selbstständigen hat sich seit Anfang der 1990er Jahre nahezu verdreifacht. Zusammen mit denjenigen, die zwischenzeitlich einen deutschen Pass besitzen, addieren sie sich auf eine drei viertel Million, weshalb ungefähr jede sechste unternehmerisch aktive Person in Deutschland ausländische Wurzeln hat.
- Die Zusammensetzung migrantischer Selbstständigkeit ist durch ein breites Band an länderspezifischen Herkunftsgruppen geprägt, in dem die Angehörigen aus den ehemaligen Anwerbeländern einen zunehmend geringeren Anteil ausmachen, während neue Zuwanderergruppen verstärkt unternehmerische Aktivitäten entwickeln. Dies wirkt sich auch auf die soziale Basis der Gründungsneigung und des wirtschaftlichen Leistungsvermögens aus.
- Hinter den Bestandszahlen verbergen sich enorme Turbulenzen durch Ein- und Austritte am Markt. Deren Stärke ist partiell das Ergebnis der lange Zeit eingeschränkten Arbeitnehmerfreizügigkeit. So wird das gegenwärtige Gründungsgeschehen zu beachtlichem Teil durch transnationale Migration, Scheinselbstständigkeit und Subunternehmertum begleitet. Das ist jedoch ein separat zu betrachtendes Phänomen, welches sich nur in geringem Maße auf die Gesamtstruktur des Selbstständigenbestands niederschlägt.
- Gestützt wird dieser Befund durch die Beobachtung, dass der Zuwachs an unternehmerischen Aktivitäten auf einem breiten Spektrum an Herkunftsgruppen beruht und ohnehin drei Viertel aller seit der EU-Erweiterung „neu hinzugekommenen“ Selbstständigen schon vor 2004 in Deutschland wohnhaft waren.
- Insgesamt betrachtet liegen die Selbstständigquoten der deutschen und migrantischen Erwerbsbevölkerung auf gleichem Niveau. Allerdings ist unterhalb dieser Oberfläche die Neigung zum Schritt in die Selbstständigkeit gruppenspezifisch äußerst verschieden, da sie je nach Herkunft von unterschiedlichen Ressourcen, Chancen und Restriktionen beeinflusst wird.
- Die unternehmerischen Aktivitäten von Migrant*innen und Migrant*innen werden, wenn überhaupt, nicht nur von ethnischen Gruppenressourcen, sondern in fast gleichem Maße wie bei den „Einheimischen“ von individuellen Ressourcen bestimmt. Bildung und Wissen nehmen hierbei einen vorderen Platz ein. Personen mit hohem Qualifikationslevel sind über fast alle Gruppen hinweg mit fast drei Mal so hoher Wahrscheinlichkeit selbstständig wie die Geringqualifizierten.
- Dementsprechend ist auch das Qualifikationsniveau von Selbstständigen in allen Herkunftsgruppen deutlich höher als das ihrer abhängigen Pendanten. Dies ist einerseits ein zentrales Merkmal für die Güte ethnischen Unternehmertums. Längerfristig ging auch der Anteil Geringqualifizierter zurück.

- Ein Wermutstropfen ist andererseits darin zu sehen, dass sich der Anteil der Hochgebildeten nicht in gleichem Maße wie bei den autochthonen Selbstständigen und den abhängig beschäftigten Zuwanderinnen und Zuwanderern erhöht. Aus dieser Tatsache sind entsprechend politische Schlussfolgerungen im Hinblick auf die Anreize und Hürden in der Zuwanderungspolitik zu ziehen. Und zwar in der Form, dass auch Drittstaatsangehörigen unmittelbar bei Einwanderung der Weg in eine berufliche Selbstständigkeit stärker geebnet wird. Dies bedeutet auch, dass die derzeit debattierte und sich langsam entwickelnde „Willkommenskultur“ nicht nur auf die abhängig beschäftigten Fachkräfte, sondern auch auf diejenigen zu richten ist, die sich unternehmerisch betätigen möchten.
- (2) Die Diskussion um die wirtschaftliche Bedeutung von Migrantenunternehmen kreist vor allem um die *betrieblichen Charakteristika*, die mit Blick auf die Branchenstruktur, die Wissensbezogenheit und die Beschäftigten- und Kundenstruktur auf den Grad der Modernisierung und letztlich auf qualitative Momente verweist. Diesbezüglich ist festzuhalten:
- Die noch zur Mitte der 1990er Jahre zu beobachtende Dominanz von Gastgewerbe und Handel hat erheblich nachgelassen, während der Anteil „sonstiger“, aber auch die Relevanz von wissensintensiven Dienstleistungen seit längerem wächst. Jedes vierte Migrantenunternehmen leistet wissensbezogene Dienste, was eine erhebliche Modernisierung des Leistungsspektrums erkennen lässt.
 - Die Bedeutung wissensintensiver Dienste liegt dennoch unterhalb derjenigen bei Deutschen, was sich in der multivariaten Analyse nicht allein mit geringerer Bildung erklären lässt. Vieles deutet darauf hin, dass die sektorale Zusammensetzung von Migrantenselbstständigkeit über lange Zeit und in beachtlichem Maße auch durch die institutionellen und strukturellen Rahmenbedingungen in Deutschland, so etwa durch die mangelnde Anerkennung von Qualifikationen, den eingeschränkten Zugang zu Berufen und Kapital und vor allem durch die Ausrichtung der Zuwanderungspolitik, geformt wurde.
 - Wenig empirische Evidenz haben wir für die These gefunden, Migrantenunternehmen würden einen Sweatshop führen und im Wesentlichen durch hohen Einsatz (unbezahlter) Familienarbeit und Selbstausbeutung überleben. Ein überdurchschnittliches Arbeitsvolumen scheint viel eher ein sektoraler Effekt, der sich ebenso in wettbewerbs- und arbeitsintensiven Branchen bei „einheimischen“ Unternehmen ergibt.
 - Viele der insbesondere „ethnischen Ökonomen“ zugeschriebenen Charakteristika sind hierzulande nicht zu finden. Kundinnen und Kunden der gleichen Herkunft spielen insgesamt betrachtet eine äußerst geringe Rolle und co-ethnische Beschäftigung geht zu einem großen Teil mit familienwirtschaftlichen Formen einher, die sich kaum von der sozialen Fürsorge in einheimischen Unternehmen unterscheiden. Die Gefahr der Mobilitätsfalle infolge ethnischer Segmentierung kann daher ausgeschlossen werden.
 - Die insgesamt geringe Orientierung auf sogenannte ethnische Märkte kennt auch Ausnahmefälle, die jedoch weit entfernt von Parallelwelten sind. Der auch in der ausländischen Bevölkerung steigende Bedarf an rechtlicher und wirtschaftlicher Expertise, an Gesundheitsdienstleistungen oder Mediendiensten eröffnet einen Markt für Hochqualifizierte der gleichen Ethnie, die sich durch die Kombination von fachlichem Wissen und interkultureller Kompetenz einen Vertrauensvorsprung und damit einen Nischenmarkt sichern.
- (3) Die ökonomische Bedeutung von Migrantenunternehmen wird hauptsächlich an ihren *einzelwirtschaftlichen Erträgen und an den gesamtwirtschaftlichen Leistungspotenzialen* und damit auch an ihrem Nutzen für die Gesellschaft gemessen. Diesbezüglich lassen sich folgende Potenziale herausstellen:
- Im Allgemeinen wird der Tatsache, ob Selbstständige neben ihrem eigenen Arbeitsplatz noch zusätzliche schaffen, große Bedeutung

beigemessen. Allerdings arbeitet auch unter den deutschen Selbstständigen über die Hälfte ohne weitere Beschäftigte. Dies ist unter Migrantenunternehmen nur unwesentlich öfter der Fall, wenngleich mit gruppenspezifischen Abweichungen. Da es jedoch insbesondere in den freien Berufen und sonstigen wissensintensiven Diensten weniger auf die Verfügbarkeit von zusätzlichen Köpfen als vielmehr auf das eigene Wissen ankommt, lassen sich aus dem Verhältnis zwischen Solo- und Arbeitgeber-selbstständigen kaum Rückschlüsse zur Frage von Prekarität oder Prosperität der Unternehmen ziehen.

- Entscheidend ist daher die Zahl der tatsächlich geschaffenen Arbeitsplätze. Diesbezüglich wurden zwei Schätzmodelle verwendet, nach denen die Gesamtzahl der von Migrantenunternehmen geschaffenen Arbeitsplätze (einschließlich derer der Selbstständigen) zwischen 2,2 und 2,7 Millionen liegt. In beiden Modellen entfällt der größte Teil der Beschäftigung auf die Selbstständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern (ca. 800.000).
- Geht man von einem konservativ geschätzten Beschäftigungsbeitrag aus, so finden sich in Migrantenunternehmen rund fünf Prozent aller 40,5 Millionen Erwerbstätigen in Deutschland. Ihr Beschäftigungsbeitrag muss allerdings unter dem Gesichtspunkt der Vergleichbarkeit des Leistungspotenzials betrachtet werden, weshalb als Referenzgröße nur inhabergeführte Unternehmen herangezogen werden können. Demzufolge stellen Migrantenunternehmen etwa 13 Prozent aller Arbeitsplätze in Einzelunternehmen und Personengesellschaften oder anders betrachtet 18 Prozent aller Arbeitsplätze in inhabergeführten mittelständischen Unternehmen in Deutschland. Dies entspricht in etwa ihrem Anteil an allen Unternehmen in diesem Segment und widerspricht allen Vermutungen, Migrantenunternehmen wären beschäftigungspolitisch nur von marginaler Bedeutung.
- Die Unternehmen von Migrantinnen und Migranten leisten auch einen steigenden Ausbildungsbeitrag. Während in „deutschen“ Unternehmen die Ausbildungsbereitschaft in jünge-

rer Zeit nachgelassen hat und nur noch ein Viertel ausbildet, nähern sich Migrantenunternehmen diesem Anteil langsam an. Die Ausbildungsbeteiligung variiert stark zwischen den Gruppen, wobei die Selbstständigen türkischer und russischer Herkunft am häufigsten und die „asiatischen“ und „griechischen“ Unternehmen am seltensten eine Ausbildungsentscheidung treffen.

- Wird nicht die bloße Beteiligung, sondern als angemessener Vergleichswert die Intensität der Ausbildung zugrunde gelegt, dann sind Migrantenunternehmen weit näher an den „deutschen“ Unternehmen. Dies lässt sich nicht für alle, aber wenigstens für einige Herkunftsgruppen sagen: Während beispielsweise in den einheimischen Unternehmen rund sechs Azubis auf 100 Beschäftigte kommen, wird diese Ausbildungsquote von den „türkischen“ Unternehmen mit fast acht Azubis pro 100 Beschäftigte sogar übertroffen.
- Ein zentraler Indikator für die wirtschaftliche Substanz der Unternehmen ist das von den Eigentümerinnen und Eigentümern erzielte Einkommen. Die durchschnittlichen Nettoeinkommen von selbstständigen Migrantinnen und Migranten liegen zwar tendenziell unterhalb derer von Deutschen, doch ein gutes Stück über diejenigen ihrer abhängig beschäftigten Pendanten. Von einer Marginalisierung durch den Schritt in die Selbstständigkeit kann in Anbetracht der Ergebnisse nicht ausgegangen werden. Bei allem ist auch zu beachten, dass die Einkommenswerte unter Selbstständigen generell, d. h. auch unter den Deutschen, eine starke Spreizung aufweisen, was wiederum die enorme Heterogenität in der Performance widerspiegelt.
- Die Ethnic Entrepreneurship-Forschung wird seit geraumer Zeit um den neuen Typus der „transnationalen“ Unternehmerinnen und Unternehmer bereichert, die sowohl in der alten als auch in der neuen Heimat in Netzwerke eingebunden sind und durch ihre Beziehungen außenwirtschaftliche Aktivitäten entwickeln können. Unseren Erhebungen zufolge besitzen zumindest Beziehungen ins Herkunfts-

land vergleichsweise hohe Relevanz. Für 14 Prozent aller Migrant*innenunternehmen sind die Geschäftsbeziehungen ins Herkunftsland für den unternehmerischen Erfolg von großer Bedeutung. Und etwa jedes zehnte Unternehmen pflegt auch intensive Kontakte ins übrige Ausland.

- Ob und wie sich diese Beziehungen „materialisieren“, zeigt sich anhand der im Ausland erzielten Umsatzanteile. Sie liegen über alle Herkunftsgruppen hinweg deutlich höher als unter den deutschen Unternehmen vergleichbarer Größe. Dabei ist jeweils nur ein Teil des Umsatzes auf spezifische Verbindungen ins Herkunftsland zurückzuführen. Offenbar profitiert ein beachtlicher Prozentsatz der Migrant*innenunternehmen in Deutschland ganz generell von Auslandsbeziehungen und -geschäften.

Zusammenfassend ist also zu resümieren: Es gibt unter den Erwerbstätigen in Deutschland kaum eine andere Gruppe relevanter Größe, die sich in den vergangenen zwei Jahrzehnten in vergleichbarer Stärke entwickelt hat wie die der Selbstständigen mit Migrationshintergrund. Dem ist hinzuzufügen: Es gibt aber auch kaum eine andere Gruppe unter den Selbstständigen, deren wirtschaftliche und soziale Integrität sowohl in der öffentlichen als auch in der wissenschaftlichen Debatte gleichermaßen in Zweifel gezogen wurde. Für eine Reihe von Autorinnen und Autoren stand die Passage von Zugewanderten in die berufliche Selbstständigkeit sinnbildlich für einen Weg, der aus der Not unzureichender Beschäftigung lediglich in eine neue Not, nämlich in die der prekären Selbstbeschäftigung führt.

Diese skeptische Sicht auf migrantisches Unternehmertum ist aus der Gleichzeitigkeit verschiedener Diskurse zu verstehen, die sich Ende der 1990er Jahre und noch darauffolgend überlagerten. Eine erkennbar wachsende Zahl an Migrant*innen Gründungen erschien zu einer Zeit auf der Bühne, in welcher generell ein Drittel bis zur Hälfte aller Gründungen aus der Arbeitslosigkeit erfolgte. So richtig die Feststellung war, dass infolge anhaltender Globalisierung und Rationalisierung die geringer qualifizierten Migrant*innen und Migranten ihre Jobs verloren und nicht we-

nige in die Selbstständigkeit flüchteten, so falsch war der Versuch, ihre Gründungsaktivitäten mit den aus ethnischen Ökonomien entnommenen Handlungsmustern zu erklären. Die Debatte krankte jedoch nicht nur daran, dass die in US-amerikanischen Metropolen erzielten Erkenntnisse wohl kaum mit den Strukturen in Deutschland vergleichbar sind. Hinzu kommen andere Missverständnisse, die im Kontext der Diskussion um die Wirkung „kultureller“ Faktoren vorprogrammiert waren. Denn unglücklicherweise wurde der wissenschaftliche Diskurs von einer parallel geführten, liberal-konservativ angehauchten wirtschaftspolitischen Debatte gekreuzt, die mit dem Ruf nach einer „Kultur der Selbstständigkeit“ die Sozialwissenschaften mehr oder weniger gezwungen hat, die Überhöhung und Wohlstandswirkung freien Unternehmertums kritisch zu hinterfragen.

Letztlich geriet also der Diskurs über die Entstehungsbedingungen migrantischen Unternehmertums in Deutschland in den Blickfang einer teils berechtigten Sozialkritik, der es darum ging, die optimistischen Erwartungen an eine (vermeintlich von Zugewanderten vorexerzierten) Kultur der Selbstständigkeit mit der rauen Wirklichkeit zu konfrontieren. Ein Problem hierbei ist, dass viele Studien, die sich mit der sozialen Lage selbstständiger Migrant*innen und Migranten befassen, auf empirisch dünnen Füßen stehen. Fallstudien, zumal in Quartieren mit hoher residentieller Segregation, vermögen einen erheblichen Beitrag zu einem tieferen Verständnis migrantischer Selbstständigkeit in einem bestimmten Kontext leisten. Aber die Wirklichkeit kennt eben eine unendliche Fülle von Fällen, weshalb mit Verengungen der Blick aufs Ganze verloren geht. Aufgrund unzulässiger Verallgemeinerungen erscheinen die unternehmerischen Aktivitäten der Zuwanderinnen und Zuwanderer allzu häufig als eine Reaktion auf Arbeitslosigkeit und Benachteiligung, als Nischensegment, als kulturelle Eigentümlichkeit, als Mobilitätsfalle oder als kurzlebige Form der Existenzsicherung. Hierbei wurden nicht nur Möglichkeiten sozialen Aufstiegs tendenziell unterschätzt, es wurde auch kaum betont, dass die Entwicklung beruflicher Selbstständigkeit nicht nur unter den Zugewan-

derten, sondern insgesamt von starker Heterogenität und diversen Problemlagen gekennzeichnet ist.

Das beschreibt in groben Zügen den öffentlichen und wissenschaftlichen Diskurs als Ausgangspunkt der vorliegenden Untersuchung. An diesen muss erinnert werden, denn schließlich sind die Ergebnisse dazu geeignet, die unternehmerischen Aktivitäten von Zugewanderten und deren Nachfahren in einem gänzlich anderen Licht zu sehen. Auf Basis repräsentativer Daten konnten profunde Erkenntnisse zur Bedeutung, zu den Charakteristika und den Leistungspotenzialen von Migrantenunternehmen gewonnen werden, die insgesamt betrachtet verdeutlichen, dass sich die häufig betonten Differenzen zwischen autochthoner und allochthoner Selbstständigkeit tendenziell minimieren. Diese Angleichung hinsichtlich der Teilhabe an beruflicher Selbstständigkeit sowie in der wirtschaftlichen Struktur und Leistungserstellung der Unternehmen rührt zum einen von einem Aufholprozess aufseiten der Zuwanderinnen und Zuwanderer, aber zum anderen auch von einer wachsenden Diversität in der Referenzkategorie her. In Bezug auf manche Indikatoren zeigen sich jedoch nach wie vor Differenzen, denen in unserer Untersuchung nachgespürt wurde und die zu einem beachtlichen Teil auch auf unterschiedliche Ausgangslagen zurückzuführen sind. Dazu zählen soziale Ungleichheiten, aber genauso (auch herkunftsspezifisch) ungleiche Chancen aufgrund der institutionellen Rahmenbedingungen. In der Herstellung von Chancengleichheit bei der Gene-

rierung unternehmerischer Ressourcen, vor allem von Bildungsressourcen, sowie in der Erleichterung der Zuwanderungs- und Marktzugangsbedingungen für gründungswillige Selbstständige, insbesondere aus Drittstaaten, liegen denn auch die zentralen politischen Aufgabenfelder.

Mit Blick auf die Analysen ist abschließend anzumerken, dass sich nicht sämtliche Unterschiede mit dem Instrument statistischer Kontrolle erklären und auflösen lassen. Insbesondere dort, wo sich Migrantenunternehmen nicht durch Defizite, sondern durch ein größeres Leistungspotenzial von den einheimischen Unternehmen auszeichnen, beginnt es für die Ethnic Entrepreneurship-Forschung sozial und ökonomisch interessant zu werden. Hier ist dann die Frage berechtigt, inwieweit Zuwanderinnen und Zuwanderer spezifisch ethnische Ressourcen mobilisieren, die auf dem Potenzial von Sprache, innerethnischer Solidarität, Vertrauen und sozialem Kapital beruhen. Hier muss die Forschung allerdings das kleine Gehege uni-lokaler Bezüge verlassen und mit den Migrantenunternehmen auf Reise gehen. Ein gutes Beispiel für neue Perspektiven in der Erforschung ethnischen Unternehmertums ist die Exploration transnationaler Beziehungen, die berücksichtigt, dass sich auch die Welt migrantischer Selbstständigkeit in Zeiten von Internet, Globalisierung und grenzüberschreitenden Netzwerken gravierend verändert hat und die Leistungen und Entwicklungsbedingungen von Migrantenunternehmen nunmehr einen anderen Blickwinkel verdienen.

Literaturverzeichnis

- Aldrich, Howard; Waldinger, Roger 1990: Ethnicity and Entrepreneurship, in: *Annual Review of Sociology* 16, S. 111-135.
- Alpert, Michael 2011: *Türkische Selbstständige in Deutschland. Strukturen und Erfolgsfaktoren im Gründungsprozess*, Lohmar, Köln.
- Apitzsch, Ursula 2006: Die Chancen der Zweiten Generation in selbstständigen Migrantenfamilien. Intergenerationelle Aspekte, in: Rehberg, Karl-Siegbert (Hrsg.): *Soziale Ungleichheit, kulturelle Unterschiede. Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München 2004*, Frankfurt am Main, New York.
- Apitzsch, Ursula; Kontos, Maria 2003: Self-employment, Gender and Migration, in: *International Review of Sociology* 13(1), S. 67-76.
- Bates, Timothy 1994: Social Resources Generated by Group Support Networks May Not Be Beneficial to Asian Immigrant-Owned Small Businesses, in: *Social Forces* 72, S. 671-689.
- Berghoff, Hartmut; Fahrmeir, Andreas 2013: Unternehmer und Migration (Einleitung zum Themenheft *Unternehmer und Migration*), in: *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte* 58, S. 141-148.
- Blaschke, Jochen; Ersöz, Ahmet 1987: *Herkunft und Geschäftsaufnahme türkischer Kleingewerbetreibender in Berlin*, Berlin.
- Block, Jörn; Sandner, Philipp; Wagner, Marcus; Weiglein, Marc 2009: *Unternehmensgründungen von Ausländern in Deutschland. Einkommenseffekte und Implikationen für die Gründungslehre*, SOEPPapers on Multidisciplinary Panel Data Research 196, Berlin.
- Bögenhold, Dieter; Fachinger, Uwe 2012: *Neue Selbstständigkeit. Wandel und Differenzierung der Erwerbstätigkeit* (Expertise im Auftrag der Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung), Bonn.
- Bögenhold, Dieter; Leicht, René 2000: „Neue Selbstständigkeit“ und Entrepreneurship: Moderne Vokabeln und damit verbundene Hoffnungen und Irrtümer, in: *WSI-Mitteilungen*, 12, S. 779-787.
- Bonacich, Edna 1973: Theory of Middleman Minorities, in: *American Sociological Review* 38, S. 583-594.
- Bonacich, Edna; Modell, John 1980: *The Economic Basis of Ethnic Solidarity. Small Business in the Japanese American Community*, Berkeley.
- Borjas, G. J.: *The Self-employment Experience of Immigrants*, NBER Working papers 1942.
- Borjas, George 1990: *Friends or Strangers. The Impact of Immigrants on the U.S. Economy*, New York.
- Brenke, Karl 2013: *Allein tätige Selbstständige. Starkes Beschäftigungswachstum, oft nur geringe Einkommen*, DIW Wochenbericht 7.
- Brixy, Udo; Sternberg, Rolf; Vorderwülbecke, Arne 2013: *Unternehmensgründungen durch Migranten* (IAB Kurzbericht), Nürnberg.
- Bruder, Jana 2008: *Unternehmensgründungen durch Personen mit Migrationshintergrund. Analysen des Gründungsverhaltens auf regionaler und individueller Ebene* (Dissertation), Rostock.
- Brüderl, Josef; Preisendörfer, Peter; Ziegler, Rolf 1996: *Der Erfolg neugegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen*, Berlin.
- Bührmann, Andrea 2010: *Wider die theoretischen Erwartungen. Empirische Befunde zur Motivation von Unternehmensgründungen durch Migrant/inn/en*, in: Bührmann, Andrea; Pongratz, Hans (Hrsg.): *Prekäres Unternehmertum. Unsicherheiten von selbstständiger Erwerbstätigkeit und Unternehmensgründung*, Wiesbaden, S. 271-294.

- Bührmann, Andrea 2012: Unternehmertum jenseits des Normalunternehmertums. Für eine praxistheoretisch inspirierte Erforschung unternehmerischer Aktivitäten, in: Berliner Journal für Soziologie(1), S. 129-156.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung (Hrsg.) 2013: Berufsbildungsbericht 2013.
- Butler, John; Greene, Patricia 2001: Don't Call Me Small. The Contribution of Ethnic Enterprise to the Economic and Social Well-being of America, in: Acs, Zoltan (Hrsg.): Are Small Firms Important? Their Role and Impact, London, S. 129-146.
- Butter, Frank den; Masurel, Enno; Mosch, Robert 2007: The Economics of Co-ethnic Employment. Incentives, Welfare Effects and Policy Options, in: Dana, Leo-Paul (Hrsg.): Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship. A Co-evolutionary View on Resource Management, Cheltham, S. 42-60.
- Chaganti, Radha; Greene, Patricia 2002: Who Are Ethnic Entrepreneurs? A Study of Entrepreneurs' Ethnic Involvement and Business Characteristics, in: Journal of Small Business Management 40(2), S. 126-143.
- Christ, Friedemann; Reinecke, Meike; Welker, Carsten 2007: Abschlussbericht: Erhöhung der Ausbildungsbeteiligung von Unternehmen mit Migrationshintergrund, Hamburg.
- Clark, Kenneth; Drinkwater, Stephen: Pushed Out or Pulled In? Self-employment Among Ethnic Minorities in England and Wales, in: Labour Economics 7(5), S. 603-628.
- Constant, Amelie 2000: Businesswomen in Germany and Their Performance by Ethnicity. It Pays to Be Self-Employed, IZA Discussion Paper 3644.
- Constant, Amelie; Shachmurove, Yochanan; Zimmermann, Klaus 2003: What Makes an Entrepreneur and Does It Pay? Native Men, Turks, and Other Migrants in Germany, IZA Discussion Paper 940.
- Constant, Amelie; Zimmermann, Klaus 2005: Legal Status at Entry, Economic Performance, and Self-employment Proclivity. A Bi-national Study of Immigrants, IZA Discussion Paper 1910.
- DESTATIS 2005: Leben in Deutschland, Ergebnisse des Mikrozensus, https://www.destatis.de/DE/Presse-Service/Presse/Pressekonferenzen/2006/Mikrozensus/Pressebrochure.pdf;jsessionid=7D8026B20E6402524D2DF9BC99B9A943.cae2?__blob=publicationFile (24.8.2014).
- DGB (Hrsg.) 2012: Grenzenlos faire Mobilität? Zur Situation von mobilen Beschäftigten aus den mittel- und osteuropäischen Staaten (Projekt Faire Mobilität des DGB-Bundesvorstands), Berlin.
- Drori, Israel; Honig, Benson; Wright, Mike 2009: Transnational Entrepreneurs. An Emergent Field of Study, in: Entrepreneurship Theory and Practice 33(5), S. 1001-1022.
- El-Cherkeh, Tanja; Tolciu, Andreia 2009: Migrant Entrepreneurs in Germany. Which Role Do They Play? (HWWI Policy Paper 3-8).
- Esser, Hartmut 2003: Ist das Konzept der Assimilation überholt?, in: Geographische Revue 5(2), S. 5-22.
- Fertala, Nikolinka 2006: Determinants of Successful Immigrants in the Federal Republic of Germany (Dissertation), Tübingen.
- Floeting, Holger; Reimann, Bettina; Schuleri-Hartje, Ulla-Kristina 2004: Ethnische Ökonomie. Integrationsfaktor und Integrationsmaßstab, Berlin.
- Fritsch, Michael; Kritikos, Alexander; Pijnenburg, Katharina 2013: Unternehmensgründungen nehmen zu, wenn die Konjunktur abflaut, DIW Wochenbericht 12.
- Fritsch, Michael; Kritikos, Alexander; Rusakova, Alina 2012: Selbstständigkeit in Deutschland. Der Trend zeigt seit langem nach oben, DIW Wochenbericht 4.
- Gehrke, Birgit; Rammer, Christian; Frietsch, Rainer; Neuhäusler, Peter: Listen wissens- und technologieintensiver Güter und Wirtschaftszweige. Zwischenbericht zu den NIW/ISI/ZEW-Listen 2010/2011.
- Goebel, Dorothea; Pries, Ludger 2006: Transnationalismus oder ethnische Mobilitätsfalle? Das Beispiel des „ethnischen Unternehmertums“, in: Kreutzer, Florian; Roth, Silke (Hrsg.): Transnationale Karrieren, Wiesbaden, S. 260-282.

- Goldberg, Andreas; Sen, Faruk 1997: Türkische Unternehmer in Deutschland. Wirtschaftliche Aktivitäten einer Einwanderungsgesellschaft in einem komplexen Wirtschaftssystem, in: Häußermann, Hartmut; Oswald, Ingrid (Hrsg.): Zuwanderung und Stadtentwicklung (Leviathan Sonderheft), Opladen, S. 63-84.
- Gornig, Martin; Mölders, Florian; Schiersch, Alexander 2013: Bedeutung der Wissenswirtschaft im Euroraum und in anderen Industrienationen, in: Expertenkommission Forschung und Innovation (Hrsg.): FuE-intensive Industrien und wissensintensive Dienstleistungen im internationalen Vergleich (Studien zum deutschen Innovationssystem 7).
- Granovetter, Mark 1995: The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs, in: Portes, Alejandro (Hrsg.): The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship, New York, S. 128-165.
- Haug, Sonja 2005: Die Datenlage im Bereich der Migrations- und Integrationsforschung. Ein Überblick über wesentliche Migrations- und Integrationsindikatoren und die Datenquellen, Working Papers 1/2005.
- Häußermann, Hartmut; Siebel, Walter 2001: Soziale Integration und ethnische Schichtung. Zusammenhänge zwischen räumlicher und sozialer Integration, Berlin.
- Hillmann, Felicitas 1998: Türkische Unternehmerinnen und Beschäftigte im Berliner ethnischen Gewerbe (Discussion Paper FS I – 107), Berlin.
- Hillmann, Felicitas 2000: Ethnisierung oder Internationalisierung? Ethnische Ökonomien als Schnittpunkte von Migrationssystem und Arbeitsmarkt in Berlin, in: PROKLA Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft 30(3), S. 415-432.
- Hillmann, Felicitas 2000: Von internationalen Wanderungen zu transnationalen Netzwerken? Der neue europäische Wanderungsraum, in: Bach, Maurizio (Hrsg.): Die Europäisierung nationaler Gesellschaften (Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie / Sonderhefte, 40), Wiesbaden, S. 363-385.
- Jobelius, Matthias; Stoiciu, Victoria 2014: Die Mär vom „Sozialtourismus“. Zuwanderung rumänischer Staatsbürger nach Deutschland und in andere EU-Mitgliedsländer, Berlin.
- Kanschä, Katharina 2007: Diversity in internationalen Unternehmen in Deutschland, in: Dettling, Daniel; Gerometta, Julia (Hrsg.): Vorteil Vielfalt – Herausforderungen und Perspektiven einer offenen Gesellschaft, Wiesbaden, S. 207-217.
- Kapphan, Andreas 1997: Russisches Gewerbe in Berlin, in: Häußermann, Hartmut; Oswald, Ingrid (Hrsg.): Zuwanderung und Stadtentwicklung (Leviathan Sonderheft), Opladen, S. 121-137.
- Kay, Rosemarie; Schneck, Stefan 2012: Hemmnisse und Probleme bei Gründungen durch Migranten, IfM-Materialien 214, Bonn.
- Kloosterman, Robert; Rath, Jan 2001: Immigrant Entrepreneurs in Advanced Economies. Mixed Embeddedness Further Explored, in: Journal of Ethnic and Migration Studies 27(2), S. 189-201.
- Kloosterman, Robert; Rath, Jan 2003: Immigrant Entrepreneurs. Venturing Abroad in the Age of Globalization, Oxford.
- Kohn, Karsten; Spengler, Hannes 2007: Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund, WirtschaftsObserver online 27.
- Lehmann, Diana; Dörre, Klaus; Scherschel, Karin 2009: Prekarität und Migration. Ausgewählte Daten und Trends, Working Papers: Economic Sociology Jena 7, Jena.
- Leicht, René 2000: Die „neuen Selbstständigen“ arbeiten alleine. Wachstum und Struktur der Solo-Selbstständigen in Deutschland, in: internationales Gewerbearchiv 48(2), S. 75-90.
- Leicht, René; Di Bella, Jessica; Langhauser, Marc; Leiß, Markus; Philipp, Ralf; Volkert, Marieke; Werner, Lena 2012: Bedeutung, Triebkräfte und Leistungen von Migrantenunternehmen in Baden-Württemberg (und Deutschland) (Studie im Auftrag des Ministeriums für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg).

- Leicht, René; Humpert, Andreas; Leiß, Markus; Zimmer-Müller, Michael; Lauxen-Ulbrich, Maria; Fehrenbach, Silke 2005: Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland. Push- und Pull-Faktoren für Unternehmensgründungen ausländischer und ausländischstämmiger Mitbürger (Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit).
- Leicht, René; Lauxen-Ulbrich, Maria 2005: Entwicklung und Determinanten von Frauenselbstständigkeit in Deutschland. Zum Einfluss von Beruf und Familie, in: Zeitschrift für KMU & Entrepreneurship 53, S. 133-149.
- Leicht, René; Leiß, Markus 2006: Selbstständigkeit – Eine Alternative für Migranten, in: Lentz, Sebastian; Heinritz, Günter; Tzschaschel, Sabine (Hrsg.): Leben in Deutschland (Nationalatlas Bundesrepublik Deutschland, 12), S. 68-69.
- Leicht, René; Philipp, Ralf 2007: Allein mit Wissen. Triebkräfte und Charakteristika der Entwicklung von Solo-Selbstständigkeit in Deutschland, in: Wirtschaftspolitische Blätter(4), S. 493-506.
- Leicht, René; Strohmeyer, Robert; Leiß, Markus; Philipp, Ralph 2009: Selbständig integriert? Studie zum Gründungsverhalten von Frauen mit Zuwanderungsgeschichte in Nordrhein-Westfalen, Düsseldorf.
- Leicht, René; Werner, Lena 2012: Ausbildung und Fachkräftesicherung in Migrantenunternehmen, in: Meyer, Jörn-Axel (Hrsg.): Personalmanagement in kleinen und mittleren Unternehmen (Jahrbuch der KMU-Forschung und -Praxis), Lohmar, S. 317-340.
- Leicht, René; Werner, Lena 2013: Migrantenunternehmen in Deutschland am Anfang des 21. Jahrhunderts. Marktstrategien im Kontext ethnischer und individueller Ressourcen, in: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 58(2), S. 214-233.
- Leung, Maggi 2002: From Four-Course Peking Duck to Take-away Singapore Rice. An Inquiry into the Dynamics of the Ethnic Chinese Catering Business in Germany, in: International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research 8(1), S. 134-147.
- Li, Peter 2000: Economic Returns of Immigrants Self-Employment, in: Canadian Journal of Sociology 25(1), S. 1-34.
- Light, Ivan 1972: Ethnic Enterprise in America. Business and Welfare Among Chinese, Japanese, and Blacks, Berkeley.
- Light, Ivan 1984: Immigrant and Ethnic Enterprise in North America, in: Ethnic and Racial Studies 7(2), S. 195-216.
- Light, Ivan 2004: The Ethnic Ownership Economy, in: Stiles, Curt; Galbraith, Craig (Hrsg.): Ethnic Entrepreneurship. Structure and Process, Amsterdam, S. 3-44.
- Light, Ivan; Gold, Steven 2000: Ethnic Economies, San Diego.
- Light, Ivan; Karageorgies, Stavros 1994: The Ethnic Economy, in: Smelser, Neil; Swedberg, Richard (Hrsg.): The Handbook of Economic Sociology, Princeton, S. 647-671.
- Loeffelholz, Hans Dietrich von; Gieseck, Arne; Buch, Holger 1994: Ausländische Selbstständige in der Bundesrepublik – Unter besonderer Berücksichtigung von Entwicklungsperspektiven in den neuen Bundesländern, Berlin.
- May-Strobl, Eva; Haunschild Ljuba: Der nachhaltige Beschäftigungsbeitrag von KMU. Eine sektorale Analyse unter besonderer Berücksichtigung der FuE- und wissensintensiven Wirtschaftszweige, IfM-Materialien 206, Bonn.
- McManus, Patricia 2001: Women's Participation in Self-Employment in Western Industrialized Nations, in: International Journal of Sociology 31(2), S. 70-97.
- Michael Piore; Charles Sabel 1984: The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity, New York.
- Miera, Frauke 2008: Transnational Strategies of Polish Migrant Entrepreneurs in Trade and Small Business in Berlin, in: Journal of Ethnic and Migration Studies 34(5), S. 753-770.
- Möhring, Maren 2012: Fremdes Essen. Die Geschichte der ausländischen Gastronomie in der Bundesrepublik Deutschland, München.

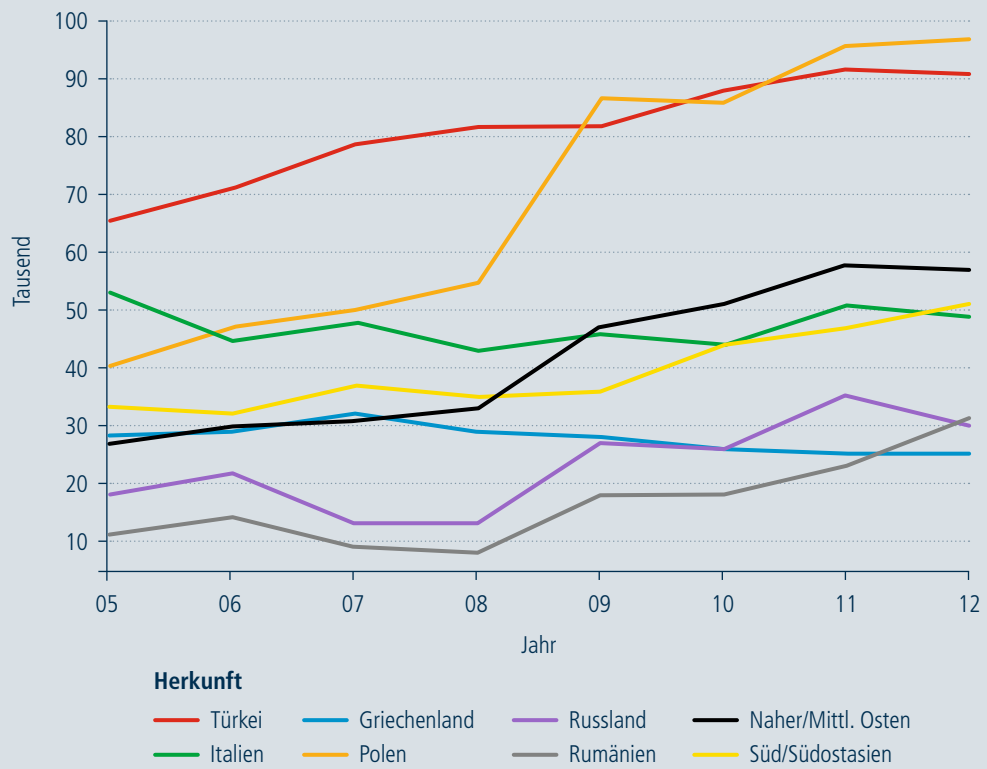
- Neisen, Vera; Larsen, Christa 2012: Aus- und Weiterbildungsbedarfe und -praxis in hessischen Migrantenunternehmen. Endbericht, Frankfurt.
- Niggemann, Ulrich 2009: Konflikt oder Konsens? Neue Forschungen zur Hugenotteneinwanderung in Hessen-Kassel und Europa, in: Zeitschrift für Hessische Geschichte und Landeskunde 114, S. 127-142.
- Nowicka, Magdalena 2013: Positioning Strategies of Polish Entrepreneurs in Germany. Transnationalizing Bourdieu's Notion of Capital, in: International Sociology 28(1), S. 29-47.
- OECD (Hrsg.) 2010: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries and its Contribution To Employment (OECD, OECD Conference Centre, 9 June 2010-10 June).
- Özcan, Veysel; Seifert, Wolfgang 2000: Selbstständigkeit von Immigranten in Deutschland – Ausgrenzung oder Weg der Integration?, in: Soziale Welt 51(3), S. 289-302.
- Pichler, Edith 1997: Migration und ethnische Ökonomie. Das italienische Gewerbe in Berlin, in: Häußermann, Hartmut; Oswald, Ingrid (Hrsg.): Zuwanderung und Stadtentwicklung (Leviathan Sonderheft), Opladen, S. 106-120.
- Portes, Alejandro 1987: The Social Origins of Cuban Enclave Economy of Miami, in: Sociological Perspectives 30, S. 340-372.
- Portes, Alejandro 1995: The Economic Sociology of Immigration. A Conceptual Overview, in: Portes, Alejandro (Hrsg.): The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship, New York, S. 1-41.
- Portes, Alejandro; Bach, Robert 1985: Latin Journey. Cuban and Mexican Immigrants in the United States, Berkeley.
- Portes, Alejandro; Haller, William; Guarnizo, Luis 2002: Transnational Entrepreneurs. An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation, in: American Sociological Review 67(2), S. 278-298.
- Pütz, Robert 2000: Von der Nische zum Markt? Türkische Einzelhändler im Rhein-Main-Gebiet, in: Escher, Anton (Hrsg.): Ausländer in Deutschland. Probleme einer transkulturellen Gesellschaft aus geographischer Sicht, Mainz, S. 27-39.
- Pütz, Robert 2003: Kultur und unternehmerisches Handeln- Perspektiven der „Transkulturalität als Praxis“, in: Petermanns Geographische Mitteilungen 147(2), S. 76-83.
- PwC (Hrsg.) 2008: Erfolgsrezepte türkischstämmiger Unternehmer. Ein Modell für Deutschland? (PwC-Studie), Osnabrück.
- Rath, Jan; Kloosterman, Robert 2000: Outsiders' Business. A Critical Review of Research on Immigrant Entrepreneurship, in: International Migration Review 34(3), S. 657-681.
- Ripsas, Sven 1997: Entrepreneurship als ökonomischer Prozess. Perspektiven zur Förderung unternehmerischen Handelns, Wiesbaden.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (Hrsg.) 2004: Erfolg im Ausland – Herausforderung im Inland (Jahresgutachten 2004/05).
- Sanders, Jimmy; Nee, Victor 1987: Limits of Ethnic Solidarity in the Enclave Economy, in: American Sociological Review 52(6), S. 745-773.
- Schaland, Ann-Julia: Selbstständige Migrantinnen und Migranten in wissensintensiven Dienstleistungsbranchen. Eine neue Nischenökonomie?, HWWI Research Paper 3-18, Hamburg.
- Schmidt, Dorothea 2000: Unternehmertum und Ethnizität – ein seltsames Paar, in: PROKLA Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft 30(3), S. 353-362.
- Schroedter, Julia; Lechert, Yvonne; Lüttinger, Paul 2006: Die Umsetzung der Bildungsskala ISCED-1997 für die Volkszählung 1970, die Mikrozensus- Zuzusatzhebung 1971 und die Mikrozensus 1976-2004, ZUMA-Methodenbericht 2006/08.
- Schutkin, Andreas 2000: Die berufliche Positionierung ausländischer Erwerbsspersonen in Bayern (Dissertation), Regensburg.
- Simmel, Georg 1908: Exkurs über den Fremden, in: Soziologie. Untersuchungen über die Formen der, S. 764-771.
- Sombart, Werner 1911: Die Juden und das Wirtschaftsleben, Leipzig.

- Täuber, Marc 2003: Förderung ausländischer Existenzgründer durch die Deutsche Ausgleichsbank. Eine Förderbilanz der Jahre 1990-2002, in: Deutsche Ausgleichsbank (Hrsg.): Wirtschaftsdynamik durch Existenzgründungen von Migranten. Analysen auf Basis der DtA-Förderdaten und des DtA-Gründungsmonitors (DtA-Studie).
- Timm, Elisabeth 2000: Kritik der ethnischen Ökonomie, in: PROKLA Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft 30(3), S. 363-376.
- Volery, Thierry 2007: Ethnic Entrepreneurship. A Theoretical Framework, in: Dana, Leo-Paul (Hrsg.): Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship. A Co-evolutionary View on Resource Management, Cheltham, S. 30-41.
- Waldinger, Roger; Aldrich, Howard; Ward, Robin 1990: Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies, Newbury Park, California.
- Ward, Robin: Evaluation of Shopping Centre Improvements Funded Under the Urban Programme in the West Midlands. The Ethnic Dimension, Working Paper (University of Aston in Birmingham. Public Sector Management Research Unit) 8, Birmingham.
- Weber, Max 1904: Die protestantische Ethik und der „Geist“ des Kapitalismus, in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik 20, S. 1-50.
- Weber, Max 1980: Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie, Tübingen.
- Wiebe, Dietrich 1984: Zur sozioökonomischen Bedeutung der türkischen Gewerbetreibenden in der Bundesrepublik Deutschland, in: Brandt, Hans-Jürgen; Haase Claus-Peter (Hrsg.): Begegnung mit Türken – Begegnung mit dem Islam (IV), Hamburg, S. 319-326.
- Wiley, Norbert 1973: The Ethnic Mobility Trap and Stratification Theory, in: Rose, Peter (Hrsg.): The Study of Society. An Integrated Anthology, New York, S. 400-411.
- Wilpert, Czarina 2000: Migranten als Existenzgründer, in: Heinrich Böll Stiftung (Hrsg.): Zukunft der Arbeit IV. Arbeit und Migration (Dokumentation der vierten Tagung der Heinrich-BöllStiftung in der Reihe „Zukunft der Arbeit“ am 10./11. November 2000 in Berlin), Berlin, S. 45-54.
- Yuengert, Andrew 1995: Testing Hypotheses of Immigrant Self-Employment, in: Journal of Human Resources 30(1), S. 194-204.
- Zentrum für Türkeistudien – ZfT 2003: Türkei-Jahrbuch des Zentrums für Türkeistudien 2002/2003, Münster.
- Zentrum für Türkeistudien – ZfT 2006: Türkeistämmige Migranten in Nordrhein-Westfalen. Ergebnisse der siebten Mehrthemenbefragung (Eine Analyse im Auftrag des Ministeriums für Generationen, Familie, Frauen und Integration des Landes Nordrhein-Westfalen), Essen.
- Zhou, Min 2004: Revisiting Ethnic Entrepreneurship. Convergencies, Controversies, and Conceptual Advancements, in: International Migration Review 38(3), S. 1040-1074.

Anhang

Abbildung 26:

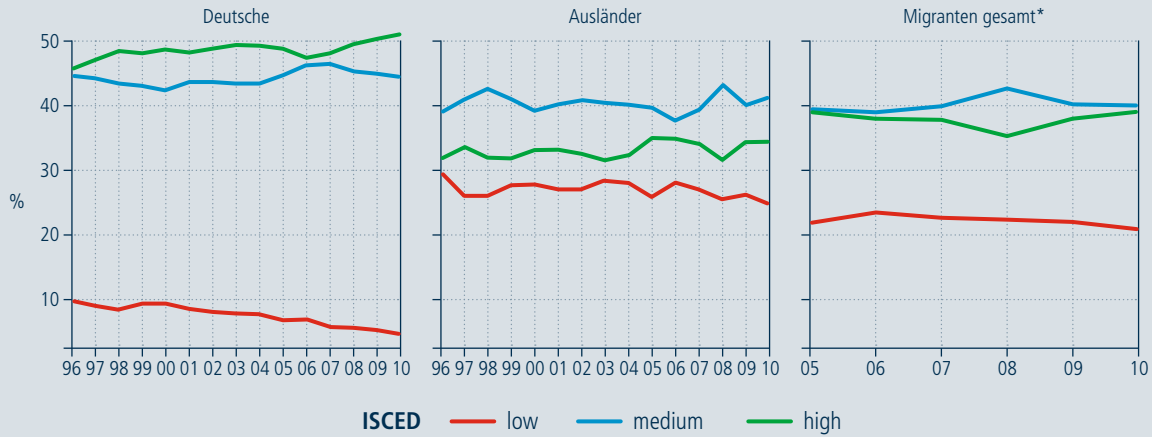
Entwicklung der Anzahl Selbstständiger nach Herkunft 2005 - 2012



Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus (Scientific Use Files verschiedener Jahre); eigene Berechnungen.

Abbildung 27:

**Entwicklung der Qualifikationen von Selbstständigen nach Staatsangehörigkeit
1996-2010 und nach Migrationshintergrund 2005-2010**



* Migranten gesamt: Summe aus den mit der Stichprobe erfassten Herkunftsgruppen.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus (Scientific Use Files verschiedener Jahre); eigene Berechnungen.

Tabelle 2:

Liste der gruppierten Herkunftsländer

Anwerbeländer	Griechenland, Italien, Länder des ehemaligen Jugoslawiens (Bosnien und Herzegowina, Kroatien, Serbien, Montenegro, Kosovo, Mazedonien), Portugal, Spanien, Türkei
osteuropäische Länder	Bulgarien, Polen, Rumänien, Russische Föderation, Slowakei, Tschechische Republik, Ukraine, übrige ehemalige Sowjetunion
westliche Industrieländer	Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Island, Liechtenstein, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Schweden, Schweiz, Vereinigte Staaten von Amerika
asiatische Länder	Naher/Mittlerer Osten (Armenien, Aserbajdschan, Bahrain, Georgien, Irak, Iran, Jemen, Jordanien, Katar, Kuwait, Libanon, Oman, Saudi-Arabien, Syrien, Vereinigte Arabische Emirate), Zentralasien (Afghanistan, Kasachstan, Kirgisistan, Mongolei, Tadschikistan, Usbekistan, Turkmenistan), Ostasien (China, Japan, Nordkorea, Südkorea, Taiwan), Süd- und Südostasien (u. a. Indien, Kambodscha, Laos, Nepal, Pakistan, Thailand, Vietnam)

Tabelle 3:

Qualifikation von Selbstständigen und abhängig Beschäftigten nach Herkunft

	Selbstständige			abhängig Beschäftigte		
	ISCED high	ISCED medium	ISCED low	ISCED high	ISCED medium	ISCED low
	Zeilen %					
Deutsche ohne Mh.	51,1	44,7	4,3	28,6	60,9	10,5
Migranten gesamt	39,1	39,9	21,0	20,8	47,0	32,1
Anwerbeländer	24,0	42,6	33,4	11,6	43,2	45,3
osteuropäische Länder	44,0	45,2	10,8	24,4	55,8	19,8
westliche Industrieländer	59,9	32,8	7,3	43,5	41,2	15,3
asiatische Länder	32,4	35,8	31,7	22,4	42,5	35,1

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus (Scientific Use File 2010); eigene Berechnungen.

Tabelle 4:

Determinanten beruflicher Selbständigkeit*

	Deutsche ohne Mh.		Anwerbeländer		osteuropäische Länder		westliche Industrieländer		asiatische Länder	
	exp(b)									
Frauen	0,48	***	0,35	***	0,40	***	0,64	***	0,40	***
verheiratet	0,86	***	0,93		0,59	***	0,78	*	1,03	
Kind < 14 J. im HH	1,52	***	1,21	*	1,34	**	1,47	**	1,48	***
Alter	1,05	***	1,18	***	1,14	***	1,08	*	1,16	***
Alter ²	1,0001		0,9985	***	0,9987	***	0,9997		0,9987	***
ISCED										
geringe Qualifikation	Ref.		Ref.		Ref.		Ref.		Ref.	
mittlere Qualifikation	1,36	***	1,46	***	1,36	*	1,59	*	0,97	
hohe Qualifikation	3,08	***	3,14	***	2,97	***	3,13	***	1,71	***
zugewandert			1,09		2,29	**	1,03		0,58	*
eingebürgert			1,17	*	0,53	***	1,05		1,08	
(Aufenthaltsdauer**)			(1,02)	***	(0,99)	*	(1,003)		(1,06)	***
prod. Gewerbe	Ref.		Ref.		Ref.		Ref.		Ref.	
Handel	2,29	***	5,13	***	2,06	***	2,82	***	14,18	***
Gastgewerbe	4,38	***	11,25	***	1,40		5,00	***	10,55	***
nicht-wissensint. DL	0,98		2,18	***	1,83	***	1,71	**	4,75	***
wissensint. DL	3,21	***	4,02	***	2,97	***	4,30	***	9,54	***
Westdeutschland	1,05	*	0,53	*	1,01		0,71		0,43	***
Konstante	0,01	***	0,00	***	0,00	***	0,00	***	0,00	***
N	184.803		12.202		9.434		2.628		5.128	
pseudo R ²	0,124		0,144		0,086		0,122		0,149	

* Logistische Regression: abhängige Beschäftigung = 0; selbstständig = 1.

** Koeffizient stammt aus einem Modell mit nur zugewanderten Migrantinnen und Migranten.

+ p<0.10, * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001.

Quelle: Mikrozensus (Scientific Use File 2010); eigene Berechnungen.

Tabelle 5:

Determinanten der Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit von Migrantinnen und Migranten im Gastgewerbe, Handel und in den wissensintensiven Dienstleistungen*

	Gastgewerbe vs. andere Wirtschaftsbereiche		Handel vs. andere Wirtschaftsbereiche		wissensint. vs. andere Wirtschaftsbereiche	
	exp(b)					
Rest der Welt	Ref.		Ref.		Ref.	
Anwerbeländer	3,35	***	1,13		0,43	***
osteuropäische Länder	0,50	*	0,76		0,61	***
westliche Industrieländer	1,09		0,77		1,36	*
asiatische Länder	2,84	***	2,03	***	0,50	***
Frauen	0,99		0,61	***	1,12	
Alter	1,17	***	0,97		0,95	*
Alter ²	0,9984	***	1,0004		1,0006	*
ISCED						
geringe Qualifikation	Ref.		Ref.		Ref.	
mittlere Qualifikation	0,43	***	0,90		2,06	***
hohe Qualifikation	0,11	***	0,42	***	8,57	***
zugewandert	1,05		0,80		0,72	*
eingebürgert	0,61	***	1,14		1,77	***
Konstante	0,01	***	0,74		0,45	
N	3.432		3.432		3.432	
pseudo R ²	0,192		0,056		0,160	

* Logistische Regression.

+ p<0.10, * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001.

Quelle: Mikrozensus (Scientific Use File 2010); eigene Berechnungen.

Tabelle 6:

Determinanten von co-ethnischer Kundschaft*

	Anwerbeländer		osteuropäische Länder		asiatische Länder		Türkei		Italien	
	exp(b)									
Frauen	0,81		0,73		0,87		0,92		0,68	
Alter	0,91		0,94		0,85		0,99		0,72*	
Alter^2	1,0008		1,0008		1,001		1,0001		1,003*	
Studium (Ref: kein Studium)	1,17		1,94	**	0,97		1,75	+	1,02	
Aufenthaltsdauer	0,99		0,97	+	0,97		0,97	+	0,96	
Beschäftigte	0,98		0,99		0,92		0,98		1,01	
Unternehmensalter	1,06		1,03		1,09		1,09		1,09	
Unternehmensalter^2	0,998	+	0,999		0,999		0,996	+	0,999	
prod. Gewerbe	Ref.		Ref.		Ref.		Ref.		Ref.	
Handel	2,85	**	4,01	***	1,02		1,59		6,64	**
Gastgewerbe	0,37	**	0,51		0,47		0,69		0,18	*
nicht-wissensint. DL	1,12		0,99		0,32		0,87		0,28	
wissensint. DL	3,93	***	1,74	+	0,96		4,51	***	3,21	
Konstante	1,69		0,70		19,93		0,39		455,10	
N	1.466		687		419		559		540	
pseudo R ²	0,127		0,067		0,073		0,117		0,253	

* Logistische Regression: <50% co-ethn. Kundschaft = 0; >=50% co-ethn. Kundschaft = 1.

+ p<0.10, * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001.

Quelle: ifm-Datenpool „Migrantenunternehmen in Deutschland“; eigene Berechnungen.

Tabelle 7:

Determinanten der Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit mit bzw. ohne Beschäftigte*

	Deutsche ohne Mh.		Anwerbeländer		osteuropäische Länder		westliche Industrieländer		asiatische Länder		Migranten- gruppen gesamt	
	exp(b)											
Frauen	1,02		1,26		1,42	+	1,43		1,17		1,28	*
Alter	1,02	*	1,06		1,04		1,11		0,95		1,01	
Alter ²	0,9997	*	0,9993		0,9995		0,9993		1,0005		0,9999	
geringe Qualifikation	Ref.		Ref.		Ref.		Ref.		Ref.		Ref.	
mittlere Qualifikation	1,29	**	1,07		0,92		0,50		0,89		0,87	
hohe Qualifikation	2,20	***	1,05		1,51		0,43	+	0,83		0,91	
zugewandert			0,74		2,47		0,81		0,59		0,64	**
eingebürgert			1,56	**	1,81	**	2,28	*	1,71	*	1,81	***
(Aufenthaltsdauer**)			(1,01)	+	(1,02)	*	(1,01)		(1,02)		(1,03)	***
Arbeitsstunden	1,10	***	1,08	***	1,09	**	1,19	***	1,25	***	1,12	***
Arbeitsstunden ²	0,999	***	0,999	**	0,9996		0,999	**	0,998	***	0,999	***
Unternehmensalter	1,08	***	1,03		1,15	***	1,06		1,15	**	1,09	***
Unternehmensalter ²	0,999	***	1,0003		0,997	***	0,999		0,996	*	0,998	***
prod. Gewerbe	Ref.		Ref.		Ref.		Ref.		Ref.		Ref.	
Handel	1,16	**	0,88		1,93	*	1,08		1,01		1,28	+
Gastgewerbe	2,37	***	2,71	***	6,58	***	2,81	+	4,36	**	3,92	***
nicht-wissensint. DL	0,66	***	0,73		0,94		0,34	**	0,81		0,76	*
wissensint. DL	0,55	***	0,34	***	1,33		0,35	**	0,61		0,61	***
Konstante	0,01	***	0,03	**	0,00	***	0,00	**	0,01	**	0,01	***
N	19.727		1.072		806		472		488		2.838	
pseudo R ²	0,174		0,125		0,189		0,278		0,216		0,175	

* Logistische Regression: soloselbstständig = 0; Arbeitgeber = 1.

** Koeffizient stammt aus einem Modell mit nur zugewanderten Migrantinnen und Migranten.

+ p<0.10, * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001.

Quelle: Mikrozensus (Scientific Use File 2010); eigene Berechnungen.

Tabelle 8:

Determinanten der Beschäftigtenzahl (nur Betriebe mit Beschäftigten)*

	Deutsche ohne Mh.		Anwerbeländer		osteuropäische Länder		westliche Industrieländer		asiatische Länder		Migrantengruppen gesamt	
	exp(b)											
Frauen	0,70	***	0,83	***	0,83	***	0,82	+	0,96		0,83	***
Alter	0,99		1,03	***	0,98		1,07		1,01		1,01	+
Alter^2	0,9999		0,9996	***	1,0002		0,9994		0,9997	*	0,9998	**
Studium	1,26	***	1,46	***	1,27	***	1,39	**	1,18	***	1,39	***
zugewandert			0,92	***	0,67	***	1,41		0,85	+	0,92	***
Unternehmensalter	1,0028		1,01	***	1,03	***	1,04	+	1,04	***	1,02	***
Unternehmensalter^2	1,0003		0,99996		0,9990	***	0,9992		0,9993	***	0,9998	**
prod. Gewerbe	Ref.		Ref.		Ref.		Ref.		Ref.		Ref.	
Handel	1,46	***	0,92	*	1,12		1,63	**	0,89		0,92	**
Gastgewerbe	1,64	***	0,82	***	1,24	**	2,02	***	1,19	+	0,92	***
nicht-wissensint. DL.	1,52	***	0,86	***	1,22	**	1,18		1,30	*	0,97	
wissensint. DL	0,80	***	0,70	***	1,13	*	0,69	**	1,07		0,80	***
Konstante	13,64	***	3,79	***	9,18	***	0,63		4,47	***	5,86	***
N	394		1.747		537		76		399		2.775	

* Verallgemeinertes lineares Modell (GLM) mit log-Link und robusten Standardfehlern.

+ p<0.10, * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001.

Quelle: ifm-Datenpool „Migrantenunternehmen in Deutschland“; eigene Berechnungen.

Tabelle 9:

Determinanten von Einkommen*

	Migranten		Migranten (zugewandert)	
	exp(b)			
Anwerbeländer	Ref.		Ref.	
osteuropäische Länder	0,91	*	0,94	
westliche Industrienationen	1,15	*	1,18	**
asiatische Länder	0,95		0,98	
Rest der Welt	1,03		1,04	
Frauen	0,80	***	0,78	***
Alter	1,02	+	1,02	*
Alter ²	0,9999		0,9998	+
geringe Qualifikation	Ref.		Ref.	
mittlere Qualifikation	1,04		1,04	
hohe Qualifikation	1,23	***	1,26	***
zugewandert	0,91	+	0,74	
eingebürgert	1,06	+	1,03	
Aufenthaltsdauer			1,0039	*
Arbeitsstunden	1,04	***	1,04	***
Arbeitsstunden ²	1,00	***	1,00	***
Unternehmensalter	1,01	+	1,01	
Unternehmensalter ²	0,9998		0,9998	
prod. Gewerbe	Ref.		Ref.	
Handel	0,89	*	0,90	*
Gastgewerbe	0,65	***	0,67	***
nicht-wissensint. DL	0,94		0,95	
wissensint. DL	1,30	***	1,24	***
Konstante	5,50	***	4,23	***
N	2.878		2.537	

* Verallgemeinertes lineares Modell (GLM)
mit log-Link und robusten Standardfehlern.

+ p<0.10, * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001.

Quelle: Mikrozensus (Scientific Use File 2010); eigene Berechnungen.

Die Autoren

Dr. René Leicht, Soziologe, leitet den Forschungsbereich „Neue Selbstständigkeit“ am Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim und befasst sich u. a. mit Bildungs- und Arbeitsmarktfragen, insbesondere im Kontext der Migrations- und Entrepreneurshipforschung.

Marc Langhauser, Sozialwissenschaftler, ist Mitarbeiter am Institut für Mittelstandsforschung an der Universität Mannheim und arbeitet dort im Team „Neue Selbstständigkeit“. Sein Forschungsgebiet umfasst den Bereich der Migrantenökonomie sowie der Genderforschung.



Neuere Veröffentlichungen der Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik

Wirtschaftspolitik

Anti-Krisenpolitik: die Europäische Zentralbank im Kreuzfeuer der deutschen Öffentlichkeit

WISO direkt

Wirtschaftspolitik

Zur Problematik der deutschen Leistungsbilanzüberschüsse

WISO direkt

Wirtschaftspolitik

Eine Europäische Arbeitslosenversicherung als Stabilisator für die Euro-Zone

WISO direkt

Außenwirtschaft

Die Eurokrise im Spiegel der Potenzialschätzungen Lehren für eine alternative Wirtschaftspolitik?

WISO Diskurs

Nachhaltige Strukturpolitik

Soziale Innovationspolitik

WISO Diskurs

Steuerpolitik

Steuer- und Transferpolitik auf dem Weg in die Sackgasse – eine Analyse der Umverteilungswirkung

WISO Diskurs

Arbeitskreis Mittelstand

Modernisierungsoptionen für die handwerkliche Selbstverwaltung

WISO direkt

Gesprächskreis Verbraucherpolitik

Auf dem Weg zu einem zukunftsfähigen Institutionengefüge in der Verbraucherpolitik Anforderungen, Stand der Dinge und Handlungsoptionen

WISO Diskurs

Gesprächskreis Verbraucherpolitik

Schlichten statt klagen?

Zur Umsetzung der Richtlinie über alternative Streitbeilegung in Verbraucherangelegenheiten

WISO direkt

Arbeitskreis Innovative Verkehrspolitik

Vermeintliche und tatsächliche Wachstums- und Beschäftigungseffekte des Luftverkehrs Eine kritische Würdigung angewandter Berechnungsmethoden

WISO Diskurs

Arbeitskreis Innovative Verkehrspolitik

Kommunikationsstrategien zur Beeinflussung von Gesetzesinitiativen

Am Beispiel des Luftverkehrssteuergesetzes

WISO Diskurs

Gesprächskreis Sozialpolitik

Haushaltsnahe Dienstleistungen durch Migrantinnen in Familien mit Pflegebedürftigkeit 24 Stunden verfügbar – Private Pflege in Deutschland

WISO direkt

Gesprächskreis Arbeit und Qualifizierung

Zwischen Entgelt und Geltung: Zur Problematik von Lohnsystemen in Werkstätten für Menschen mit Behinderung

WISO direkt

Arbeitskreis Arbeit-Betrieb-Politik

Humanisierung der Arbeit braucht Forschung

WISO direkt

Arbeitskreis Dienstleistungen

Gesellschaftlich notwendige Dienstleistungen – gestalten und finanzieren

WISO Diskurs

Gesprächskreis Migration und Integration

Ausbildungschancen für Jugendliche mit Migrationshintergrund und die Entwicklung auf dem Ausbildungsmarkt

WISO direkt

Volltexte dieser Veröffentlichungen finden Sie bei uns im Internet unter

www.fes.de/wiso

