

Kohlbacher, Josef

Research Report

Immigrant Entrepreneurship: Good Practice europäischer Städte im Vergleich

AMS info, No. 237/238

Provided in Cooperation with:

Public Employment Service Austria (AMS), Vienna

Suggested Citation: Kohlbacher, Josef (2013) : Immigrant Entrepreneurship: Good Practice europäischer Städte im Vergleich, AMS info, No. 237/238, Arbeitsmarktservice Österreich (AMS), Wien

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/102455>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Immigrant Entrepreneurship – Good Practice europäischer Städte im Vergleich



1. Vorbemerkung

Die Frage nach der Bedeutung der städtischen Ebene für Integrationsprozesse wird zunehmend wichtiger, denn Zuwanderung von innerhalb der Europäischen Union, aber auch aus Drittstaaten konzentriert sich in Europa vornehmlich auf die großen Metropolen sowie die Mittelstädte. Von Immigration gehen zahlreiche Impulse für Arbeitsmarkt und Wirtschaft aus, sie stellt gleichzeitig aber auch integrationspolitische Herausforderungen an politische Entscheidungsträger. Die europäischen Städte sind gefordert, eine adäquate kommunale Integrationspolitik zu implementieren und damit Eingliederungsprozesse zu fördern. Welche Schwerpunkte sie im für die städtischen Wirtschaftssysteme zunehmend wichtigeren ökonomischen Sektor von »Immigrant Entrepreneurship« setzen und welche konkreten Maßnahmen sie dabei entwickeln, möchte der folgende Beitrag am Beispiel ausgewählter Städte, die am Netzwerk CLIP partizipieren, aufzeigen.¹

2. Das Städtenetzwerk CLIP

2.1. Genese, Ziele und Struktur

Im Frühjahr 2006 haben der Congress of Local and Regional Authorities of the Council of Europe, der Council of European Municipalities and Regions, die Stadt Stuttgart und die European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (Dublin) das europäische Städtenetzwerk CLIP (Cities for Local Integration Policies for Migrants) geschaffen. Dieses Netzwerk für kommunale Integrationspolitik formierte sich, um einen längerfristigen integrationspolitischen Austausch zwischen den Kommunalverwaltungen zu fördern. In Form einer systematischen Kooperation von Stadtverwaltungen mit wissenschaftlichen For-

schungsinstituten wurden kommunale Maßnahmen in unterschiedlichen migrationsbezogenen Bereichen systematisch erhoben und verglichen. Übergeordnete Ziele des Netzwerkes waren eine systematische Produktion vergleichbaren Wissens, ein darauf aufbauender strukturierter Informationsaustausch, ein gegenseitiger Lernprozess und ein strukturierter Transfer von Good Practice und Erfahrungen zwischen europäischen Städten.

Die 31 Städte² innerhalb des Netzwerkes verfügen über divergierende Erfahrungen mit der Integration einer kulturell heterogenen Stadtbevölkerung. Hinsichtlich der Gestaltung und des Ausmaßes integrationspolitischer Aktivitäten lassen sich drei unterschiedliche Typen ausmachen: Die Städte im östlichen Europa sowie in der Türkei weisen bislang eine noch immer geringe Zuwanderung auf, die integrationspolitischen Maßnahmen sind noch nicht sehr ausgeprägt. In Wrocław, Zagreb oder Izmir liegt das Schwergewicht der Maßnahmen daher auf dem Umgang mit altingesessenen nationalen Minderheiten, unternehmerische Aktivitäten von MigrantInnen spielen im Rahmen der städtischen Ökonomie bislang noch eine untergeordnete Rolle.

-
- 1 Beim vorliegenden Beitrag handelt es sich um eine erweiterte Fassung eines ursprünglich auf der Tagung »UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund: starke Partner in der Unterstützung von Gründungen und Ausbildung – Nationale und internationale Erfahrungen« gehaltenen Vortrages. Diese Tagung wurde vom AMS Österreich, dem Bundesministerium für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz (BMASK) sowie der Wirtschaftskammer Wien (WKW) veranstaltet (Organisator war das sozialwissenschaftlichen Forschungs- und Beratungsinstitut abif) und fand am 29. März 2012 im WIFI Wien am WKO Campus, 1180 Wien, Währinger Gürtel 97, statt. MMag. DDR. Josef Kohlbacher ist stellvertretender Direktor des Institutes für Stadt- und Regionalforschung der Österreichischen Akademie der Wissenschaften (www.oeaw.ac.at/isr).
 - 2 Dabei wurden nur jene Städte berücksichtigt, die sich aktiv an mehreren Modulen beteiligten. Einzelne Städte, so z.B. Marseille, hatten nur an einem Modul partizipiert.

Übersicht: CLIP-Städte, nach Wohnbevölkerung und Zuwandereranteilen

Stadt	Gesamtbevölkerung	Ausl. Staatsbürger	Bevölkerung mit Migrationshintergrund (MH) oder ethnische Minderheiten (eM); jeweils der Definition der Stadt gemäß
West- und Mitteleuropa			
Wien	1.651.437	19,4 %	30,9 % MH (AusländerInnen, selbst oder beide Elternteile im Ausland geboren)
Amsterdam	758.198	11,0 %	49,0 % MH (AusländerInnen, doppelte Staatsbürgerschaft, 2. Generation)
Frankfurt	676.197	24,8 %	37,7 % MH (AusländerInnen, doppelte Staatsbürgerschaft, Eingebürgerte, im A. geb.)
Stuttgart	593.070	21,3 %	38,6 % MH (AusländerInnen, Spätaussiedler, Eingebürgerte und ihre Nachkommen)
Dublin	506.211	15,0 %	k. A.
Antwerpen	472.071	16,4 %	30,0 % MH (AusländerInnen & Eingebürgerte)
Kirklees	388.567	k. A.	14,4 % eM (Indien, Pakistan, andere asiatische Staaten, Karibik u.a.)
Zürich	380.499	31,0 %	45–50 % MH
Malmö	286.440	k. A.	37,0 % MH (selbst oder beide Elternteile im Ausland geboren)
Newport	236.573	k. A.	4,8 % eM
Wolverhampton	236.573	k. A.	22,2 % eM
Breda	172.085	4,0 %	20,0 % MH (AusländerInnen, doppelte Staatsbürgerschaft, 2. Generation)
Luxemburg	86.977	62,6 %	k. A.
Arnsberg	80.341	6,6 %	15,0 % MH (AusländerInnen, Eingebürgerte; Spätaussiedler und ihre Nachkommen)
Nordeuropa			
Kopenhagen	503.752	13,0 %	20,4 % MH (ZuwanderInnen und ihre Nachkommen)
Turku	175.286	4,4 %	6,7 % MH (im Ausland geboren)
Sundsvall	94.955	3,4 %	5,3 % MH (selbst oder beide Elternteile im Ausland geboren)
Südeuropa			
Istanbul	12.569.041	0,3 %	47,0 % MH (BinnenmigrantInnen, viele kurdischer Herkunft)
Turin	908.902	11,4 %	k. A.
Valencia	807.396	14,4 %	k. A.
Athen	745.514	20,0 %	k. A.
Lissabon	565.000	3,3 %	k. A.
Bologna	372.000	9,0 %	k. A.
Zeytinburnu	288.058	k. A.	k. A.
Hospitalet	266.973	24,0 %	k. A.
Terrassa	207.663	14,0 %	k. A.
Osteuropa			
Budapest	1.777.921	4,2 %	k. A.
Prag	1.258.062	10,2 %	6,6 % eM
Zagreb	786.200	3,0 %	5,1 % eM (definiert als nationale Minderheiten)
Wroc aw	634.000	0,5 %	k. A.
Tallinn	399.096	28,9 %	45,1 % mit anderer »ethnischer Nationalität« als der Estnischen

Quellen: CLIP Case Studies

Der zweite Typus findet sich vornehmlich in Südeuropa. In Athen, Lissabon, Terrassa, Valencia oder Brescia bestimmt Zuwanderung bereits in quantitativ größerem Ausmaß die urbane Realität des Zusammenlebens als im europäischen Osten. Das Gros der Maßnahmen verharrt hier zwar noch in einer Dominanz der plakativen Symbolpolitik, z. B. Förderung von Kulturzentren oder interkulturellen Festen, die ethnische Ökonomie leistet hier jedoch bereits einen nennenswerten Beitrag zur städtischen Wirtschaft, stellt Arbeitsplätze zur Verfügung und wird durch Maßnahmen der Kommunen und Unternehmerverbände auch bereits aktiv gefördert. Der dritte Typus findet sich in West-, Mittel- und Nordeuropa. In Städten wie Amsterdam, Frankfurt, Stuttgart, Wien, Wolverhampton und Kopenhagen verfügt die städtische Integrationspolitik über das breiteste Inventar an Maßnahmen und Erfahrungen. MigrantInnen sind hier bereits seit Jahrzehnten als UnternehmerInnen aktiv, haben mit KMUs zunächst die »Ethnischen Nischen« besetzt, dann auch die Nahversorgung, Gemüsemärkte und zahlreiche Gewerbebranchen in vielen Stadtteilen quasi übernommen

und sind inzwischen in allen Wirtschaftsbranchen in maßgeblichem Ausmaß tätig und somit zu einem wichtigen urbanen Wirtschaftsfaktor geworden.

2.2. Die Arbeitsweise des Netzwerkes

Die Städte haben sich für vier Themenmodule entschieden: »Segregation und Wohnen«, »Diversitätspolitik«, »Interkulturelle Beziehungen« und »Ethnisches UnternehmerInnentum«. Die Arbeitsweise ist durch folgende wesentliche Merkmale charakterisiert:

- Modularer Aufbau: CLIP konzentrierte sich auf vier Module mit jeweils einer spezifischen Fragestellung, die von den Städten als relevant identifiziert worden war.
- Konzeptpapiere als Fundament: Als Grundlage der Wissensproduktion dienten themenspezifische Konzeptpapiere, die den State of the Art der wissenschaftlichen Forschung zusammenfassten. Ein daraus entwickelter Katalog von erkenntnisleitenden Fragen bildete die Basis eines Erhebungsbogens, der als Ausgangspunkt für die Erstellung der Case Studies (jeweils eine pro Stadt und Modul) diente.
- Komparative Case Studies (City Reports): Die Fallstudien wurden von der ForscherInnengruppe in Zusammenarbeit mit den Städten erstellt. Zu diesem Zweck fanden Field Visits, Interviews mit lokalen Stakeholdern, RepräsentantInnen von NGOs und UnternehmerInnenverbänden, Selbständigen mit Migrationshintergrund und VertreterInnen der Kommunalverwaltungen statt. Die Resultate wurden zu City Reports kompiliert, von den Städten approbiert und dann zur Diskussion freigegeben.
- Political Recommendations: Die Reflexion der City Reports und der politischen Schlussfolgerungen fand im Rahmen strikt organisierter internationaler Meetings mit einem hohen Ausmaß an aktiver Mitarbeit seitens der städtischen VertreterInnen statt. Dabei standen insbesondere die politischen Empfehlungen an nationale, lokale und europäische Entscheidungsträger im Mittelpunkt. VertreterInnen der EU sowie nationaler Organisationen nahmen in unterschiedlichen Konstellationen an allen Konferenzen teil.

2.3. Immigrant Entrepreneurship im Städtevergleich

2.3.1. Wesentliche Merkmale

Der ethnischen – oder in vielen Städten exakter: der migrantischen – Ökonomie war das vierte Modul, welches in CLIP bearbeitet worden ist und in welchem 28 Metropolen aktiv partizipiert haben, gewidmet. Das Thema ist von zunehmender Wichtigkeit, weil sich über die Selbständigkeit den ZuwanderInnen eine Chance bietet, strukturelle Integration zu erreichen und weil in den kontinental-europäischen Städten die Anteile der selbständigen UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund deutlich unter jenen in liberal-kapitalistischen Städten der USA oder Großbritanniens liegen. Immigrant Business schafft nicht nur Arbeitsplätze für den/die Selbständigen/Selbständige selbst, sondern auch für andere Personen. UnternehmerInnen tragen verschiedene Kategorien von sozialem Kapital in ihre ethnischen Communities hinein und ermöglichen sich selbst und ihren MitarbeiterInnen einen sozio-ökonomischen Aufstieg. In diesem Politikbereich besitzen die Wirtschaftsabteilungen der Stadtverwaltungen aber nur einen eingeschränkten autonomen Handlungsspielraum. Nicht die Städte

strukturieren die Zugangsbedingungen zum Gewerbe, sondern in den meisten Staaten der Bund, die Länder oder die berufsständischen Interessenvertretungen.

Als wesentliche Charakteristika der migrantischen Ökonomie in den analysierten Städten sind folgende anzuführen:

1. Die bereits angeführten Unterschiede v.a. zwischen Städten mit langer Zuwanderungsgeschichte in Mittel- und Nordeuropa (z. B. Amsterdam, Frankfurt und Wien mit ihrer GastarbeiterInnenmigration seit den 1960er-Jahren) gegenüber Südeuropa (Athen, Lissabon) und Osteuropa (Wroclaw, Budapest). Dazu einige Beispiele: In Frankfurt sind 20,1 Prozent der Unternehmen »nicht-deutsch«, in Amsterdam liegt die Selbständigenquote im Bevölkerungsdurchschnitt bei 15 Prozent, bei SurinamesInnen und MarokkanerInnen bei jeweils zehn Prozent und in der türkischen Community bei 18 Prozent. In der Region Bologna belief sich der Anteil der UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund im Mai 2009 auf 11,9 Prozent, war faktisch jedoch viel höher, da in der amtlichen Statistik nur Personen mit Geburtsort im Ausland und nicht-italienischer Staatsbürgerschaft als UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund ausgewiesen waren. Für Dublin wies der Census Ireland 2006 eine Selbständigenquote von 7,8 Prozent für ausländische StaatsbürgerInnen aus. Laut der Studie von Cooney & Flynn (2008) lag der Anteil erheblich darüber, nämlich bei 12,6 Prozent.
2. Die städtespezifisch sehr unterschiedlichen Bezeichnungen für unternehmerische Aktivitäten von ImmigrantInnen: Die Bezeichnung als »Ethnische Ökonomie« ist umstritten, da der Terminus »Ethnisch« vielfach negativ assoziiert ist. Als Beispiele für die Unterschiedlichkeit der lokalen Bezeichnungen sollen Frankfurt (»UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund«: selbst zugewanderte MigrantInnen oder Angehörige der 2. Generation), Dublin (»Ethnic Entrepreneur«, »Minority Entrepreneur«, »Ethnic Minority Entrepreneur«), Amsterdam (»Ethnische Ökonomie«/»Ethnische/r UnternehmerIn«, d.h. UnternehmerIn ist nicht-europäischer, also allochthoner, Abstammung und gehört der 1. oder 2. Zuwanderergeneration an) sowie Bologna (»Migrantischer/Migrantische UnternehmerIn«) angeführt werden.
3. Die erheblich divergierenden Strukturen der jeweiligen städtischen »Migrant Economies«, so etwa nach Herkunftsgruppen, nach der Branchendifferenzierung sowie nach lokalen und nationalen Rahmenbedingungen (»Opportunity Structures«) wie auch nach den aufenthalts- und gewerberechtlichen Rahmenbedingungen.
4. Grundlegende Probleme manifestieren sich in den defizitären, uneinheitlichen und in etlichen Städten sogar gänzlich inexistenten (!) Datengrundlagen. Vor allem daraus resultiert ein grundlegendes strukturelles Vergleichbarkeitsproblem.

2.3.2. Kategorien von Fördermaßnahmen

Als generelles Resultat war festzustellen, dass in europäischen Städten eine sehr breite und heterogene Palette an Maßnahmen zur Förderung von Immigrant Entrepreneurship existiert. Folgende Schwerpunkte sind dabei festzustellen:

1. Zentrale Koordinierungsstellen/GründerInnenzentren,
2. Maßnahmen(-Pakete) der GründerInnenförderung,
3. (Mikro-)Kreditvergabe, diverse finanzielle Fördermaßnahmen,

4. Förderung der migrantischen Wirtschaft als ein Aspekt der Entwicklung von Stadtteilen, d.h. lokale Förderprogramme.
5. Darüber hinaus manifestiert sich eine Vielfalt städtespezifischer, auf lokale Bedürfnisse in den jeweiligen Städten abgestimmter Einzelmaßnahmen, so etwa:
 - a. diverse Beratungsmodelle,
 - b. branchenspezifische Trainingsangebote,
 - c. Mentoring- und Coachingprogramme,
 - d. Förderung der Lehrlingsausbildung und Arbeitsplätze in KMUs,
 - e. Ausbildung von BeraterInnen/GründerInnenscouts (v.a. in Kooperation mit MigrantInnenorganisationen) aus den verschiedenen Immigrant communities,
 - f. muttersprachliche Info-Folder, Booklets etc. zum Start up allgemein oder zur Orientierung in bestimmten Wirtschaftsbranchen.

2.3.3. Beispiele für Good Practice in ausgewählten CLIP-Städten

Der Streifzug durch die CLIP-Städte³ soll mit zwei Städten begonnen werden, die sich durch eine besondere Fülle an Maßnahmen auszeichnen: Frankfurt am Main zählt im europäischen Vergleich integrationspolitisch ganz allgemein zu den »Musterschülern«. Dementsprechend vielfältig ist auch die Palette an Maßnahmen im Sektor des Immigrant Business. An erster Stelle anzuführen ist hier »Kompass«, das Zentrum für Existenzgründungen, eine Koordinierungsstelle für junge UnternehmerInnen aller Nationalitäten. Diese Einrichtung basiert auf einer engen Kooperation mit MigrantInnenorganisationen und bietet besonders migrantInnenorientierte Angebote. Die Finanzierung erfolgt durch verschiedenste Institutionen, so etwa den Frankfurter Gründerfonds, UnternehmerInnenverbände etc. Die Erfolgsbilanz kann sich sehen lassen: Von 2000 bis 2010 konnten 19.236 TeilnehmerInnen an den Veranstaltungen des Gründerzentrums gezählt werden. Im Jahresdurchschnitt befanden sich im Gründungscoaching 702 Personen, und seit 2000 konnten 4.636 erfolgreiche Gründungen unterstützt werden. Die Gründungsquote, bezogen auf die gecoachten Personen insgesamt, lag im Jahre 2008 bei 57,11 Prozent und die Verbleibsquote in der Selbständigkeit bei 85 Prozent!

Die Basis des Beratungs- und Coaching-Angebotes von »Kompass« bildet ein Vier-Phasen-Modell der Gründungsförderung bestehend aus: (1) Orientieren und Informieren, (2) Planen und Qualifizieren, (3) Starten und Umsetzen, (4) Sichern und Wachsen (also betriebswirtschaftliche Optimierung). In den einzelnen Phasen wird eine jeweils breite Palette an spezifischen Maßnahmen angeboten. Diese reichen von Potenzialanalysen, Orientierungsgesprächen und Gründungsprofiling in Phase 1 über Businessplan-Coaching/bilinguales Coaching in Phase 2, setzen sich fort mit Umsetzungscoaching, Unterstützungsteams und »Netzwerkaktionen« (Meetings von Gründungswilligen und bereits etablierten Unternehmern) in der 3. Phase und reichen bis zu Aufbaucoaching und Betriebsanalysen in der Phase des Sicherns und Wachsens des Unternehmens.

³ Die Stadt Wien, obwohl sehr aktiv am CLIP-Netzwerk partizipierend, wurde bewusst ausgenommen, da eine ausreichende Bekanntheit der Maßnahmen vor Ort vorausgesetzt werden konnte.

Des Weiteren ist für Frankfurt eine Maßnahme zur Förderung länderübergreifender Unternehmensgründungen, im konkreten Fall in Marokko, anzuführen. Die Begleitung interessierter UnternehmerInnen erfolgt im Rahmen eines Projektes des Centrums für internationale Migration und Entwicklung (CIM) und der Deutschen Industrie- und Handelskammer in Marokko (AHK). Das breite Maßnahmenpektrum beinhaltet einen Einführungskurs zur Unternehmensgründung, die Unterstützung bei der Erstellung des Businessplans, die Vermittlung von Managementwissen, die Beratung zu Finanzierungsmöglichkeiten sowie Marktanalysen und umfasst zusätzlich einen Schwerpunkt »Networking«. Hierbei geht es primär um die Vermittlung von AnsprechpartnerInnen in Banken und bei UnternehmerInnenverbänden sowie um die Organisation von Kontakten zu potenziellen GeschäftspartnerInnen in Marokko und Deutschland.

Als eine weitere nennenswerte Initiative sind die so genannten »Gründerscouts« anzuführen, d.h. Personen aus MigrantInnenorganisationen, die geeignete UnternehmensgründerInnen in ihren Communities aufspüren und zu unternehmerischer Tätigkeit motivieren sollen. Die Gründerscouts unterstützen MigrantInnen in Fragen der beruflichen Weiterentwicklung und der Gründungseignung und leiten sie zu den richtigen Beratungsstellen weiter. Ihr Wissen eignen sie sich in Workshops zur Gründungseignung an, in denen sie mit Informationen über Anforderungen an GründerInnen versorgt werden. Anhand von praktischen Übungen wird die Feststellung von Gründungspotenzialen realitätsnah erprobt.

Auch in Amsterdam gibt es eine außerordentliche Vielfalt an Fördermaßnahmen im Hinblick auf Immigrant Entrepreneurship. Viele Maßnahmen wurden bereits in den 1990er-Jahren installiert, einige sogar bereits in den 1980er-Jahren, also lange bevor die meisten anderen europäischen Städte die Wichtigkeit der Förderung der UnternehmerInnentätigkeit von ZuwanderInnen für die lokale Wirtschaft überhaupt erst erkannten. Die Stadt sticht vor allem durch ihre vier Ondernemershuizen (UnternehmerInnenzentren) in Vierteln mit hohen Anteilen an Bevölkerung mit Migrationshintergrund hervor. Deren Gründung erfolgte 2003 als Gegenstrategie gegen die zuvor recht hohen Insolvenzzahlen bei migrantischen Unternehmen und als zusätzliches Angebot zum bestehenden und bewährten GründerInnen- und Beratungsservice der Wirtschaftskammer. Die Hilfestellungen erstrecken sich über folgende Angebote: Beratung in der Start-up-Phase, Coaching der Unternehmensgründung (Hilfe bei der Bewältigung der Formalitäten, Erstellung von Businessplänen, Workshops zu spezifischen Themen, Informationen über Räumlichkeiten und Finanzierung sowie Networking). Darüber hinaus steht ein breites Kursangebot zur Verfügung. Dieses bezieht sich auf zahlreiche Felder unternehmerischer Aktivitäten, z.B. Einkauf, Steuerrecht, Rechnungswesen, Im- und Export, Marketing und Preisgestaltung, Zeitmanagement und Organisation. Es wird Unterstützung bei der Erstellung der Unternehmenswebsite angeboten sowie die Vermittlung von Geschäfts- und Büroräumen übernommen. Dies alles funktioniert nach dem One-Stop-Shop-Prinzip. In den Ondernemershuizen befinden sich beispielsweise auch Zweigstellen der lokalen Wirtschaftskammer, etwa für offizielle Registrierungen, und des Finanzamtes. Steuerrechtliche Anmeldungen können hier selbstverständlich vorgenommen werden. Weiters bieten die MitarbeiterInnen der Zentren auch jegliche Hilfe bei Ansuchen um gewerberechtliche Genehmigungen usw. an. Die Ondernemers-

huizen verfügen des Weiteren über muttersprachliche KonsulentInnen, wobei deren Herkunft abgestimmt auf die Struktur der lokalen Bevölkerung mit Migrationshintergrund am Standort der jeweiligen Zentren ist. In Amsterdam-Osdorp beispielsweise sind KonsulentInnen mit türkischen und marokkanischen Wurzeln verfügbar, in Amsterdam-Zuid-Oost solche mit ghanaischem Hintergrund und entsprechenden Sprachkenntnissen. Bei einem Vergleich der UnternehmerInnenzentren in Amsterdam mit »Kompass« in Frankfurt sind zwei Punkte im Besonderen hervorzuheben:

- In Amsterdam steht ein lokaler Ansatz im Vordergrund. Das heißt, die Förderung der Immigrant Entrepreneurs durch diese Zentren zielt in erster Linie auf benachteiligte Stadtteile mit hohen Anteilen nicht-europäischer Zuwandererbevölkerung ab. Die Lokalisierung der Ondernemershuizen erfolgte bewusst in diesen Vierteln, um räumliche Zugangsschranken a priori zu verhindern. Zudem ist niemals die Rede von »Problemvierteln«, sondern von Kansenzones (Chancengebieten). In diesen Zonen werden seit 2007 auch lokale Wirtschaftsförderungsprogramme finanziell stark forciert. Demgegenüber befindet sich der Standort von »Kompass« in bester Frankfurter Lage an einem neuralgischen Punkt der dynamischen urbanen Wirtschaft der Stadt.
- Weiters wird in Amsterdam der Deregulierung als einem wichtigen generellen Grundprinzip der Wirtschaftsförderung hohe Priorität eingeräumt. Dies wird zwar auch in Frankfurt keineswegs abgelehnt, jedoch bei weitem nicht mit analoger Konsequenz verfolgt wie in den Niederlanden.

In Amsterdam repräsentiert STEW (Advies & Training Kleinbedrijf) eine weitere nennenswerte Initiative. Diese ist 2007 aus einem vormaligen Förderservice für Arbeitsuchende hervorgegangen und agiert nahe am Level der Sozialarbeit. Die MitarbeiterInnen sind zuständig für BezieherInnen sozialer Unterstützungsleistungen und beraten in der Regel Personen ohne vorherige Erfahrungen mit unternehmerischer Selbständigkeit. Diesen soll die selbständige Erwerbstätigkeit aber als realistische Alternative zur Beschäftigungslosigkeit angeboten werden. Die Maßnahmen reichen von Gruppentraining und muttersprachlicher (Gründungs-)Beratung sowie ebensolchem Informationsmaterial in unterschiedlichsten Sprachen über maßgeschneiderte Förderprogramme für Personen mit Problemen auf dem freien (Arbeits- und Gründungs-)Markt. Leider muss ein nicht unerheblicher Teil der InteressentInnen mangels Eignung zum/zur UnternehmerIn abgewiesen werden, denn niemand soll bei Nicht-Eignung in die Selbständigkeit hineingestoßen werden. Unrealistische Erwartungshaltungen und das Scheitern als UnternehmerIn sollen soweit als möglich vermieden werden.

Das Projekt »Vernieuwende Zaken« (Erneuerungsangelegenheiten) ist auf die Ziele der Entwicklungsberatung und der Optimierung funktioneller Abläufe in kleineren Unternehmen hin orientiert. Es versucht, den Migrant Entrepreneurs mit Problemlösungshilfen unter die Arme zu greifen. Geschulte ProjektberaterInnen kontaktieren die UnternehmerInnen in ihren Geschäftslokalen und offerieren ihnen maßgeschneiderte Problemanalysen, die mit entsprechenden Unterstützungsangeboten einhergehen. Beispielsweise wird auf attraktivere Shopdesigns, ansprechende Unternehmenshomepages sowie die Verbesserung von Marketing und Sale-Skills großer Wert gelegt. Im Rahmen der Initiative wird auch die Vermittlung von Teilzeitkräften übernommen, da sich diese für

Ein-Personen-Unternehmen meist sehr schwierig gestaltet. Es bestehen Kooperationen mit lokalen höheren Schulen, in deren Rahmen sich ältere SchülerInnen als Teilzeitkräfte zur Verfügung stellen. Beiden Seiten wird damit geholfen. Dem/Der UnternehmerIn wird somit eine flexiblere Zeiteinteilung erlaubt, die Teilzeitkraft lukriert ein neben Schule/Studium sehr erwünschtes Nebeneinkommen. Das Projekt hat sich überaus gut bewährt und findet inzwischen Nachahmung.

Was Amsterdams Politik der Förderung der Immigrant Economy in erster Linie auszeichnet, ist die extreme Vielfalt an »Tailor-made«-Maßnahmen, die exakt zugeschnitten auf die Bedürfnisse in den Herkunftsgruppen, Wirtschaftsbranchen sowie in unterschiedlichen städtischen Vierteln sind und damit exakt zielorientiert eingesetzt werden können. Als ein illustratives Beispiel für die Bandbreite an Offerten und Programmen soll der Bereich der Kredite und Finanzierungen herausgegriffen werden. Hier sind sieben Maßnahmenbündel, die ihrerseits jeweils wiederum einen hohen Diversifikationsgrad aufweisen, anzuführen:

1. Mikrokredite;
2. Förderungen für UnternehmerInnen in Kansenzones;
3. finanzielle Unterstützung für sicherheitsfördernde Maßnahmen;
4. Extraförderung zu Gewährleistungszwecken (»Garantstelling«);
5. Förderung der Unternehmensgründung durch BezieherInnen sozialer Unterstützungsleistungen;
6. Förderung von Arbeitgebern zur Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze und
7. branchenspezifische Innovationsförderung.

Das Maßnahmenbündel »Mikrokredite« diversifiziert sich wiederum in mindestens sechs Subkategorien, nämlich:

1. Den Garantiefond Microkredieten Amsterdam: Dieser gewährt Kredite in einem Rahmen von 5.000 bis 35.000 Euro für Start ups während der vergangenen fünf Jahre.
2. Der Startersfonds Zuidooost: ein lokaler Gründerfonds für Unternehmensgründungen im gleichnamigen Bezirk; der Kreditrahmen liegt zwischen 5.000 und 25.000 Euro. Zusätzlich zur Kreditgewährung wird jedem/jeder Neo-UnternehmerIn auch ein versierter Coach zur Seite gestellt.
3. HandsOn Microkrediet: Eine Mikrokreditvariante speziell für Gründer mit geringem Einkommen. Der Kreditrahmen beträgt maximal 25.000 Euro jährlich und beinhaltet auch Coaching durch einen/eine erfahrenen/erfahrene UnternehmerIn.
4. Qredits: Es handelt sich hierbei um einen nationalen Fonds für GründerInnen und etablierte UnternehmerInnen. Über maßgeschneiderte Kreditvergabemodalitäten werden Einzelkredite in der Maximalhöhe von 35.000 Euro vergeben und zusätzlich professionelles Coaching angeboten.
5. Waarderingssubsidies (Anerkennungszuschuss): Diese Kategorie umfasst v.a. spezielle Förderungen für bestimmte Aktivitäten oder Anlässe. So werden etwa Netzwerkmeetings türkischer oder marokkanischer UnternehmerInnen gefördert oder UnternehmerInnenpreise verliehen (z.B. »The Black Businesswoman of the Year«).
6. Das »Project Suikeroom« bezeichnet einen Fonds für Jungunternehmen mit offensichtlichem Wachstumspotenzial. Als Begleitmaßnahme zu einem Mentoringprogramm werden Kredite in der Höhe von 25.000 bis 150.000 Euro zu Sonderkonditionen gewährt.

Als eine weitere sehr aktive Stadt ist Stuttgart, die Landeshauptstadt von Baden-Württemberg, anzuführen. Hier verdient es in erster Linie das Programm »Abba« (»Ausländische Betriebe Bilden Aus«) hervorgehoben zu werden. Es handelt sich dabei um ein Kooperationsprojekt von Caritas, Industrie- und Handelskammer (IHK) sowie mehreren anderen Institutionen. Dieses Programm wird zu 80 Prozent vom Bundesministerium für Bildung und Forschung und dem Europäischen Sozialfonds gefördert. Während seiner Laufzeit von 2006 bis 2008 haben sich 113 UnternehmerInnen, davon 92 türkische, daran beteiligt. Das Ziel dieser Initiative lag primär in der Schaffung von Ausbildungsstellen für Jugendliche mit Migrationshintergrund in migrantischen Unternehmen. Es konnten 139 Ausbildungsstellen (53 VerkäuferInnen, 27 Kauffrauen/Kaufmänner für Bürokommunikation, diverse andere Berufe) geschaffen werden. Der breitgefächerte Maßnahmenkatalog reichte von der Vorbereitung zur Ausbildereignungsprüfung, über die Betreuung der Ausbildung in Betrieben und die sozialpädagogische Beratung bis hin zur speziellen Unterstützung bedürftiger Jugendlicher durch Patenschaften und zur generellen Vernetzung relevanter Akteure. Die Weiterführung dieses erfolgreichen Projektes erfolgte unter der Bezeichnung »ABba plus« mit einer Laufzeit von 2009 bis 2012. Es konnten 110 weitere Ausbildungsstellen und ein erweitertes Maßnahmenspektrum angeboten werden.

Ein ähnliches Programm wird auch im schweizerischen Zürich unter der Bezeichnung »Migration = Chance« forciert. Es handelt sich hierbei um ein Pilotprojekt, welches 2009 durch den Ausländerbeirat der Stadt initiiert wurde. Hervorzuheben ist also, dass diese Maßnahme eigeninitiativ durch MigrantInnen konzipiert und ins Leben gerufen wurde, die Hilfestellungen seitens der Stadt Zürich erfolgten in erster Linie im Rahmen der konkreten Umsetzung sowie der Finanzierung. Die Ziele des Programmes manifestieren sich in der Mobilisierung migrantischer Kleinunternehmen zur Schaffung von Ausbildungsplätzen für junge MigrantInnen sowie in der generellen Verringerung der hohen Arbeitslosigkeit bei Jugendlichen mit Migrationshintergrund.

Auch in südeuropäischen Städten wurde die Wichtigkeit der Förderung der Immigrant Economy längst erkannt, wenngleich hier das Spektrum an Maßnahmen in summa noch deutlich bescheidener ausfällt als etwa in Amsterdam. Als ein Beispiel soll die portugiesische Hauptstadt Lissabon herausgegriffen werden, wo – als lokales Spezifikum – zahlreiche Förderprogramme auf organisatorischen und finanziellen Kooperationen kommunaler und nationaler Fördergeber mit gut dotierten privaten Stiftungen basieren.

Im Falle von K'idade – Programa de Desenvolvimento Comunitário Urbano handelt es sich um ein kommunales Entwicklungsprogramm, dessen Ziel in der Förderung von Kleinunternehmen (allerdings nicht ausschließlich der Immigrant Economy) liegt. Es handelt sich hier also um kein reines Unternehmensförderungsprogramm, sondern die Maßnahmen sind auf eine vielfältige kommunale Entwicklung insgesamt ausgerichtet. Die Finanzierung erfolgt durch die Foundation Aga Khan und den Magistrat der Stadt Lissabon.

Das Programm Amadora Empreende, welches kofinanziert durch die Fundacao Calouste Gulbenkian wird, richtet sich v.a. an ImmigrantInnen, aber auch an arbeitslose Frauen jeglicher Herkunft und SchulabgängerInnen in der benachteiligten Nachbargemeinde Amadora. Es bietet finanzielle Förderung, Start-up-Training und günstige Geschäftsräumlichkeiten. Die Fundacao

Calouste Gulbenkian finanziert auch einen jährlich zu vergebenden Preis für den/die erfolgreichsten/erfolgreichste UnternehmerIn mit Migrationshintergrund in der Höhe von 20.000 Euro. Das Ziel liegt hierbei nicht nur in der Anerkennung außergewöhnlicher unternehmerischer Leistungen, sondern auch in einem Signal zur Förderung der migrantischen Selbständigkeit.

Das Programm des Serviço Jesuista aos Refugiados (Flüchtlingsservicestelle der Jesuiten) repräsentiert ein Mikrokreditprogramm, das in Kooperation mit einer aufgeschlossenen Bank installiert wurde. Der Kreditrahmen beläuft sich auf bis zu 7.500 Euro, es handelt sich also um Mikrokredite im engsten Sinn. Die Vergabe erfolgt auf der Grundlage eines strengen Auswahlverfahrens auf Basis der kritisch analysierten Businesspläne. Letztlich sind aufgrund des rigiden Auswahlverfahrens jedoch nur 30 Prozent der AntragstellerInnen erfolgreich und werden als kreditwürdig klassifiziert.

In Bologna, einer der integrationspolitisch aktivsten italienischen Städte, existieren zwar zahlreiche generelle Maßnahmen der UnternehmerInnenförderung, jedoch eher wenige mit speziellem Fokus auf UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund. Der Grund dafür liegt in einer hohen Sensitivität der italienischen Bevölkerung gegenüber der einseitigen »Bevorzugung« von Zuwanderern, die daher aus politischen Gründen seitens der politischen Entscheidungsträger explizit vermieden wird. Seit 2001 besteht nun bereits das »Mambo-Projekt«, dessen Ziel in der Förderung von Unternehmensgründungen in Bezirken mit ökonomischem und sozialem Förderbedarf liegt. In erster Linie werden Gründungen in den Branchen »Handwerk/ Einzelhandel«, »Informations- und Kommunikationstechnologie« sowie »Mode/Design« gefördert. Der Finanzierungsrahmen beläuft sich auf bis zu maximal 150.000 Euro, wobei die FördernehmerInnen 50 Prozent der Förderung an den Magistrat rückzuerstatten haben. Des Weiteren haben sich die neu gegründeten Unternehmen zu verpflichten, für mindestens fünf Jahre ihren Standort in den vorgesehenen förderwürdigen Stadtvierteln zu behalten und nicht abzusiedeln. Die Erfolgsbilanz kann sich sehen lassen, allerdings werden, wie einleitend bereits erwähnt, nicht ausschließlich UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund gefördert. Seit 2001 wurden 673 Anträge auf Förderung gestellt, 172 Projekte wurden als förderwürdig klassifiziert. Die darunter befindlichen Nicht-EU-BürgerInnen stammen in erster Linie aus Bangladesch und Nordafrika (Marokko).

In der irischen Metropole Dublin ist das Programm »Equal Emerge«, das auf einer unternehmensentwicklungsorientierten Kooperation mehrerer städtischer und wirtschaftlicher Institutionen in und um die Hauptstadt basiert, anzuführen. Die Zielsetzungen dieser Initiative liegen in der Erarbeitung innovativer Strategien zur Förderung von UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund, in der Entwicklung eines diesbezüglichen Best-Practice-Trainingsmodells, weiters in der Unterstützung im Umgang mit institutionellen und kulturellen Barrieren, mit denen sich ImmigrantInnen konfrontiert sehen, sowie in einer Bewusstseinsbildung bei Mainstream-Institutionen in der irischen Wirtschaft über die spezifischen Probleme von UnternehmerInnen mit migrantischen Wurzeln. Das Maßnahmenpektrum umfasst die Informationsdiffusion über unternehmerische Entwicklungsmöglichkeiten in den Immigrant communities von Dublin und Umgebung, in Informationsprogrammen über erfolversprechende ökonomische Nischen außerhalb der bereits überbesetzten Mainstream-Märkte, in der

Förderung der besseren Integration von UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund in etablierten Business-Netzwerken, in vielfältigen Beratungs- und Unterstützungsangeboten sowie in der Erleichterung des Zugangs zu Krediten. Die Trägerinstitutionen des Programmes haben es sich auch zum Ziel gesetzt, die kommunalen und nationalen politischen Entscheidungsträger besser und regelmäßig über die spezifischen Bedürfnisse von Immigrant Entrepreneurs zu informieren, um damit Bewusstsein für diese Gruppen zu schaffen. Auf dem Equal-Emerge-Projekt aufbauend wurde das Programm »Emerge Skillnet« ins Leben gerufen, welches nun das einzige Migrant Business Training Network in Irland ist und sich an ArbeitgeberInnen und ArbeitnehmerInnen mit Migrationshintergrund richtet. Zentrale Maßnahme dieses Projektes ist die Subventionierung von vielfältigen Trainings- und Ausbildungskursen.

Abschließend soll noch das »Projektet Affärsintegration« (»Projekt wirtschaftliche Integration«) der mittelschwedischen Kleinstadt Sundsvall vorgestellt werden. Dieses beinhaltet über Kontakte zu lokalen MigrantInnenorganisationen die Suche nach unternehmerisch orientierten ImmigrantInnen mit Interesse an unternehmerischen Kooperationen. Das Ziel liegt darin, wirtschaftliche Kooperationen zwischen schwedischen und migrantischen UnternehmerInnen sowie Unternehmen in den Migrationsquelländern zu initiieren und zu etablieren. Primär werden bereits etablierte Unternehmen mit entsprechendem Know-how in Managementbelangen einbezogen, die auch über wirtschaftliche Kooperationen mit dem Herkunftsland verfügen. Interkulturelle Kompetenzen werden selbstverständlich vorausgesetzt. Es geht dabei also um die optimale Nutzung bereits vorhandener Ressourcen der Immigrant Entrepreneurs sowie schwedischer UnternehmerInnen. Das Programm impliziert Kooperationsbegleitung, bietet jedoch kein Mentoring-, GründerInnen- oder Ausbildungsprogramm und unterscheidet sich damit wesentlich von den meisten anderen im Vorigen angeführten Maßnahmen.

3. Fazit

Die Notwendigkeit, integrationspolitische Maßnahmen auf dem Sektor der migrantischen Ökonomie wahrzunehmen, hat die europäischen Städte erreicht, gleichgültig, ob es sich um Groß- oder Mittelstädte handelt, diese im Norden oder Süden des Kontinents liegen oder welchen MigrantInnenanteil sie aufweisen. Der Wichtigkeit der Förderung der Immigrant Economy wird also in immer mehr europäischen Städten Rechnung getragen, allerdings sind die Städte in Kooperation mit nationalen Fördergebern, Wirtschaftskammern, MigrantInnenorganisationen etc. diesbezüglich recht unterschiedlich aktiv. Es manifestiert sich innerhalb des europäischen Kontinents ein deutliches Nord-/Süd- sowie West-/Ostgefälle. Zahlreiche Städte setzen zunehmend strukturierte Maßnahmen der (Gründungs-)förderung für UnternehmerInnen mit migrantischen Wurzeln, wobei vor allem in den Niederlanden, in Großbritannien und Deutschland sowie in Skandinavien, ein besonders hoher Diversifikationsgrad der Maßnahmen festzustellen ist und sich weitere Initiativen in Planung befinden. Diese Diversifikation ist für die Förderung der lokalen Immigrant Economy von besonderem Vorteil, werden damit doch »Tailor-made«-Förderungen und damit optimale Problemlösungen auf individueller Ebene ermöglicht. Kritisch ist anzuführen, dass eine geplante und systematische Out-

put-Evaluation der gesetzten Maßnahmen bislang nur teilweise erfolgt. Negativ wirkt sich in allen Städten jedenfalls das nach wie vor grundlegende Problem der unzureichenden Datengrundlagen aus. Nur in ganz wenigen Städten sind exakte, zufriedenstellende Daten über die Herkunftsstruktur der Immigrant Economy, die Branchen- und Größenstruktur der Unternehmen sowie die spezifischen Problemkonstellationen und die Entwicklung dieses Teils der städtischen Ökonomie vorhanden. Nicht wenige europäische Städte verfügen diesbezüglich nach wie vor über nahezu keine validen Datengrundlagen, und dies gilt keineswegs ausschließlich für Süd- oder Osteuropa! Hier ist also ein erheblicher Aufholbedarf gegeben. Zu den wesentlichen Outputs des CLIP-Netzwerkes ist zu zählen, dass diese Defizite erstmals international vergleichend aufgearbeitet wurden und ein erfolgreicher und reger Austausch von Good-Practice-Maßnahmen in Gang gesetzt werden konnte.

4. Literatur

- Bosswick, Wolfgang (Dec. 2010), Ethnic Entrepreneurship in Zürich, Switzerland, Clip-Case Study (unpublished).
- Caponio, Tiziana (22-03-2011), Ethnic Entrepreneurship – Case study: Bologna, Italy. Dublin: Eurofound (www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef112114.htm).
- Cooney, T. & A. Flynn, (2008), A Mapping of Ethnic Entrepreneurship in Ireland 2008, Institute for Minority Entrepreneurship (IME). Dublin.
- Kohlbacher, Josef & Fassmann, Heinz (19-05-2011), Ethnic Entrepreneurship – Case Study: Vienna, Austria (<http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2011/212/en/1/EF11212EN.pdf>).
- Lüken-Klaßen, Doris (2010), Ethnic Entrepreneurship in Sundsvall, Sweden, Clip Case Study (unpublished).
- Lüken-Klaßen, Doris & Franziska Pohl (19-05-2011), Ethnic Entrepreneurship – Case Study: Frankfurt am Main, Germany. Dublin: Eurofound (www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef11211.htm).
- Lüken-Klaßen, Doris & Franziska Pohl (01-12-2011), Ethnic Entrepreneurship – Case study: Stuttgart, Germany. Dublin: Eurofound (www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef11214.htm).
- Pires, Sonia (19-04-2012), Ethnic entrepreneurship – Case Study: Lisbon, Portugal. Dublin: Eurofound (www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef112115.htm).
- Rath, Jan (2010), Ethnic Entrepreneurship: Concept Paper (www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef1039.htm).
- Rath, Jan & Anna Swagerman (13-12-2011), Promoting ethnic entrepreneurship in European cities. Dublin: Eurofound (www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef1138.htm).
- Tarantino, Francesco (13-01-2012), Ethnic Entrepreneurship – Case Study: Dublin, Ireland. Dublin: Eurofound (www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef11218.htm).
- Van Heelsum, Anja (01-12-2011), Ethnic Entrepreneurship – Case Study: Amsterdam, Netherlands; CLIP Network. Dublin: Eurofound (www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef11216.htm).

www.ams-forschungsnetzwerk.at

... ist die Internet-Adresse des AMS Österreich für die Arbeitsmarkt-, Berufs- und Qualifikationsforschung

Die Publikationen der Reihe AMS info können als pdf über das AMS-Forschungsnetzwerk abgerufen werden. Ebenso stehen dort viele weitere interessante Infos und Ressourcen (Literaturdatenbank, verschiedene AMS-Publikationsreihen, wie z. B. AMS report oder AMS-Qualifikationsstrukturbericht, u. v. m.) zur Verfügung.

www.ams-forschungsnetzwerk.at oder
www.ams.at – im Link »Forschung«

Ausgewählte Themen des AMS info werden als Langfassung in der Reihe AMS report veröffentlicht. Der AMS report kann direkt via Web-Shop im AMS-Forschungsnetzwerk oder schriftlich bei der Communicatio bestellt werden.

AMS report Einzelbestellungen

€ 6,- inkl. MwSt., zuzügl. Versandkosten

AMS report Abonnement

12 Ausgaben AMS report zum Vorzugspreis von € 48,- (jeweils inkl. MwSt. und Versandkosten; dazu kostenlos: AMS info)

Bestellungen und Bekanntgabe von Adressänderungen bitte schriftlich an: Communicatio – Kommunikations- und PublikationsgmbH, Steinfeldgasse 5, 1190 Wien, E-Mail: verlag@communicatio.cc, Tel.: 01 3703302, Fax: 01 3705934

P. b. b.
Verlagspostamt 1200, 02Z030691M