

Haberfellner, Regina

Research Report

Entrepreneurship von MigrantInnen

AMS info, No. 191/192

Provided in Cooperation with:

Public Employment Service Austria (AMS), Vienna

Suggested Citation: Haberfellner, Regina (2011) : Entrepreneurship von MigrantInnen, AMS info, No. 191/192, Arbeitsmarktservice Österreich (AMS), Wien

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/102466>

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.

Entrepreneurship von MigrantInnen¹

1 Einleitung und Übersicht zum Forschungsstand bezüglich »Immigrant Business«

Die Forschung zu »Immigrant Business« kann in Europa inzwischen auf einer rund 30-jährigen Erfahrung aufbauen. Großbritannien war das erste europäische Land, das die ethnischen Ökonomien als wesentlichen Part urbaner Ökonomien für sich entdeckte. Der Hintergrund dafür war ein durchaus pragmatischer: Eine durch MigrantInnen bzw. ethnische Minderheiten getragene Unternehmenslandschaft wurde als Chance gesehen, die heruntergekommenen Stadtzentren der britischen Städte wieder zu beleben. Tatsächlich eröffneten in den von der Depression gekennzeichneten Zentren der englischen Großstädte ab Beginn der 1970er Jahre pakistanische und indische Einwanderinnen und Einwanderer zahlreiche kleinere Betriebe, und Mitte der 1980er Jahre überstieg der Anteil der Selbständigen innerhalb der asiatischen Minderheit bereits den der weißen Bevölkerung.²

Im Gegensatz zu Großbritannien existierten in vielen anderen europäischen Staaten teilweise unüberwindliche rechtliche Zugangsbarrieren zur selbständigen Erwerbstätigkeit für MigrantInnen. Die strengen rechtlichen Rahmenbedingungen führten in Kontinentaleuropa zu einem späteren Einsetzen des Trends zur unternehmerischen Selbständigkeit unter Zuwanderinnen und Zuwanderern. Trotzdem hat sich vor allem in den Niederlanden frühzeitig eine lebhafte ethnische Ökonomie entwickelt, die Gegenstand umfassender wissenschaftlicher Erforschung wurde.³ In Deutschland richtete sich das Forschungsinteresse ab den 1980er Jahren zunehmend auf die ethnischen Ökonomien – zuerst noch unter dem Aspekt, dass sie anpassungsverhindernd und abschottend wirkten, spätere Untersuchungen gaben das segregative Postulat auf.⁴

In Österreich startete die Forschung zu den ethnischen Ökonomien in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre. Inzwischen gibt es wohl kaum mehr ein europäisches Land, in dem die selbständige Erwerbstätigkeit von MigrantInnen nicht wissenschaftlich untersucht worden wäre. Auch die OECD widmete in den letzten Jahren dem Thema »Entrepreneurship von MigrantInnen« verstärkte Aufmerksamkeit,⁵ die European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (Eurofund) hat »Ethnic Entrepreneurship« in die Forschungsagenda aufgenommen.⁶ Ebenso hat die Europäische Kommission, Generaldirektion Unternehmen und Industrie, 2008 in Brüssel eine Konferenz mit dem Thema »Entre-

preneurial Diversity in a Unified Europe« organisiert. Die Bedeutung der selbständig erwerbstätigen MigrantInnen und ethnischen Minderheiten wurden dabei folgendermaßen gewürdigt: »Businesses owned by migrants and ethnic minorities have a significant impact on economic growth in Europe. At present there are roughly 24 million non nationals living in the countries of the European Union, many of them from ethnic minority populations. Their businesses – mainly small and micro enterprises – play an important role in the European society and in particular in urban areas.«⁷

Für die Forschung bedeutete das neue Terrain vorerst eher journalistische und wenig systematisierte Vorgehensweisen, die sich bis in die 1980er Jahre auf die ethnischen Nischen konzentrierten. Trotz der eindeutigen internationalen Dimension dieses Forschungsfeldes blieb die überwiegende Zahl der Untersuchungen bislang auf ein bestimmtes Aufnahmeland, auf Fallstudien hinsichtlich einzelner Gruppen oder auf bestimmte Wirtschaftssegmente beschränkt. Ausschlaggebend für diesen Mangel sind vor allem methodische Probleme, die auf unterschiedliche Definitionen und die unterschiedliche statistische Erfassung in den einzelnen Ländern sowie auf die explosionsartige Zunahme der relevanten Variablen, sobald mehrere Gruppen in verschiedenen Ländern Gegenstand der Untersuchung werden, zurückzuführen sind.⁸

Forschung zu »Immigrant Business« war in Europa über lange Zeit dominiert von den Sozialwissenschaften. Daher überwog das Interesse an ethno-kulturellen Charakteristika und an Prozessen der (ethno-kulturellen) Integration. Rath und Kloosterman merkten dazu bereits zur Jahrtausendwende an: »In so doing, they reduce immigrant entrepreneurship to an ethno-cultural phenomenon existing within an economic and institutional vacuum.«⁹

Eine deutlich andere Interessenlage ist beispielsweise bei der Europäischen Kommission, GD Unternehmen und Industrie, zu beobachten. Ausgangspunkt sind hier vielmehr Anstrengungen, ein günstiges Umfeld für unternehmerische Aktivitäten und für GründerInnen in Europa zu schaffen. Die Unterstützung von »Immigrant Business« zielt also primär darauf ab, die Erfolgchancen dieser Unternehmen zu fördern. Die verbesserte soziale Integration von ImmigrantInnen in den Aufnahmegesellschaften wird quasi als positiver Zusatznutzen und als Folge des wirtschaftlichen Erfolges dieser Unternehmen gewertet.¹⁰

Die Bedeutung von »Immigrant Business« für die MigrantInnen-Communities selbst und für die Aufnahmegesellschaften ist bislang weder theoretisch noch empirisch angemessen erforscht.

Die Wissenslücken hinsichtlich der Struktur ethnischer Ökonomien und deren spezifischer Funktionsmechanismen stellen ein wesentliches Hindernis für den Umgang mit dem Thema dar. Zudem fehlen systematische empirische Studien, die zum Beispiel die möglichen Erfolgs- und Misserfolgskriterien von UnternehmerInnen mit ethnischen bzw. Migrationshintergrund analysieren. Auch fehlen personenbezogene Untersuchungen mit Längsschnittdaten, um erwerbsbiographische Karriereverläufe ethnischer UnternehmerInnen hinreichend zu analysieren. Nicht zuletzt wäre dieses Wissen notwendig, um eine realistische Einschätzung des Potenziales des mit diesem Unternehmenssegment verbundenen Arbeitsmarktes zu ermöglichen.¹¹

2 »Ethnic Entrepreneurship« – »Immigrant Business«: Begriffliche Abgrenzung

Unter einer ethnischen Ökonomie werden grundsätzlich die Selbstständigen sowie die ArbeitgeberInnen und deren Beschäftigte aus einer ethnischen Gruppe verstanden.¹² Unter »Ethnic« wird ein Set an Verbindungen, Kontakten und Kommunikationsmustern zwischen Personen mit einem gleichen nationalen Herkunftshintergrund bzw. mit gemeinsamen Migrationserfahrungen verstanden.¹³ Es handelt sich also um jenen Teil der Wirtschaft, der genuin durch Angehörige ethnischer Gruppen bzw. von MigrantInnen-Gruppen entwickelt und geprägt wurde. Nicht berücksichtigt werden in diesem Zusammenhang beispielsweise Angehörige einer ethnischen Gruppe, die in anderen Teilen der Wirtschaft Beschäftigung gefunden haben.

Der Begriff »Immigrant Business« impliziert einen Wandlungsvorgang; bei den UnternehmerInnen handelt es sich also um Personen mit Migrationshintergrund. In aller Regel findet neben der so genannten »1. Generation« die so genannte »2. Generation« Berücksichtigung, also Kinder von Eingewanderten. Der Begriff »Ethnic Business« impliziert hingegen nicht notwendigerweise einen Migrationsvorgang, sondern beschreibt die Ökonomie einer ethnischen Minderheit, die unter Umständen traditionell im jeweiligen Land ansässig sein kann.¹⁴ Gleichzeitig muss ein Unternehmen, das von einer/einem Zugewanderten gegründet und geführt wird, nicht zwangsläufig die Kriterien eines »Ethnic Business« erfüllen, also die Geschäftstätigkeit auf spezifische – und von der Mehrheitsgesellschaft differierende – Ressourcen der Herkunftskultur, Herkunftsgesellschaft oder der im Aufnahmeland ansässigen Community aufbauen.¹⁵

Vielfach wurde ethnische Ökonomie mit Wirtschaften innerhalb der ethnischen Enklave gleichgesetzt. Inzwischen wird letztere als ein Spezialfall der ersteren in der Literatur differenziert. Jede ethnische Gruppe hat eine Ökonomie, deren Umfang und Diversität von mehreren Faktoren, wie zum Beispiel Migrationshintergrund, Reifegrad der Community, und von der sozio-strukturellen Positionierung ihrer Mitglieder beeinflusst wird. Nicht jede ethnische Gruppe verfügt demnach über eine »Ethnic Enclave Economy«, die sich durch räumliche Konzentration von Unternehmen, starke ökonomische Interdependenzen mit der Community und durch eine Konzentration von Landsleuten als Beschäftigten auszeichnet. Viele ethnische Ökonomien weisen – zumindest partiell – horizontale oder vertikale Verflechtungen mit der Gesamtwirtschaft auf.¹⁶ Als Prototypen von Enklave-Ökono-

mien gelten beispielsweise Chinatown in New York oder Little Havana in Miami. In der Schweiz beispielsweise sind die Migrant-Innengruppen zu klein, um Enklave-Ökonomien überhaupt ausbilden zu können, und für Wien wurde ebenfalls festgestellt, dass trotz hoher räumlicher Konzentrationen in manchen Stadtteilen die Unternehmen mit der Wirtschaft der Mehrheitsgesellschaft in vielfältigen Geschäftsbeziehungen stehen.¹⁷

3 Rahmenbedingungen für die Entwicklung von »Immigrant Entrepreneurship«

Grundsätzlich gibt es in der Entrepreneurship-Forschung noch kein allgemein anerkanntes theoretisches Modell, sondern eine Vielfalt an Zugängen. Erklärungsmodelle für das Entstehen von »Ethnic Entrepreneurship« müssen jedenfalls zusätzliche Faktoren berücksichtigen, und dementsprechend ist in diesem Bereich die Forschung eher pragmatisch orientiert denn theoriegeleitet.¹⁸ Ein gängiges Theoriekonzept wurde bereits angesprochen, nämlich die Entwicklung von Nischen. Diese können unter Nutzung des eigenen kulturellen Gepäcks als neue Nischen geschaffen werden (»Niche Creation«), oder bereits bestehende Nischen, die von Einheimischen verlassen werden, können übernommen werden (»Niche Succession«). Der so genannte »Nischenansatz« ist eher opportunitätsorientiert; durch eine sich ändernde Nachfrage oder durch strukturellen Wandel ergeben sich Gelegenheiten, die von den MigrantInnen zur Unternehmensgründung genutzt werden.¹⁹

Das so genannte »Reaktionsmodell« hingegen betont stärker Push-Effekte. Unternehmensgründungen durch MigrantInnen stellen demnach eine Reaktion auf schlechtere Chancen am Arbeitsmarkt und auf blockierte Aufwärtsmobilität dar. MigrantInnen werden also mangels akzeptabler Alternativen am Arbeitsmarkt selbständig.

Beide Konzepte werden in der Literatur häufig zitiert, und ihre Relevanz ist akzeptiert, sie bieten jedoch nur Ausschnitte und greifen einzelne Aspekte heraus. Das in Abbildung 1 schematisch dargestellte so genannte »Interaktive Modell« erfüllt zwar ebenfalls nicht die Anforderungen an ein theoretisches Modell, konnte sich aufgrund der Berücksichtigung vieler möglicher Einflussgrößen seitens der MigrantInnengruppen selbst, aber auch seitens der Rahmenbedingungen im Aufnahmeland, als forschungsleitend für viele Studien durchsetzen.

Abbildung 1: Strategien der UnternehmerInnen als Reaktion auf Opportunitäten und Gruppencharakteristika



Quelle: Interaktiver Ansatz nach Waldinger/Aldrich/Ward 1990, adaptiert

Dem Ansatz der »Niche Creation« folgend befördert eine gewisse lokale Konzentration von MigrantInnen aufgrund ihrer spezifischen Konsumbedürfnisse die Entstehung ethnischer Ökonomien. Bemerkenswert erscheint jedoch, dass solche regionale Konzentrationen auch die Gründung von High-Tech-Unternehmen begünstigen können. Die Gründung von High-Tech-Unternehmen durch MigrantInnen in den USA weist eine deutlich stärkere Konzentration auf jene Bundesstaaten auf, die auch über einen überproportional hohen Anteil an MigrantInnen an der Wohnbevölkerung verfügen. High-Tech-Gründungen durch in den USA Geborene verteilen sich stärker über alle Bundesstaaten.²⁰

4 Ökonomie der Selbstbestimmung oder Ökonomie der Not?

In mehreren Studien wurden die Gründungsmotive von MigrantInnen in Österreich beleuchtet, die ein Unternehmen gestartet haben.²¹ Das Streben nach Unabhängigkeit ist in allen Untersuchungen das mit Abstand am häufigsten genannte Motiv. Zwischen 66 und 79 Prozent der Befragten bejahten in verschiedenen Erhebungen dieses Motiv für die eigene Unternehmensgründung.

Wie sehr die Gründung auch einer Ökonomie der Not folgt, lässt sich nicht so eindeutig beantworten. Bei einer Befragung von 300 in Wien ansässigen UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund gaben 8,4 Prozent der Befragten Angst vor Arbeitslosigkeit als ein Gründungsmotiv an, 11,9 Prozent der Befragten waren bereits von Arbeitslosigkeit betroffen. Unzufrieden mit den Arbeitsmarktbedingungen zeigten sich 9,1 Prozent, und unzufrieden mit der Arbeit waren 26,9 Prozent.²² Unternehmensgründung als Reaktion auf die unbefriedigende Situation am Arbeitsmarkt für MigrantInnen spielt bei der Entscheidung für die Selbstständigkeit also jedenfalls eine Rolle. Wie sehr dies ein Spezifikum von Gründungen durch MigrantInnen darstellt und sie sich darin von den GründerInnen ohne Migrationshintergrund unterscheiden, kann nicht eindeutig beantwortet werden. Immerhin stellt für 14,5 Prozent der österreichischen GründerInnen diese Form der Erwerbstätigkeit die einzig mögliche Form dar, den Beruf auszuüben.²³ Eine Erhebung unter Unternehmerinnen in Österreich ergab, dass rund sieben Prozent von ihnen mit der Gründung (drohende) Arbeitslosigkeit beenden wollten und für 18 Prozent von ihnen Unzufriedenheit mit der damaligen Berufstätigkeit ein Gründungsmotiv war.²⁴ Unternehmensgründung als Reaktion auf eine unbefriedigende Situation am Arbeitsmarkt ist also auch für GründerInnen ohne Migrationshintergrund ein relevantes Gründungsmotiv. Die genannten Ergebnisse stammen aus unterschiedlichen Erhebungen, und so können keine validen Vergleiche über die Intensität des Push-Faktors »Arbeitsmarkt« für GründerInnen mit Migrationshintergrund und solche ohne Migrationshintergrund hergestellt werden.

5 Erwartungen an »Immigrant Entrepreneurship«

5.1 Schaffung von Arbeitsplätzen

Erfolgreiche UnternehmerInnen schaffen Arbeitsplätze, zumindest den eigenen Arbeitsplatz. Die Hoffnungen bezüglich »Immi-

grant Business« richten sich jedoch vor allem auf das damit verbundene Arbeitsplatzangebot für weitere MigrantInnen, die nach wie vor in den Arbeitsmärkten randständige Positionen einnehmen und in den regulären Arbeitsmärkten aufgrund fehlender formaler Qualifikationen und aufgrund von Sprachproblemen schwer zu integrieren sind. Durch die Beschäftigung von »Co-Ethnics«, aber auch durch die Beschäftigung von Angehörigen anderer Herkunftsgruppen soll so die Arbeitslosenrate unter MigrantInnen positiv beeinflusst werden. Die verfügbaren Studien zeigen, dass in Österreich ArbeitgeberInnen mit Migrationshintergrund selten ausschließlich Angehörige der eigenen Community beschäftigen, allerdings machen Personen mit unterschiedlichem Migrationshintergrund einen hohen Anteil ihrer Beschäftigten aus.

5.2 Diversifizierung des Waren- und Dienstleistungsangebotes

»Ethnic Entrepreneurship« führt zu einer Verbreiterung und Diversifizierung des Waren- und Dienstleistungsangebotes. Ethnische UnternehmerInnen können Dienstleistungen und Produkte anbieten, die von einheimischen UnternehmerInnen nicht oder nicht in dem nötigen Ausmaß oder in der nachgefragten Art und Weise erbracht werden. Ihr Herkunftshintergrund kann den zugewanderten Selbständigen die Möglichkeit bieten, andere Dienstleistungen oder Produkte anzubieten oder diese besser – beispielsweise im Sinne von »authentischer« – anzubieten. Dabei können sie sich Wirtschaftsnischen eröffnen, ohne notwendigerweise in Konkurrenz mit einheimischen UnternehmerInnen zu treten, besonders wenn sie den Bedarf der eigenen Community befriedigen oder wenn sie beispielsweise aufgrund ihrer Netzwerke die Möglichkeit haben, exklusiv zu importieren (»Niche Creation«). Beziehungen zu transnationalen Netzwerken oder das besondere Wissen zu kulturell geladenen Gütern und Dienstleistungen bewirken dann also komparative Vorteile. Am offenkundigsten sind solche komparativen Vorteile in der Gastronomie, in der häufig nicht nur Angehörige der eigenen Herkunftsgruppe als KundInnen angesprochen werden, sondern auch Angehörige der Mehrheitsgesellschaft. Ein etwas anders gelagertes Beispiel ist jenes der Videoshops. In den 1990er Jahren gab es in Wien Videoshops für jugoslawische Videos, die sich vornehmlich an »Co-Ethnics« als KundInnen richteten.²⁵ Anhand der Videoshops lässt sich zeigen, dass solche speziellen Nischen nicht notwendigerweise von ewiger Dauer sind: Der Siegeszug der Satellitenschüssel hat diese Videoshops für viele Herkunftsgruppen inzwischen obsolet gemacht.

5.3 Aufrechterhaltung der lokalen Wirtschaftsstruktur und der Nahversorgung

Hohe Erwartungen werden an »Immigrant Businesses« bezüglich der Aufrechterhaltung der lokalen Wirtschaftsstruktur und der Nahversorgung gerichtet. Der wirtschaftliche Strukturwandel führt in vielen Straßenzügen zum Abwandern einheimischer UnternehmerInnen bzw. werden ihre kleinen Nahversorgungsgeschäfte nicht von den nachkommenden Generationen weitergeführt. MigrantInnen haben tatsächlich in vielen Bereichen die Nahversorgungsfunktion übernommen (»Niche Succession«). Als positiver Zusatzeffekt wird gesehen, dass dadurch Leerstand mit all seinen negativen Folgeerscheinungen, beispielsweise zunehmender Vandalismus, reduziert werden kann.

5.4 Sozialkapital

»Immigrant Entrepreneurs« können auch zu unterschiedlichen Formen von Sozialkapital beitragen, und zwar sowohl in Richtung zugewanderter ArbeitnehmerInnen als auch in Richtung der ethnischen Communities. Aufgrund ihrer Beziehungen zu GeschäftspartnerInnen und KundInnen können sie zu Netzwerken außerhalb der eigenen Community Brücken bilden und so Aufwärtsmobilität nicht nur für sich selbst begünstigen. Sie sind Rollenmodelle, denn sie machen deutlich, dass MigrantInnen nicht nur als Lückenfüller am Arbeitsmarkt auftreten können, sondern selbst aktive und gestaltende AkteurInnen sein können. Selbst wenn ihre Aktivitäten auf bestimmte Wirtschaftssegmente beschränkt sind, bleiben sie doch AkteurInnen im eigentlichen Sinn des Wortes.

5.5 Wirtschaftliche Verbindungen in andere Länder

In Zeiten der zunehmenden Globalisierung kommt »Immigrant Business« auch eine wachsende Bedeutung als Brückenbauer für wirtschaftliche Verbindungen in andere Länder zu. So zeigte sich beispielsweise in einer neueren Untersuchung der »High-Tech Immigrant Entrepreneurship« in den USA, dass die Unternehmen von Zugewanderten in diesem Sektor beinahe doppelt so oft eine zentrale strategische Kooperation mit einem Unternehmen im Ausland haben als die Unternehmen dieser Branche, die von in den USA Geborenen gegründet und geführt werden.²⁶

6 »Immigrant Business«: Befürchtete negative Aspekte

6.1 Schattenwirtschaft

Neben den beschriebenen positiven Erwartungen stehen auch kritische Stimmen und Befürchtungen. So werden ethnische Ökonomien häufig in engen Bezug zur Schattenwirtschaft gesetzt; die große Bedeutung von familiärer Hilfe in der ethnischen Ökonomie weist eine enge Verzahnung von formeller mit informeller Ökonomie auf.²⁷ Informelle Ökonomie entzieht sich naturgemäß der statistischen Erfassung, allerdings werden bei der Volkszählung und der Mikrozensus-Arbeitskräfteerhebung Daten zu den mithelfenden Familienangehörigen erfasst. Für Österreich kann – zumindest unter Bezugnahme auf diese Daten – nicht bestätigt werden, dass mithelfende Familienangehörige in Unternehmen, die von Personen mit Migrationshintergrund geführt werden, häufiger anzutreffen sind als in anderen Unternehmen.

6.2 Arbeitsplatzqualität

Kritisch angemerkt wird auch, dass viele der Unternehmen selbst in einer prekären Situation wären und daher auch die Qualität der angebotenen Arbeitsplätze unbefriedigend wäre. Personen, die in diesen Betrieben arbeiten, akzeptieren häufig ungünstige Arbeitsbedingungen, teilweise aufgrund familiärer oder freundschaftlicher Beziehungen, teilweise aber auch aufgrund mangelnder Alternativen.²⁸ Tatsächlich ist über die Qualität der Arbeitsplätze wenig empirisches Wissen vorhanden, und somit ist auch der Spekulation Tür und Tor geöffnet. In Österreich gibt es keine Datenbasis, die eine Zuordnung von Selbständigen mit Migrationshintergrund und Beschäftigten ermöglicht. Eine Zuordnung von Vollzeit-Arbeitsplätzen und prekären Arbeitsverhältnissen bzw. von Einkommensniveaus ist daher nicht möglich.

So gibt es nur Informationen aus Fallstudien und Erhebungen in kleinerem Umfang, die naturgemäß nicht repräsentativ sind. Bei der jüngsten Untersuchung zu ethnischen Ökonomien in Wien wurden 118 Arbeitgeberbetriebe befragt. 81 der Firmen hatten Vollzeitkräfte angestellt und beschäftigten insgesamt 465 MitarbeiterInnen als Vollzeitkräfte. 60 Unternehmen hatten zusammen 162 TeilzeitmitarbeiterInnen angestellt, und 30 Betriebe hatten zusammen 60 geringfügig Beschäftigte auf ihrer Gehaltsliste. In 48 der Unternehmen waren außerdem insgesamt 58 mithelfende Familienangehörige tätig.²⁹ Eine Sonderauswertung der quartalsmäßig durchgeführten Konjunkturbeobachtung der KMU Forschung Austria im Bereich »Gewerbe und Handwerk« für die Jahre 2002 bis 2005 kam zu dem Ergebnis, dass die befragten Unternehmen durchschnittlich rund 13 vollzeitäquivalente Arbeitsplätze aufwiesen, womit sie knapp unter dem Vergleichswert einer Kontrollgruppe von Unternehmen lagen, die von Personen ohne Migrationshintergrund geführt wurden.³⁰

Eine Befragung von 20 Beschäftigten in ethnischen Ökonomien in Wien³¹ hatte bereits zuvor gezeigt, dass die Beschäftigten ihren Arbeitsplatz überwiegend positiv wahrnahmen, dabei aber auch von einem eher niedrigen Anspruchsniveau ausgingen. Viele von ihnen waren froh, überhaupt einen Arbeitsplatz zu haben; immerhin waren 18 der 20 Befragten Vollzeitbeschäftigte. Männer bewerteten am aktuellen Arbeitsplatz häufig auch als positiv, dass sie den Anstrengungen und dem Schmutz von Arbeitsplätzen auf Baustellen nicht mehr ausgesetzt waren. Angesichts der Tatsache, dass die befragten Beschäftigten am außer-ethnischen Arbeitsmarkt für sich keine attraktiveren Alternativen ausmachen konnten, konstatierten die ForscherInnen eine subjektive Arbeitsplatzzufriedenheit, die von außen betrachtet eher als Arbeitsplatzgenügsamkeit erschien.

Ein abschließendes Urteil hinsichtlich der Qualität der Arbeitsplätze ist also derzeit nicht möglich. Für Österreich kann auch der Befund aus Deutschland, dass Unternehmen von MigrantInnen überdurchschnittlich hohe Schließungs- und Insolvenzraten aufweisen,³² weder bestätigt noch verworfen werden, da dazu keine Datenbasis und auch keine weiteren Forschungsergebnisse zur Verfügung stehen. Bezeichnenderweise wird auch für Deutschland gleichzeitig angemerkt, dass MigrantInnen nicht grundsätzlich häufiger scheitern als deutsche UnternehmensgründerInnen. Möglicherweise werden Marktaustritte mit Insolvenz gleichgesetzt, denn jedenfalls weisen Personen mit Migrationshintergrund in Deutschland eine höhere Gründungs-, aber auch eine höhere Schließungsneigung auf als jene ohne Migrationshintergrund.³³

6.3 Re-Ethnisierung und Parallelgesellschaften

Insbesondere in der angloamerikanischen Forschung wird bei der Thematisierung von »Ethnic Business« häufig implizit davon ausgegangen, dass sich ethnische Ökonomien durch ein hohes Maß an sektoraler und räumlicher Konzentration begleitet von einem ebenfalls hohen Maß an innerethnischer Solidarität kennzeichnen lassen. Eine weitere Befürchtung besteht daher in der möglichen Begünstigung von Re-Ethnisierungsprozessen und der Entwicklung von Parallelgesellschaften,³⁴ also eines fortschreitenden Rückzuges der MigrantInnen in die eigene ethnische Nische. Der Kern der Argumente ist darin zu sehen, dass die UnternehmerInnen selbst zwar in hohem Maße Integrationsfähigkeit beweisen,

aber gleichzeitig durch ihre Scharnierfunktion zur Mehrheitsgesellschaft eine bestimmte Infrastruktur schaffen können, die eine Abkapselung der »Co-Ethnics« erst ermöglicht. Gerade UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund positionieren sich häufig als selbsternannte Führungspersonen innerhalb der eigenen Community. Damit können sie für die eigene Community zusätzliches Sozialkapital über ihre Netzwerke zur Mehrheitsgesellschaft zur Verfügung stellen, dieses unter Umständen aber auch eigenen Interessen folgend kanalisieren.³⁵ Aus den bisherigen Forschungsergebnissen zeigt sich für Österreich, dass die Unternehmen überwiegend auf mehreren Ebenen mit der Mehrheitsgesellschaft vernetzt sind und selbst Stadtviertel mit einem hohen Anteil an »Immigrant Business« und MigrantInnen an der Wohnbevölkerung mit den Enklave-Ökonomien im angloamerikanischen Raum nicht vergleichbar sind. Trotzdem erscheint es ratsam, bei der Ausgestaltung von Informations- und Unterstützungsprogrammen, die sich an MigrantInnengruppen richten, diese Aspekte im Auge zu behalten.

7 »Immigrant Business« in Zahlen

Wie bereits erwähnt wurde, ist die statistische Erfassung von Selbständigen mit Migrationshintergrund in vielen Ländern unbefriedigend. In Österreich stammen die letzten verfügbaren umfassenden Daten aus der Volkszählung 2001. Sie zeigen, dass sich die Zahl der Selbständigen mit nicht-österreichischer StaatsbürgerInnenenschaft innerhalb von 30 Jahren mehr als verdreifacht hat (vgl. Tabelle 1). Sie zeigen auch, dass die größte Gruppe ausländischer Selbständiger Personen mit einer deutschen StaatsbürgerInnenenschaft umfasst, die im Vergleich zum Beispiel zu türkischen Selbständigen relativ wenig mediale Aufmerksamkeit auf sich ziehen. Eine Betrachtung nach Branchenverteilung ohne Berücksichtigung des Primärsektors, der für Selbständige mit Migrationshintergrund eine marginale Rolle spielt, weist nur geringe Unterschiede zwischen inländischen und ausländischen Selbständigen auf. Rund ein Viertel der nicht-österreichischen Selbständigen beschäftigte keine MitarbeiterInnen, rund die Hälfte hatte zwischen einer und neun beschäftigten Personen und der Rest mehr als zehn MitarbeiterInnen.

Tabelle: Selbständige und mithelfende Familienangehörige mit nicht-österreichischer StaatsbürgerInnenenschaft, 1971 bis 2001 im Vergleich

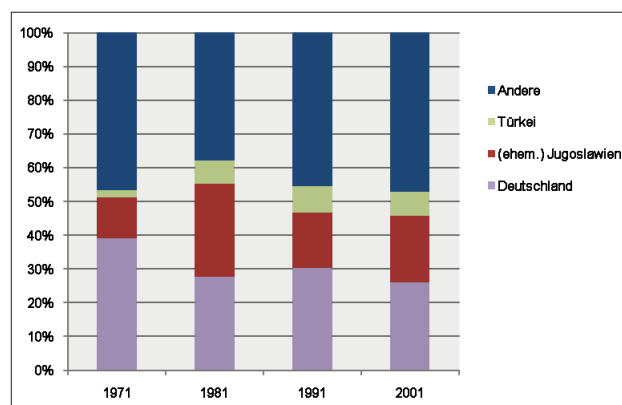
	1971	1981	1991	2001
Deutschland	2.504	2.111	3.791	5.350
(Ehemaliges) Jugoslawien	753	2.078	2.047	4.017
Türkei	156	537	986	1.529
Andere	2.972	2.867	5.686	9.627
Gesamt	6.385	7.593	12.510	20.523

Quelle: Statistik Austria, Volkszählung 1971, 1981, 1991, 2001 (ohne geringfügig Erwerbstätige)

Auch wenn die Selbständigen mit deutscher Staatsangehörigkeit die größte Gruppe darstellen, ist ihr Anteil über die Jahrzehnte doch rückläufig. Abbildung 2 lässt eine zunehmende Diversifizierung nach Herkunftsländern erkennen. Wie groß die Heterogeni-

tät des Migrationshintergrundes bei den Selbständigen ist, lässt sich daran bemessen, dass laut Volkszählung 2001 immerhin 87 verschiedene StaatsbürgerInnenenschaften erfasst wurden. Insgesamt waren rund 40 Prozent der Selbständigen StaatsbürgerInnen eines westeuropäischen Landes, weitere rund 40 Prozent StaatsbürgerInnen eines osteuropäischen Landes (inkl. Türkei), und die restlichen 20 Prozent teilten sich auf eine Vielzahl von anderen Staaten auf. Mit zwölf bis 18 Prozent wiesen die westeuropäischen Staatsangehörigen (inkl. USA) sehr hohe Selbständigenquoten auf. Die osteuropäischen StaatsbürgerInnen hatten im Vergleich dazu mit zwei bis acht Prozent deutlich niedrigere Selbständigenquoten. Sehr niedrig waren die Quoten mit zwei Prozent für die zwei größten MigrantInnengruppen, nämlich für jene aus der Türkei und dem ehemaligen Jugoslawien. Österreichische Staatsangehörige lagen mit einer Selbständigenquote von acht Prozent in der Mitte.³⁶

Abbildung 2: Selbständige (ohne Mithelfende) mit ausländischer StaatsbürgerInnenenschaft anteilig, 1971 bis 2001



Quelle: Statistik Austria, Volkszählung 1971–2001 (ohne geringfügig Erwerbstätige)

Seit der Volkszählung 2001 sind nicht nur rund zehn Jahre ins Land gezogen, es hat auch wesentliche Veränderungen gegeben, die vermutlich spürbare Auswirkungen auf die strukturelle Zusammensetzung der Gruppe der selbständig erwerbstätigen ImmigrantInnen hatten. Dazu gehörten insbesondere:

- der Abbau wesentlicher Zugangsbarrieren zur Selbständigkeit für nicht-österreichische StaatsbürgerInnen durch die Novelle zur Gewerbeordnung im Jahr 2002;
- die schrittweise Entschärfung der prekären Aufenthaltssituation im Falle geringen Einkommens für Selbständige;
- die Rückkehrmöglichkeit für aufenthaltsverfestigte selbständig erwerbstätige Drittstaatsangehörige in die unselbständige Beschäftigung sowie
- der freie Zugang zur selbständigen Erwerbstätigkeit für StaatsbürgerInnen der osteuropäischen Nachbarländer durch deren EU-Beitritt (EU 24) bei weiterhin reguliertem Zugang zum Arbeitsmarkt der unselbständig Beschäftigten für Staatsangehörige dieser Länder.³⁷

Es kann also davon ausgegangen werden, dass seit der Volkszählung 2001 Selbständige aus den osteuropäischen Nachbarländern an Bedeutung gewonnen und zu einer weiteren Diversifizierung nach Herkunftsregionen beigetragen haben. Da sich die Situation am Arbeitsmarkt im Verlauf dieser Jahre strukturell nicht zugun-

ten der MigrantInnen verbessert hat und Barrieren für die bereits länger ansässigen MigrantInnengruppen weggefallen sind, ist insgesamt mit einer spürbaren Steigerung bei den Selbständigen mit Migrationshintergrund zu rechnen.

Aktuell kann nur auf Daten des Mikrozensus zurückgegriffen werden.³⁸ Demnach lag die Selbständigenquote ohne Berücksichtigung des land- und forstwirtschaftlichen Sektors von Personen mit Migrationshintergrund im Jahr 2009 bei 9,3 Prozent, bei Personen ohne Migrationshintergrund lag sie mit 8,9 Prozent etwas darunter. Für die überdurchschnittliche Selbständigenquote der MigrantInnen sind Selbständige aus der EU, dem EWR und der Schweiz mit einer Selbständigenquote von 14,4 Prozent verantwortlich. Für Selbständige aus dem ehemaligen Jugoslawien wird eine Selbständigenquote von 3,4 Prozent angegeben, für die Türkei – allerdings mit einem hohen Unsicherheitsfaktor aufgrund geringer Fallzahlen – eine Quote von sechs Prozent. Laut Mikrozensus 2009 verfügen 13,7 Prozent der Selbständigen über einen Migrationshintergrund. Da eine im Jahr 2007 durchgeführte Studie zu »Ethnic Business« in Wien zu dem Ergebnis kam, dass rund 30 Prozent der Wiener EinzelunternehmerInnen einen Migrationshintergrund aufweisen, erscheinen die Zahlen aus dem Mikrozensus durchaus plausibel.³⁹

Es kann also davon ausgegangen werden, dass die Zahl der Selbständigen mit Migrationshintergrund seit der Volkszählung 2001 spürbar gestiegen ist. Die Unternehmen weisen dabei sowohl nach Herkunftshintergrund der UnternehmerInnen als auch nach Tätigkeitsfeldern und Unternehmensgröße eine beachtliche Vielfalt auf, die mit gängigen Stereotypen wenig gemeinsam hat. Eine Besonderheit dieser Unternehmen ist jedoch, dass sie überproportional häufig andere MigrantInnen beschäftigen, häufig auch solche, die am 1. Arbeitsmarkt nur schwer Fuß fassen können. Diese Unternehmen sollten jedoch nicht nur als Auffangbecken für schwer vermittelbare Arbeitsuchende gesehen werden. In Zeiten der Globalisierung sollte ihr Potenzial zum Aufbau transnationaler Beziehungen größere Beachtung finden. Neben positiven gesamtwirtschaftlichen Effekten zeichnet solche Unternehmen auch aus, dass sie zu einer verstärkten Beschäftigung von MigrantInnen tendieren. Damit könnten auch zahlreiche zukunftsorientierte Beschäftigungsfelder (möglicherweise für die 2. Generation) eröffnet werden.

8 Literatur

Bonacich, E./Modell, J. (1980): *The Economic Basis of Ethnic Solidarity: A Study of Japanese Americans*, Berkeley/Los Angeles.

Enzenhofer, E./Kessler, I./Lechner, F./Riesenfelder, A./Reiter, W./Wetzel, P. (2007): *Bestand und Chancen für Wien*, Endbericht im Auftrag der MA 27, MA 17, MA 18 und der Wirtschaftskammer Wien.

Eurofund (2010): *Ethnic entrepreneurship. Concept Paper* by Jan Rath. Abrufbar unter: www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2010/39/en/1/EF1039EN.pdf [28.2.2011].

Goebel, D./Pries, L. (2006): *Transnationalismus oder ethnische Mobilitätsfälle? Das Beispiel des »ethnischen Unternehmertums«*, in: Kreutzer, F./Roth, S. (Hg.): *Transnationale Karrie-*

ren. Biografien, Lebensführung und Mobilität, Wiesbaden, Seite 260–282.

Goldberg, A. (1996): *Unternehmensgründungen von Ausländern in der Bundesrepublik Deutschland*, in: Sen, F./Goldberg, A. (Hg.): *Türken als Unternehmer. Studien und Arbeiten des Zentrums für Türkeistudien*, Band 18, Opladen, Seite 47–80.

Gregorits, P./PGM Marketing Research Consulting (2010): *Erfolgsfaktoren Ethnischer Ökonomien in Wien. Ergebnisse einer Trendanalyse im Auftrag der Wirtschaftskammer Wien, Diversity-Referat*, präsentiert bei der Medien.Messe.Migration am 21.9.2010, Wien.

Haberfellner, R./Betz, F./Böse, M./Riegler, J. (2000): »Ethnic Business« – Integration vs. Segregation. Endbericht im Rahmen des Forschungsschwerpunktes »Fremdenfeindlichkeit« des BM:WV, Wien.

Haberfellner, R./Betz, F./Böse, M./Riegler, J. (1999): *Ethnische Ökonomien als Lebens-, Arbeits- und Ausbildungsstätten* (unveröffentlichter Forschungsbericht im Rahmen von URBAN Wien), Wien.

Haberfellner, R./Koldas, A. (2002): *Chancen und Grenzen der Nische: Immigranten als Unternehmer in Wien*, in: Fassmann, H./Kohlbacher, J./Reeger, U. (Hg.): *Zuwanderung und Segregation – Europäische Metropolen im Vergleich*, Klagenfurt.

Haberfellner, R. (2007): *Selbständige Erwerbstätigkeit von Personen mit Migrationshintergrund. Ein Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen unter besonderer Berücksichtigung kreativwirtschaftlicher Tätigkeitsfelder in Wien. Teilbericht im Rahmen des Forschungsprojektes »Embedded Industries. Cultural Entrepreneurs in different immigrant Communities of Vienna.«*

Haberfellner, R. (2002): *ImmigrantInnen als UnternehmerInnen: Qualifikationsbedarfe und mögliche Strategien*, in: Hofstätter, M./Sturm, R. (Hg.): *Qualifikationsbedarf der Zukunft. Arbeitsmarktservice Österreich, AMS report 28*, Wien, Seite 80–88.

Hart, D.M./Acs, Z.J./Tracy, S.L. (2009): *High-Tech Immigrant Entrepreneurship in the United States*, Bericht im Auftrag von SBA/Office of Advocacy, Washington, D.C.

Heckl, E. (2009): *Unternehmerinnen in Österreich. Daten, Fakten, Motive, Barrieren*. KMU FORSCHUNG AUSTRIA. Abrufbar unter: www.abif.at/deutsch/news/events2010/unternehmerinnen/Unternehmerinnen_in_Oesterreich_EH.pdf [28.2.2011]

Hillmann, F. (1997): *This is a Migrant's World: Städtische ethnische Arbeitsmärkte am Beispiel New York City*, Wissenschaftszentrum Berlin, Discussion Paper FS I 97 – 103, Berlin.

Jaegers, Th. (2008): *Supporting Entrepreneurial Diversity in Europe – Ethnic Minority Entrepreneurship/Migrant Entrepreneurship*, in: MIGRAÇÕES JOURNAL No. 3, Oktober 2008, Special Issue Immigrant Entrepreneurship, Seite 281–284.

Leicht, R. (2005): *Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland. Push- und Pull-Faktoren für Unternehmensgründungen ausländischer und ausländischstämmiger Mitbürger*, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft

und Arbeit, Kurzfassung, Institut für Mittelstandsforschung, Mannheim.

- Leicht, R. (2004): Die Bedeutung und Integrationswirkung der ethnischen Ökonomie in Baden-Württemberg. Paper präsentiert bei der Fachtagung »Migranten als Unternehmer – Ein Beitrag zur Integration oder ein Wegbereiter ethnischer Abkapselung?« in Stuttgart, am 29. November 2004.
- Light, I. (1987): Unternehmer und Unternehmertum ethnischer Gruppen, in: KZfSS, Sonderheft »Soziologie wirtschaftlichen Handelns«, Seite 193–215.
- Light, I./Karageorgis, S. (1994): The Ethnic Economy, in: Smelser, N. J./Swedberg, R. (Hg.): The Handbook of Economic Sociology, Princeton, Seite 647–671.
- Kloosterman, R. (2000): Immigrant Entrepreneurship and the Institutional Context: A Theoretical Exploration, in: Rath, J. (Hg.): Immigrant Business. The Economic, Political and Social Environment, London, Seite 90–106.
- OECD (2010): Entrepreneurship and Migrants. Report by the OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship, OECD, Paris.
- Oliveira, C.R./Rath, J. (2008): Introduction, in: MIGRAÇÕES JOURNAL No. 3, Oktober 2008, Special Issue Immigrant Entrepreneurship, Seite 11–27.
- Rath, J./Kloosterman, R. (2000): Outsider's Business. A Critical Review of Research on Immigrant Entrepreneurship, in: International Migration Review, 34 (3), Seite 657–681.
- Schmid, K./Mandl, I./Dorr, A./Staudenmayer, B./Haberfellner, R. (2006): Entrepreneurship von Personen mit Migrationshintergrund, Endbericht im Auftrag des AMS Österreich. Abrufbar unter: www.ams-forschungsnetzwerk.at im Menüpunkt »E-Library«.
- Schuleri-Hartje, U.-K./Floeting, H./Reimann, B. (2005): Ethnische Ökonomie. Integrationsfaktor und Integrationsmaßstab, Darmstadt/Berlin.
- Stadt Zürich – Integrationsförderung (2008): Ethnic Business – Grundlagen, Hintergründe und Perspektiven. Abrufbar unter: www.stadt-zuerich.ch/content/dam/stzh/prd/Deutsch/Stadtentwicklung/Publikationen_und_Broschueren/Stadt-_und_Quartierentwicklung/Wirtschaft/Ethnic20Business.20Grundlagen%2c20Hintergrfcnde20und20Perspektiven_Januar202008.pdf [28.2.2011]
- Statistik Austria (2007): Erfolgsfaktoren österreichischer Jungunternehmen, Wien.
- Waldinger, R./Aldrich, H./Ward, R. (Hg.) (1990): Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies, Newbury Park, California.

Fußnoten

- 1 Bei diesem Beitrag handelt es sich um eine erweiterte und aktualisierte Fassung eines ursprünglich im Rahmen der Fachtagung »MigrantInnen in der Wiener Wirtschaft – Unternehmerische Potenziale und qualifikatorische Ressourcen« gehaltenen Vortrages vom 18.11.2008 im Gewerbehause der Wirtschaftskammer Wien. Veranstalter dieser Fachtagung waren die Wirtschaftskammer Wien, die Abt. Arbeitsmarktforschung und Berufsinformation des AMS Österreich sowie das sozialwissenschaftliche Forschungs- und Beratungsinstitut abif.
- 2 Vgl. Light 1987, Seite 204.
- 3 Vgl. Rath/Kloosterman 2000.
- 4 Vgl. Goldberg 1996, Seite 58f.
- 5 Vgl. OECD 2010.
- 6 Vgl. Eurofund 2010.
- 7 http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/ce/itemlongdetail.cfm?item_id=3294 [28.2.2011].
- 8 Vgl. Kloosterman 2000, Seite 91f. und Eurofund 2010, Seite 7f.
- 9 Rath/Kloosterman 2000, Seite 657.
- 10 Vgl. Jaegers 2008, Seite 282.
- 11 Vgl. Goebel/Pries 2006, Seite 280; Schuleri-Hartje/Floeting/Reimann 2005, Seite 23.
- 12 Vgl. Bonacich/Modell 1980, Seite 110f., Seite 124.
- 13 Vgl. Waldinger/Aldrich/Ward 1990, Seite 34.
- 14 Vgl. Hillmann 1997, Seite 18.
- 15 Aufgrund der häufig unscharfen Abgrenzung der einzelnen Termini wird im deutschsprachigen Raum zunehmend von selbständiger Erwerbstätigkeit von MigrantInnen bzw. von selbständiger Erwerbstätigkeit von Personen mit Migrationshintergrund gesprochen.
- 16 Vgl. Light/Karageorgis 1994, Seite 649; Haberfellner/Betz/Böse Riegler 2000.
- 17 Vgl. Haberfellner/Betz/Böse Riegler 2000; Stadt Zürich – Integrationsförderung 2008.
- 18 Zu den theoretischen Konzepten ausführlich: Haberfellner/Betz/Böse Riegler 2000.
- 19 Zum Nischenansatz ausführlich: Haberfellner/Koldas 2002.
- 20 Vgl. Hart/Acs/Tracy 2009, Seite 39.
- 21 Vgl. Haberfellner/Betz/Böse Riegler 2000; Schmid/Mandl/Dorr/Staudenmayer/Haberfellner 2006; Enzenhofer/Kessler/Lechner/Riesenfelder/Reiter/Wetzel 2007; Gregorits 2010.
- 22 Vgl. Enzenhofer/Kessler/Lechner/Riesenfelder/Reiter/Wetzel 2007, Seite 67. Mehrfachnennungen möglich.
- 23 Statistik Austria 2007, Seite 66.
- 24 Vgl. Heckl 2009.
- 25 Vgl. Haberfellner/Betz/Böse Riegler 2000.
- 26 Vgl. Hart/Acs/Tracy 2009, Seite 42f.
- 27 Vgl. Schuleri-Hartje/Floeting/Reimann 2005, Seite 33f.
- 28 Vgl. Stadt Zürich – Integrationsförderung 2008, Seite 24.
- 29 Vgl. Enzenhofer/Kessler/Lechner/Riesenfelder/Reiter/Wetzel 2007, Seite 86f.
- 30 Vgl. Schmid/Mandl/Dorr/Staudenmayer/Haberfellner 2006, Seite 70f. Zu berücksichtigen ist allerdings, dass bei dieser Erhebung auch die Dritte MigrantInnen-Generation berücksichtigt wurde.
- 31 Haberfellner/Betz/Böse Riegler 1999.
- 32 Vgl. Schuleri-Hartje/Floeting/Reimann 2005, Seite 36.
- 33 Vgl. Leicht 2005, Seite 7. In den letzten Jahren wiesen die Gründungs- und Liquidationsstatistiken für Unternehmen der MigrantInnen entgegen dem bundesweiten Trend einen positiven Gründungssaldo auf (vgl. Institut für Mittelstandsforschung Bonn, Gründungen und Liquidationen im 1. Halbjahr 2010 in Deutschland und in den Bundesländern. Working Paper 06/10).
- 34 Vgl. Schuleri-Hartje/Floeting/Reimann 2005, Seite 36.
- 35 Vgl. Leicht 2004, Seite 8; Oliveira/Rath 2008, Seite 13.
- 36 Vgl. Schmid/Mandl/Dorr/Staudenmayer/Haberfellner 2006, Seite 37ff.
- 37 Vgl. Haberfellner 2007; Schmid/Mandl/Dorr/Staudenmayer/Haberfellner 2006, Seite 19–25.
- 38 Die folgenden Daten beziehen sich auf die Mikrozensus-Arbeitskräfteerhebung 2009 der Statistik Austria, Jahresdurchschnitt über alle Wochen. Von Personen mit Migrationshintergrund wurden beide Elternteile im Ausland geboren, wobei Angehörige der 1. Generation selbst im Ausland geboren wurden und Personen der 2. Generation in Österreich zur Welt gekommen sind. Alle angeführten Daten exkl. des landwirtschaftlichen Sektors, inkl. geringfügig Beschäftigter.
- 39 Vgl. Enzenhofer/Kessler/Lechner/Riesenfelder/Reiter/Wetzel 2007, Seite 14f.

Aktuelle Publikationen der Reihe »AMS report« ...



AMS report 79

*Eva Heckl, Andrea Dorr, Céline Dörflinger,
Christina Enichlmair*

Arbeitsmarktintegration jugendlicher Problemgruppen

Internationale Good-Practice-Beispiele

ISBN 978-3-85495-259-7



AMS report 80

Wolfgang Bliem, Silvia Weiß, Gabriele Grün

AMS Standing Committee on New Skills

Bericht über die Ergebnisse der
SpezialistInnengruppen

ISBN 978-3-85495-447-6

www.ams-forschungsnetzwerk.at

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

Zur Autorin

Mag.^a Regina Haberfellner
Soll & Haberfellner Unternehmens- und Projektberatung
1090 Wien, Müllnergasse 26/17
E-Mail: office@soll-und-haberfellner.at
Internet: www.soll-und-haberfellner.at

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