

Andreia Tolciu, Ann-Julia Schaland

Selbstständige Migranten in Deutschland

Die Selbstständigkeit von Personen mit Migrationshintergrund gerät in den letzten Jahren vermehrt in das Blickfeld von Politikern, Wissenschaftlern und der allgemeinen Öffentlichkeit. Was aber sind die besonderen Merkmale von selbstständigen Migranten gegenüber selbstständigen Deutschen und wie lassen sich diese Unterschiede erklären?

Laut dem aktuellen Gründerreport des Industrie- und Handelskammertages (DIHK) wird die Zahl der Selbstständigen in Deutschland – unter Annahme einer gleichbleibenden Gründungsneigung – aufgrund der demografischen Entwicklung bis zum Jahr 2050 um mehr als eine halbe Million sinken. Da die Gründungsquote von Personen mit Migrationshintergrund bereits über der der Deutschen liegt, sehen Experten in dieser Gruppe ein großes Potenzial für das zukünftige Gründungsgeschehen und verlangen eine vermehrte spezielle Gründungsförderung für Migranten.¹ Die Forderung nach einer besonderen Unterstützung für Migranten im Gründungsprozess beruht auf der Annahme, dass sich selbstständige Migranten in ihren Gründungsmerkmalen von deutschen Selbstständigen grundsätzlich unterscheiden.

Diese Hypothese wird im vorliegenden Beitrag genauer untersucht. Dazu werden Differenzen zwischen selbstständigen Deutschen und selbstständigen Migranten vorgestellt. Anschließend wird die Frage gestellt, inwiefern die Unterschiede durch individuelle Eigenschaften (Alter, Bildungsniveau, Berufs- und Branchenkenntnisse, Ausstattung an Startkapital) oder – wie in der Ethnic-Business-Forschung angenommen – durch ethnische Ressourcen², die auf der Herkunft und/oder der Migrationserfahrung beruhen, bzw. durch strukturelle und institutionelle Rahmenbedingungen³ im Aufnahmeland zu erklären sind.

Die wesentliche Hypothese dieses Artikels ist, dass sowohl in der Politik als auch in der Forschung die Rolle der strukturellen und institutionellen Gegebenheiten sowie der ethnischen Ressourcen zur Erklärung der Ausdifferenzierung der Migrantenökonomie (z.B. hinsichtlich der Branchen, in denen Migranten grün-

den) überbewertet wird, während die Bedeutung der individuellen Charakteristika der Gründer, vor allem der Faktor Bildung, zu wenig Berücksichtigung findet. Würde man selbstständige Deutsche und selbstständige Migranten mit der gleichen Ausstattung an individuellen Eigenschaften gegenüberstellen, so wären die Unterschiede weniger ausgeprägt.

Zunahme der Selbstständigkeit von Migranten in Deutschland

In der sogenannten Gastarbeiteranwerbephase von 1955 bis 1973 waren Migranten in Deutschland vornehmlich in der arbeitsintensiven Produktion beschäftigt. Seit Mitte der 70er Jahre machten sich dann zunehmend mehr Migranten selbstständig. Während im Jahr 1975 lediglich 56 000 Betriebe von Personen mit ausländischer Staatsangehörigkeit⁴ geführt wurden, waren es zehn Jahre später bereits mehr als doppelt so viele. Heute gibt es 364 000 ausländische Selbstständige⁵ in Deutschland. Die größten Gruppen sind türkische (47 000) und italienische (42 000) Selbstständige, gefolgt von Selbstständigen aus Polen (30 000), Grie-

¹ DIHK-Gründerreport 2008: Gründungsflaute im konjunkturellen Aufschwung. Zahlen und Einschätzungen der IHK-Organisation zum Gründungsgeschehen in Deutschland. Download unter: <http://www.dihk.de/inhalt/informationen/news/meldungen/meldung010787.html>.

² Unter ethnischen Ressourcen versteht man finanzielle, materielle (z.B. Geräte und Einrichtungsgegenstände) und immaterielle Ressourcen (z.B. Beratungsdienstleistungen, unbezahlte Mitarbeit), die von dem engen Familienkreis oder anderen Landsleuten aus Gründen der innerethnischen Solidarität zur Unterstützung der selbstständigen Tätigkeit zur Verfügung gestellt werden.

³ Hiermit sind Arbeitsmarkt- und Wirtschaftsentwicklung, Diskriminierung sowie rechtliche Beschränkungen für Menschen mit Migrationshintergrund im Aufnahmeland gemeint.

⁴ Ausländerinnen und Ausländer sind laut amtlicher Statistik Personen, die keine deutsche Staatsangehörigkeit besitzen. Die Begriffe Migranten und Migranten und Ausländerinnen und Ausländer werden in diesem Beitrag synonym verwendet. Falls explizit von Personen mit Migrationshintergrund gesprochen wird, werden diese so bezeichnet.

⁵ Die Begriffe Selbstständige und Unternehmer werden in diesem Artikel synonym verwendet. Unter beiden Begriffen wird eine Person verstanden, die „einen Betrieb oder eine Arbeitsstätte gewerblicher oder landwirtschaftlicher Art wirtschaftlich und organisatorisch als Eigentümer/in und Pächter/in leitet sowie alle freiberuflichen Tätigkeiten und Hausgewerbetreibenden – ungeachtet des Umfangs der unternehmerischen Tätigkeit oder der Beschäftigung weiterer Mitarbeiter“. R. Leicht, M. Leiß, R. Philipp, R. Strohmeyer: Ausländische Selbstständige in Baden-Württemberg, Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim, 2001, S. 5.

Andreia Tolciu (M.E.S), 27, ist Doktorandin am Hamburgischen WeltWirtschaftsinstitut (HWWI) und Stipendiatin der Stiftung der Deutschen Wirtschaft; Ann-Julia Schaland, 26, Dipl.-Geografin, ist wissenschaftliche Mitarbeiterin in der Migration Research Group am HWWI und Stipendiatin der Edmund Siemers-Stiftung.

chenland (28 000) und Österreich (25 000). Insgesamt stammt fast die Hälfte aller ausländischen Selbstständigen (48%) aus den ehemaligen Anwerbestaaten und 25% aus anderen Industrieländern (Österreich, Niederlande, Frankreich, Großbritannien, Schweiz, USA).⁶

Zwar weisen türkische Migranten, bedingt durch ihre insgesamt beträchtliche Zahl, absolut die höchste Anzahl an Selbstständigen auf, ihre Neigung zur Selbstständigkeit ist jedoch mit 6,4% geringer als bei Griechen und Italienern. Diese haben Selbstständigkeitsquoten⁷ von 14,2% bzw. 13,2%. Die Selbstständigkeitsquote der Deutschen liegt bei 10,9%. Eine überdurchschnittlich hohe Neigung zur Selbstständigkeit zeigt sich auch bei Migranten aus den Nachbarstaaten Deutschlands: Niederländer und Österreicher haben in Deutschland Selbstständigkeitsquoten von 17,9% bzw. 21,9%. Von den in Deutschland arbeitenden Schweizern ist sogar jeder Vierte selbstständig.

Erklärungsansätze

Der oben dargestellte Anstieg von Migrantenunternehmen bzw. ihre Neigung zur Selbstständigkeit wird in der Forschung mit zwei gegensätzlichen Ansätzen erklärt: Die erste Richtung macht die Gründung und den Erfolg von Migrantenunternehmen an kulturellen Besonderheiten der ethnischen Gruppe fest. So wird davon ausgegangen, dass bestimmte Zuwanderergruppen eine höhere Neigung zur Selbstständigkeit haben als andere. Hierbei werden spezifische Werte und Normen, die Migranten aus ihren Herkunftsländern mit sich bringen, als ausschlaggebend für das wirtschaftliche Verhalten im Aufnahmeland erachtet. Tatsächlich liegen die Selbstständigkeitsquoten von Griechen und Italienern in ihren Heimatländern mit 24,7% bzw. 23,7% deutlich über der Quote der Einheimischen in Deutschland, sodass ihre Selbstständigkeitsquoten mit ihrer kulturellen Neigung zur Selbstständigkeit erklärt werden können.⁸ Für die Österreicher und Schweizer trifft diese Begründung jedoch nicht zu, da ihre Selbstständigkeitsquoten in ihren Heimatländern mit 9,1% bzw. 12,3% deutlich niedriger sind als ihre jeweiligen Quoten in Deutschland.

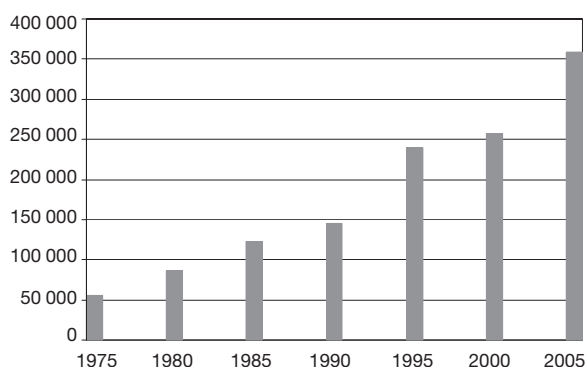
Ferner wird angenommen, dass Migranten im Aufnahmeland auf sogenannte ethnische Ressourcen

⁶ Statistisches Bundesamt: Mikrozensus 2003. Berechnungen imf Universität Mannheim, in: R. Leicht, M. Leib, K. Hermes: Bedeutung der ausländischen Selbstständigen für den Arbeitsmarkt und den sektoralen Strukturwandel, Expertise für das Bundesamt für Migration und Flüchtlinge, 2006.

⁷ Die Selbstständigkeitsquote errechnet sich aus dem Verhältnis der Selbstständigen zu allen Erwerbstätigen.

⁸ Vgl. D. Wiebe: Zur sozioökonomischen Bedeutung der türkischen Gewerbetreibenden in der Bundesrepublik Deutschland, in: H.-J. Brandt, C.-P. Haase (Hrsg.): Begegnung mit Türken – Begegnung mit dem Islam, Band IV/84, Hamburg 1984, S. 319-326.

Abbildung 1
Ausländische Selbstständige in Deutschland



Quelle: Statistisches Bundesamt: Mikrozensus 2006.

(Vernetzung innerhalb der ethnischen Gruppe, innerethnische Solidarität, starker Familienverbund) zurückgreifen. Dies begünstigt die Selbstständigkeit z.B. dadurch, dass Gründungskapital und Beratungsleistungen für die Unternehmensgründung von Mitgliedern aus der ethnischen Gruppe bereitgestellt werden. Außerdem stammen häufig Angestellte, Zulieferer sowie Kunden aus demselben Herkunftsland.

Die zweite Richtung erklärt die Neigung von Migranten zur Selbstständigkeit mit strukturellen und institutionellen Rahmenbedingungen im Aufnahmeland. So haben beispielsweise die Lage von Migranten auf dem Arbeitsmarkt, die rechtlichen Barrieren und der Rückzug von Einheimischen aus bestimmten Bereichen (z.B. dem Einzelhandel im Nahversorgungsbereich) Einfluss auf das Gründungsverhalten von Migranten, indem auf der einen Seite Chancen für Unternehmensgründungen für Migranten entstehen und auf der anderen Seite Betriebe aus der Not gegründet werden.

So wird die gestiegene Selbstständigkeit von Migranten seit Ende der 70er Jahre in Deutschland damit begründet, dass sich mit dem Einbruch der Arbeitsplätze in der industriellen Massenproduktion infolge der Ölkrise und mit dem grundsätzlichen Wandel von der Industrie- zur Dienstleistungsgesellschaft die Chancen für niedrig qualifizierte Arbeitskräfte auf dem Arbeitsmarkt verschlechtert haben. Die Zunahme der Selbstständigkeit von Migranten wird vor diesem Hintergrund als Notreaktion auf die veränderten Arbeitsmarktbedingungen interpretiert. Besonders betroffen von dieser Entwicklung waren die sogenannten Gastarbeiter, die als ungelernete Arbeitskräfte angeworben wurden. Ein weiterer Grund für die Zunahme von Migrantenbetrieben wird im Abbau der rechtlichen Restriktionen für Unternehmensgründungen durch Mi-

granten seit Ende der 80er Jahre gesehen. So hatte das Ausländergesetz von 1991 Einfluss auf die zunehmende Gründung von Migrantenunternehmen, da seitdem allen Personen mit einer gültigen Aufenthaltsgenehmigung erlaubt ist, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Als Gründe für die relativ hohen Selbstständigenquoten der Österreicher und Schweizer werden die geografische Nähe, dieselbe Sprache und ähnliche Bestimmungen für Unternehmensgründungen angeführt.⁹

Das sogenannte Nischenmodell erklärt die Selbstständigkeit von Migranten damit, dass Migranten durch die Erkennung eines spezifischen Nachfragepotenzials ihrer Landsleute Geschäfte in bestimmten Branchen (z.B. Lebensmitteleinzelhandel, Import- und Exportgeschäfte, Gastronomie, spezialisierte Dienstleistungen wie z.B. Reisebüros) gründen. Mit diesem Nischenansatz wird vor allem die Selbstständigkeit von Migranten erster Generation aus den ehemaligen Anwerbestaaten erklärt. Diese boten ihren Landsleuten heimische Waren und Dienstleistungen an, die in Deutschland nicht erhältlich waren. Heute wird die zunehmende Gründung von Personen mit Migrationshintergrund im Bereich wissensintensiver Dienstleistungen (z.B. Rechtsanwaltskanzleien) auch damit begründet, dass sie aufgrund ihrer interkulturellen Fähigkeiten besondere Chancen für Unternehmensgründungen haben, da sie ihre Dienstleistungen in mehreren Sprachen anbieten und auf die besonderen kulturellen Ansprüche ihrer Landsleute Rücksicht nehmen können.

Bei diesen Erklärungsansätzen ist insgesamt auffällig, dass sie sich ausschließlich auf externe Faktoren (Eigenschaften der ethnischen Gruppe oder die im Aufnahmeland existierenden Rahmenbedingungen) fokussieren und die individuellen Merkmale der Migrantengründer (Bildungsniveau, Berufs- und Branchenkenntnisse, Ausstattung mit finanziellem Kapital) wenig berücksichtigen. Ohne Zweifel haben die oben genannten externen Faktoren Einfluss auf das Gründungsgeschehen. Um aber die Entwicklung der Migrantenökonomie, d.h. die Konzentration von Migranten auf bestimmte Branchen, die Gründungs- und Schließungsraten von Migrantenbetrieben, die Anzahl der Mitarbeiter und die Gewinnausschüttung der Firmen umfassend verstehen zu können, müssen vor allem die individuellen Charakteristika der Gründer – insbesondere ihre Humankapitalausstattung – beachtet werden. Dementsprechend sind bei einem Vergleich mit deutschen Selbstständigen besonders die individuellen Merkmale zu berücksichtigen.

Unterschiedliche Ausstattung mit Humankapital

Von zentraler Bedeutung ist die Frage, ob sich selbstständige Migranten von deutschen Selbstständigen unterscheiden und wenn ja, worin. Für eine solche Analyse bietet sich eine differenzierte Betrachtung der ausländischen Gründer an, da die Ausgangsbedingungen und die Migrationsgeschichte der Migrantenunternehmer aus den ehemaligen Anwerbestaaten (Italien, Griechenland, Spanien, Türkei, Marokko, Portugal, Tunesien, ehemaliges Jugoslawien) und der Unternehmer aus anderen Industrieländern (Belgien, Dänemark, Frankreich, Niederlande, Österreich, Schweden, USA) unterschiedlich sind. Während die erstgenannte Gruppe vornehmlich als ungelernete Arbeitskräfte für die industrielle Massenproduktion in Deutschland angeworben wurde, kamen Zuwanderer aus den anderen genannten Industrieländern größtenteils im Rahmen der Öffnung des oberen Arbeitsmarktsegments im Zuge des EU-Integrationsprozesses und der Globalisierung nach Deutschland.¹⁰ Folglich wanderte ein großer Anteil von Managern, Fachkräften und Wissenschaftlern, die in der Regel über ein hohes Qualifikationsniveau bzw. eine besondere Spezialisierung verfügen, aus diesen Ländern zu.

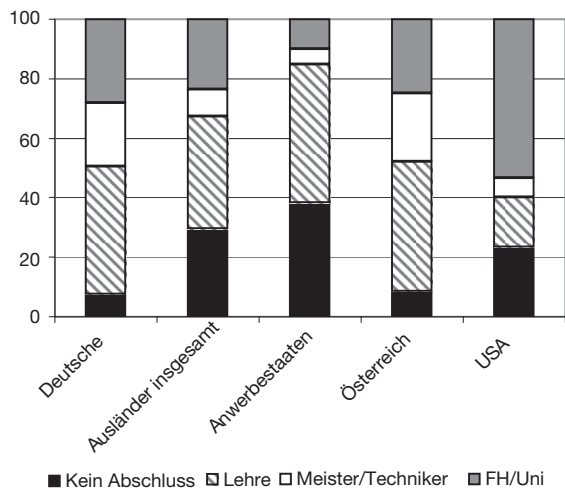
Vor diesem Hintergrund wird im Vergleich zwischen deutschen Selbstständigen und selbstständigen Migranten die besondere Bedeutung der beiden Gruppen hervorgehoben. Im Fokus stehen hier die individuellen Merkmale der Gründer (Bildung, Arbeitserfahrung und Alter) sowie einschlägige unternehmensbezogene Indikatoren (Wirtschaftszweig, Mitarbeiterstruktur und erzielttes Einkommen). Der Schwerpunkt der Analyse wird bewusst auf den Faktor Bildung gelegt, da die Erfolgchancen von Unternehmen in Bezug auf ihre Gewinnentwicklung und Überlebensraten mit zunehmender Qualifikation ihrer Gründer steigen.

Wie bereits angedeutet, weisen die betrachteten Herkunftsgruppen deutliche Differenzen in ihrem Bildungsniveau (formelle Bildungsabschlüsse und Branchenkenntnisse) auf. Stellt man die berufliche Bildung von Selbstständigen aus den ehemaligen Anwerbestaaten deutschen Selbstständigen gegenüber, lässt sich feststellen, dass sie insgesamt eine niedrigere formelle Qualifikation aufweisen als deutsche Selbstständige. Während fast 8% der selbstständigen Deutschen keine Berufsausbildung abgeschlossen haben, sind es bei Unternehmern aus den ehemaligen Anwerbestaaten mehr als 38%. Entsprechend haben nur knapp 10% der Migrantenunternehmer aus den ehemaligen Anwerbestaaten einen Hochschulabschluss,

⁹ Vgl. R. Leicht et al., a.a.O., S. 23; und N. Fertala: Determinants of Successful Immigrant Entrepreneurship in the Federal Republic of Germany, Tübingen, Dissertation 2005, S. 31.

¹⁰ Vgl. V. Özcan: Selbstständige in Deutschland, in: W. Hanesch, K. Krüger-Conrad (Hrsg.): Lokale Beschäftigung und Ökonomie, Herausforderung für die „Soziale Stadt“, Wiesbaden 2004, S. 148.

Abbildung 2
Höchster Berufsabschluss von Selbstständigen nach Herkunft
 (in %)



Quelle: Statistisches Bundesamt: Mikrozensus 2003. Berechnungen: ifm Universität Mannheim, in: R. Leicht, M. Leib, K. Hermes: Bedeutung der ausländischen Selbstständigen für den Arbeitsmarkt und den sektoralen Strukturwandel, Expertise für das Bundesamt für Migration und Flüchtlinge, 2006.

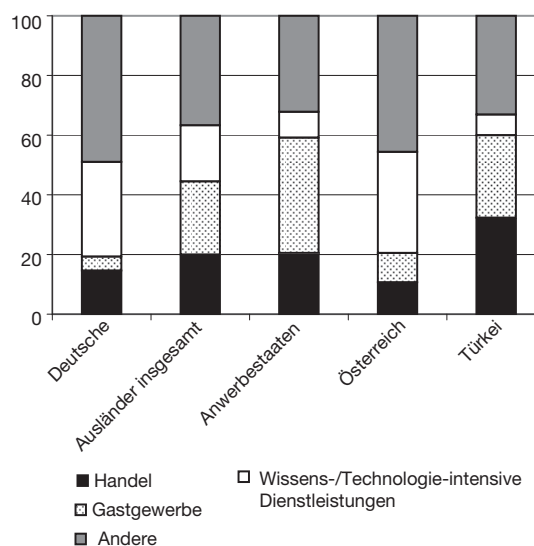
während es bei deutschen Selbstständigen 28%, bei den österreichischen Gründern 25% und bei Selbstständigen aus den USA sogar 53% sind (vgl. Abbildung 2). Insgesamt verfügen Selbstständige aus den angeführten Industrienationen über ein deutlich höheres schulisches und berufliches Bildungsniveau als deutsche Selbstständige und Unternehmer aus den ehemaligen Anwerbestaaten.¹¹

Schaut man sich neben der formellen Bildung (schulische und berufliche Bildung) auch informelle Qualifikationen (z.B. Branchenerfahrung) an, die zum Teil fehlende formelle Qualifikationen kompensieren können, gründen mehr türkischstämmige Unternehmer im Vergleich zu deutschen Selbstständigen ohne jegliche Branchenerfahrung. So haben 40% der Selbstständigen türkischer Staatsangehörigkeit vor ihrer Unternehmensgründung weder in derselben Branche noch in einer ähnlichen Branche gearbeitet.¹² Verschiedene Studien zu Migrantenunternehmern vor allem für Selbstständige aus den ehemaligen Anwerbeländern haben außerdem gezeigt, dass es ihnen besonders an betriebswirtschaftlichen Kenntnissen mangelt, die für eine erfolgreiche Selbstständigkeit unabdingbar sind (z.B. im Bereich Marketing, Buchführung und EDV). Auch fehlende Kenntnisse der deutschen Sprache so-

¹¹ Vgl. V. Özcan, a.a.O., S. 153.

¹² R. Leicht: Charakteristika, Ressourcen und Probleme selbstständiger Migranten, Thesenpapier Fachtagung „Small Business und Lokale Ökonomie“, Mannheim 2005.

Abbildung 3
Branchenstruktur von Selbstständigen nach Herkunft
 (in %)



Quelle: Statistisches Bundesamt: Mikrozensus 2003. Berechnungen: ifm Universität Mannheim, in: R. Leicht, M. Leib, K. Hermes: Bedeutung der ausländischen Selbstständigen für den Arbeitsmarkt und den sektoralen Strukturwandel, Expertise für das Bundesamt für Migration und Flüchtlinge, 2006.

wie des kulturellen und gesellschaftlichen Umfeldes in Deutschland bilden eine Barriere bei der Durchführung der selbstständigen Beschäftigung. Laut einer Studie des DIHK¹³ sprechen 37% aller befragten Personen mit Migrationshintergrund ein für das Geschäftsleben unzureichendes Deutsch, bei 27% bestehen kulturelle Hürden, wenn es z.B. um die Kenntnis von Gepflogenheiten bei Verhandlungen oder Geschäftsanbahnungen geht.

Eine wichtige Rolle bei der Gründung eines Unternehmens spielt auch das Alter der Selbstständigen, da dies als ein Indikator für die Arbeitserfahrung betrachtet werden kann. Die Altersstruktur der selbstständigen Migranten zeigt, dass Angehörige der ehemaligen Anwerbeländer durchschnittlich in einem jüngeren Alter als Deutsche oder Migranten aus anderen Industrienationen gründen. So haben sich jeweils zwei Drittel aller italienischen und aller türkischen Selbstständigen vor Erreichung des 35. Lebensjahres zur Gründung ihres Unternehmens entschlossen. Dagegen gründen beispielsweise Österreicher, aber auch osteuropäische Migranten durchschnittlich in einem höheren Alter als Deutsche.

¹³ Vgl. DIHK: Gründungsflaute im konjunkturellen Aufschwung – Gründungsreport 2008, S. 16.

Da laut Gründungsforschung ein positiver Zusammenhang zwischen Gründungsneigung und Humankapitalausstattung besteht, ist auffällig, dass vor allem Migranten aus den ehemaligen Anwerbestaaten trotz ihrer relativ schlechten Qualifikationen und Branchenkenntnisse eine große Neigung zur Selbstständigkeit aufweisen (im Durchschnitt liegt die Quote bei 12,3%). Dies ist vornehmlich auf ihre relativ schlechte Lage auf dem Arbeitsmarkt zurückzuführen.

Die Analyse der individuellen Merkmale der Gründer lässt bereits Ungleichheiten innerhalb der Gruppe der selbstständigen Migranten bzw. im Vergleich zu Deutschen erkennen. Noch deutlicher werden die Differenzen bei der Betrachtung ihrer Branchenorientierung, der Mitarbeiteranzahl und der Einkommensstruktur der Gründer.

Andere Faktoren

Das Qualifikationsniveau beeinflusst maßgeblich die Branche, in der man gründet. Hier zeigt sich für Selbstständige aus den ehemaligen Anwerbestaaten, dass sie vornehmlich im Gastgewerbe und Handel gründen (fast 60%), während nur knapp 20% der selbstständigen Deutschen in diesen Bereichen tätig sind. Das Gastgewerbe und der Handel erfordern ein hohes Risiko, eine hohe Arbeitsmotivation und Leistungsbereitschaft, da es sich um sehr wettbewerbs- und arbeitsintensive Bereiche handelt, in denen hohe Fluktuationsraten durch Markteintritte bzw. Marktaustritte herrschen. Die hohe Konzentration von Selbstständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern in diesen Branchen ist damit zu erklären, dass in diesen Wirtschaftszweigen (trotz geringer Qualifikationen und wenig Kapitaleinsatz) die Möglichkeit besteht, einen eigenen Betrieb zu gründen. Da der Zugang von Migranten zu Bankkrediten und Förderinstrumenten teilweise erschwert ist (z.B. wegen Sprachbarrieren und fehlender Informationen über Finanzierungsmöglichkeiten), wenden sich viele Migranten zur Beschaffung ihres Gründungskapitals an ihre Familie und ihren Bekanntenkreis. Die relativ niedrigen Beträge, die auf diese Weise zur Verfügung gestellt werden können, reichen lediglich für Gründungen in weniger kapitalintensiven Branchen.

Dagegen sind Migranten aus anderen Industrienationen im Vergleich zu Deutschen überdurchschnittlich häufig in unternehmensorientierten Dienstleistungen zu finden und im Vergleich zu Selbstständigen aus den ehemaligen Anwerbestaaten mit knapp über 10% im Gastgewerbe unterrepräsentiert.¹⁴ Österreicher gründen z.B. fast vier Mal so häufig wie Personen aus den ehemaligen Anwerbestaaten in technologieintensiven

Branchen, die hoch qualifiziertes Humankapital und hohes finanzielles Kapital voraussetzen.¹⁵

Für ausländische Unternehmer insgesamt ist auffällig, dass sie im Vergleich zu deutschen im Handwerk unterrepräsentiert sind. Dies ist auf die Zugangsbeschränkungen für Unternehmensgründungen (Meisterbrief) in diesen Branchen zurückzuführen.

In Bezug auf die Mitarbeiterstruktur als Indikator für die Betriebsgröße zeigt sich, dass der Anteil an Betrieben mit mindestens einem bezahlten Beschäftigten unter den Migrantenbetrieben nicht wesentlich niedriger ist als bei deutschen (44% gegenüber 46%). Allerdings gründen Migranten aus den ehemaligen Anwerbestaaten zu mehr als 80% Kleinbetriebe (ein bis vier Beschäftigte). Dagegen gründen 19% der Deutschen und 13% der Migranten aus den ehemaligen Anwerbestaaten Betriebe mit mehr als zehn Mitarbeitern. Interessanterweise machen die sogenannten „Ein-Mann-Betriebe“ knapp die Hälfte aller Betriebe sowohl der Deutschen als auch der Migranten aus.

Einkommenssituation

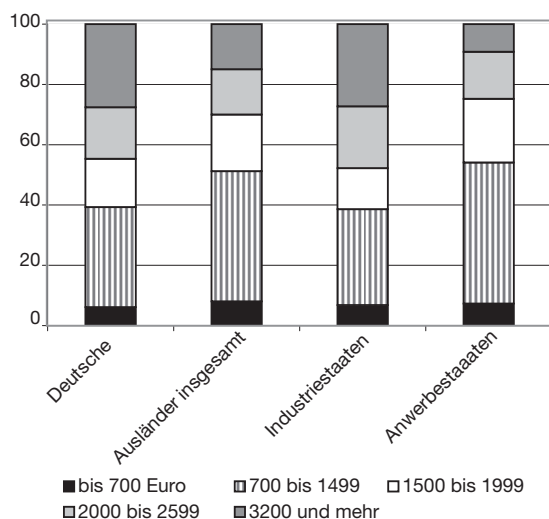
Das Qualifikationsniveau und die Branchenwahl bedingen auch die Einkommenssituation der Selbstständigen. Der Vergleich der Einkommensstruktur zwischen deutschen und ausländischen Selbstständigen zeigt, dass deutsche Selbstständige insgesamt höhere Einkommen aufweisen als Selbstständige aus den ehemaligen Anwerbestaaten. Während 45% der deutschen Selbstständigen ein monatliches Einkommen von mehr als 2000 Euro erzielen, sind es bei den Unternehmern aus den ehemaligen Anwerbestaaten nur 24,8%. Allerdings liegt der Anteil der Selbstständigen, die weniger als 700 Euro verdienen, in beiden Gruppen ähnlich hoch. So leben 6,1% der deutschen und 7,3% der aus den ehemaligen Anwerbeländern stammenden Selbstständigen am Existenzminimum. Auch in den mittleren Einkommensbereichen weisen die beiden Gruppen ähnliche Ergebnisse auf. Allerdings müssen die Angaben zur Einkommensstruktur vor allem im Falle der Selbstständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern relativiert werden, da bekannterweise die Zahl unentgeltlich mithelfender Familienmitglieder hoch ist und die Wochenarbeitszeiten über denen der Deutschen liegen.¹⁶ Beim Vergleich der Einkommen zwischen deutschen Unternehmern und Unternehmern aus den anderen Industriestaaten lässt sich feststellen, dass Letztere in höheren Einkommenssegmenten genauso gut wie Deutsche und deutlich bes-

¹⁴ Vgl. V. Özcan, a.a.O., S. 155.

¹⁵ Vgl. R. Leicht, M. Leiß, K. Hermes, a.a.O., S. 59.

¹⁶ Vgl. A. Constant, Y. Shachmurove, K. F. Zimmermann: What Makes an Entrepreneur and Does it Pay? Native Men, Turks and other Migrants in Germany, in: IZA Discussion Paper, Nr. 940, 2003.

Abbildung 4
Einkommensstruktur Selbstständiger
nach Herkunft
 (in %)



Quelle: Statistisches Bundesamt: Mikrozensus 2002. Berechnungen nach V. Özcan (2003). Daten für Westdeutschland, in: V. Özcan: Selbstständige in Deutschland, in: W. Hanesch, K. Krüger-Conrad (Hrsg.): Lokale Beschäftigung und Ökonomie. Herausforderung für die „Soziale Stadt“, Wiesbaden 2004, S. 157.

ser gestellt sind als Selbstständige aus den ehemaligen Anwerbestaaten.

Durch den vorangegangenen Vergleich zu ausgewählten wirtschaftlichen Merkmalen der deutschen und ausländischen Selbstständigen und deren Gründungen sind zwei unterschiedliche Entwicklungen erkenntlich geworden: Zum einen weisen Selbstständige aus den ehemaligen Anwerbestaaten verhältnismäßig niedrige formelle Qualifikationen auf, sind durchschnittlich jünger, gründen vor allem in Branchen, in denen niedrige Markteintrittsbarrieren herrschen, und erzielen geringere Einkommen als deutsche Selbstständige. Zum anderen zeigt die Gegenüberstellung deutscher Unternehmer mit Selbstständigen aus anderen Industrienationen, dass Letztere im Bereich der schulischen und beruflichen Ausbildung, Branchen-, Einkommens- und Mitarbeiterstruktur keine erheblichen Unterschiede und teilweise sogar bessere Ergebnisse als deutsche Selbstständige aufweisen.

Dieser Vergleich hat deutlich gezeigt, dass ausländische Unternehmer hinsichtlich ihrer sozioökonomischen Charakteristika und der Art des gegründeten Unternehmens höchst heterogen sind. Ferner lässt sich feststellen, dass die in der Forschung und in der Politik vermutete Kluft zwischen deutschen und ausländischen Unternehmern nur im Falle der ausländi-

schen Selbstständigen aus den ehemaligen Anwerbestaaten zutrifft.

Individuelle Merkmale der Gründer liefern wichtigen Erklärungsbeitrag

Letztendlich stellt sich die Frage, wie die oben dargestellten Differenzen hinsichtlich der Branchenwahl, der Größe der Betriebe und der erzielten Einkommen zu erklären sind. Obwohl die bereits erwähnten kulturellen Faktoren, die ethnischen Ressourcen sowie die strukturellen und institutionellen Rahmenbedingungen des Aufnahmelandes in der Literatur immer wieder als Argumente herangezogen werden, liefern sie keine umfassende Erklärung. Eine verstärkte Betrachtung der individuellen Merkmale der Gründer (vor allem ihrer Ausstattung an Humankapital), die bis jetzt in der deutschen Forschung und in der Politik größtenteils ausgeblendet wurden, könnte diese Erklärungslücke schließen.

Untersuchungen aus den USA¹⁷ deuten darauf hin, dass die sogenannten „Klassenressourcen“ (Humankapital und Investitionsmittel) eine wachsende Bedeutung für die Erklärung der Selbstständigkeit von Migranten haben. Dies bezieht sich sowohl auf die Gründungsphase als auch auf den Erfolg der Unternehmen. Besonders ausschlaggebend ist das Bildungsniveau der Gründer.

Die empirische Forschungsliteratur zu selbstständigen Migranten in Deutschland, die die persönlichen Charakteristika der Gründer berücksichtigt, ist noch relativ spärlich, auch wenn das wissenschaftliche Interesse in den letzten Jahren gestiegen ist.¹⁸ Die bisher durchgeführten Studien kommen zu ähnlichen Ergebnissen wie die Untersuchungen aus den USA und belegen ebenfalls die Bedeutung des individuellen sozioökonomischen Hintergrunds der Selbstständigen, egal welcher Nationalität. So stellen z.B. Constant et al. sogar die in der Forschung verbreitete Annahme, dass sich ausländische von deutschen Selbstständigen unterscheiden, in Frage, indem sie einen Vergleich unter Betrachtung gleicher individueller Merkmale (wie z.B. Alter, Qualifikationen etc.) durchführen. Ihre Ergebnisse zeigen, dass sich unter Berücksichtigung dieser Faktoren die (männlichen) Selbstständigen in ihrer Gründungsneigung nicht unterscheiden. Darüber

¹⁷ Vgl. I. Light, C. Rosenstein: Race, Ethnicity and Entrepreneurship in Urban America, Hawthorne, New York 1995; und I. J. Yoon: The Changing Significance of Ethnic and Class Resources in Immigrant Businesses: the Case of Korean Immigrant Businesses in Chicago, in: International Migration Review, Vol. 25 (1991), Nr. 2, S. 303-332.

¹⁸ Vgl. R. Leicht et al., a.a.O.; und A. Constant, K. F. Zimmermann: The Making of Entrepreneurs in Germany: Are Native Men and Immigrants Alike?, IZA Discussionpaper, Nr. 1440, Bonn 2004.

hinaus scheinen auch deren Gründungsmotive ähnlich zu sein.

Ähnliche Ergebnisse sind ebenfalls bei Leicht et al.¹⁹ zu finden, die zu der Schlussfolgerung kommen, dass sich unter den individuellen Merkmalen der Gründer relevante Faktoren finden lassen, die deutsche und Migrantenunternehmer in ähnlicher Weise dazu bewegen (bzw. auch daran hindern), ein Unternehmen zu gründen bzw. (erfolgreich) zu führen. So bestimmen sowohl bei den einheimischen als auch bei den ausländischen Selbstständigen die Merkmale Geschlecht, Alter sowie formale Bildung die Gründungsneigung und -chancen in jeweils gleicher Richtung. Die bestehenden Differenzen innerhalb der Migrantenökonomie und im Vergleich zu anderen Selbstständigen werden somit vielmehr durch die Tatsache erklärt, dass die untersuchten Gruppen in unterschiedlichem Umfang über diese Merkmale und Ressourcen verfügen.

Insbesondere die türkischen, italienischen und griechischen Migranten weisen, wie bereits dargestellt, starke Defizite in der Humankapitalausstattung auf. Zu dem niedrigen Ausbildungsniveau kommt häufig noch ein geringer Professionalisierungsgrad hinzu. Für den jeweils hohen Anteil an Niedrigqualifizierten in diesen Gruppen ist dementsprechend der Zugang in eine reguläre abhängige Beschäftigung erschwert und – wenn sie aus Mangel an Alternativen eine Firma gründen – damit auch der Erfolg und Verbleib der Unternehmen auf dem Markt.

Jedoch sind deutsche Gründer, die über ein geringes Bildungsniveau verfügen, mit ähnlichen Schwierigkeiten konfrontiert. Untersuchungen, die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit der Jahre 2003 und 2004 inklusive der seit Anfang 2003 geförderten Ich-AGs erstmals auf breiter empirischer Basis analysieren²⁰, zeigen, dass deutsche Gründer, die aus einer prekären Situation die Entscheidung für eine Selbstständigkeit treffen, sich nicht erheblich von ausländischen Gründern aus den ehemaligen Anwerbestaaten unterscheiden. So sind deren Firmen im Durchschnitt kleiner als andere Gründungen und relativ häufig in wenig kapitalintensiven Branchen mit geringen Markteintrittsbarrieren angesiedelt. Genauso wie ihre ausländischen Kollegen, die aufgrund der schwierigen Arbeitssituation und drohenden Arbeitslosigkeit ein Unternehmen gründen, wählen deutsche Arbeitslose sehr oft die Selbstständigkeit eher notgedrungen als aus Überzeugung vom Erfolg ihrer Geschäftsidee und sind

¹⁹ Vgl. ebenda.

²⁰ Büro für Existenzgründungen: BfE-Studie zu Ich-AG-Gründungen: Perspektive Selbstständigkeit, 2004; und M. Niefert, M. Tschouvakhina: Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Besondere Merkmale und Unterschiede zu anderen Gründungen, KfW Bankengruppe, 2005.

daher bestrebt, das Investitionsrisiko möglichst gering zu halten.

Die bestehenden Differenzen zwischen deutschen Selbstständigen und Selbstständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern sind damit nicht allein durch die unterschiedlichen rechtlichen Rahmenbedingungen zu erklären. Noch weniger lassen sie sich an kulturellen Faktoren bzw. ethnischen Ressourcen festmachen, denn bei einem gleichen niedrigen Qualifikationsniveau haben sowohl deutsche als auch ausländische Unternehmer ähnliche Schwierigkeiten, sich in der selbstständigen Tätigkeit zu behaupten.

Fazit

Die vorangegangene Analyse zu ausgewählten wirtschaftlichen Merkmalen von selbstständigen Migranten hat an erster Stelle gezeigt, dass es wenig sinnvoll ist, von den Migrantenunternehmern zu sprechen. Innerhalb der Gruppe der ausländischen Selbstständigen bestehen erhebliche Unterschiede: Während Unternehmer aus den sogenannten anderen Industriestaaten (z.B. den Niederlanden, Österreich, Schweden und den USA) in Bezug auf die hier gezeigten Merkmale zum Teil günstigere Charakteristika aufweisen als deutsche Gründer, besitzen Selbstständige aus den ehemaligen Anwerbestaaten deutlich ungünstigere Strukturmerkmale. Diese Unterschiede sind allerdings wenig überraschend, wenn die spezifische Situation der Migranten aus den ehemaligen Anwerbestaaten berücksichtigt wird.

Dieser Beitrag zeigt, dass die Unterschiede im Gründungsverhalten von deutschen Selbstständigen und selbstständigen Migranten in erster Linie bei ihrer Branchenwahl und ihrer Unternehmensentwicklung (Mitarbeiterzahl und Einkommensstruktur) zu finden sind. Die Unterschiede sind demnach nicht allein durch externe Faktoren (kulturelle Merkmale der Zuwanderergruppe, ethische Ressourcen sowie strukturelle und institutionelle Rahmenbedingungen), sondern in starkem Maße durch individuelle Faktoren, vor allem die Humankapitalausstattung, zu erklären. Durch die Analyse wurde hervorgehoben, dass unter Berücksichtigung einer gleichen Ausstattung an individuellen Faktoren (und unter Annahme gleicher rechtlicher Bedingungen) die bestehenden Differenzen zwischen deutschen Selbstständigen und Selbstständigen aus den ehemaligen Anwerbeländern bei weitem nicht so ausgeprägt ausfallen würden.

Möchte man also das zukünftige Gründungspotenzial in Deutschland unterstützen, sollte man in erster Linie das Qualifikationsniveau von angehenden Gründern fördern – ganz gleich, ob es sich dabei um Deutsche oder Migranten handelt.