



# Gründungspotenziale von Menschen mit ausländischen Wurzeln.

## Entwicklungen, Erfolgsfaktoren, Hemmnisse

---

Studie im Auftrag des  
Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie  
(BMWi)

## Kurzfassung

Autoren:

René Leicht, Stefan Berwing  
Institut für Mittelstandsforschung (ifm)  
Universität Mannheim

Co-Autoren (Handlungsempfehlungen)

Nadine Förster, Ralf Sänger  
Institut für sozialpädagogische Forschung  
Mainz (ism)



## Inhalt

### 1. Ausgangssituation und Fragestellungen

### 2. Entwicklung und Struktur von Gründungen und Selbständigen

- Entwicklung von Selbständigen insgesamt
- Gewerbliche Gründungen und Liquidationen
- Zusammensetzung der Selbständigen nach Herkunftsländern
- Qualifikationsstrukturen
- Wirtschaftssektorales Profil

### 3. Potenzialfelder für migrantische Gründungen

#### 3.1 Ungleichheiten, Chancenstrukturen und Aufholpotenziale

- Motivlagen  
→ *Wichtige Triebkraft sind Chancen für sozialen Aufstieg*
- Nachhaltigkeit  
→ *Mehr Migrantenunternehmen durch Sicherung ihrer Nachhaltigkeit*
- Frauen  
→ *Erhöhung weiblicher Gründungspotenziale*
- Unternehmensübernahmen  
→ *Nachholbedarf bei Unternehmensübernahmen*
- Bildung und Wissen  
→ *Mehr Gründungen durch mehr Bildung und Wissen*
- Finanzierung  
→ *Sicherung der Gründungspotenziale durch sichere Finanzierung*

#### 3.2 Stärkung der Stärken: Nutzen von Resilienz und Migrationserfahrung

- Ad-hoc Gründungen aus dem Ausland  
→ *Mehr ad-hoc Gründungen durch Zuwanderung zulassen*
- Geflüchtete  
→ *Aus Flucht- und Krisenerfahrung unternehmerisches Potenzial entwickeln*
- Restarter  
→ *Vormalige Gründer für neue Gründungen ertüchtigen*

#### 3.3 Stärkung der Stärken: Internationalität, Innovationskraft und spezifisches Wissen

- Internationalität  
→ *Transnationale Orientierung und außenwirtschaftliche Aktivitäten fördern*
- Innovationsfähigkeit  
→ *Innovative (Team-)Gründungen initiieren und vermehren*

### 4. Handlungsfelder und Empfehlungen

#### 4.1 Aufholpotenziale mobilisieren und nutzen

#### 4.2 Vorhandene Stärken zusätzlich stärken

## 1. Ausgangssituation und Fragestellungen

Neue Unternehmen sind eine treibende Kraft für die wirtschaftliche Entwicklung. Allerdings hat das Gründungsgeschehen in Deutschland seit einigen Jahren an Dynamik verloren, wozu unter anderem ein florierender Arbeitsmarkt und eine alternde Gesellschaft beigetragen haben. Jenseits des Schattens zeigt sich jedoch auch Licht. Die Zuwanderung nach Deutschland und der Wandel in der Bevölkerungsstruktur erhöhen die kulturelle Vielfalt und damit die Zahl derjenigen, die sich mit neuen Ideen, Mut und Kreativität eine berufliche Existenz aufbauen. Es sind mehr und mehr Menschen mit ausländischer Herkunft, die hierzulande ein Unternehmen gründen. Dennoch weist vieles darauf hin, dass dieses unternehmerische Potenzial noch nicht zur Genüge ausgeschöpft ist.

Der vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie an das Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim<sup>1</sup> vergebene Forschungsauftrag soll daher vertiefende Erkenntnisse generieren, „welche Entwicklungen, Erfolgsfaktoren und Hemmnisse bestehen und welcher Handlungsbedarf für die Gründungsakteure und Politik besteht, um das erhebliche Gründungspotenzial von Menschen mit ausländischen Wurzeln zu heben, Gründungsprojekte voranzubringen sowie die Nachhaltigkeit der Gründungen zu verbessern.“

Die Analysen für diese Untersuchung beruhen u.a. auf den Daten des Mikrozensus, auf ifm-eigenen Unternehmensbefragungen sowie auf dem ZEW-Gründungspanel.

## 2. Entwicklung und Struktur von Gründungen und Selbständigen

### 2.1 Entwicklung von Selbständigen insgesamt

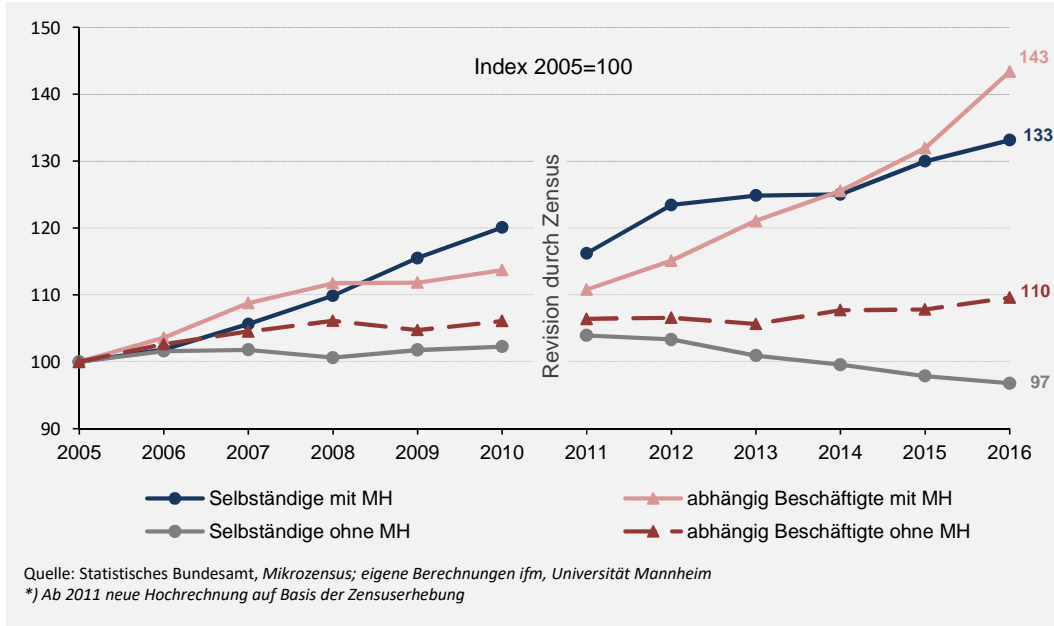
Die Entwicklung der Unternehmenszahl geht mit starken Schwankungen in Form von Gründungen und Liquidationen einher. Diese Zu- und Abströme werden von der amtlichen Statistik nur unzureichend erfasst. Ein zuverlässiger und auch für die Wirtschaftspolitik relevanter Indikator ist jedoch die Entwicklung des **Selbständigenbestands**. Daran gemessen sind Menschen mit ausländischen Wurzeln äußerst gründungsaktiv: Dem Mikrozensus zufolge hat sich in Deutschland zwischen 2005 und 2016 die Zahl der Selbständigen **mit Migrationshintergrund** um 189.000 auf 755.000 erhöht.<sup>2</sup> Dies entspricht einem Zuwachs um ein Drittel (33%), wohingegen die Zahl der Selbständigen **ohne Migrationshintergrund** im gleichen Zeitraum sogar um 128.000 bzw. um 3% zurückgegangen ist. Durch diese Veränderungen ist mittlerweile jede fünfte bis sechste unternehmerisch engagierte Person ausländischer Herkunft. Am Gründungsboom unter Migrantinnen und Migranten sind Personen mit **ausländischem** Pass in absoluten Maßen etwas stärker als die bereits **Eingebürgerten** beteiligt. Doch entscheidender als die Staatsangehörigkeit ist die Art der **Migrationserfahrung**. Denn die Gründungsambitionen werden bisher noch kaum durch die Zweite Generation, sondern vor allem durch diejenigen getragen, die in persona zugewandert sind.

*Steiler Anstieg migrantischer Selbständigkeit. Aber eher bei Personen mit eigener Migrationserfahrung. Doch:*

<sup>1</sup> In Kooperation mit dem Institut für sozialpädagogische Forschung Mainz (ism).

<sup>2</sup> Aufgrund neuer Hochrechnungen auf Basis des Zensus von 2011 ist ein Vergleich zwischen den beiden Jahren mit Unwägbarkeiten verbunden, die jedoch kaum in Frage stellen, dass hier ein enormer Zuwachs zu beobachten ist.

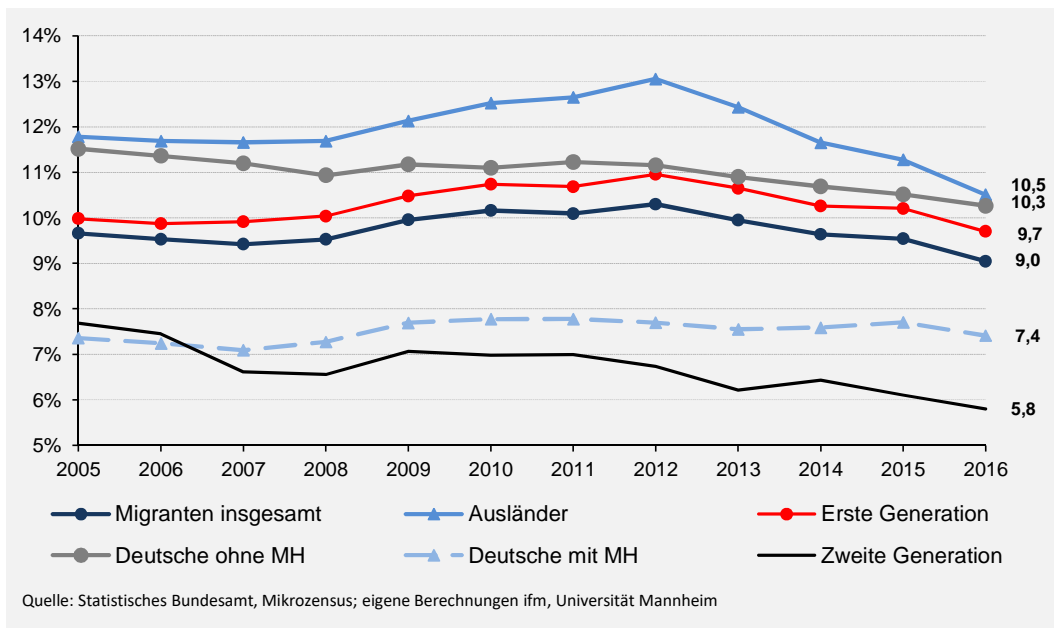
Entwicklung\* von Selbständigen mit und ohne Migrationshintergrund (Index)



Der florierende Arbeitsmarkt lockt verstärkt in die abhängige Beschäftigung. Dadurch ...

Der Anstieg migrantischer Selbstständigkeit wird allerdings durch einen starken Zustrom in den Arbeitsmarkt und dabei in die abhängige Beschäftigung flankiert. Dies hat zur Folge, dass sich der Gründungsboom kaum in der **Selbständigenquote** (als Anteil der Selbständigen an den Erwerbstätigen) bemerkbar macht. Nach einem leichten Anstieg von 2007 bis 2012 ging die Quote unter Migrantinnen und Migranten insgesamt von 10,3% wieder auf 9,0% in 2016 zurück. Sie liegt damit immer noch etwas mehr als einen Prozentpunkt unterhalb des Levels bei den Deutschen ohne Migrationshintergrund. Mit Blick auf Letztgenannte ist allerdings hinzuzufügen, dass auch deren Selbständigenquote im Gesamtzeitraum von 11,5% auf 10,3% zurückgefallen ist. In den letzten vier Jahren verliefen die Quoten beider Gruppen in etwa gleichförmig, wenngleich auf leicht unterschiedlichem Niveau.

Entwicklung von Selbständigenquoten nach dem Migrationsstatus



... sinkt die Selbständigenquote von Migrantinnen und Migranten und zeigt insgesamt noch „Luft nach oben“.

Diese Feststellung wird durch das heterogene Muster in der Selbstständigkeitsneigung unterschiedlicher Migrantengruppen unterstrichen: Das größte Aufholpotenzial liegt bei den Nachkommen der Zugewanderten. Die zweite Generation gründet zwar altersbedingt seltener, aber beunruhigend ist dennoch, dass deren Selbständigenquote im Zeitverlauf auf unter 6% abgerutscht ist. Dagegen liegt die Quote unter den Zugewanderten etwas näher am Niveau der Herkunftsdeutschen. Migrantinnen und Migranten ohne deutschen Pass zeigen mit einer Quote von 10,5% die stärkste Selbstständigkeitsneigung, wenngleich diese auch hier seit 2012 merklich zurückgegangen ist. Zwar haben sich nach 2012 (per Saldo) immer noch 35.000 Personen mit ausländischem Pass zusätzlich selbständig gemacht, aber gleichzeitig haben in diesem Zeitraum 1,1 Mio. aus dieser Gruppe eine abhängige Beschäftigung aufgenommen.

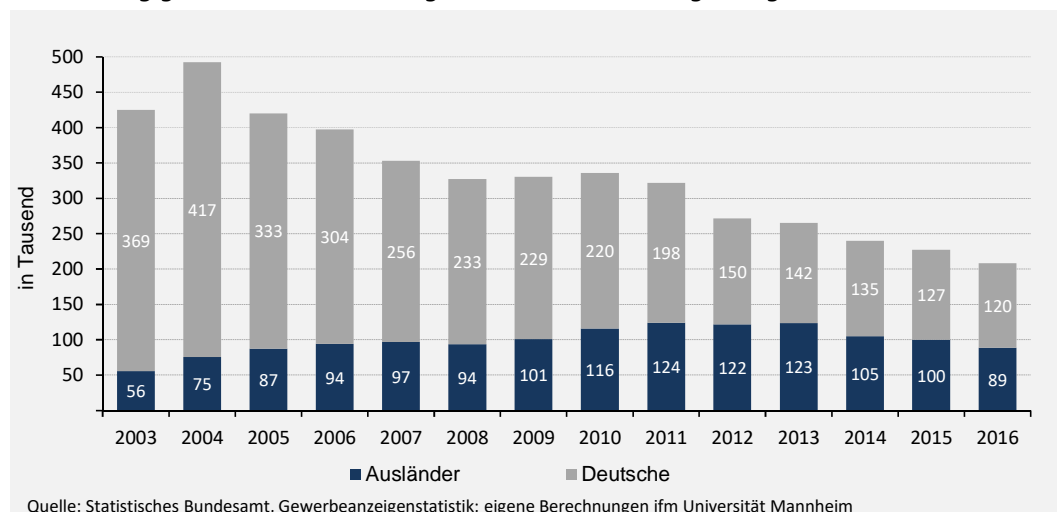
*Personen ohne deutschen Pass haben die stärkste Gründungsneigung*

## 2.2 Entwicklung gewerblicher Gründungen und Liquidationen

Der Gewerbeanzeigenstatistik zufolge gehen die Gründungen noch drastischer zurück als dies der Mikrozensus vermittelt, da hier der tendenziell prosperierende Bereich der Freien Berufe ausgeklammert ist. Da es sich bei dieser Gründungsstatistik um eine Vollerhebung der gemeldeten Gründungsabsichten handelt, muss sie bei den Analysen berücksichtigt werden. Allerdings sind hier Gründungen nur nach der Staatsangehörigkeit der Meldepflichtigen erfasst. Während die Gesamtzahl neu gegründeter Einzelunternehmen seit 2004 um die Hälfte geschrumpft ist, nahm die Zahl der durch Nicht-Deutsche initiierten Gründungen bis 2011 beständig zu und ging jedoch bis zum Jahr 2016 auf 89.000 zurück.<sup>3</sup> Der Anteil „ausländischer“ an allen gewerblichen Gründungen ist hierdurch seit 2003 von 13% auf 42% gestiegen.

*Zwei Fünftel aller gewerblichen Gründungen werden durch ausländische Personen gemeldet*

### Entwicklung gewerblicher Gründungen nach der Staatsangehörigkeit



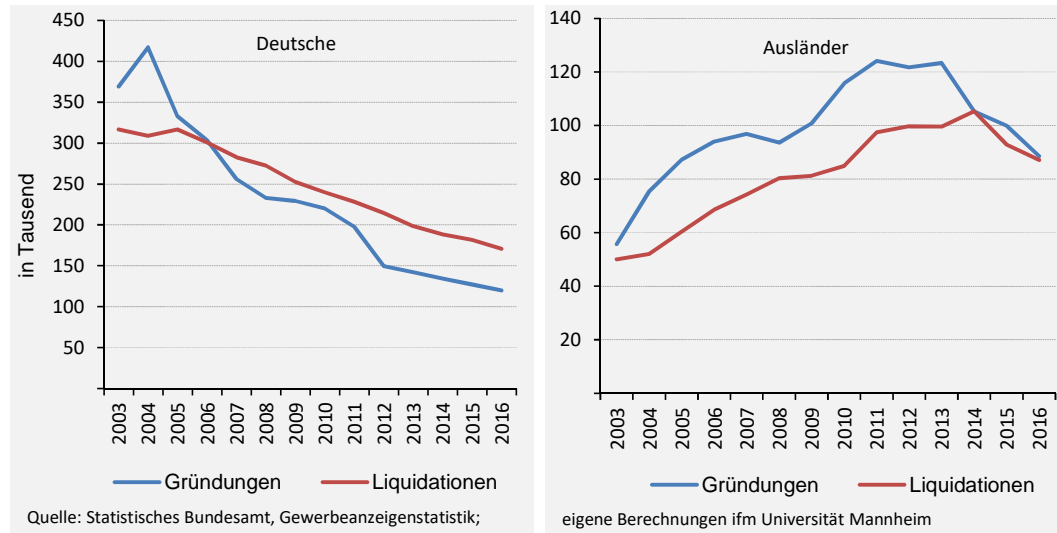
*Nach einer Stagnation Anfang des Jahrzehnts ging nun auch die Zahl der gewerblichen Gründungen bei Ausländerinnen und Ausländern zurück*

Zu einem hohen Grad waren die außerordentlich starken Gründungsaktivitäten von Nicht-Deutschen zunächst auf den Umstand zurückzuführen, dass Zugewanderte aus den ost- und mitteleuropäischen EU-Beitrittsstaaten nicht über die volle Arbeitnehmerfreizügigkeit verfügten und es daher „auf eigene Rechnung“ versuchten. Unbekannt ist die Zahl derer, die dabei ungewollt als Scheinselbständige oder Subunternehmer tätig wurden. Nach Datenlage ist jedoch davon auszugehen, dass sich viele wohl zur Anmeldung eines Gewerbes, aber nicht alle auch zu einer dauerhaften Niederlassung in

<sup>3</sup> Ohne Gründungen im Nebenerwerb.

Deutschland entschieden haben. Dies hat zur Folge, dass die **Gründungsquote** von Ausländerinnen und Ausländern außerordentlich hoch ist, wenn man die Gewerbeanmeldungen ins Verhältnis zur jeweiligen Erwerbsbevölkerung setzt. Sie lag im Jahr 2015 mit 1,3 gewerblichen Gründungen pro 100 Personen weit vor den Deutschen (0,2 Gründungen). Dieses Phänomen sollte jedoch nicht überbewertet werden. Denn wie die Mikrozensuszahlen zeigen, sind es die Selbständigen mit Hauptwohnsitz in Deutschland, die den Gründungsboom von Migrantinnen und Migranten bewirken.

#### Entwicklung gewerblicher Liquidationen im Vergleich zu Gründungen 2003 bis 2016



Die Gründungsaktivitäten schlagen sich jedoch mangels Nachhaltigkeit nur bedingt im Gesamtbestand nieder: Dies zeigt sich daran, dass mit den Gründungen auch die Zahl der **Liquidationen** steigt, diese aber trotz nachlassendem Gründungsgeschehen nicht in gleichem Maße zurückgehen. Zunächst wurden die jährlich gemeldeten Gründungen nur bei den Deutschen (seit 2007) von höheren Schließungszahlen übertroffen. Doch seit 2014 reichen auch bei Ausländerinnen und Ausländern die Liquidationen an die Zahl der Gründungen heran. D.h. der relative Abstrom aus Selbstständigkeit wird stärker. Er verlangt, den Fokus in der Förderung mehr als bisher auf Nachhaltigkeit zu richten.

*Das hohe Niveau an Gründungen durch ausländische Personen ist durch eine hohe Zahl an Liquidationen bedroht*

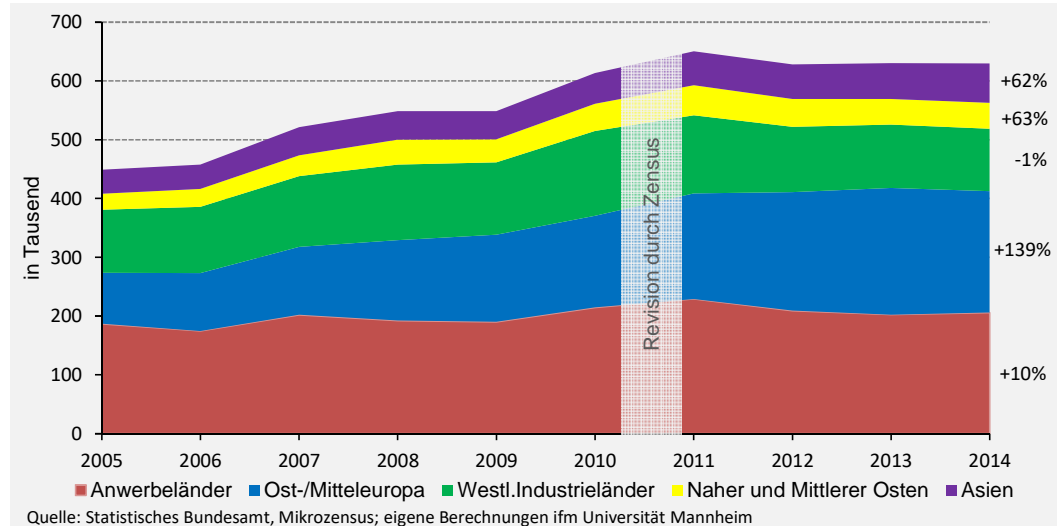
### 2.3 Zusammensetzung der Selbständigen nach Herkunftsländern

Die Gründungspotenziale und deren Ausschöpfung werden natürlich in hohem Maße durch persönliche Merkmale und damit durch die herkunftsspezifische Zusammensetzung der Zuwanderung bestimmt. Welche Ressourcen und Chancen dabei durch welche Gruppen zum Tragen kommen und welche Gründungen bzw. Produkte und Dienstleistungen daraus resultieren, lässt sich anhand der Qualifikations- und der Branchenstrukturen erkennen.

Analog zum Wandel in der Gesamtstruktur der Zuwanderung – insbesondere durch die EU-Osterweiterung – haben zwischen 2005 und 2014 die Selbständigen aus den ehemaligen **Anwerbeländern** etwas von ihrer Dominanz eingebüßt. Zumindest hielt sich in diesem Gruppenaggregat der Selbständigenzuwachs eher in Grenzen (+19.000 bzw. 10%), wohingegen die Zahl der Selbständigen aus den **ost- und mitteleuropäischen** Ländern deutlich gestiegen ist (+120.000 bzw. 139%). Spürbare relative Zuwächse, wenngleich auf geringerem Ausgangsniveau, verzeichnen zudem die Selbständigen aus dem

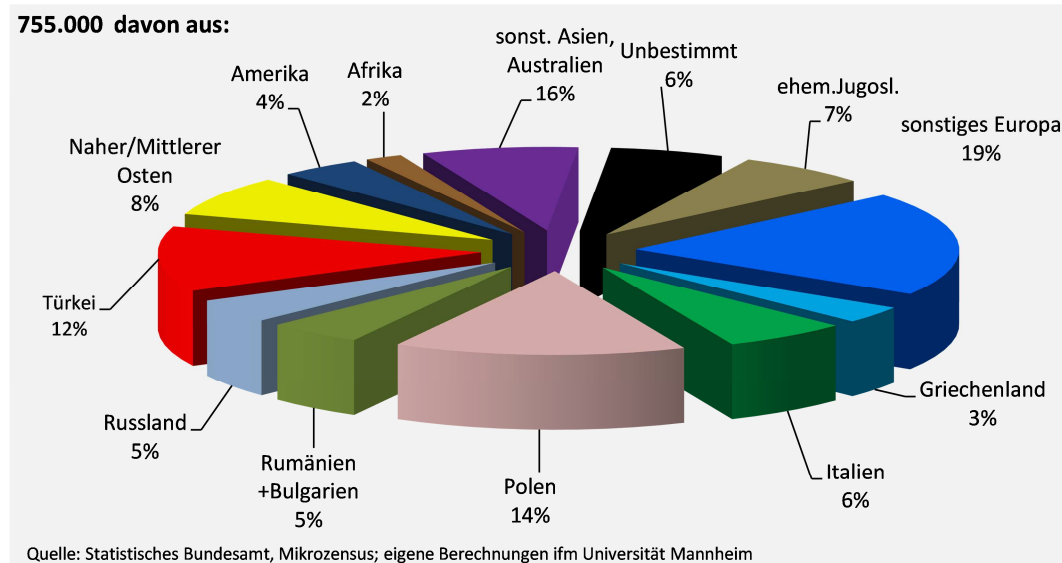
**Nahen und Mittleren Osten** sowie aus anderen **asiatischen Ländern**. Die Zahl der Selbständigen aus den **westlichen Industriestaaten** ging hingegen nach einem Zuwachs bis 2010 in den Folgejahren wieder etwas zurück.

#### Entwicklung der Selbständigen nach übergeordneten Herkunftsgruppen



Gründungsboom geht seit der EU-Erweiterung vor allem auf Zuwachs an Selbständigen aus Ost- und Mitteleuropa zurück.

#### Selbständige mit Migrationshintergrund nach Herkunftsgruppen 2016



Selbständige aus Polen und der Türkei stellen die beiden größten Gruppen. Aber insgesamt ist Vielfalt an Nationalitäten größer geworden.

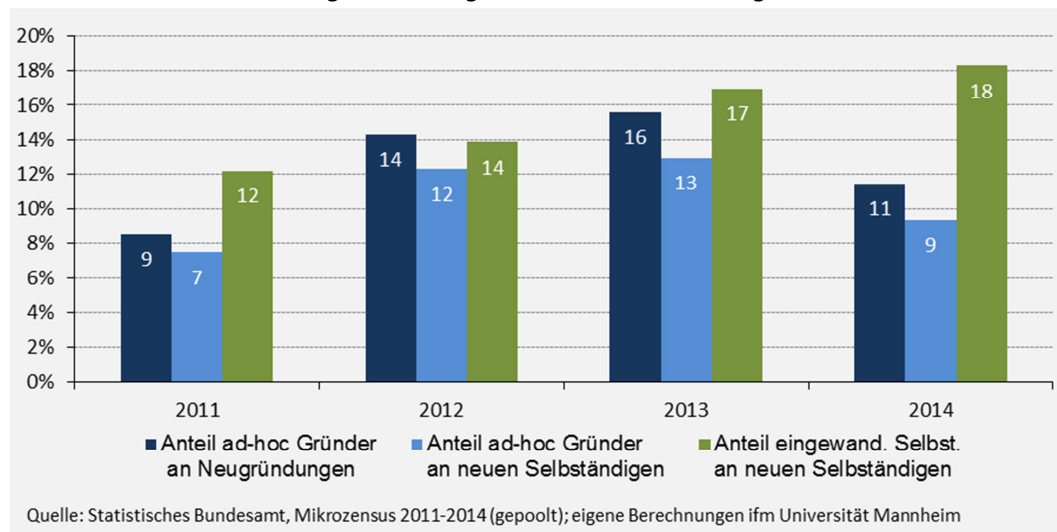
Blickt man auf **einzelne Nationalitätengruppen**, dann haben längerfristig betrachtet vor allem die Selbständigen aus Polen und der Türkei zum Gesamtanstieg beigetragen. Diejenigen aus Polen bilden mittlerweile mit 110.000 Selbständigen die größte Gruppe, gefolgt von den Türkeistämmigen mit 94.000. Nicht ganz die Hälfte (351.000) aller migrantischen Selbständigen kommt aus einem der 28 EU-Länder. Trotz EU-Erweiterung hat sich deren prozentuale Bedeutung kaum verändert, da auch die Zahl der Gründerinnen und Gründer aus Drittstaaten angestiegen ist.

## 2.4 Gründungen durch Neuzugewanderte

Eine Gründung erfordert adäquate Ressourcen und daher in der Regel ein gewisses Maß an Zeit, um Erfahrungen mit Märkten und Institutionen zu sammeln. So wächst das selbständigkeitsrelevante Wissen von Zugewanderten meist mit der Aufenthaltszeit. Weit

über die Hälfte aller Selbständigen sind schon länger als 20 Jahre in Deutschland. Andererseits wandern oftmals gerade diejenigen aus ihren Herkunftsländern aus, die den Mut und die Durchsetzungskraft für einen Neuanfang besitzen. Rund zehn Prozent aller selbständigen Migrantinnen und Migranten sind erst nach 2010 zugewandert. Von wirtschaftspolitischem Interesse sind jedoch insbesondere Personen, die **unmittelbar nach ihrer Einwanderung** gar nicht erst in eine Arbeitnehmerposition, sondern direkt in die Selbständigkeit vorrücken oder zuvor schon selbständig waren: In jüngerer Zeit trifft dies in etwa auf ein Viertel aller neu generierten migrantischen Gründungen zu. Bemerkenswert ist, dass hierunter die in Deutschland **ad hoc Gründenden** in der Minderheit sind, denn jeweils zwischen der Hälfte und zwei Drittel aller binnen eines Jahres durch Zuwanderung entstehenden Gründungen kommen gewissermaßen „von außen“, d.h. sind **eingewanderte Selbständige**.

#### Anteil von Ad hoc Gründungen und eingewanderten Selbständigen



Diejenigen, die ad hoc in Deutschland nach der Einwanderung gründen machen je nach Jahr zwischen 9% bis 16% aller migrantischen Neugründungen aus. Eine wachsende Bedeutung erfahren die eingewanderten Selbständigen, d.h. jene, die bereits im Herkunftsländ selbständig waren. Seit 2011 ist deren Anteil an allen neuen (bzw. neu zugewanderten) Selbständigen von 12% auf 18% gestiegen. Nimmt man beide Gruppen zusammen, wird deutlich, dass inzwischen ein beachtlicher Teil an Gründungen nicht erst nach langem Aufenthalt in Deutschland (so wie etwa aus der Generation der „Gastarbeiter“) entsteht, sondern durch unternehmerische Initiativen, die „von außen“ oder zumindest rasch nach dem Grenzübertritt erfolgen. Beide Gruppen standen bislang allerdings kaum im Fokus der Gründungspolitik.

*Eine in der Forschung und Gründungspolitik noch unbeachtete Größe sind Personen, die ad hoc nach der Einwanderung gründen oder als Selbständige kommen.*

## 2.5 Qualifikationsstrukturen

Grundsätzlich lässt sich erkennen, dass die Selbständigen in den allermeisten Herkunftsgruppen durchschnittlich besser gebildet sind als ihre abhängig Beschäftigten Pendant. Insgesamt betrachtet verfügen 28% der Selbständigen über einen **Hochschul- oder vergleichbaren Berufsabschluss**, während dies bei den abhängig Beschäftigten nur auf 17% zutrifft. Dennoch liegt unter den Selbständigen mit Migrationshintergrund der Anteil Hochqualifizierter noch unter dem Anteil bei den herkunftsdeutschen Pendanten (32%).

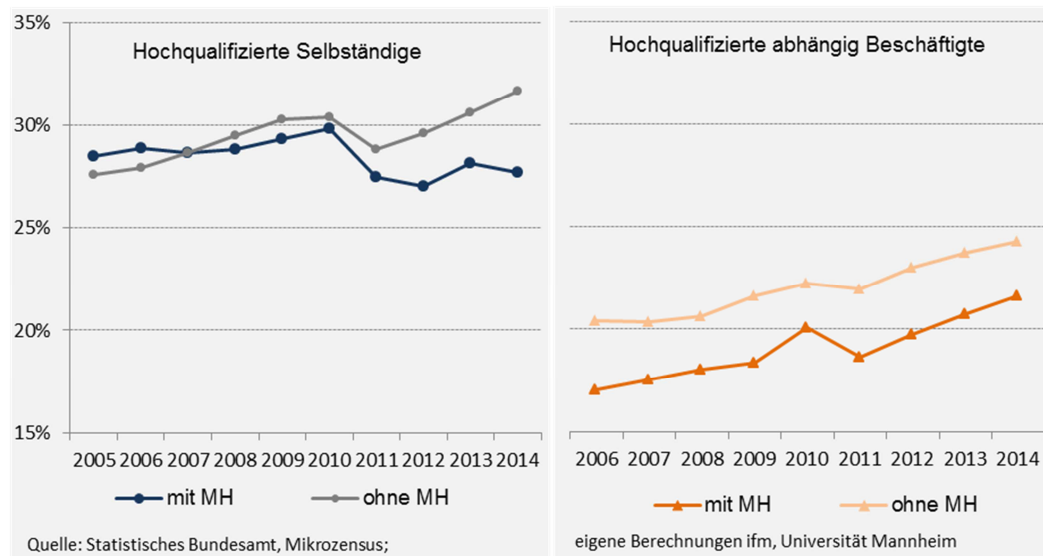


Immerhin jedoch lassen sich innerhalb einzelner Herkunftsgruppen sogar teils deutlich höhere Akademikerquoten finden. Allerdings haben auch 27% der migrantischen Selbständigen **keinen formal qualifizierenden Abschluss**. Weit weniger als die Herkunftsdeutschen weisen Migrantinnen und Migranten einen mit dem **Meister- oder Techniker**vergleichbaren Abschluss auf (8% gegenüber 18% bei deutschen Selbständigen), was in Anbetracht der Besonderheit des berufsfachlich strukturierten deutschen Ausbildungssystems sicher wenig verwundert.<sup>4</sup>

Aufmerksamkeit verdient die Beobachtung, dass der Anteil an Hochqualifizierten sowohl unter den migrantischen als auch unter den deutschen Selbständigen zunächst bis 2010 tendenziell angestiegen ist, seitdem aber beide Entwicklungslinien auseinanderklaffen. D.h. der Anteil **Hochqualifizierter unter den Selbständigen ausländischer Herkunft** stagniert in jüngerer Zeit, während er bei den Herkunftsdeutschen tendenziell weiter steigt. Demgegenüber nehmen hochqualifizierte Migrantinnen und Migranten nunmehr häufiger **eine Arbeitnehmertätigkeit** auf, insbesondere die jüngeren Zuwanderungskohorten. Mittelfristig dürfte ein Fortgang dieser Entwicklung das Gründungspotenzial von Migrantinnen und Migranten in quantitativer und qualitativer Sicht schwächen, da höherwertige Gründungen auf die Zufuhr von neuem Wissen angewiesen sind.

*Anteil der Hochqualifizierten unter den Selbständigen ausländischer Herkunft stagniert. Er steigt aber bei den abhängig Beschäftigten und den Selbständigen deutscher Herkunft.*

#### Entwicklung von Selbständigen und abhängig Beschäftigten mit Hochschulabschluss



Es sind auch eher die **Zugewanderten** als diejenigen der zweiten Generation, die das Qualifikationsniveau stützen. Hinzu kommt, dass ziemlich genau die Hälfte aller Selbständigen mit Migrationshintergrund ihren berufsqualifizierenden **Abschluss im Ausland** erzielte, während unter den abhängig Beschäftigten die „Bildungsinländer“ dominieren. Mit Blick auf die berufsständischen Regulierungen beim Zugang zu beruflicher Selbständigkeit resultieren hieraus häufig Probleme, die durch das neue Anerkennungsgesetz nur längerfristig kompensiert werden können.

## 2.6 Wirtschaftssektorales Profil

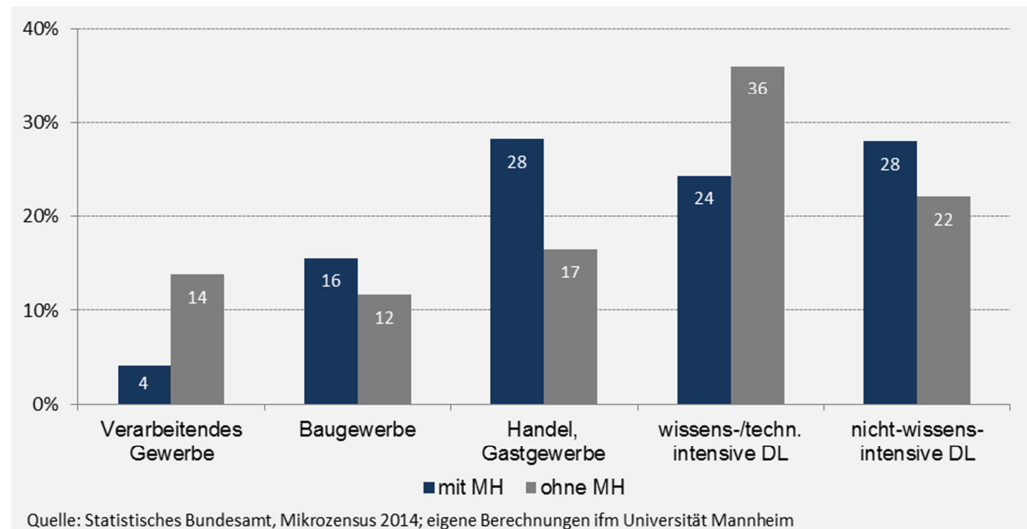
Der Wandel in der sozialen Struktur und herkunftsspezifischen Zusammensetzung hat zwar auch zu einer veränderten Branchenorientierung geführt, aber nach wie vor unter-

<sup>4</sup> Unterschiede zeigen sich aber auch bei Anwendung der international vergleichbaren Klassifikation (ISCED).

scheidet sich das wirtschaftssektorale Profil von Selbständigen mit und ohne Migrationshintergrund beträchtlich.

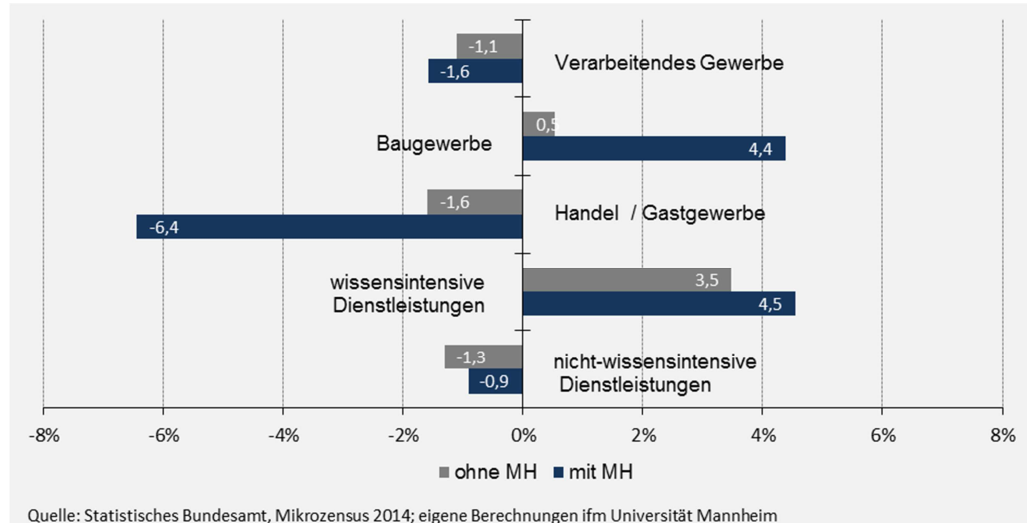
Migrantinnen und Migranten sind vor allem in den Branchen des Verarbeitenden Gewerbes sowie in den wissens- und technologieintensiven Dienstleistungen noch unterrepräsentiert, weisen dafür aber im Baugewerbe, im Handel und Gastgewerbe sowie in den nicht-wissensintensiven Dienstleistungen höhere Anteile auf.

#### Verteilung von Selbständigen nach Wirtschaftsbereichen



*Branchenstruktur von Selbständigen mit und ohne Migrationshintergrund unterscheidet sich immer noch beträchtlich.*

#### Veränderung der Verteilung von Selbständigen auf Wirtschaftsbereiche 2008-2014



*Es zeigt sich eine deutliche Modernisierung des Leistungsspektrums migrantischer Gründungen durch die Zunahme wissensintensiver Dienstleistungen.*

Doch entgegen dem Bild, welches der öffentliche Diskurs von Migrantenunternehmen zeichnet, sind migrantische Gründungen immer weniger auf traditionelle Dienstleistungssegmente, wie etwa das **Gastgewerbe oder den Handel**, orientiert. Der Anteil der Selbständigen die auf diese beiden Bereiche entfallen hat sich seit 2008 um 6 Prozentpunkte reduziert. Und das **Verarbeitende Gewerbe**<sup>5</sup> verlor sowohl bei den Gründerinnen und Gründern ausländischer als auch deutscher Herkunft seit längerem an Bedeutung. Hingegen nahm die Zahl der Selbständigen in den **nicht-wissensintensiven Dienstleis-**

<sup>5</sup> In der Grafik einschließlich gewerblicher Landwirtschaft.

**tungen** zwar geringfügig zu, jedoch nur in absoluten Werten. Das Gewicht an Selbständigen in den Routinedienstleistungen ging in beiden Gruppen jeweils leicht zurück.

Hohe Gründungsaktivitäten von Migrantinnen und Migranten machen sich vor allem im Bereich des Baugewerbes und der wissens- und technologieintensiven Dienstleistungen bemerkbar. Im **Baugewerbe** hat die Zahl der Selbständigen mit Migrationshintergrund im Beobachtungszeitraum um fast die Hälfte zugenommen, wodurch sich auch der Anteil um über 4 Prozentpunkte erhöhte, während dieser bei den Herkunftsdeutschen eher stagniert. Ganz offensichtlich können Migrantinnen und Migranten (vor allem diejenigen aus Ost- und Mitteleuropa) etwas stärker von dem in den letzten Jahren entfachten Bauboom profitieren. Eine nachholende Aufwärtsentwicklung zeigt sich unter Migrantinnen und Migranten insbesondere im Bereich der **wissens- und technologieintensiven Dienste**, wo die Zahl der Selbständigen um fast ein Drittel und der Anteil um knapp 5 Prozentpunkte angestiegen ist. Hier zeigt sich ein stärkerer Anteilszuwachs als bei den Herkunftsdeutschen. Diese Entwicklung ist ein Zeugnis für eine erhebliche Modernisierung des Leistungsspektrums migrantischer Gründungen, allerdings wird mit Blick auf das geringere Ausgangsniveau gleichzeitig noch Aufholpotenzial ersichtlich.

### 3. Potenzialfelder für migrantische Gründungen

Die Entwicklung und Struktur von Gründungen und Selbständigen verweist bereits auf einige Segmente, in denen das unternehmerische Potenzial von Migrantinnen und Migranten optimiert und besser ausgeschöpft werden kann. Eine genauere Bestimmung etwaiger Handlungsfelder erfordert jedoch differenziertere Analysen in Bezug auf die zugrundeliegenden Mechanismen. Die diesbezüglich erkennbaren Gründungspotenziale lassen sich in zwei Bereiche (und ferner in zwei Unterbereiche) gliedern und mit folgenden Fragen ermitteln:

1. Was sind die Schwächen und wo besteht Aufholbedarf?
2. Welche Stärken zeigen sich und wie kann man diese weiter stärken?

Das Aufholpotenzial kann zunächst schon aus den zuvor identifizierten **strukturellen Ungleichheiten** und den damit verbundenen **Schwächen** (z.B. aus der geringeren Gründungsneigung der Zweiten Generation und der Eingebürgerten, der mangelnden Nachhaltigkeit der Gründungen oder dem rückläufigen Anteil an Unternehmensübernahmen usw.) abgeleitet werden.

Der Vorschlag, dieses Aufholpotenzial zu mobilisieren wird durch die Erkenntnis geleitet, dass berufliche Autonomie und Selbstverwirklichung nach wie vor Triebkräfte für zusätzliche Gründungen sind, da Migrantinnen und Migranten auch bei einem Rückgang der Arbeitslosigkeit mit ungleichen Aufstiegschancen konfrontiert sind. Handlungsbedarf signalisieren auch die hohen Liquidationsraten bzw. die mangelnde Nachhaltigkeit der Gründungen. Weitere Herausforderungen und Potenziale ergeben sich aus der ungleichen Partizipation von Frauen an beruflicher Selbständigkeit, genauso wie aus der rückläufigen Zahl an Unternehmensübernahmen. Ferner verdeutlicht das in jüngerer Zeit nachlassende Gründungsengagement von Hochqualifizierten, dass bei der Ausschöpfung von unternehmerischen Potenzialen auch mittel- bis längerfristige Perspektiven eine Rolle spielen. Bildung und Wissen erweisen sich als die dominierenden Determinanten

*Aufholpotenziale bei migrantischen Gründungen durch die Überwindung von Ungleichheiten mobilisieren*

des Gründungsgeschehens. Wo es darum geht, Nachteile zu überwinden, müssen zudem die Finanzierungsmöglichkeiten von Migrantengründungen einer Überprüfung unterzogen werden. Alle diese Punkte werden nachfolgend aufgegriffen.

Bei der Suche nach ungenutzten Gründungspotenzialen sollten jedoch nicht nur „Problemzonen“ in Gestalt der strukturellen Benachteiligungen in den Blick genommen werden. Große Chancen zur Belebung und Umsetzung von Gründungsambitionen ergeben sich durch die **Stärkung vorhandener Stärken**. Dabei geht es um Situationen und Fähigkeiten, in welchen bzw. mit welchen es Menschen ausländischer Herkunft offenbar häufiger als denen deutscher Herkunft gelingt, unternehmerische Aktivitäten zu entwickeln. Damit sind gleichzeitig zwei weitere Potenzialfelder angesprochen: Zum einen die Nutzung von Resilienz und Migrationserfahrung und zum anderen eine Mobilisierung von Potenzialen durch den Fokus auf Stärken, die sich durch Internationalität, Innovationskraft und Wissen ergeben.

*Stärkung der Stärken durch ...*

Bei der Suche nach ungenutzten Potenzialen stehen vor allem Fähigkeiten im Vordergrund, die sich nicht aus kulturellen Zuschreibungen, sondern aus dem selbstselektierenden Prozess erklären, den Personen mit Migrationserfahrung durchlaufen. Zu diesen Stärken zählt ein gewisses Maß an Resilienz, d.h. die Fähigkeit zur Überwindung risikoreicher Bedingungen. Dies kann sich anhand der Durchsetzungskraft beweisen, mit der die Zugewanderten nicht nur Ländergrenzen, sondern auch die Schwierigkeiten einer Unternehmensgründung überwinden (z.B. durch „ad-hoc Gründungen“ aus dem Ausland). Eine solche Courage ist oftmals selbst bei denen zu beobachten, die in ihrer Not aus Krisengebieten geflüchtet sind. Auch der Versuch, nach der Liquidation eines Unternehmens eine weitere Gründung zu initiieren (Restarter), ist mit unternehmerischer Resilienz verbunden.

*... Nutzung von Resilienz und Migrationserfahrung und ...*

Spezifische Vorteile bei der Unternehmensgründung mögen Migrantinnen und Migranten auch durch ihre Einbindung in internationale Netzwerke sowie durch Erfahrungen, Innovationen und die Nutzung von Wissensbeständen erzielen, die vorwiegend im internationalen Kontext generiert werden können. Dies bezieht sich zum einen auf die Beobachtung, dass die Geschäftsmodelle von Migrantenunternehmen überdurchschnittlich häufig auf internationalen Beziehungen beruhen und sie hierdurch von Wettbewerbsvorteilen profitieren. Zum anderen scheint ein beachtlicher Teil der Gründerinnen und Gründer, die ihr Wissen und beruflichen Kenntnisse im Ausland erworbenen haben, in höherem Maße befähigt, innovative Produkte und Marktneuheiten zu entwickeln. Diese Innovationskraft kommt offenbar v.a. in Teams mit nationaler Vielfalt zum Tragen.

*... Fokus auf Internationalität, Innovationskraft und spezifisches Wissen*

### 3.1 Ungleichheiten, Chancenstrukturen und Aufholpotenziale

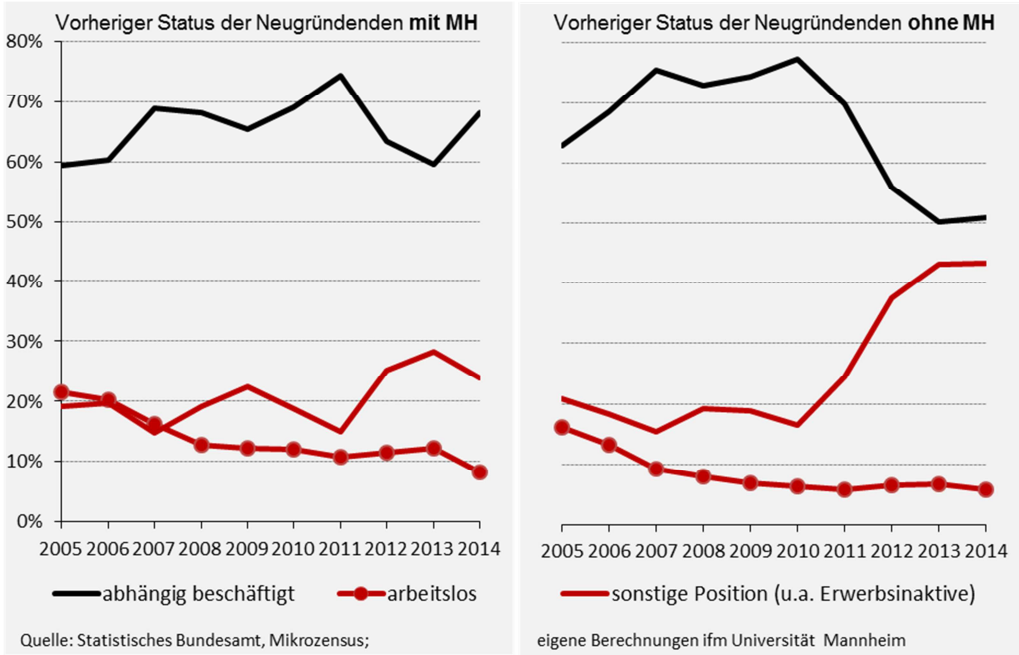
Die Überwindung – oder zumindest die Minderung – von Ungleichheiten im Zugang zu unternehmerischer Selbstständigkeit ist nicht nur von wirtschaftlichem, sondern auch von integrations- und arbeitsmarktpolitischen und damit gesellschaftlichem Interesse. Die in unserer Studie identifizierten Diskrepanzen und Gründungspotenziale bestehen in folgenden Bereichen:

#### Motivlagen

- Noch 2005, in einer Zeit hoher Arbeitslosigkeit, erfolgten rund zwei Fünftel aller Gründungen aus einer Position der Nichtbeschäftigung – sowohl bei Personen mit als

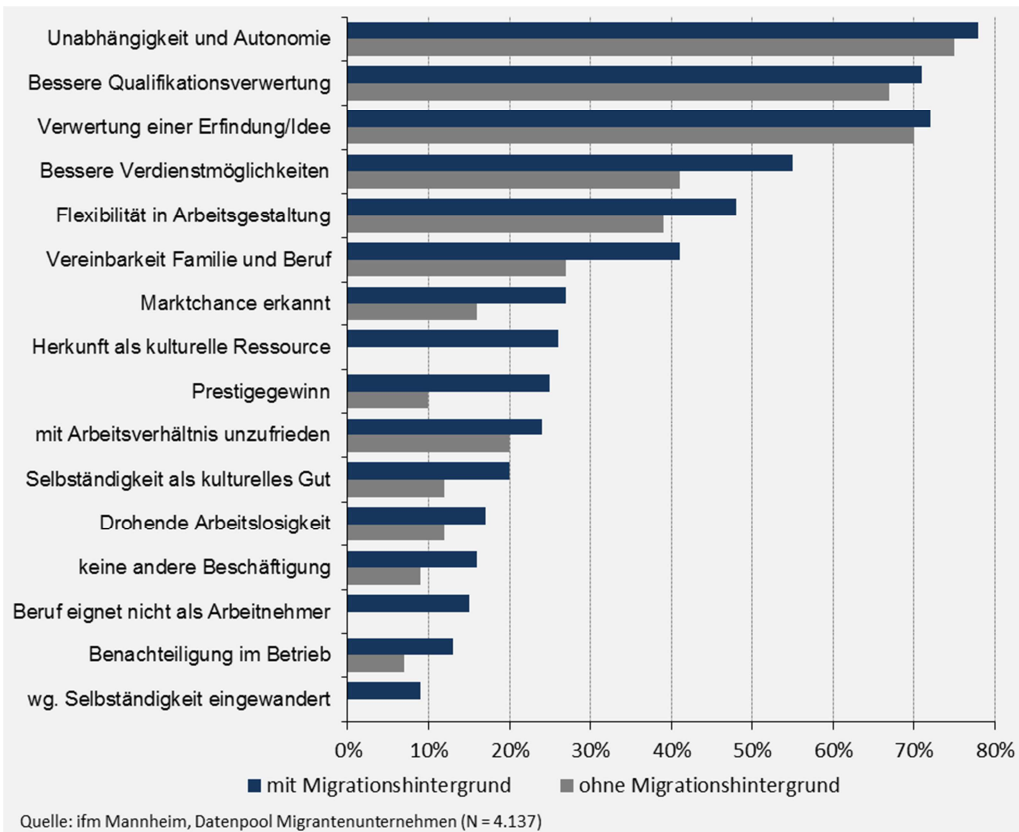
auch ohne Migrationshintergrund. Mit verbesserter Arbeitsmarktlage hat sich der Anteil der Notgründungen auch unter Migrantinnen und Migranten stark reduziert: Nur noch 8% gründeten 2014 aus der Arbeitslosigkeit. Allerdings startet er und ein Viertel aus einer anderen Form der Nichtbeschäftigung, so etwa unmittelbar nach einer Ausbildung oder aus einer nicht registrierten Erwerbslosigkeit, in welcher sich bspw. neu Zugewanderte häufig befinden. Dazu zählen auch viele Frauen, die bislang nicht auf dem Arbeitsmarkt in Erscheinung getreten sind.

**Arbeitsmarktstatus vor der Gründung**



*Gründungen aus der Arbeitslosigkeit verlieren bei Migranten an Bedeutung, aber strukturelle Benachteiligungen in der abhängigen Beschäftigung bleiben starkes Gründungsmotiv.*

**Gründungsmotive**



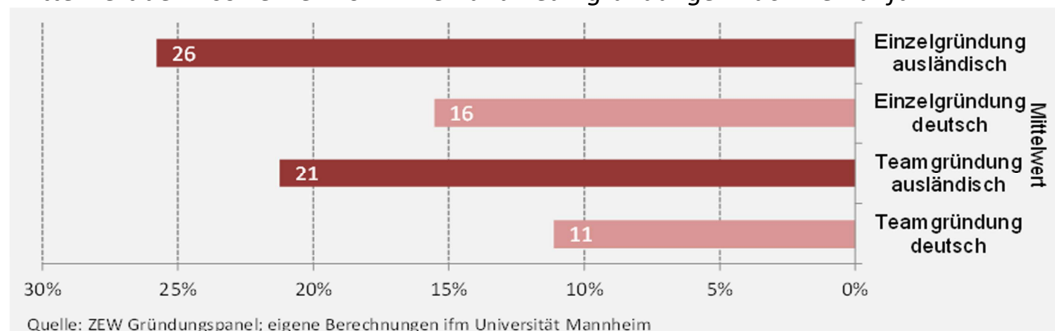
- Daher ist eine beruflich selbständige Erwerbsarbeit nach wie vor eine gewichtige Option zur Überwindung von Ungleichheit und für sozialen Aufstieg. Einer ifm-Befragung zufolge besitzen für Migrantinnen und Migranten die Gründungsmotive Unabhängigkeit, bessere Qualifikationsverwertung, höheres Einkommen – also Pullfaktoren – ein hohes und teilweise auch größeres Gewicht als für die Herkunftsdeutschen.
- Die Tatsache, dass selbstständig arbeitende Migrantinnen und Migranten ein durchschnittlich 40% höheres Nettoeinkommen als die abhängig Beschäftigten erzielen, könnte ggf. auch diejenigen zu einer Gründung motivieren, die sich nicht in der Arbeitslosigkeit, sondern in einem Beschäftigungsverhältnis als Lohnempfänger befinden.

*Wichtige Triebkraft für Gründungen sind auch weiterhin die Chancen für sozialen Aufstieg*

## Nachhaltigkeit

- Die Gründungsneigung von Migrantinnen und Migranten ist, wie beschrieben, bereits außerordentlich hoch. Allerdings schlägt sie sich im Unternehmensbestand nur unzureichend nieder, weil sich gleichzeitig auch die Zahl der aus dem Markt ausscheidenden Gründungen auf hohem Niveau bewegt. Dies wird daran deutlich, dass die Gründungsquote weit höher als bei den Deutschen ist, aber die Selbständigenquote (im Bestand) insgesamt dennoch niedriger.
- Zu berücksichtigen ist, dass der Austritt aus dem Markt nicht unbedingt auf einem Scheitern beruhen muss. Nicht wenige Selbständigewechseln bewusst in ein neues Unternehmen oder nehmen eine Arbeitnehmertätigkeit allein aus dem Grund auf, weil sich hierdurch bessere Optionen bieten. Zugewanderte betonen häufiger, dass sie keine Existenzgründer, sondern schlicht ein Geschäftsmodell erproben. Aber dennoch ist davon auszugehen, dass ein Rückzug zumeist nicht freiwillig erfolgt, da mit einer Gründung erhebliche materielle und ideelle Investitionen verloren gehen.

### Mittelwert der Insolvenzen von Einzel- und Teamgründungen nach Herkunft

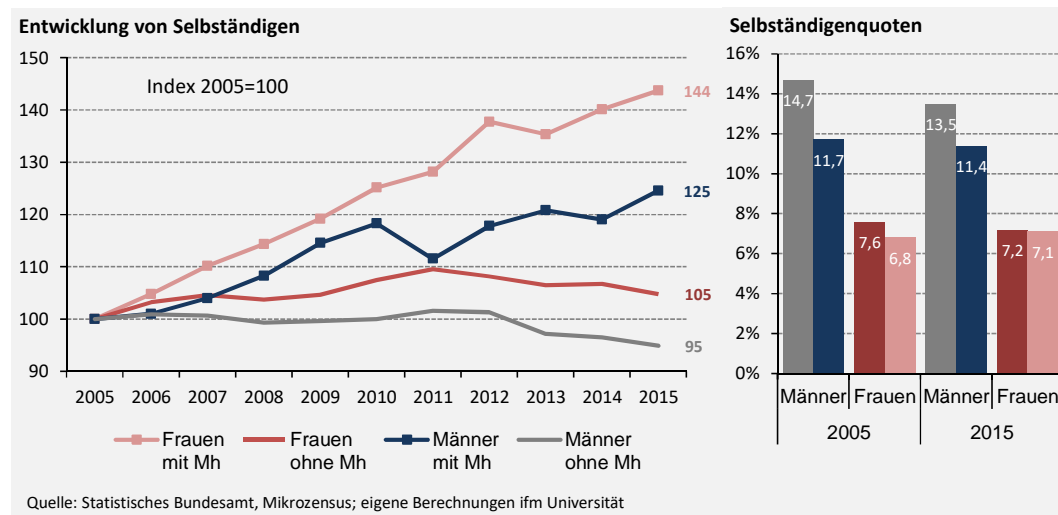


- Fokussiert man daher auf die wirtschaftlich gescheiterten Gründungen, interessieren v.a. diejenigen, die wegen Zahlungsunfähigkeit aus dem Markt ausgeschieden sind. Bemisst man, wie viele der zwischen 2005 bis 2007 gegründeten Unternehmen (mit jeweils höherer wirtschaftlicher Substanz) bis dato insolvent wurden, ergibt sich für Einzelgründungen von Personen deutscher Herkunft ein Mittelwert von 16%, für diejenigen ausländischer Herkunft jedoch ein Wert von 26%.
- Migrantische Gründungen scheitern jedoch auch im Team deutlich häufiger. Während im genannten Zeitraum bei rein deutschen Gründerteams durchschnittlich nur jedes zehnte Projekt zum Marktaustritt gezwungen wird, ist dies bei Teamgründungen mit mindestens einer Person ausländischer Herkunft bei weit mehr Unternehmen bzw. bei jeder fünften Gründung der Fall.

➔ *Mehr Migrantenunternehmen durch Sicherung ihrer Nachhaltigkeit*

## Frauen

- Die Zahl selbständiger Migrantinnen nimmt spätestens seit 2005 prozentual stärker zu (+44%) als die von herkunftsdeutschen Frauen und Männern (+5% bzw. -5%).
- Allerdings erfolgt die Aufwärtsentwicklung auf einem geringen Ausgangsniveau: Die Selbständigenquote von Frauen mit Migrationshintergrund liegt bei 7,1% die ihrer männlichen Pendanten jedoch bei 11,4%. Die Ungleichheit der Geschlechter im Zugang zu beruflicher Selbständigkeit hat sich im Zeitverlauf nur wenig verändert. Entgegen mancher Annahmen sind Frauen mit Migrationshintergrund in der Selbständigkeit jedoch nicht stärker unterrepräsentiert als die herkunftsdeutschen Frauen (7,2%).



- Auch unter statistischer Kontrolle von Alter, Branche und weiteren Faktoren machen sich migrantische Frauen nur mit halb so hoher Wahrscheinlichkeit wie Männer selbständig. Dies signalisiert ein hohes Aufholpotenzial.
- Die gegenüber Männern geringere Gründungsneigung ist ein Phänomen welches sich insbesondere unter den Frauen aus den Anwerbeländern findet. Hingegen fallen die Diskrepanzen unter denen aus einigen west- und nordeuropäischen Staaten, aber auch aus Amerika und Südostasien weit geringer aus.
- Chancen zur Generierung von mehr Frauengründungen ergeben sich durch die gegenüber migrantischen Männern bessere Ausstattung mit Bildungsressourcen (36% gegenüber 23% Hochqualifizierte). Dabei ist (bei multivariater Betrachtung) entscheidend, dass eine akademische Ausbildung die Gründungsneigung von migrantischen Frauen mit doppelt so starkem Effekt wie bei Männern erhöht.
- Das größte Hindernis im Zugang zu Selbständigkeit ist die berufliche Segregation bzw. die geschlechtertypische Berufswahl von Migrantinnen: Der hohe Anteil an Frauenberufen verringert ihre Gründungschancen entscheidend.

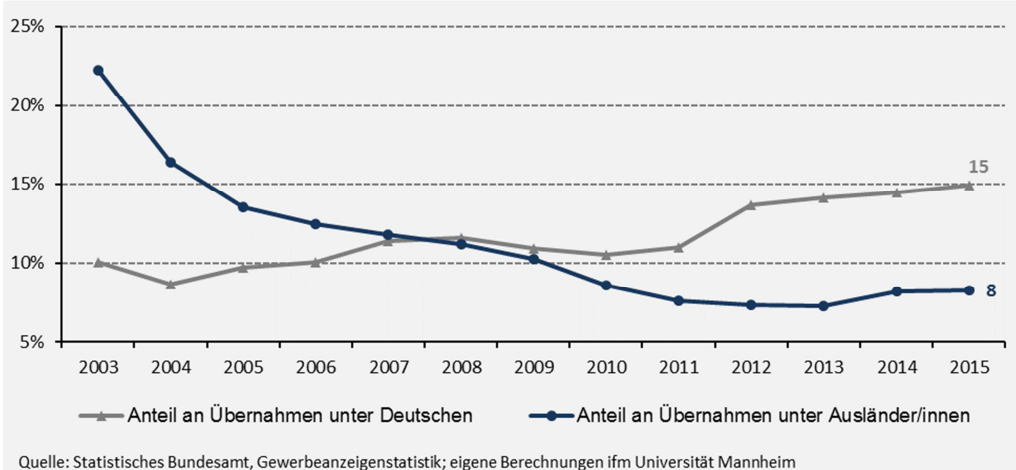
→ Erhöhung weiblicher Gründungspotenziale

## Unternehmensübernahmen

- Die Zahl der Übernahmen von Einzelunternehmen durch Erbfolge, Kauf oder Pacht ist seit 2003 beachtlich zurückgegangen. Unter ausländischen Staatsangehörigen zwar weniger stark (um 33% auf rund 8.000) als bei den Deutschen (um 49% auf 19.000). Noch Anfang letzten Jahrzehnts hatten Übernahmen im gesamten Feld der Gewerbetätigen von Migrantinnen und Migranten ein hohes Gewicht. Da jedoch die Zahl ausländischer Neugründungen insgesamt zugenommen hat, ist dort der Anteil der Übernahmen am gesamten Gründungsgeschehen ausländischer Personen auf nur noch 8% gesunken (Anteil bei Deutschen 15%).

- Trotz aller Relativierung zeigt die Entwicklung, dass für Ausländerinnen und Ausländer die Übernahme eines Unternehmens gegenüber einer Neugründung deutlich an Attraktivität verloren hat – oder aber ihr Übernahmewillen auf geringe Gegenliebe stößt.
- Ohnehin sind die Chancen von Migrantinnen und Migranten eine Nachfolge in einem Unternehmen anzutreten gegenüber den Deutschen weit geringer, da bei ihnen bei einem insgesamt noch jungen Unternehmensbestand die Wahrscheinlichkeit der Erbfolge geringer ist. Umso bedeutender wäre für sie also die Übernahme in der Rolle als Familienexterne.

#### Gruppenspezifischer Anteil der Übernahmen an jeweiliger Gesamtzahl der Gründungen



- Allerdings entscheiden sich gründungswillige Migrantinnen und Migranten (auch unter statistischer Kontrolle verschiedenster Einflussgrößen) nur etwa halb so oft wie Personen deutscher Herkunft für eine Unternehmensübernahme. Insbesondere Höhergebildete und Menschen die laut Gründungsmotiv eher Selbstverwirklichung suchen, meiden die Übernahme von vorgeprägten Unternehmensmodellen.
- Das Verhältnis von binnenethnischer Nachfolge und Übernahmen von Unternehmen aus anderen Kulturkreisen variiert zwischen den Herkunftsgruppen, was auch im Zusammenhang mit den Populationsgrößen und Zuwanderungszeitpunkten sowie im Kontext der starken Präsenz mancher Gruppen im Gastgewerbe zu sehen ist. Gaststätten werden besonders häufig innerhalb der eigenen Herkunftsgruppe bzw. binnenethnisch übergeben.
- Der relativ geringe Anteil an interethnischen Übergaben bei einer gleichzeitig hohen Zahl an Unternehmen, die mangels Nachfolge vom Markt verschwinden, lässt auf ein großes ungenutztes Übernahmepotenzial schließen. Allerdings müssten dann mehr ausscheidende Deutsche zur Übergabe an Migrantinnen und Migranten motiviert werden.

→ *Nachholbedarf bei Unternehmensübernahmen*

### Bildung und Wissen

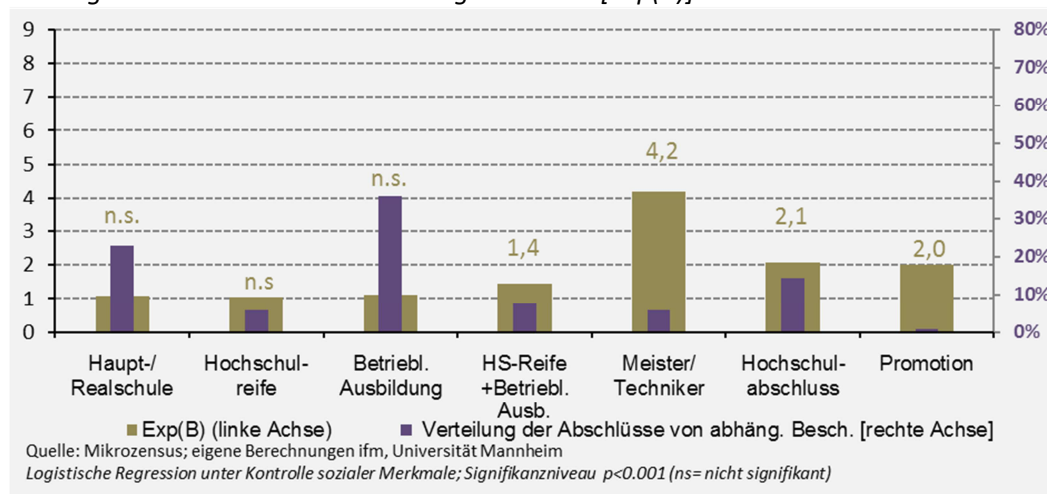
- Eine hohe Bildung ist in allen Gruppen die zentrale Determinante der Gründungsneigung und widerlegt Annahmen, es wären eher gering gebildete Migranten, die sich mangels anderer Perspektiven selbstständig machen. Der starke Einfluss von Bildung zeigt sich auch unter Kontrolle weiterer Merkmale (Regressionsanalyse), d.h. er bleibt auch unter Berücksichtigung bspw. von Alter, Geschlecht, nationaler Herkunft oder der Branchenzugehörigkeit usw. weitestgehend stabil:
- Im Vergleich zu Personen ohne formale Bildung erhöht ein Hochschulabschluss die Chance auf berufliche Selbstständigkeit um das Doppelte (2,1-fache) und ein Techni-



ker-/Meisterabschluss sogar um fast das 4,2-fache. Hochschulreife zeigt nur einen signifikanten Effekt(1,4-fach), wenn zusätzlich eine betriebliche Ausbildung vorliegt.

- Allerdings fehlen Migrantinnen und Migranten häufiger die entscheidenden Bildungsressourcen, denn unter den Erwerbstätigen mit Migrationshintergrund sind die Anteile derjenigen mit Hochschulabschluss vergleichsweise gering. Vor allem verfügen sie nur halb so oft über einen Meisterbrief, was in Anbetracht anderer Berufsbildungssysteme in den Herkunftsländern kaum verwundert.
- Zwar nimmt die Dominanz des Einflusses von Bildung in den letzten Jahren etwas ab, da nun auch die Höhergebildeten bei einem evidenten Mangel an qualifizierten Fachkräften vermehrt die Option einer Festanstellung ergreifen (siehe Abschnitt 2.5). Aber immer noch besitzt Selbstständigkeit für Hochgebildete eine vergleichsweise höhere Attraktivität.

#### Chance auf Selbständigkeit von Migranten mit [...] Bildung im Vergleich zu Personen ohne Bildungsabschluss [Exp(B)]



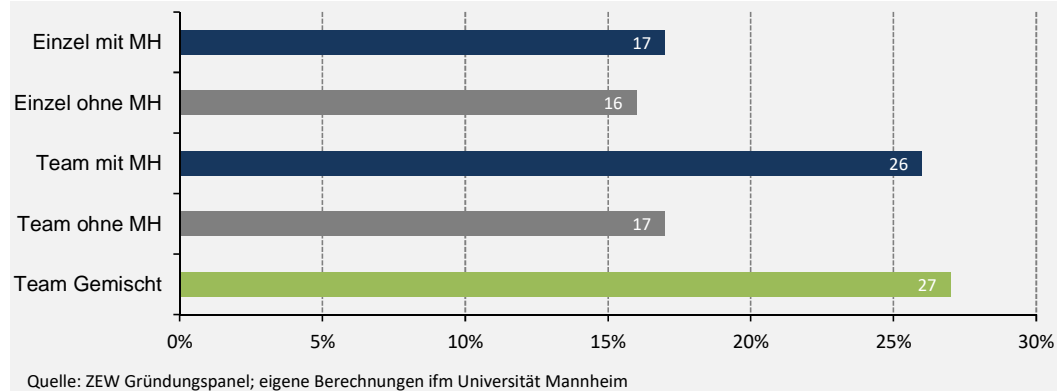
- Insgesamt erfordert dies weitere Anstrengungen, um die Bildungsbeteiligung von Migrantinnen und Migranten – insbesondere der zweiten Generation – zu erhöhen. Dabei sind nicht nur die Anteile an Hochschulabsolventen zu erhöhen, sondern auch berufliche Aufstiegswege zu erleichtern, die über eine betriebliche Ausbildung bis zum Techniker- oder Meisterbrief reichen.

➔ Mehr Gründungen durch mehr Bildung und Wissen

### Finanzierung

- Der Gründungsfinanzierungsbedarf von Personen ausländischer und deutscher Herkunft unterscheidet sich nicht wesentlich. Differenzen zeigen sich eher bei den Finanzierungsquellen. Wird Fremdkapital benötigt, so greifen Gründerinnen und Gründer ausländischer Herkunft vergleichsweise seltener auf öffentliche Mittel (BA und KfW) und stattdessen häufiger auf das persönliche Umfeld (Freunde, Bekannte) zurück.
- Insgesamt berichten Gründerinnen und Gründer ausländischer Herkunft nur geringfügig häufiger über Finanzierungsprobleme, wenn es sich um Einzelgründungen handelt. Allerdings treten bei Teamgründungen unter Beteiligung einer Person nicht-deutscher Herkunft vermehrt Probleme mit externen Kapitalgebern auf. Hier besteht Handlungsbedarf, da Teamgründungen besonders innovativ sind (siehe unten).

### Wegen Schwierigkeiten mit externen Finanzgebern unterlassene Finanzierung



- Dahinter verbirgt sich eine disperse Struktur, da viele Probleme mit anderen Merkmalen (Herkunft, Branche, Größe usw.) korrespondieren: Es sind vor allem diejenigen aus der Türkei, Ost- und Südeuropa sowie aus einigen Drittstaaten, die Schwierigkeiten mit externen Kapitalgebern sehen, während manch andere Gruppen sogar weniger Probleme als die Deutschen bekunden.

→ Ausschöpfung der Gründungspotenziale durch sichere Finanzierung

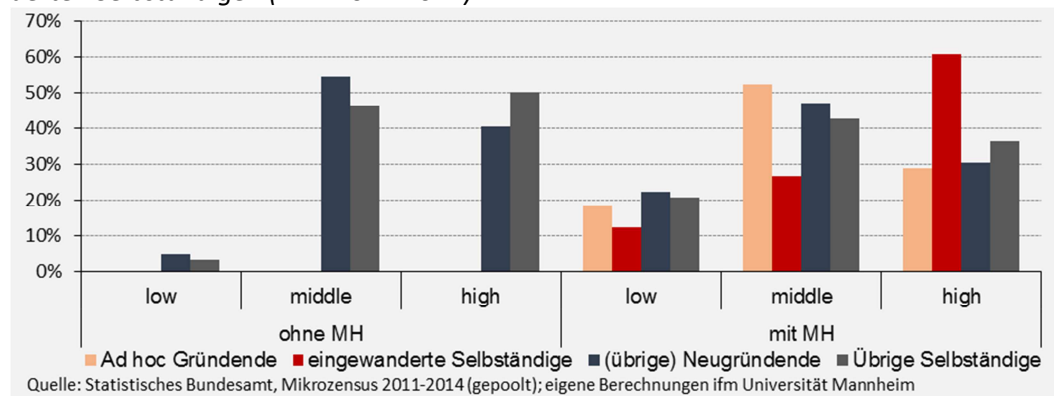
## 3.2 Stärkung der Stärken: Nutzen von Resilienz und Migrationserfahrung

### Ad-hoc Gründungen

- Die internationale Gründungsforschung zeigt, dass insbesondere Menschen mit hoher Begabung, Innovationskraft und unternehmerischen Fähigkeiten ihr Land als erstes verlassen, aber ihre Schaffenskraft dann auch rasch und ohne Umwege anwenden möchten. Dieses Kreativpotenzial gilt es zu nutzen.
- Zwar entfällt rund ein Viertel aller migrantischen Neugründungen auf Personen, die entweder spätestens ein Jahr nach der Einwanderung oder direkt als Selbständige nach Deutschland kamen (s. oben Abschnitt 2.4). Jedoch bedarf die Struktur der Ad hoc Gründungen genauso wie der eingewanderten Selbständigen einer besseren Steuerung dahingehend, dass verstärkt Höherqualifizierte angeworben werden.
- Verstärkt durch die lange Zeit eingeschränkte Arbeitnehmerfreizügigkeit war die Struktur der Ad hoc Gründungen eher durch Bauhandwerker und Pflegekräfte aus Ost- und Mitteleuropa geprägt, während das auf internationaler Ebene erkennbare Potenzial an hochqualifizierte Gründungswilligen kaum ausgeschöpft werden konnte.
- Dies gelang nur mit Blick auf die direkt einwandernden Selbständigen, die vor allem aus den westlichen Industrieländern nach Deutschland kamen. Diese haben zu 60% einen akademischen Abschluss. Unter günstigen Bedingungen sind die Höherqualifizierten in stärkerem Maße mobil und bei ihrer Karriereplanung öfters als andere international ausgerichtet. Sie bilden also eine zunehmend wichtige Selbständigengruppe.

→ Mehr Ad-hoc-Gründungen aus dem Ausland zulassen

### Qualifikationsniveau von Ad hoc Gründenden, übrigen Neugründenden und eingewanderten Selbständigen (MW 2011-2014)



- Ein großes Potenzial an hochqualifizierten Gründerinnen und Gründer liegt bei den Drittstaatsangehörigen. Doch viele Gründungswillige von außerhalb der EU spüren die Hürden des Aufenthaltsrechts: Zwischen 2006 und 2014 ist die Zahl derjenigen, die sich auf Basis von § 21 AufenthG selbstständig gemacht haben, trotz formaler Vereinfachungen, lediglich von 642 auf 1.782 Fälle gestiegen. Es handelt sich hierbei um Personen mit überdurchschnittlicher Qualifikation. Doch die Struktur der genehmigten Fälle (Künstler und Lehrkräfte) und die herkunftsspezifische Zusammensetzung (v.a. Nordamerika und China) lässt darauf schließen, dass viele andere Direktgründer entweder das bei den Ausländerbehörden und Kammern anhängige Prüfungsverfahren meiden, oder auch daran scheitern.

### Geflüchtete

Mitte 2016 hielten sich in Deutschland 1,1 Mio. Personen auf, die den Aufenthaltsstatus von Geflüchteten hatten. Ihre Bleibemöglichkeiten sind nur teilweise geklärt. Dieser Umstand sowie die schwierige Datenlage erschweren eine Einschätzung, welches Gründungspotenzial bei Geflüchteten liegt. Bei dieser Frage sind zudem unterschiedliche Fluchtzeiträume bzw. Zuwanderungskohorten zu berücksichtigen:

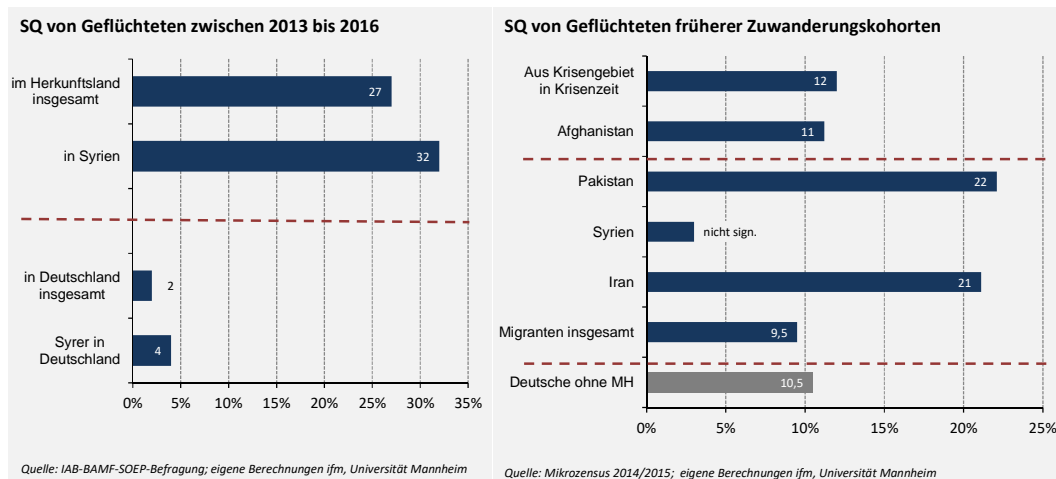
- Unter denjenigen, die zwischen 2013 und 2016 nach Deutschland geflüchtet sind, haben zuvor 27% in ihrem Heimatland ein eigenes Unternehmen geführt.<sup>6</sup> Unter Syrern war dies sogar bei einem Drittel (32%) der Fall. Dies ist auch eine gute Voraussetzung für die Arbeitsmarktintegration insgesamt, denn die ehemals Selbständigen weisen eine längere Berufserfahrung als diejenigen anderer Erwerbsgruppen auf.
- Die hohe Zahl an ehemaligen Selbständigen bedeutet angesichts anderer Rahmenbedingungen in Deutschland jedoch nicht, dass diese ihre unternehmerische Erfahrung auch hierzulande ohne weiteres zur Anwendung bringen können. Zumindest nicht in kurzer Frist, denn soweit die in jüngere Zeit Geflüchteten überhaupt bereits eine Beschäftigung ausüben, arbeiten lediglich 2% „auf eigene Rechnung“ (Syrer 4%).
- Eine zentrale Frage ist, inwieweit die unternehmerischen Ambitionen mehrere Jahre nach der Flucht wieder aufleben – oder ggf. auch erst entstehen. Dies erfordert eine Retrospektivbetrachtung. Im Mikrozensus wurden daher jene Personen identifiziert, die aus einem Krisengebiet zu einer Zeit großer Not (zumeist Krieg) zugewandert sind. Für diese Geflüchteten errechnet sich eine Selbständigenquote von 12%, was einer überdurchschnittlichen Gründungsneigung entspricht. Lässt man die Zuwanderungszeit unberücksichtigt und betrachtet alle Personen aus Ländern mit hohem Fluchtaufkommen, dann variieren die Quoten stark. Eine hohe Selbständigkeitsnei-

→ Aus Flucht- und Krisenerfahrung unternehmerisches Potenzial entwickeln

<sup>6</sup>IAB-BAMF-SOEP-Befragung von Geflüchteten (Vallizadeh et al. 2016).

gung besitzen diejenigen, die vor längerer Zeit bspw. aus dem Iran oder Pakistan geflüchtet sind.

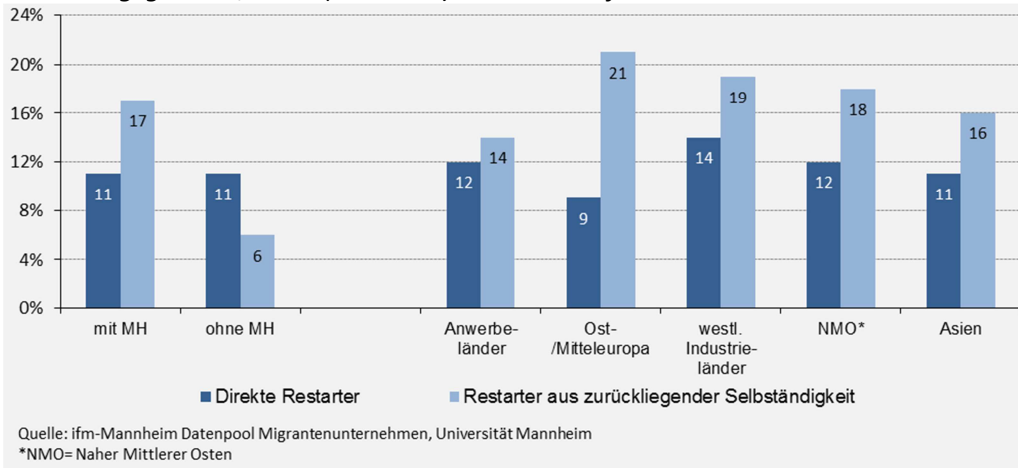
- Bemerkenswert ist, dass sich unter den Geflüchteten in höherem Maße solche Personen selbständig machen, die statt einem Hochschulabschluss nur eine Hochschulreife oder nur eine betriebliche Ausbildung oder ähnliches vorzuweisen haben. Diese Beobachtung ist von politisch wichtiger Reichweite, weil die aktuell nach Deutschland geflüchteten Menschen einen im Durchschnitt eher niedrigen Level an beruflichen Qualifikationen mitbringen, aber ihre schulischen Abschlüsse ein Aufholpotenzial erkennen lassen. D.h. die momentan spürbaren Anstrengungen, die meist jungen Geflüchteten erstmal über den Weg einer betrieblichen Ausbildung in den Arbeitsmarkt zu integrieren, könnten sich auch mit Blick auf das Gründungspotenzial auszahlen.



## Restarter

- Internationalen Vergleichen zufolge ist die Angst mit einer Gründung zu scheitern in Deutschland überdurchschnittlich stark verbreitet. Die Wissenschaft ist sich allerdings nicht einig, in welchem Maße eine misslungene Gründung eine Basis für unternehmerisches Lernen und letztlich sogar für einen Neuanfang bieten kann. Während manche eine „Kultur des Scheiterns“ fordern, warnen andere davor, die negativen Erfahrungen in einen neuen Versuch einzubringen.
- Auch die Betroffenen sind gespalten und gehen mit risikoreichen Bedingungen, je nach Erfahrung, unterschiedlich um. Dabei handelt es sich offenbar nicht nur um unternehmerische Erfahrungsschätze. Denn es sind vor allem Menschen mit Migrationserfahrung, die sich als „Restarter“ auf einen zweiten Gründungsversuch einlassen. Im Durchschnitt und mit Blick auf diejenigen, die direkt nach einem gescheiterten Versuch erneut starten, zeigen sich zunächst nur geringe Unterschiede. Das Potenzial an migrantischen Restartern ist allerdings höher, wenn auch diejenigen berücksichtigt werden, die in einem zurück liegenden Zeitraum schon einmal selbstständig waren – und bspw. zwischendrin abhängig beschäftigt oder aber zuvor im Herkunftsland unternehmerisch tätig waren.

### Wiederholungsgründer/innen (Restarter) nach Herkunft



- Unter allen migrantischen Gründern sind es 17%, die früher schon mal selbstständig waren und dann nach einem Umweg nochmals neu gestartet sind. Dies ist bei nur 6% der Deutschen der Fall. Restarter aus einer früheren Selbständigkeit finden sich überproportional häufig unter denjenigen aus Mittel- und Osteuropa, aus den Westlichen Industrieländern, aber auch aus dem Nahen und Mittleren Osten.

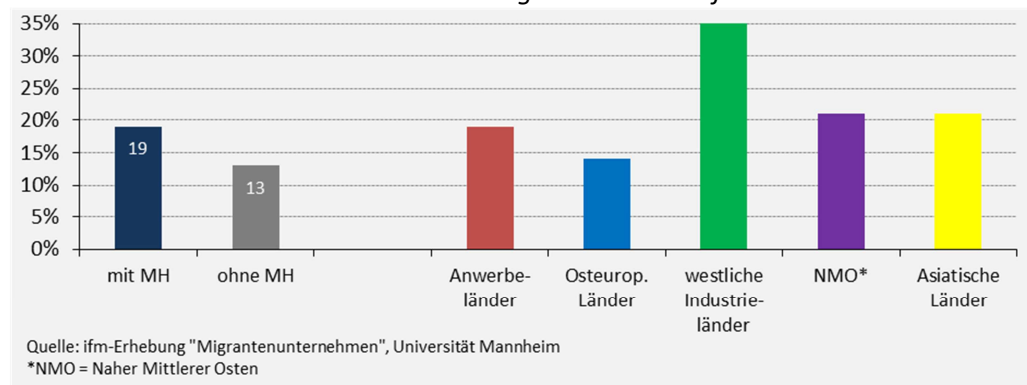
→ *Vormalige GründerInnen zu einem neuen Versuch ertüchtigen*

## 3.3 Stärkung der Stärken: Internationalität, Innovationskraft und spezifisches Wissen

### Internationalität

- Das Feld migrantischer Gründungen wird seit geraumer Zeit um den neuen Typus der „transnationalen“ Selbständigen bereichert, die sowohl in der alten als auch in der neuen Heimat in Netzwerke eingebunden sind und durch ihre Beziehungen weit mehr als andere außenwirtschaftliche Aktivitäten entwickeln können.
- Eine Typisierung der Selbständigen entlang der Intensität ihrer Geschäftsbeziehungen sowie ihrer Reisen ins Ausland zeigt, dass 19% ein „transnationaler“ Charakter zugeschrieben werden kann. Unter den Selbständigen ohne Migrationshintergrund ist dies nur bei 13% der Fall. Die unter Migrantinnen und Migranten höheren Anteile resultieren v.a. aus den Aktivitäten der Selbständigen aus den westlichen Industrieländern, dem Nahen und Mittleren Osten sowie aus sonstigen asiatischen Ländern.

### Anteil transnational orientierter Selbständiger nach Herkunft



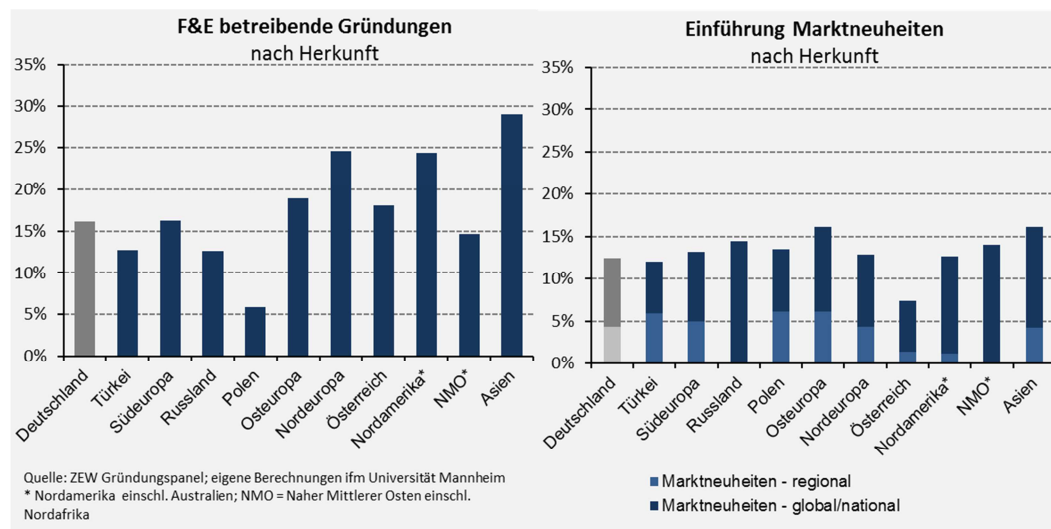
- Die international (oder gar transnational) orientierten Selbständigen unterscheiden sich von den eher binnenwirtschaftlich ausgerichteten Selbständigen v.a. darin, dass sie im Durchschnitt wesentlich höher gebildet und häufiger im Handel zu finden sind.

→ *Transnationale Orientierung und außenwirtschaftliche Aktivitäten fördern*

Ferner führen sie, gemessen an der Beschäftigtenzahl und dem Betriebsalter, etwas erfolgreichere Unternehmen.

## Innovationsfähigkeit

- Innovationen sind zentrale Treiber der wirtschaftlichen Entwicklung. Dabei kommt es entscheidend darauf an, welche Unternehmen zur Diffusion von Innovationen beitragen. In Anbetracht einer insgesamt zunehmenden Zahl an Migrantengründungen wurde untersucht, inwieweit diese F&E betreiben, Wissenschaftler beschäftigen oder generell Marktneuheiten einführen.
- Bereits die Entwicklung einzelner Branchen (siehe oben) hat gezeigt, dass die in jüngerer Zeit von Migrantinnen und Migranten gegründeten Unternehmen verstärkt in den wissens- und technologieintensiven Bereichen tätig sind. Migrantengründungen sind moderner und dabei innovativer geworden.
- Die Innovationsleistungen migrantischer Start-ups lassen sich jedoch nicht über einen Kamm scheren. Dies zeigt das ZEW-Gründungspanel.<sup>7</sup> Über alle Indikatoren hinweg betrachtet differieren Migrantengründungen untereinander stärker als im Vergleich mit den Gründungen von Einheimischen.
- Fokussiert man z.B. auf den Anteil der FuE-betreibenden Start-ups, dann liegen diejenigen von Deutschen eher im Mittelfeld, während sich persistente Differenzen zwischen Migrantengruppen aus bestimmten Nationen oder kulturell ähnlichen Innovationssystemen ergeben. Besonders viel Forschung und Entwicklung wird von Unternehmenseleitet, deren Gründer aus einem westlichen Industrieland kommen. Ein ähnliches Muster zeigt sich mit Blick auf das Gewicht an Unternehmen, die Marktneuheiten einführen. D.h. Vermutungen, die Innovationskraft der Gründungen von Migrantinnen und Migranten läge in Gänze unterhalb des Niveaus von deutschen Gründungen lassen sich nicht bestätigen.



<sup>7</sup> Bei diesen Befunden ist zu berücksichtigen, dass die Daten des ZEW-Gründungspanels vorwiegend Unternehmen mit wirtschaftlicher Substanz erfassen.

- Durch eine grobe Unterteilung der Start-ups nach solchen deutscher und ausländischer Herkunft kommt die dahinter stehende Heterogenität nicht zur Geltung. Andererseits kann auf dieser höheren Ebene auch die Innovationskraft von gemischten Teams ermittelt werden. Teamgründungen weisen in allen Bereichen eine größere Innovationsneigung auf als Einzelgründer, was teils an der besseren Ressourcenausstattung liegt. Mit Blick auf die F&E-Aktivitäten und die Einführung von Marktneuheiten besitzen vor allem die national gemischten Teams die größten Innovationspotentiale. Im Vergleich dazu fallen rein deutsche bzw. „ethnisch“ homogene Teams eher zurück.
- Vielfalt scheint sich positiv auf die Innovationskraft von Gründungen auszuwirken. Unter Kontrolle der Randbedingungen führt eine höhere kulturelle Diversität in Gründerteams zu einem höheren Innovationsoutput. Dies deckt sich mit der Erkenntnis, dass „Diversity“ in der Personalbesetzung von Unternehmen die Kreativität und Produktivität erhöht.

→ *Innovative (Team-)Gründungen initiieren und vermehren*

## 4. Handlungsfelder und Empfehlungen

Die hier vorgestellten Analysen waren darauf gerichtet, jene Felder zu identifizieren, in denen Handlungsbedarf besteht, um das Potenzial sowie auch die Nachhaltigkeit der Gründungen von Migrantinnen und Migranten zu erhöhen. Diese Potenzialfelder ergeben sich

- zum einen aus vergleichenden Analysen zur **Entwicklung und Struktur** herkunftsdeutscher und migrantischer Gründungen sowie durch die Identifizierung der **Schwächen** bzw. der **Hemmnisse**, die der Genese unternehmerischer Ambitionen entgegenstehen.
- Zum anderen lassen sich ungenutzte Gründungspotenziale aber auch durch den Blick auf die **vorhandenen Stärken** von Migrantinnen und Migranten sichtbar und nutzbar machen, indem diese **weiter gestärkt** und gezielt zur Entwicklung der Gründungslandschaft eingesetzt werden.

Das Bundeswirtschaftsministerium hat bereits vor längerer Zeit zwei Studien (2005 und 2011) zu den unternehmerischen Potenzialen von Menschen mit ausländischer Herkunft in Auftrag gegeben. **Seitdem hat sich viel getan.** Neue Forschung und mithin neue Untersuchungsergebnisse können den bislang diskutierten Handlungsbedarf in einem veränderten Licht erscheinen lassen. Hierfür gibt es einige Anzeichen, insbesondere dort, wo die empirischen Befunde auf neue Entwicklungen und Strukturen verweisen oder wo sie mit Vorurteilen aufräumen können. Dies schließt nicht aus, dass viele der schon lange diskutierten Handlungsempfehlungen noch immer ihre Berechtigung besitzen, da die Umsetzung einen langen Atem braucht. Dies betrifft insbesondere Maßnahmen zur besseren Information, Beratung und zum Coaching bzw. zur Existenzsicherung und Konsolidierung von Migrantengründungen und -unternehmen. Dies sind wichtige Politikinstrumente. Wir haben diese „Standards“ zwar auch in dieser Studie wieder aufgegriffen, aber nicht den gleichen Platz wie sonst eingeräumt, da viele dieser Empfehlungen zwischenzeitlich Eingang in die Beraterszene genommen haben (was nicht heißt, dass sie auch flächendeckend umgesetzt wurden). Stattdessen haben wir denjenigen Handlungsfeldern mehr Raum gegeben, die sich aus der jüngeren Entwicklung bzw. den veränder-

ten Strukturen ableiten lassen. Dazu zählen vorrangig die Implikationen der gestiegenen und in der Zusammensetzung veränderten Zuwanderung.

## 4.1 Aufholpotenziale mobilisieren und nutzen

### Beratungs- und Unterstützungsstrukturen

Es ist mehrfach dokumentiert, dass es vielerorts für Gründungswillige mit ausländischen Wurzeln an zielgruppenspezifischen und bedarfsgerechten Unterstützungsangeboten mangelt. Untersuchungen zum Bedarf und zur Inanspruchnahme von Beratung lassen den Schluss zu, dass sich weite Gruppen von Migrantinnen und Migranten durch die Angebote öffentlicher Institutionen nicht angesprochen fühlen. Dies, und vor allem die Tatsache, dass gute Beratung und ggf. auch Coaching der hohen Zahl gescheiterter Gründungen entgegenwirkt, erfordert eine Neubewertung bisheriger Angebote und die verstärkte Implementierung migrationsspezifischer Beratungskonzepte und Instrumente. Solche wurden bisher lediglich vereinzelt, d.h. in regionalen Projekten entwickelt und erfolgreich erprobt. Sie sind noch nicht in der notwendigen Breite institutionalisiert. Es wird daher empfohlen, die Expertise und das Wissen solcher Projekte für die Entwicklung inkludierender Unterstützungsstrukturen systematisch zu dokumentieren, zu verstetigen und in die Fläche zu tragen. Dies erfordert eine enge Abstimmung und einen organisierten fachlichen Austausch zwischen den Institutionen der Gründungsunterstützung, da Parallelstrukturen vermieden werden müssen und von den Erfahrungen anderer gelernt werden soll.

Ein erster Schritt auf diesem Weg ist, die Mitarbeitenden in den jeweiligen Institutionen für das Thema „Migrantische Selbständigkeit und Unternehmertum“ zu sensibilisieren. Dabei geht es darum, berufliche Selbständigkeit als möglichen Weg der Arbeitsmarktintegration zu erkennen – und auch anzuerkennen. Hier stehen oftmals Stereotypen und unzureichendes Wissen im Weg. Deshalb sollte die interkulturelle Kompetenz durch Informationen über die Leistungsfähigkeit und die Potenziale der Migrantinnenökonomie ergänzt sowie gestärkt werden und dadurch in die Beratungsarbeit wirken.

Die bestehenden Angebote und Instrumente der Bundesagentur für Arbeit zur Vorbereitung und Unterstützung einer selbständigen Tätigkeit sollten verstärkt genutzt und als gleichwertiges Mittel der Arbeitsmarktintegration akzeptiert werden. Diese müssen jedoch stärker an den Bedarfen migrantischer Zielgruppen ausgerichtet und entsprechend optimiert werden. Dies gilt genauso mit Blick auf die Gruppe der Geflüchteten. Um deren Potenziale zu erkennen und ggf. zu fördern, scheint es angebracht, die Arbeitsmarktakteure in gesonderter Weise diesbezüglich zu sensibilisieren.<sup>8</sup>

*Bisheriges Wissen und Erfahrungen nutzen und verstetigen*

*Zielgruppenspezifische und bedarfsgerechte Unterstützungsstruktur für die Gründungsförderung und Unternehmenssicherung schaffen*

*Selbstständigkeit als Möglichkeit der beruflichen und gesellschaftlichen Integration ins Bewusstsein rücken.*

*Wiederbelebung und zielgruppenspezifische Optimierung von arbeitsmarktpolitischen Instrumenten*

<sup>8</sup>Siehe ism e.V./ socialimpact gGmbH (2016): Studie zu einem Machbarkeits- und Umsetzungskonzept: Aktivierung von unternehmerischen Potenzialen für Selbständige in Flüchtlingsheimen. Mainz/ Berlin.



## Institutionelle Rahmenbedingungen

Es sind unter den Gründungshemmnissen vor allem die **institutionellen Rahmenbedingungen** bzw. die für Nicht-EU-Angehörige und für Geflüchtete geltenden Bestimmungen, die ein besonderes Augenmerk verdienen. Zwar wurde das Aufenthaltsrecht für diese Gruppenerheblich und mit einer Vielzahl von Optionen reformiert, doch die Reformen sollten auch Eingang in die Praxis finden und dort umgesetzt werden, um Zugewanderten den Zugang zu Selbständigkeit zu erleichtern. Es ist daher erforderlich, das Aufenthaltsrecht und dessen Implikationen in einer an Transparenz und Selbsterklärung interessierten Weise zu vermitteln, d.h. den Gründenden, den Beratungsstellen und verschiedenen Verwaltungsebenen eine praktikable Handreichung zu bieten. Dabei sind auch die entsprechenden Verwaltungsvorschriften von Belang. Diese sollten auf das Aufenthaltsrecht abgestimmt werden, um den umsetzenden Behörden und den Mitarbeitenden Rechtssicherheit zu verschaffen und den durch die Reformen geschaffenen Spielraum auszuschöpfen.<sup>9</sup> Denkbar sind Aufbereitungen, die beispielsweise die jeweiligen Regeln und ihre Ausnahmen in Bezug auf bestimmte Herkunftsgruppen, Qualifikationen oder das Alter benennen. Entsprechende Leitfäden könnten mit Beispielen, einfachen Visualisierungen sowie in Form erläuterter Vorlagen angereichert und umgesetzt werden. Die Materialien sollten in einfachem Deutsch und ggf. in verschiedenen Sprachen an geeigneten Stellen zur Verfügung<sup>10</sup> gestellt und ihre Verbreitung durch eine Informationskampagne unterstützt werden.

*Allgemeinverständliche Aufbereitung des Ausländerrechts für Gründungsberater*

*Abstimmung Aufenthaltsrecht und Verwaltungsvorschriften*

*Verbreitung von Informationen zum Ausländerrecht in der Gründungsberatungslandschaft*

## Bildung und Wissen

Die wichtigste individuelle Ressource, die sozialen Aufstieg und Integration ermöglicht und das Gründungsgeschehen belebt, ist **Bildung**. In Anbetracht der persistent ungleichen schulischen und beruflichen Qualifikationen von Migrantinnen und Migranten müssen nach wie vor alle Anstrengungen darauf zielen, gleiche Bildungschancen zu schaffen. Da Bildung und Wissen auch die Haupttreiber für den Schritt in die Selbständigkeit sind, würde eine Verbesserung des Qualifikationsniveaus mittelfristig zu einem weiteren Anstieg der Selbständigenquoten unter Migranten und Migrantinnen führen.

*Anstrengungen zur Reduzierung ungleicher Bildungschancen erhöhen*

Über lange Zeit markierte die fehlende oder unzureichende Anerkennung der im Ausland erworbenen Abschlüsse eine große Hürde bei der Integration in den Arbeitsmarkt insgesamt sowie im Zugang zur beruflichen Selbständigkeit, etwa in institutionell regulierten Bereichen. Zwar hat sich durch das Anerkennungsgesetz die Situation für Einwanderer sukzessiv verbessert, jedoch werden sie im Falle einer Teilanerkennung von Abschlüssen weiterhin vor große Schwierigkeiten gestellt.<sup>11</sup> Es gibt zum einen keine systematischen Aufbauqualifikationen und zum anderen ist der Erwerb zusätzlicher Kenntnisse mit Kosten verbunden. Hier sollten Einwanderern spezielle Kurse zur Komplettie-

*Möglichkeiten für Aufbauqualifikation bei Teilanerkennung von Abschlüssen schaffen*

<sup>9</sup>Dies betrifft u.a. die in der Verwaltung häufig weiterhin noch kursierenden Anforderungen in Bezug auf die Investitionshöhe oder die Mindestbeschäftigtenzahl einer Gründung als Grundannahme für deren Tragfähigkeit. Ferner berührt dies die fehlenden Ausführungen zu neuen Absätzen im Aufenthaltsrecht (insb. § 21 Absatz 2a).

<sup>10</sup>z.B. über die bestehenden Portale der Bundesregierung und der Landesregierungen sowie der entsprechenden Ministerien.

<sup>11</sup> Teilprojekte im Rahmen des Förderprogramms „Integration durch Qualifizierung“ erproben, unterstützt durch den Europäischen Sozialfonds notwendige Aufbauqualifikationen, die für einige Berufsfelder (auch durch individuelle Förderung) Perspektiven aufzeigen.

rung der teilanerkannten Abschlüsse sowie im Bedarfsfall eine adäquate finanzielle Unterstützung angeboten werden.

Auch wenn Selbständige besser ausgebildet sind als abhängig Beschäftigte, zeigt sich in einigen Gruppen ein erheblicher Qualifizierungsbedarf. Daher sollten selbständige Migranten und Migrantinnen verstärkt in den Fokus beruflicher Weiterbildung rücken, insbesondere wenn es sich um Arbeitgeberselbständige handelt, da die Führungskräfte als Bildungsmultiplikatoren auf ihre Beschäftigten wirken.

*Berufliche Weiterbildung für migrantische Selbständige stärken*

## Weibliche Gründungspotenziale

So wie Maßnahmen im Bereich der Bildung einen längeren Anlauf erfordern, müssen auch Maßnahmen zur Verringerung des Gender-Gap in der Selbständigkeit in der frühen Phase der Sozialisation ansetzen. Den größten Effekt zur Erhöhung der Selbständigenquote von **Frauen mit Migrationshintergrund** hätte eine Erweiterung des Berufswahlspektrums, da junge Frauen überproportional Berufe und Studienfächer wählen, die per se in die abhängige Beschäftigung führen. Hilfreich ist die Etablierung und ggf. Erweiterung speziell an Migrantinnen gerichteter Angebote (so mit Blick auf den „girls day“ oder „MINT-Migrantinnen“ sowie bei Projekten mit Schülerinnenfirmen). Von mindestens gleicher Bedeutung ist die Erhöhung der Erwerbsbeteiligung von Migrantinnen, denn Berufserfahrung ist eine grundlegende Voraussetzung für den Pfad in die Selbständigkeit. Vor allem bei geflüchteten Frauen sind Maßnahmen, die schnell in den Arbeitsmarkt führen, längerfristig gleichzeitig gründungsfördernd.

*Erweiterung des Berufswahlspektrums und Erhöhung der Erwerbsbeteiligung von Migrantinnen*

Selbständige Migrantinnen weisen aufgrund ihrer gegenüber Männern höheren formalen Bildung ein vielversprechendes Entwicklungspotenzial auf. Mentoring-Programme (wie das BMFSFJ-geförderte Projekt „MIGRANTINNEN gründen“)<sup>12</sup> sensibilisieren und motivieren durch Leitbilder und bieten durch Beratung und enges Coaching Zugang zu gründungsrelevantem Wissen und Qualifikationen.

*Gründungsmentoring für Migrantinnen*

## Unternehmensübernahmen

In Anbetracht der hohen Zahl an Unternehmen, die mangels Nachfolger gänzlich vom Markt verschwinden, sollten migrantische Gründerinnen und Gründer stärker als potenzielle Kandidaten für **Unternehmensübernahmen** ins Blickfeld rücken. Jedoch wird Menschen mit Zuwanderungs- oder Fluchtgeschichte bei der Nachfolgesuche nicht selten mit Vorbehalten begegnet. Daher müssen Übergeber, potenzielle Übernehmer und Beratende entsprechend sensibilisiert werden. Dies bedeutet zum einen, gründungswillige Migrantinnen und Migranten stärker mit der Option „Nachfolge“ vertraut zu machen, und zum anderen, bei den Übergebern zu werben, um ihnen Migranten als attraktive Übernehmergruppe nahezubringen (z.B. das Projekt ICON in Berlin).<sup>13</sup>

*Sensibilisierung, um Migranten als potenzielle Nachfolger ins Blickfeld rücken*

Ein Hauptproblem bei Unternehmensübernahmen ist die mangelnde Marktübersicht bei Übernehmenden und Übergebenden. Nachfolgebörsen und Nachfolgestammtische sind dabei wichtige Instrumente, um ein Matching zu ermöglichen. Bei Matchingverfahren sollten Gründer und Gründerinnen mit Migrationshintergrund stärker in die Auswahl mit einbezogen werden.

*Migrantische Nachfolger und Übergeber zusammenbringen*

<sup>12</sup> <https://www.migrantinnengruenden.de/projekt/>

<sup>13</sup> ICON: Innovativer Content zur Unternehmensnachfolge (<https://nachfolge-in-deutschland.de/>)

Eine Übernahme kann ein konfliktreicher Prozess sein, da die Übergeber oft emotional mit ihren Unternehmen verbunden sind. Hier kommt es darauf an, rationale Erwägungen bei der Übernehmersauswahl zu stärken. Dies kann auch möglichen Vorurteilen gegenüber migrantischen Übernehmern entgegenwirken.

*Objektive Kriterien für Nachfolgersauswahl stärken*

## **Finanzierung**

Die **Finanzierung** gilt sowohl bei Übernahmen als auch bei Neugründungen als eine zentrale Herausforderung, insbesondere für Migrantinnen und Migranten, die vergleichsweise häufiger über nicht bewilligtes Fremdkapital klagen. Dies betrifft sowohl den Zugang zu Krediten als auch zu öffentlichen Fördermitteln.

Bei einem hohen Anteil kleinstbetrieblicher Gründungen (sowohl auf Seiten von Deutschen als auch Migranten) resultieren Kreditzugangsprobleme auch daraus, dass Banken die Vergabe kleiner Kreditsummen scheuen. Daher müssen die bestehenden Mikrokreditprogramme erweitert und auf ihre Zielgruppenfreundlichkeit, Transparenz und Verständlichkeit überprüft werden. Die Mikrokreditlandschaft in Deutschland ist stark durch den Mikrokreditfonds geprägt. Daneben entstanden jedoch in den letzten Jahren auch zahlreiche Landesprogramme und vereinzelt kommunale, private und kirchliche Initiativen.

*Verständliches und transparentes Mikrokreditprogramm*

Der Mikrokreditfonds speist sich aus dem Bundeshaushalt sowie aus dem Europäischen Sozialfonds. Das Deutsche Mikrofinanz Institut akkreditiert für die Vergabe der Mittel sogenannte Mikrofinanzinstitute, die für 20% der vergebenen Kreditsumme haften. Für diese Summe möchten die Mikrofinanzinstitute Sicherheiten, die gerade durch Klein- und Kleinstgründungen nicht erbracht werden können. Eine Lösung hierfür wäre die Schaffung von regionalen und zielgruppenspezifischen Haftungsfonds, welche die Vergabe von Mikrokrediten über den Mikrokreditfonds Deutschland erleichtern könnten.

*Erleichterung der Vergabe von Mikrokrediten*

Migrantische Gründungen scheitern zudem oftmals nicht nur am Zugang zu Fremdkapital, sondern auch am Zugang zu relevanten Kreditinformationen. Aus diesem Grund ist eine engere Verzahnung von Beratung, Finanzierung und Kreditbetreuung notwendig. So können einerseits Unternehmen gesichert werden und speziell bei Mikrokrediten können die Ausfallquoten verringert werden. Aus aktuellem Anlass erscheint es sinnvoll, auch Geflüchtete explizit als Zielgruppe in den Mikrokreditfonds Deutschland einzubeziehen und hier vor allem die Kommunikation mit den Ausländerbehörden zu stärken (Problem: Limitierungen durch Aufenthaltstitel).

*Beratung, Finanzierung und Kreditbetreuung eng verzahnen*

Auch die Leistungsträger des SGB II und SGB III verfügen über Instrumente, die zur Unterstützung gründungswilliger Leistungsbezieher genutzt werden können. Hierzu gehören u.a. der Gründungs- und der Eingliederungszuschuss (§ 93 SGB III und § 16b SGB II), Darlehen und Zuschüsse (§ 16c SGB II), Maßnahmen zur Aktivierung und Vorbereitung einer Gründung (§ 45 SGB III) oder auch zur Konsolidierung eines bereits bestehenden Unternehmens (§ 16c SGB II). Diese Ermessensleistungen sollten im Sinne der Hebung von Gründungspotenzialen ausgelegt werden.<sup>14</sup>

*Nutzung vorhandener Arbeitsmarktinstrumente zur Finanzierung*

<sup>14</sup>Ebd. ism e.V./ socialimpact (Machbarkeitsstudie).

## 4.2 Vorhandene Stärken zusätzlich stärken

Wurden bisher Aufholpotenziale thematisiert, geht es im Folgenden um Handlungsoptionen, die auf die Stärkung vorhandener Erfahrungen, Fähigkeiten und spezifischer Wissensbestände von Migrantinnen und Migranten bei der Ausschöpfung von Gründungspotenzialen zielen.

### Ad-Hoc Gründungen aus dem Ausland

Ein großes unternehmerisches Potenzial liegt bei den sogenannten **Ad hoc Gründungen** bzw. **bei Selbständigen**, welche schon **vor oder unmittelbar nach der Einwanderung** nach Deutschland gründen. Um diese Gruppe über die unternehmerischen Möglichkeiten in Deutschland zu informieren, sollten vorhandene öffentliche Informationsportale (z.B. [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de) oder [www.wir-gruenden-in-deutschland.de](http://www.wir-gruenden-in-deutschland.de)) untereinander abgeglichen und gemeinsam beworben werden. Um die Attraktivität des Gründungsstandortes Deutschland zu erhöhen, sollten auch spezielle Förderprogramme für Personen aus Nicht-EU-Ländern entwickelt werden. Bei der Anwerbung von gründungsinteressierten Fachkräften können auf Finanzierung und Beratung setzende Förderprogramme unterstützend wirken (vgl. Chile oder Israel).<sup>15</sup> Parallel ist über ein Auslandsmarketing für bereits vorhandene Informations- und Beratungsportale nachzudenken (z.B. [www.wir-gruenden-in-deutschland.de](http://www.wir-gruenden-in-deutschland.de)).

*Deutschland als Gründungsstandort für Personen aus Nicht-EU-Ländern sowie für aus dem Ausland startende Gründer attraktiver gestalten*

Die Option der beruflichen Selbständigkeit ist Studierenden und Akademikern aus Nicht-EU-Ländern frühzeitig als Chance zur Integration zu vermitteln, um wissenschaftliche Expertise und Gründungspotenziale in Deutschland zu halten. Dies ist eine wichtige Maßnahme, um den Ertrag deutscher Bildungsinvestitionen in Deutschland zu sichern und dem Arbeitsmarkt Fachkräfte zuzuführen– und es ist gleichzeitig ein Appell an eine engere Kooperation von Wirtschaftsförderern, Kammernvertretern, Gründungsbüros an Hochschulen, career services, international offices, etc.

*Selbständigkeit als Bleibeperspektive für Hochgebildete aus Nicht-EU-Staaten stärken*

Eine zentrale Hürde hierfür ist die fehlende Überführung des Ausländerrechts in Verwaltungsvorschriften, welche den handelnden Personen in den Ausländerbehörden Handlungssicherheit geben würde. In gleichem Maße sind die Verfahrenshinweise der Länder abzustimmen und anzugleichen. Besonderes Augenmerk sollte Formularen und den Anforderungen zur Erlaubnis einer selbständigen Tätigkeit gelten, um strukturellen Ungleichheiten vorzubeugen.

*Adäquate Verwaltungsvorschriften zur gründungsfreundlicheren Auslegung des Aufenthaltsrechts*

### Geflüchtete

Maßnahmen, die darauf zielen, die Zahl an Ad hoc Gründungen zu erhöhen, lassen sich größtenteils auch auf **Geflüchtete** übertragen. Nach Einschätzungen des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung wird bis zum Ende des Jahrzehnts höchstens die Hälfte der Geflüchteten eine reguläre Beschäftigung finden. Jedoch ist ein rascher Zugang zu Arbeit in mehrfacher Hinsicht der zentrale Schlüssel zur gesellschaftlichen Integration. Vor diesem Hintergrund sollte auch der Weg in die Selbständigkeit als Integrationspfad genutzt werden, vor allem, wenn sich den Geflüchteten dadurch nachhaltige Arbeitsmarktperspektiven bieten.

*Geflüchtete schneller in den Arbeitsmarkt integrieren und Gründungspläne als Alternative unterstützen*

<sup>15</sup>Siehe „Exist goes international“ (<http://www.gruenderszene.de/allgemein/exist-goes-international>)

Fördermaßnahmen sind grundsätzlich für alle Zielgruppen unter den Geflüchteten sinnvoll, wenn sie bedarfsgerecht gestaltet sind und systematisch beide Wege in den Arbeitsmarkt offen stehen. Dies schließt ein, auf etwaige Gründungsambitionen zeitnah und direkt mit einem niedrigschwelligen Angebot zu reagieren (z.B. Hospitationen, Design thinking u.a.). Zentrale Kriterien für die weiterführende Beratung und Begleitung von gründungsinteressierten Geflüchteten sind ihre Bleibeperspektive, ihre Sprachkompetenz und ihre Wohnsituation. Zugleich müssen diese Maßnahmen den spezifischen Anforderungen (sprachliche Förderung, Seminare zu deutschen Institutionen, Gepflogenheiten u.a.) von Geflüchteten gerecht werden und Maßnahmen wie z.B. Kompetenzfeststellungsinstrumente oder Seminare qualitativ weiterentwickelt werden.

*Maßnahmen an Bedarfe von Geflüchteten anpassen und qualitativ weiterentwickeln*

### **Mehrfachgründer**

Nicht nur durch die wachsende Zahl an selbständigen Migrantinnen und Migranten, sondern auch durch die Flexibilisierung des Erwerbssystems verändert sich das Verständnis darüber, welche Bedeutung Gründungen in wirtschaftlicher und sozialer Hinsicht besitzen. Dies betrifft Fragen der Nachhaltigkeit, aber auch der Gründungskultur und letztlich auch der „Kultur des Scheiterns“. Migrantenökonomien weisen i.d.R. hohe Gründungs- und Schließungsraten, aber genauso auch einen hohen Anteil an **Mehrfachgründern auf**. Daher sind Marktaustritte nicht unbedingt das Resultat mangelnden Erfolgs, sondern ggf. auch das Ergebnis wechselnder Optionen und Strategien. Auf diese Entwicklung müssen sich sowohl Gründungsberatungseinrichtungen als auch Finanzgeber, etwa bei der Bewertung von Businessplänen, mittelfristig einstellen.

*Beratungs- und Finanzierungsinstitutionen für stärkeres Verständnis migrantischer Geschäftsstrategien sensibilisieren*

### **Internationalisierung**

Auch kleine und mittlere Unternehmen sind zunehmend mit der Konkurrenz internationaler Anbieter konfrontiert und müssen sich mit ihren Geschäftsmodellen an der Globalisierung orientieren. Ein beachtlicher Teil der Migrantunternehmen führt solche Strategien bereits erfolgreich vor. Durch die häufig lokale Einbettung migrantischer Gründungen und ihre gleichzeitig starken transnationalen Geschäftsbeziehungen bilden Migrantunternehmen ein Modell zur Internationalisierung des Mittelstands auf kommunaler Ebene – mit Wirkungen auf andere Unternehmen: Speziell für lokale und kommunale Ökonomien bieten sich dadurch neue Möglichkeiten der Markterschließung.

*Migrantunternehmen als Treiber einer Internationalisierung des Mittelstands auf kommunaler Ebene erkennen*

Zu empfehlen ist daher die Vernetzung von lokalen Ökonomien ins Ausland z.B. durch lokal und regional organisierte Wirtschaftsdelegationen. Hierfür können die Auslands-handelskammern wichtige Partner sein, denen daran gelegen ist, die internationale Vernetzung von Unternehmen in Deutschland – deutsch und migrantisch – voranzubringen. Die internationale Kompetenz von Migrantunternehmen kann dann Schule machen, wenn sie Sichtbarkeit erlangen und mit ihrer Expertise mit Wirtschaftsvertretern, anderen KMUs und politischen Repräsentanten im Austausch sind.

Deshalb gilt es, auch international ausgerichtete Migrantunternehmen zu erreichen, um ihnen bei Bedarf Unterstützung zur Konsolidierung anzubieten und so ihre Expertise zu sichern. Diese Angebote für etablierte Unternehmen werden bislang jedoch nur in Einzelfällen angeboten (z.B. BIUF im IQ Landesnetzwerk Brandenburg)<sup>16</sup> und sind nur selten migrationsspezifisch ausgerichtet.

*Migrantische Unternehmer und Unternehmerverbände in Außenhandelspolitik integrieren.*

<sup>16</sup> <http://www.biuf.de/foerderprogramm-integration-durch-qualifizierung-iq.html>

## Innovationsfähigkeit

Ein bisher ebenfalls in der öffentlichen Diskussion wenig beachteter Aspekt ist der Einfluss personaler **Vielfalt** auf die **Innovationsfähigkeit** von Gründungen. Startups mit gemischten Teams, d.h. die gemeinsam von Gründern und Gründerinnen mit und ohne Migrationshintergrund geführt werden, betreiben häufiger F&E, melden mehr Patente an und führen öfter Marktneuheiten ein. Sind Migranten und Migrantinnen auf sich selbst angewiesen fehlen oft institutionelle Kenntnisse, weshalb die ausschließlich migrantisch besetzten Teamgründungen vergleichsweise schlechter abschneiden. Daher kann es sinnvoll sein, für gemischte Teams mit einheimischen Gründenden zu werben und Kontaktbörsen für Gründende anzubieten. Auch sollten gut ausgebildete Migranten und Migrantinnen gezielt über die Möglichkeiten der deutschen Innovationsförderung informiert werden. Um dieses Innovationspotential zu heben, sollte es deshalb bessere Hilfestellungen für die Integration von Gründenden mit Migrationshintergrund in das deutsche Innovationssystem geben.

*Diversity von Gründungsteams durch Matching fördern*

*Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund stärker in das deutsche Innovationssystem integrieren*

### Exkurs:

#### Datenlage

Eine wichtige Voraussetzung zur Erhöhung des Gründungspotenzials von Migrantinnen und Migranten ist eine verbesserte Datenlage. Um mehr Wissen über migrantische Gründungen zu generieren ist es erforderlich, die Gründungsstatistik in Deutschland durch veränderte Methoden der Erfassung (z.B. auch Migrationshintergrund) und eine Ausweitung auf alle Wirtschaftsbereiche (v.a. auf den expandierenden Bereich der Freien Berufe) zu verbessern sowie insgesamt die Zahl der erfassten Indikatoren zu erhöhen. Die Datenlage in Bezug auf Migrantenunternehmen ist zudem dadurch erschwert, dass eine Verknüpfung von personen- und unternehmensbezogenen Daten kaum möglich ist. Die Wissenschaft braucht zudem besseren und schnelleren Zugang zu Mikrodaten, da die auf Aggregatniveau vorgehaltenen Daten kaum aussagekräftig sind.

*Besserer Zugang der Wissenschaft zu gründungs- und migrationsrelevanten Mikrodaten und Verknüpfung von personen- und unternehmensbezogenen Daten*

Herausgeber

**Institut für Mittelstandsforschung (ifm)**

**Universität Mannheim**

Projektleitung

Dr. René Leicht

Direktor

Prof. Dr. Michael Woywode

Kooperationspartner

Institut für sozialpädagogische Forschung, Mainz (ism)

Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim (ZEW)

Die Ergebnisse liegen in der Verantwortung des ifm, Universität Mannheim

Kontakt

René Leicht    leicht@ifm.uni-mannheim.de

Stefan Berwing berwing@ifm.uni-mannheim.de

November 2017 (aktualisiert)

**Langfassung der Studie:**

Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie

[www.bmwi.de/](http://www.bmwi.de/)

ifm Universität Mannheim

[www.ifm.uni-mannheim.de/](http://www.ifm.uni-mannheim.de/)