

Brixy, Udo; Sternberg, Rolf; Vorderwülbecke, Arne

Research Report

Global Entrepreneurship Monitor 2012: Unternehmensgründungen durch Migranten

IAB-Kurzbericht, No. 25/2013

Provided in Cooperation with:

Institute for Employment Research (IAB)

Suggested Citation: Brixy, Udo; Sternberg, Rolf; Vorderwülbecke, Arne (2013) : Global Entrepreneurship Monitor 2012: Unternehmensgründungen durch Migranten, IAB-Kurzbericht, No. 25/2013, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), Nürnberg

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/158419>

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.

IAB-Kurzbericht

25/2013

Aktuelle Analysen aus dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung

In aller Kürze

■ Migranten gründen häufiger als Einheimische ein eigenes Unternehmen, so das Ergebnis früherer Forschungen. 2012 galt dies nur noch für Zuwanderer aus den westlichen und nördlichen Anrainerstaaten Deutschlands. Vor allem männliche Zuwanderer aus diesen Ländern haben im Vergleich zu Einheimischen eine deutlich höhere Gründungseigung. Migranten aus anderen Ländern, z. B. aus Süd- und Osteuropa, machen sich dagegen nicht öfter selbstständig als Einheimische.

■ Allerdings gründen Zuwanderer generell häufiger aus mangelnder Perspektive, da es für sie vergleichsweise schwierig ist, einen Job zu finden. Die Selbstständigkeit kann dann auch ein Weg sein, eine Qualifikation zu vermarkten, die nicht nach deutschen Standards zertifiziert ist.

■ Häufiger als Einheimische sehen Migranten in einer selbstständigen Tätigkeit eine gute Karriereoption. Sie verfügen auch öfter über Vorbilder, das heißt, sie kennen Personen, die sich in jüngerer Zeit selbstständig gemacht haben. Ihre Risikobereitschaft ist allerdings nicht höher als die der Einheimischen. Zuwanderer glauben seltener, die nötigen Fähigkeiten für eine Unternehmensführung zu besitzen.

„Global Entrepreneurship Monitor“ 2012

Unternehmensgründungen durch Migranten

von Udo Brix, Rolf Sternberg und Arne Vorderwülbecke

Migranten kommen vor allem nach Deutschland, weil sie sich hier ein besseres Leben versprechen. Sie wollen etwas erreichen, sind willens zu lernen und zu arbeiten. Das tun sie als Arbeiter oder Angestellte, aber auch, indem sie als Gründer neuer Unternehmen in Erscheinung treten. Solche Gründungen schaffen Arbeitsplätze – auch für einheimische Arbeitskräfte – und leisten einen wichtigen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung hierzulande.

Viele Länder haben das wirtschaftliche Potenzial von Migranten erkannt. Deshalb befindet sich Deutschland in einem Wettbewerb um Zuwanderung, insbesondere wenn es um gut ausgebildete Migranten geht. Vor allem, weil der Anteil Hochqualifizierter unter den Zuwanderern in der letzten Dekade stark gestiegen ist, haben diese einen positiven Effekt auf das Wachstum der deutschen Volkswirtschaft und die Finanzierung

des Sozialstaats. Das ist in der Forschung weitgehender Konsens (Brücker 2013).

Untersuchungen wie die genannte beschränken sich aber stets auf die Auswirkungen von Migranten auf den Arbeitsmarkt. Das heißt, Zuwanderer werden vor allem als abhängig Beschäftigte wahrgenommen. Dabei ist bereits seit Langem bekannt, dass Migranten mindestens so häufig wie Einheimische auch als Unternehmer

i „Migranten“ in diesem Bericht

Migranten im Sinne dieser Untersuchung sind Personen, die angeben, nicht in dem jeweiligen Land, in dem die Befragung durchgeführt wurde, geboren zu sein. Das heißt, das häufig verwendete Konzept der Staatsbürgerschaft kommt hier nicht zur Anwendung. Ausländische Staatsbürger, die in dem jeweiligen Befragungsland geboren wurden, werden als Inländer („Einheimische“) behandelt.



Leibniz Universität Hannover

Institut für Wirtschafts-
und Kulturgeographie



auftreten. Sie leisten damit einen Beitrag zur Internationalisierung und zum strukturellen Wandel der deutschen Wirtschaft.

Das Thema „Gründungen durch Migranten“ stößt nicht nur in Deutschland auf großes Interesse. Die Experten aus 69 Ländern – die gemeinsam den „Global Entrepreneurship Monitor“ (GEM, vgl. Infokasten auf Seite 3) als das weltweit größte Forschungsprojekt zu Unternehmensgründungen betreiben – setzten im jüngsten Zyklus einen besonderen Schwerpunkt auf dieses Thema (Xavier et al. 2012). Die Ergebnisse bestätigen, dass in vielen Ländern Migranten in nennenswertem Umfang neue Unternehmen gründen und so die Wirtschaft im Zielland unterstützen (zur hier verwendeten Definition der Migranten vgl. Infokasten auf Seite 1). In zahlreichen Ländern gründen Migranten im Durchschnitt sogar häufiger ein eigenes Unternehmen als Einheimische. Dies gilt insbesondere in hochentwickelten Ländern und Entwicklungsländern (vgl. Abbildung 1).

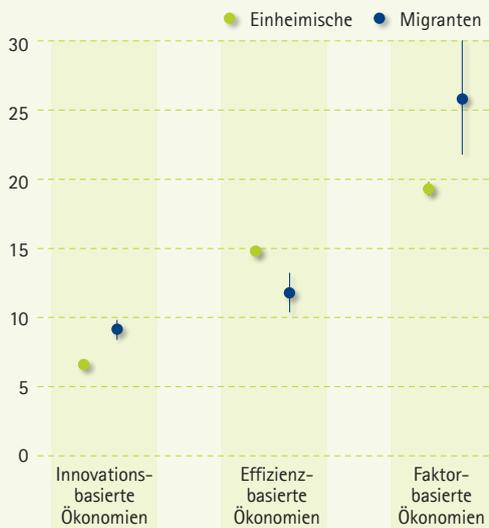
■ Warum Migranten eher als Einheimische dazu neigen, ein Unternehmen zu gründen

Obwohl sich die Gründungsmotive von Migranten grundsätzlich wenig von denen der Einheimischen unterscheiden, treten doch einige Konstellationen bei Zuwanderern häufiger auf (ausführlicher dazu vgl. Kay/Schneck 2012). So ist es für Migranten – nicht nur in Deutschland, sondern auch in vielen anderen Ländern – unter sonst gleichen Bedingungen schwieriger, eine abhängige Beschäftigung zu finden als für Einheimische. Dies schlägt sich in den überdurchschnittlich hohen Arbeitslosenquoten von Ausländern nieder. Aber auch wenn Migranten eine Beschäftigung haben, werden sie im Durchschnitt geringer entlohnt als Einheimische (Lehmer/Ludsteck 2013). Deshalb können Migranten finanziell in besonderem Maße von einer Gründung profitieren. Selbstständige verdienen im Durchschnitt mehr als abhängig Beschäftigte. Das gilt auch dann, wenn man nur die Einkommen wirklich vergleichbarer Personen heranzieht. Dieser Einkommensunterschied ist bei Migranten noch deutlich größer als bei Einheimischen (Constant/Shachmurove 2006). Sowohl die geringeren Erwerbchancen als auch die niedrigeren Einkommen sind Beweggründe, die Migranten eine selbstständige Tätigkeit eher ausüben lassen als Nicht-Migranten.

Abbildung 1

Gründungsaktivitäten von Einheimischen und Migranten nach wirtschaftlichem Entwicklungsstand

Anteile in Prozent



Anmerkung: Die vertikalen Linien markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit (blaue und grüne Punkte) mit einer Wahrscheinlichkeit von 95 % befindet (95 %-Konfidenzintervall). Die Unterschiede zwischen zwei Größen sind nur dann statistisch signifikant, wenn sich ihre Konfidenzintervalle nicht überlappen.

Quelle: Xavier et al. 2012.

© IAB

Es gibt eine Reihe von persönlichen Eigenschaften oder Dispositionen, deren Konstellation die Entscheidung zwischen einer abhängigen Tätigkeit und einer selbstständigen beeinflusst. Sind oder waren zum Beispiel die Eltern selbstständig, ist die Wahrscheinlichkeit erheblich höher, auch selbstständig zu sein – unabhängig von der Chance, das elterliche Unternehmen zu übernehmen. Allgemeiner ausgedrückt: Rollenvorbilder spielen für die Entscheidung zugunsten einer selbstständigen oder abhängigen Beschäftigung eine sehr wichtige Rolle. Wenn also Migranten aus Gesellschaften kommen, in denen selbstständige Erwerbsformen stärker verbreitet sind als in Deutschland, können sie häufiger als Einheimische auf entsprechende Rollenvorbilder zurückgreifen.

Weitere wichtige Einflussfaktoren lassen sich mit der Selbstselektion von Migranten begründen. Die Tatsache, dass jemand auswandert, um sich in einem anderen Land eine Existenz aufzubauen, zeigt bereits ein erhebliches Maß an Risikobereitschaft und Durchsetzungsvermögen. Beides sind Eigenschaften, die Unternehmer und vor allem Gründer auszeichnen.

■ Gründungsrelevante Einstellungen von Migranten und Einheimischen

Im GEM werden einige Fragen gestellt, die zumindest eine näherungsweise Einschätzung von Einstellungen und Fähigkeiten ermöglichen, die für eine Gründung relevant sind. In **Abbildung 2** sind die Antworten von Migranten und Einheimischen zu sechs dieser Fragen dargestellt.

Erstaunlicherweise zeigen sich keine statistisch signifikanten Unterschiede bei der Risikoaversion. Im Vergleich zur nichtmigrierenden Bevölkerung ihrer Herkunftsländer werden Migranten generell als besonders risikofreudig wahrgenommen (Heitmüller 2005). In Deutschland ist die Angst, bei einer Unternehmensgründung zu scheitern, traditionell stärker ausgeprägt als in vielen anderen Ländern (Sternberg et al. 2013). Es ist daher bemerkenswert, dass die Zuwanderer nach Deutschland eine ähnlich hohe Risikoaversion zeigen wie die einheimische Bevölkerung. Bonin et al. (2009), die in ihrer Studie zu einem vergleichbaren Ergebnis gelangen, sehen eine mögliche Ursache darin, dass das Bild vor allem durch ehemalige sogenannte Gastarbeiter geprägt wird: Diese wurden gezielt für bestimmte Arbeitsplätze geworben und nahmen somit kein größeres wirtschaftliches Risiko in Kauf.

In Bezug auf die Gründungsneigung existieren in Deutschland aber auch institutionelle Hemmnisse. Die Sorge, eventuell zu scheitern, kann daher durchaus nachvollziehbar sein. Insbesondere gibt es hierzulande vergleichsweise restriktive Regelungen zum Schuldenerlass beim Scheitern eines Unternehmens. Speziell Migranten könnten dazu tendieren, Risiken höher einzuschätzen, wenn sie im Umgang mit deutschen Behörden unerfahren sind und sie daher die nötigen administrativen Prozesse als abschreckend wahrnehmen.

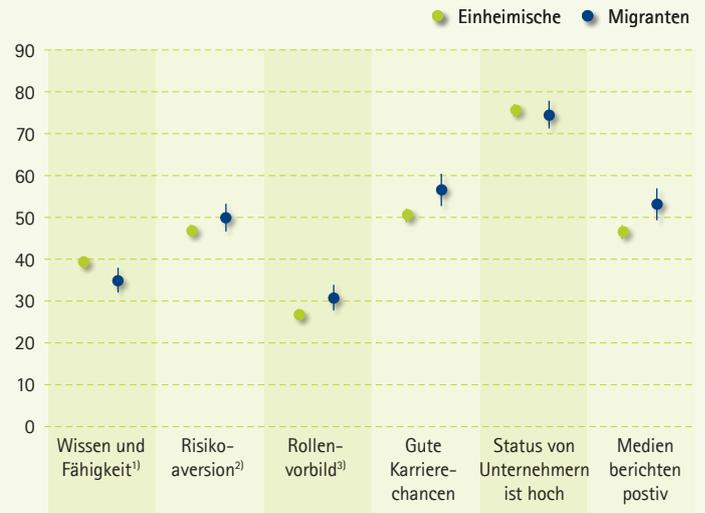
Obwohl Einheimische und Migranten gleichermaßen die Ansicht vertreten, Unternehmer würden ein hohes Ansehen genießen, sehen Migranten in der Selbstständigkeit deutlich häufiger gute Karrierechancen. Auch die mediale Berichterstattung über Gründer empfinden sie im Durchschnitt positiver als Einheimische.

Kenntnisse, wie ein Unternehmen geführt werden muss, sind natürlich von zentraler Bedeutung für (potenzielle) Gründer. Hier schneiden Migranten schlechter ab als Einheimische, zumindest in ihrer Selbstwahrnehmung: Sie sind im Durchschnitt selbsterfahrener der Auffassung, sie verfügten über die nötigen

Abbildung 2

Gründungsrelevante Aussagen von Einheimischen und Migranten

Anteile in Prozent



¹⁾ Ich verfüge über das Wissen und die Fähigkeiten, um mich selbstständig machen zu können.

²⁾ Die Angst zu scheitern würde mich von einer Gründung abhalten.

³⁾ Ich kenne jemanden persönlich, der sich während der letzten 2 Jahre selbstständig gemacht hat.

Anmerkung: Die vertikalen Linien markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit (blaue und grüne Punkte) mit einer Wahrscheinlichkeit von 95 % befindet (95 %-Konfidenzintervall). Die Unterschiede zwischen zwei Größen sind nur dann statistisch signifikant, wenn sich ihre Konfidenzintervalle nicht überlappen.

Quelle: Befragungen des GEM in Deutschland 2010 bis 2012.

© IAB

i

Der „Global Entrepreneurship Monitor“

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist ein internationales Forschungskonsortium, das 1998 ins Leben gerufen wurde. Ziel ist es, Gründungsaktivitäten international und intertemporal zu analysieren. Der Fokus liegt im Vergleich verschiedener Phasen des Gründungsgeschehens. Hierzu erheben die Länder-teams jährlich Daten der erwachsenen Bevölkerung (18- bis 64-Jährige) zu Gründungsaktivitäten. Um die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen zu erfassen, werden schriftliche Expertenbefragungen durchgeführt. Im Jahr 2012 beteiligten sich 69 Länder am GEM. Abgesehen von 2007 liegen für Deutschland seit 1999 eine komplette Datenreihe für die jährlichen Bürger- und Expertenbefragungen sowie je ein „Länderbericht Deutschland“ vor.

Die wichtigste Maßzahl des GEM ist die sogenannte „Total Early-Stage Entrepreneurial Activity“ (TEA). Sie umfasst Personen, die gerade dabei sind, ein Unternehmen zu gründen (sogenannte „werdende“ Gründer; englisch: „Nascent Entrepreneurs“) und solche, die während der letzten 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben. Für die sogenannte TEA-Quote wird deren Anzahl in Beziehung gesetzt zur Gesamtbevölkerung zwischen 18 und 64 Jahren im betreffenden Land.

Auf der offiziellen Internetseite des Konsortiums (www.gemconsortium.org) werden alle Länderberichte und die international vergleichenden Gesamtberichte zum Herunterladen angeboten.

Einen Überblick zu methodischen Details bieten Reynolds et al. (2005).

Den aktuellen „Länderbericht Deutschland 2012“ mit weiteren interessanten Ergebnissen finden Sie zum kostenlosen Download auch unter <http://doku.iab.de/externe/2013/k130606302.pdf>



Kenntnisse für eine Unternehmensgründung. Dies ist vermutlich auch ein Problem der kulturellen Distanz, denn Migranten aus innovationsbasierten Ländern sind zu 47 Prozent – das sind 8 Prozentpunkte mehr als bei den Einheimischen – der Meinung, über das nötige Wissen zu verfügen (zur Definition „innovationsbasierte Länder“ vgl. Infokasten unten).

Schließlich üben Vorbilder eine wichtige Funktion aus bei der Entwicklung des Gedankens an den Aufbau einer selbstständigen Existenz. Hier haben Migranten einen klaren Vorteil, denn sie geben viel häufiger an, jemanden persönlich zu kennen, der sich in jüngerer Zeit selbstständig gemacht hat.

■ Institutionelle Rahmenbedingungen für Gründungen durch Migranten

Bürger aus den Ländern des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) können grundsätzlich problemlos ein Gewerbe in Deutschland eröffnen, denn für

sie gilt die Gewerbefreiheit. Zum EWR gehören neben den EU-Ländern auch Island, Norwegen und Liechtenstein sowie in Bezug auf die Möglichkeiten einer Unternehmensgründung de facto auch die Schweiz. Bürger aus Staaten außerhalb des EWR benötigen in der Regel eine Aufenthaltserlaubnis. Sie haben aber die Möglichkeit, diese zu erhalten, wenn sie in Deutschland ein Unternehmen gründen, das mit einer bestimmten Mindestinvestition verbunden ist. Diese Konstellation ist zwar nicht sehr häufig, aber auch kein Einzelfall, wie Block und Klingert (2012) zeigen.

Allerdings gibt es in Deutschland bei einer Reihe von Gewerben Beschränkungen der Gewerbefreiheit. Das heißt, es werden spezifische Qualifikationsnachweise verlangt, die häufig schwierig zu erlangen sind, wenn die Migranten keine entsprechende Ausbildung in Deutschland durchlaufen haben (ausführlich dazu vgl. Kay/Schneck 2012). Dazu zählen in erster Linie Handwerksberufe, sofern diese zulassungspflichtig sind, sowie die Freien Berufe. Der Gesetzgeber hat diese Schwierigkeiten erkannt und mit dem Anerkennungsgesetz¹ den Versuch unternommen, hier Abhilfe zu schaffen. Da dieses Gesetz seit April 2012 in Kraft ist, können die hier dokumentierten Befunde allerdings noch nicht davon beeinflusst sein.

■ Gründungsaktivitäten von Einheimischen und Migranten im multivariaten Vergleich

Ein einfacher Vergleich der Gründungsaktivitäten von Migranten und Einheimischen zeigt keine signifikanten Unterschiede zwischen den beiden Gruppen. Die strukturellen Unterschiede zwischen ihnen sind allerdings so komplex, dass eine rein deskriptive und univariate Analyse der Sachlage nicht gerecht wird. Zum Beispiel sind die Unterschiede in der Altersstruktur auch vom Herkunftsland abhängig und von anderem mehr. Daher wurden multivariate Verfahren (Probit-Analysen) durchgeführt, die es erlauben, verschiedene Einflüsse gleichzeitig zu beobachten. Mit diesen Modellen wird geschätzt, wie hoch die Wahrscheinlichkeit einer Person ist, eine Gründung jüngst vollzogen zu haben oder sich gerade auf dem Weg in die Selbstständigkeit zu befinden (TEA-Konzept, vgl. Infokasten auf Seite 3).

¹ Gesetz zur Verbesserung der Feststellung und Anerkennung im Ausland erworbener Berufsqualifikationen, Näheres siehe Bundesministerium für Bildung und Forschung (2012).

i Die Länderkategorien des „Global Competitiveness Report“

Die 69 Länder, die im Jahr 2012 am GEM teilgenommen haben, werden gemäß der Kategorisierung des „Global Competitiveness Report 2012–2013“ (Schwab/Sala-i-Martin 2012) in drei Gruppen unterteilt. Dies macht insbesondere deshalb Sinn, weil Gründungsaktivitäten in diesen drei Gruppen sehr unterschiedliche Funktionen besitzen. Mit anderen Worten: Dieselbe Gründungsquote hat in den verschiedenen Gruppen eine sehr unterschiedliche Bedeutung.

Die erste Gruppe besteht aus Ländern mit geringer Wirtschaftskraft. Weil diese ihr Wachstum in erster Linie aus der Mobilisierung primärer Produktionsfaktoren beziehen (Land, Rohstoffvorkommen, gering qualifizierte Arbeitskräfte etc.), werden sie als „faktorbasierte Ökonomien“ bezeichnet.

Zur zweiten Gruppe zählen Volkswirtschaften, die ihren Lebensstandard mithilfe ausländischer Direktinvestitionen (ADI) bereits steigern konnten. Da weiteres Wachstum vor allem durch die Erhöhung der Effizienz erzielt wird, gelten diese Länder als „effizienzbasierte Ökonomien“. Die dazu benötigten Technologien müssen in der Regel importiert werden, da die Kapazitäten zur Generierung eigener Innovationen noch nicht hinreichend entwickelt sind.

Der Übergang zu einer „innovationsbasierten Volkswirtschaft“, der dritten und letzten Gruppe, ist nach Ansicht von Porter et al. (2002) der schwierigste. Bereits in effizienzbasierten Ökonomien sind makroökonomische Stabilität sowie der garantierte Schutz von Privateigentum (des materiellen wie des geistigen) wichtige Bedingungen für die Attrahierung von ADI. Zusätzliches Merkmal innovationsbasierter Volkswirtschaften sind erkennbare Investitionstätigkeiten im Bereich Bildung, Forschung und Entwicklung, sowohl von staatlicher als auch privater Seite.

Deutschland gehört, wie alle OECD-Staaten, zur Gruppe der innovationsbasierten Volkswirtschaften. Von den 69 am GEM 2012 beteiligten Ländern zählen außer Deutschland 23 weitere Länder zu den innovationsbasierten Ökonomien. Sie bilden im vorliegenden Bericht die Referenzgruppe, an der der Gründungsstandort Deutschland gemessen wird.

Der multivariate Vergleich zeigt, dass Migranten tatsächlich häufiger gründen als Einheimische, allerdings ist die Differenz mit etwas über einem Prozentpunkt nicht besonders groß. Dagegen ist der Unterschied zwischen den Geschlechtern mit rund drei Prozentpunkten in beiden Gruppen auffälliger: Frauen gründen deutlich seltener als Männer. Migrantinnen machen sich aber nicht seltener selbstständig als in Deutschland geborene Frauen.

Ein Hochschulabschluss erhöht die Wahrscheinlichkeit zu gründen erheblich, hier beträgt der Unterschied gegenüber Personen ohne Universitätsabschluss ebenfalls drei Prozentpunkte. Auch dies gilt für Einheimische und Migranten gleichermaßen.

Schließlich gründen junge Menschen häufiger als Ältere, unabhängig vom Migrationsstatus. Die Differenz ist aber nicht gravierend, eine Zunahme des Lebensalters um zehn Jahre senkt die Wahrscheinlichkeit einer Gründung nur um 0,8 Prozentpunkte.

Solche Prozentangaben lassen sich einfach summieren, sodass schnell erhebliche Unterschiede zwischen Personen mit unterschiedlichen soziodemographischen und bildungsbezogenen Merkmalen sichtbar werden. Zum Beispiel ist die Wahrscheinlichkeit zu gründen für einen männlichen Migranten mit Hochschulabschluss um etwa sieben Prozentpunkte höher als die einer einheimischen Frau ohne Hochschulabschluss.

Unterschiede nach Herkunftsländern

Eine genauere Aufschlüsselung nach den Herkunftsländern der Migranten ergibt, dass nur Menschen, die aus wirtschaftlich hochentwickelten Ländern zuwandern, statistisch signifikant häufiger ein Unternehmen gründen als die durchschnittliche einheimische Bevölkerung. Der Unterschied zu den Einheimischen beträgt knapp drei Prozentpunkte. Allerdings gilt dies nicht für Frauen, die aus diesen Ländern zuwandern, sie haben eine um 3,7 Prozentpunkte geringere Gründungswahrscheinlichkeit als die Männer. Daher bleibt festzuhalten, dass die erhöhte Gründungsneigung der Migranten im Wesentlichen auf männliche Zuwanderer aus hochentwickelten Industriestaaten zurückgeht. Es liegt nahe anzunehmen, dass dieser Personenkreis vielfach bereits mit der Absicht zuwandert, ein Unternehmen zu gründen.

Migranten aus Staaten mit einem geringeren wirtschaftlichen Entwicklungsniveau gründen nicht häufiger – aber auch nicht seltener – ein Unternehmen als die einheimische Bevölkerung. Dies gilt

auch für die osteuropäischen EU-Länder sowie die Zuwanderer aus den krisengeschüttelten Euroländern Irland, Spanien, Griechenland und Italien. Die Migranten aus diesen Staaten arbeiten in der Regel als abhängig Beschäftigte und gründen nicht häufiger eigene Unternehmen als Einheimische.

Die höchsten positiven Abweichungen zeigen die Migranten aus den westlichen und nördlichen Anrienerstaaten innerhalb der EU. Fasst man die EU-Länder ohne Ost- und Süderweiterungen, aber mit der Norderweiterung (ehemals EFTA-Staaten) zusammen, so ergibt sich für diese Zuwanderer eine mehr als vier Prozentpunkte höhere Gründungsneigung.

Necessity- und Opportunity-Entrepreneurship

Wie bereits dargelegt haben Migranten häufiger Schwierigkeiten bei der adäquaten Arbeitsmarktintegration. Das geht auch auf formale Handikaps zurück: Nicht zuletzt die Hindernisse bei der Anerkennung ausländischer Abschlüsse und Zertifikate erschweren ihnen den Zugang zu qualifizierten Arbeitsplätzen. Eine Möglichkeit, diese Schwierigkeiten zu umgehen, ist die Gründung eines eigenen Unternehmens.

Im GEM werden die Motive erfragt, die zum Wunsch der Selbstständigkeit geführt haben. Dabei

i

Die Datengrundlage der Untersuchung

Menschen, die gerade dabei sind, ein Unternehmen zu gründen oder dies vor Kurzem getan haben, sind immer eine sehr kleine Gruppe der Bevölkerung. Dies macht es schwierig, statistisch verlässliche – das heißt signifikante – Aussagen über diese Gruppe treffen zu können. Dies gilt natürlich erst recht, wenn man Aussagen über eine Minderheit innerhalb der Gruppe der Gründer treffen möchte, wie hier für Migranten. Um dennoch Auswertungen der Gründungsaktivitäten von Migranten in Deutschland treffen zu können, wurde 2012 neben der eigentlichen Befragung des GEM in Deutschland eine weitere Befragung gestartet, die exakt der GEM-Befragung entspricht, sich aber nur an Migranten richtete.

Diese überproportionale Befragung von Migranten ermöglicht präzisere Aussagen über die Gründungsaktivitäten innerhalb dieser kleinen Gruppe. Ferner wurden die GEM-Befragungen der Jahre 2010 und 2011 herangezogen, wobei unterstellt wird, dass sich während dieser relativ kurzen Zeit keine größeren Verschiebungen ergeben haben. Diese insgesamt vier Einzelbefragungen, auf denen die Auswertungen für Deutschland beruhen, umfassen 14.861 Interviews. Der Anteil von Migranten der ersten Generation in dieser Stichprobe liegt für die befragte Zielgruppe der 18- bis 64-Jährigen bei 16 Prozent*.

* Damit liegt der Anteil der Migranten 3 Prozentpunkte über dem vom Statistischen Bundesamt ausgewiesenen Anteil der „Zuwanderer“ (Fachserie 1, Reihe 2.2 „Bevölkerung mit Migrationshintergrund 2011“). Dies liegt vermutlich an dem etwas umfassenderen Konzept der Befragung im GEM (vgl. Infokasten Seite 3).

wird zwischen „Opportunity-Gründern“ und „Necessity-Gründern“ unterschieden. Erstere suchen den Weg in die Selbstständigkeit, um zum Beispiel ihr Einkommen zu verbessern oder auch aus Gründen der Selbstverwirklichung. Anders die „Necessity-Gründer“, die eher aus Mangel an Alternativen gründen und im Zweifel eine abhängige Beschäftigung der Selbstständigkeit vorziehen würden. Natürlich ist eine solche Zuordnung nicht eindeutig. Deshalb gibt es auch eine Gruppe, die sich keiner der beiden Motivationen eindeutig zuordnen lässt. Darüber hinaus muss davon ausgegangen werden, dass sich das Antwortverhalten eines Befragten über die Zeit ändern kann. Aus jemandem, der zunächst aus mangelnder Perspektive heraus eine Gründung plant, kann später ein überzeugter „Opportunity-Gründer“ werden. Trotzdem erlauben die im GEM gestellten Fragen eine ungefähre Einordnung der Motivlagen.

Tatsächlich zeigt sich, dass Migranten zwar nicht häufiger oder seltener als Einheimische aus „klassisch“ unternehmerischen Motiven heraus gründen. Jedoch sind sie häufiger unter den Gründern aus mangelnder Perspektive zu finden. Die Differenz zu einheimischen Gründern ist zwar signifikant, beträgt aber nur einen Prozentpunkt. Insgesamt sind also die Unterschiede der Motivlagen zwischen Einheimischen und Migranten eher gering.

Die Autoren

■ Dr. Udo Brixy

ist wissenschaftlicher Mitarbeiter im Forschungsbereich „Regionale Arbeitsmärkte“ des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB).
udo.brixy@iab.de

■ Prof. Dr. Rolf Sternberg

ist Lehrstuhlinhaber am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover.
sternberg@wigeo.uni-hannover.de

■ Arne Vorderwülbecke

ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover.
vorderwuelbecke@wigeo.uni-hannover.de

Die Gründungen der Migranten sind genauso innovativ und exportorientiert wie die der Einheimischen

Gründungen sind wichtig für die Erneuerung der unternehmerischen Basis. Wenn auch längst nicht jede Gründung wirklich innovativ ist, so stellt sie doch eine Herausforderung für die bereits am Markt aktiven Firmen dar. Dadurch wird der Wettbewerb stimuliert und die Produktivität insgesamt erhöht. Sind Gründungen erfolgreich, schaffen sie auch dauerhaft Arbeitsplätze.

Ob eine Gründung innovativ ist, wird im GEM durch Fragen nach Prozess- und Produktinnovationen ermittelt. Hier unterscheiden sich die Gründungen der Migranten nicht von denen der Einheimischen. Bei der Exportorientierung wäre zu erwarten, dass Gründungen von Zuwanderern häufiger als die von Einheimischen ins Ausland exportieren. Aber auch hier lassen sich keine signifikanten Unterschiede nachweisen.

■ Fazit

Gründer gleichen sich in vielerlei Hinsicht, unabhängig davon, ob sie zugewandert sind oder nicht. Allerdings sind Migranten insgesamt häufiger unter den Gründern zu finden, als es ihrem Anteil an der Bevölkerung entsprechen würde. Dies ist auch eine Reaktion auf mangelnde Perspektiven am Arbeitsmarkt. Eine Gründung kann die Chance eröffnen, Fähigkeiten und Kenntnisse einzusetzen, die in Deutschland formal nicht anerkannt werden.

Als ein wichtiges Ergebnis ist hier festzuhalten, dass Migranten nicht nur als abhängig Beschäftigte ein Potenzial bieten. Vielmehr treten sie auch als Gründer in Erscheinung und leisten so einen wichtigen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland. Allerdings ist dieses Potenzial nicht unabhängig vom Herkunftsland der Migranten: Es sind vor allem Zuwanderer aus westlichen Industrienationen, die wirklich häufiger als Einheimische gründen. Zudem sollte nicht übersehen werden, dass Personen mit Hochschulabschluss – Migranten wie Einheimische – öfter gründen. Von diesen Gründern kann auch ein höherer Entwicklungsbeitrag erwartet werden.

Literatur

- Block, A. H.; Klingert, I. (2012): Zuwanderung von selbstständigen und freiberuflichen Migranten aus Drittstaaten nach Deutschland. Working Paper Nr. 48 des Bundesamtes für Migration und Flüchtlinge, Nürnberg.
- Bonin, H.; Constant, A.; Tatsiramos, K.; Zimmermann, K. F. (2009): Native-migrant differences in risk attitudes. *Applied Economics Letters* 16, 1581-1586.
- Brücker, H. (2013): Auswirkungen der Einwanderung auf Arbeitsmarkt und Sozialstaat: Neue Erkenntnisse und Schlussfolgerungen für die Einwanderungspolitik. Gütersloh, 38 S. (Bertelsmann Stiftung: http://www.bertelsmann-stiftung.de/cps/rde/xbcr/SID-EBB50DC5-A317F306/bst/xcms_bst_dms_37927__2.pdf).
- Bundesministerium für Bildung und Forschung (2012): Erläuterungen zum Anerkennungsgesetz des Bundes (http://www.anerkennung-in-deutschland.de/media/20120320_erlaeuterungen_zum_anerkennungsg_bund.pdf).
- Constant, A.; Shachmurove, Y. (2006): Entrepreneurial ventures and wage differentials between Germans and immigrants. *International Journal of Manpower* 27: 208-229.
- Heitmueller, A. (2005): Unemployment benefits, risk aversion, and migration incentives. *Journal of Population Economics* 18, 93-112.
- Kay, R.; Schneck, S. (2012): Hemmnisse und Probleme bei Gründungen durch Migranten. IFM-Materialien 214 (http://www.ifm-bonn.org/uploads/tx_ifmstudies/IfM-Materialien-214_2012.pdf).
- Lehmer, F.; Ludsteck, J. (2013): Lohnanpassung von Ausländern am deutschen Arbeitsmarkt: Das Herkunftsland ist von hoher Bedeutung. IAB-Kurzbericht Nr. 1, Nürnberg.
- Porter, M.; Sachs, J.; McArthur, J. (2002): Executive summary: Competitiveness and stages of Economic Development. In: Porter, M.; Sachs, J.; Cornelius, P. K.; McArthur, J.; Schwab, K. (Eds.): *The Global Competitiveness Report 2001-2002*. New York: Oxford University Press, 16-25.
- Reynolds, P. D.; Bosma, N.; Autio, E.; Hunt, S.; Bono, N. D.; Servais, I.; Lopez-Garcia, P.; Chin, N. (2005): *Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003*. *Small Business Economics*, 24, 205-231.
- Schwab, K.; Sala-i-Martin, X. (2012): *The Global Competitiveness Report 2012-2013 of the World Economic Forum (Full Data Edition)*, Genf (http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf).
- Statistisches Bundesamt (2012): *Bevölkerung mit Migrationshintergrund 2011*. Fachserie 1, Reihe 2.2 Wiesbaden (https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/Bevoelkerung/MigrationIntegration/Migrationshintergrund2010220117004.pdf?__blob=publicationFile).
- Sternberg, R.; Brixy, U.; Vorderwülbecke, A. (2013): *Global Entrepreneurship Monitor, Länderbericht Deutschland 2012*. Hannover, Nürnberg (<http://doku.iab.de/externe/2013/k130606302.pdf>).
- Xavier, S. R.; Kelly, D.; Kew, J.; Herrington, M.; Vorderwülbecke, A. (2012): *Global Entrepreneurship Monitor 2012, Global Report* (<http://www.gemconsortium.org/docs/download/2645>).

