ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

David, Alexandra

Research Report

Stärkung der Migrantenökonomie: Empowerment im Kontext des Inclusive Entrepreneurship

Forschung Aktuell, No. 01/2019

Provided in Cooperation with:
Institute for Work and Technology (IAT), Westfälische Hochschule, University of Applied Sciences

Suggested Citation: David, Alexandra (2019) : Stärkung der Migrantenökonomie: Empowerment im Kontext des Inclusive Entrepreneurship, Forschung Aktuell, No. 01/2019, Institut Arbeit und Technik (IAT), Gelsenkirchen

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/191522

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.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

FORSCHUNG AKTUELL
01/ 2019

Stärkung der Migrantenökonomie – Empowerment im Kontext des *Inclusive Entrepreneurship*

Alexandra David

Institut Arbeit und Technik

Auf den Punkt

- UnternehmerInnen, die kulturelle Unterschiede nutzen, um Bekanntes in einem neuen Kontext umzusetzen oder denen es gelingt, aus widersprüchlichen Wissenssträngen neue Lösungen/Businessideen zu entwickeln, zählen zu den visionären Zukunftsgruppen.
- Darunter sind es vor allem migrantische UnternehmerInnen, die innovative Lösungen in zunehmend multikulturellen und diversifizierten Gesellschaften finden.
- Umso wichtiger ist es, migrantische UnternehmerInnen in ihren Vorhaben zu stärken, nicht aus *Not* zu gründen, sondern *Chancen* zu erkennen, zu ergreifen und in einer unternhmerischen Aktivität umzusetzen.
- Empowerment gilt im Kontext des *Inclusive Entrepreneurship* als Selbstbefähigung, alsSteigerung der Autonomie und des Selbstbewusstseins ebenso wie als Beitrag zur Identifizierung und Weiterentwicklung eigener Stärken und Kompetenzen und ist somit ein gutes Instrument zur Stärkung migrantischer Unternehmen.
- Um Empowerment umzusetzen, braucht es Unterstützungsinfrastrukturen, die ein verbessertes Zusammenwirken lokaler Akteure (migrantische Unternehmen, Kammern, IHKs, Wirtschaftsförderung etc.) langfristig forcieren und migrantische UnternehmerInnen in den ko-kreativen Prozess integrieren.

Zentrale Einrichtung der Westfälischen Hochschule Gelsenkirchen Bocholt Recklinghausen in Kooperation mit der Ruhr-Universität Bochum

Westfälische Hochschule

RUHR UNIVERSITÄT BOCHUM RUB

1 Einleitung[1]

Diskutiert unter dem Begriff der „cultural clashes" kann das Zusammentreffen unterschiedlicher Kulturen mit ihren spezifischen Werten, Normen und Verhaltensweisen und eine daraus resultierende Neukombination bisher unverbundener Wissensbestände innovative Geschäftsideen begründen. Global vernetzte Güter-, Finanz-, Wissensströme, die rasch voranschreitende Digitalisierung nahezu aller Lebensbereiche sowie weltweite Migrationsströme haben die Zirkulation von Wissen in den vergangenen Jahren deutlich beschleunigt (Harari, 2017; Krastev, 2017, Bauman, 2013, Appadurai, 1996).

Organisationen und somit auch UnternehmerInnen, die kulturelle Unterschiede nutzen, um Bekanntes in einem neuen Kontext umzusetzen, oder denen es gelingt aus mehreren oftmals widersprüchlichen Wissenssträngen neue Lösungen zu entwickeln, werden häufig im Kontext der visionären Zukunftsgruppen genannt, und seit spätestens Mitte der 1990er Jahre in der Literatur beschrieben. Darunter findet man vor allem in der Migrations- und regionalökonomischen Literatur Forschungsstränge, die sich mit MigrantInnen und deren Potenzialen als InnovatorInnen und WissensträgerInnen befassen (David, 2015). Konzepte wie Rückkehrmigration werden unter Stichworten wie »New Argonauts« (Saxenian, 2012 und 2007), »New Nomads« (David, 2015) vorgestellt. Ebenso finden sich in der Literatur Konzepte wie *migrantisches* und *ethnisches Unternehmertum* (David & Coenen, 2017; Kloosterman & Rath, 2003; Volery, 2007). Nach Haberfellner (2011) ist es für *migrantische Unternehmen* charakteristisch von ImmigrantInnen geführt zu werden. Für e*thnische Unternehmen* gilt dieses Charakteristikum nicht unbedingt, sie sind daher nicht an den Migrationsprozess der EntrepreneurInnen, der sie zu Zuwanderern bzw. Zuwanderinnen macht, gebunden.

Migrantischen UnternehmerInnen wird die Fähigkeit zugesprochen, innovative Lösungen für neuartige Problemlagen/Bedürfnisse in zunehmend multikulturellen und diversifiziertenen Gesellschaften zu finden, die teilweise ihre eigenen Communities adressieren - auch bekannt unter *Social Entrepreneurship,* oftmals verknüpft mit dem Konzept des *Inclusive Entrepreneurship* - (siehe dazu Kleverbeck & Terstriep, 2019; Kleverbeck et al., 2017) oder transnational agieren (Pries, 2011). Vielfach nutzt dieser Typus von UnternehmerInnen transnationale Netzwerke, um Wissen und Ideen als Antwort auf lokale Probleme/Bedarfe zu generieren. Die Verlinkung zwischen internationalem Migrationsgeschehen und Unternehmertum ist somit nicht neuund ist seit spätestens Anfang der 2000er Jahre in der Fachliteratur ein Thema (s. hierzu u.a. Kloostermann & Rath, 2003; Clark & Drinkwater, 2000).

Dies wirft die Frage auf, warum das Thema aktuell eine Wiederbelebung erfährt und sowohl auf der wissenschaftlichen als auch der politischen Agenda nach oben gerückt ist. Ein Grund ist sicherlich in der jüngsten Migrationswelle – insbesondere in die westlichen Länder Europas – zu

[1] Diese Ausgabe von Forschung aktuell basiert auf dem Sammelband A. David, M. Evans, I. Hamburg & J. Terstriep (Hrsg.) (2019): „Migration und Arbeit" – Herausforderungen, Problemlagen und Gestaltungsinstrumente, Verlag Barbara Budrich, Opladen. Darunter folgende Beiträge: David, A., El Masri, T., Terstriep, J. (2019): Migrantisches Unternehmertum als regionaler Wirtschaftsfaktor. Das Hamburger Beispiel. Sowie: David, A., Terstriep, J. & Barwinska-Małajowicz, A. (2019): Brexit und seine Folgen für die europäische Migration. Empowerment als mögliche Antwort? (Eine Reflexion).

sehen (Oltmer, 2017; Ther, 2017; Volery, 2007). Die Zunahme komplexer, interdependenter gesellschaftlicher Herausforderungen, deren Lösung *ko-kreative* Ansätze (Steinberg et al., 2019; Kleverbeck et al., 2017) erfordern, kann als ein weiterer Grund erachtet werden. Daneben ist zu beobachten, dass UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund (darunter auch die zweite und dritte Generation der Eingewanderten) in den letzten 20 Jahren das Spektrum ihrer unternehmerischen Tätigkeit deutlich ausgeweitet haben und neben „traditionellen" Gründungsbranchen wie Dönerschnellimbissen, Friseursalons oder Gemüseläden zunehmend in wissensbasierten und sozialen Sektoren tätig sind (David et al., 2019a; David & Coenen, 2017; Metzger, 2016).

Es wäre insofern naheliegend, dass regionale wirtschaftspolitische und wirtschaftsfördende Entscheidungsträger das Potenzial migrantischer Gründungsvorhaben sowie etablierter Unternehmen erkannt haben, mit diesem umzugehen wissen und in der Lage sind dieses Potenzial für Regionen nutzbar zu machen. Verschiede Studien (David et al., 2019a; iQ Fachstelle Migrantenökonomie, 2017; Bertelsmann Stiftung, 2016) zeigen jedoch, dass sich MigrantInnen bereits zu Beginn von Gründungsvorhaben mit Schwierigkeiten konfrontiert sehen, von denen andere GründerInnen weniger stark oder gar nicht betroffen sind (David & Terstriep, 2018). Hierzu zählen u.a. ein spezifisches kulturelles Verständnis oder die Nicht-Anerkennung erworbener Qualifikationen.

2 Von ethnischen und migrantischen Unternehmen

Seit längerem befassen sich unterschiedliche Disziplinen mit unternehmerischen Tätigkeiten und Gründungen von MigrantInnen aus unterschiedlichen ethnischen Zusammenhängen. In Deutschland sind es in den vergangenen Jahren vor allem die Studien der Bertelsmann Stiftung (2016), aktuelle Projekte des Instituts für Mittelstandforschung[2], sowie die Publikationen von Metzger (2016), Yildiz (2017), David und Coenen (2017), David und Terstriep (2018), David et al. (2019b) und ältere Publikationen wie Wilpert (2000), Pichler (1997), Rudolph und Hillmann (1997) sowie Loeffelholz et al. (1994), die sowohl auf einzelne Ethnien, Formen der Unternehmensgründung als auch auf Sektoren, in denen gegründet wird, fokussieren und dabei die ökonomische und regionale Komponente berücksichtigen.

Die in diesen Studien am häufigsten verwendeten Termini sind (1) Migrantenwirtschaft/-ökonomie oder migrantisches Unternehmertum und (2) ethnische Ökonomie oder ethnisches Unternehmertum. Mit Blick auf die quantitative Datenbasis in Deutschland und partiell auch in Europa (David & Terstriep, 2018), die eine Differenzierung der einzelnen Gruppen schwierig macht und Lücken sowie Definitionsprobleme aufweist, konnte sich bislang keine breit akzeptierte Definition der Begriffe durchsetzen. Vielmehr hängt die Verwendung der Begriffe vom Zusammenhang und Untersuchungsgegenstand ab. Gerade in Deutschland spielt eine sprachliche Inkonsistenz der Verwendung der Begriffe MigrantIn und Person mit Migrationshintergrund eine Rolle (iQ Fachstelle Migrantenökonomie 2017; Brücker et al., 2016), die das Dilemma verstärkt. Die Differenzierung zwischen erster und zweiter Generation von MigrantInnen gestaltet sich weiterhin

[2] Ifm Mannheim: http://www.institut-fuer-mittelstandsforschung.de/kos/WNetz?art=Project.show&id=207 (letzter Zugriff: 10.01.2019).

schwierig und ist somit auch kein eindeutiges Abgrenzungsmerkmal. Daneben wird in Deutschland bei der Gruppe der Personen, die als MigrantInnen kategorisiert werden, zwischen GastarbeiterInnen, SpätaussiedlerInnen, Flüchtlingen, EU-MigrantInnen sowie hochqualifizierten MigrantInnen mit EU Blue Card[3] unterschieden. Diese begriffliche Unschärfe trägt bedeutend dazu bei, dass die Migrantenökonomie und das migrantische Unternehmertum bislang auch schwer zu (er)fassen sind, und zeigt zugleich, dass viele Unternehmungen, die als migrantisches/ethnisches Entrepreneurship ausgewiesen werden könnten, mit ihren Erfolgen nicht sichtbar werden (David et al., 2019a). Hinzu kommt, dass sich Deutschland noch vor ca. 25 Jahren nicht unbedingt als ein Einwanderungsland betrachtete, was dazu führte, dass migrantische Unternehmen lange nicht als Chance betrachtet wurden, sondern in der öffentlichen Wahrnehmung meist als Notlösung für MigrantInnen galten, die den regulären Arbeitsmarkeintritt nicht geschafft haben.

Eine Abgrenzung zwischen den Begriffen ethnische und migrantische Unternehmen schafft auf der Grundlage vorhergehender Texte wie u.a. Light und Karageorgis (1994) oder Schuleri-Hartje et al. (2005) am verständlichsten Haberfellner (2011) zu formulieren. *Migrantische Unternehmen* versteht sie als die von Zuwanderern bzw. Zuwanderinnen, sprich ImmigrantInnen, geführten Unternehmen (Haberfellner, 2011). Hingegen sind *ethnische Unternehmen* nicht unbedingt mit einem Migrationsprozess der EntrepreneurInnen verbunden. Somit bezieht sich die ethnische Ökonomie auf den Teil der Wirtschaft, der ursprünglich von Personen einer bestimmten Ethnie entwickelt und geprägt wird (Haberfellner, 2011). Ethnische Unternehmen sind Unternehmen, die auf die Bedarfe und Anliegen einer bestimmten ethnischen Gemeinschaft spezialisiert sind (David et al., 2019a, David & Terstriep, 2018, Volery 2007). Diese versorgen sie mit Produkten und Dienstleistungen, die auf dem Markt der Aufnahmeländer nicht oder nur schwer verfügbar sind und die damit nur (oder hauptsächlich) durch ethnische Minderheiten angeboten werden. Damit bieten sie Lösungen für Problemlagen der eigenen Community an, weil sie die Probleme aus erster Hand verstehen und Teile der Herausforderungen sind. Früher bezogen sich diese Produkte und Dienstleistungen auf die Nahrungsmittelindustrie, traditionelle und kulturspezifische Kleidung sowie religiöse Utensilien (David et al., 2019a). In der Zeit der Digitalisierung werden aber auch digitalisierte und kommunikationsgestützte Applikationen für Smartphones und Ähnliches angeboten. Volery (2007) stellt fest, dass je größer die kulturellen Abweichungen zwischen der ethnischen Gruppe und den Bürgern des Ankunftslandes sind, desto größer die zu lösenden Problemlagen, hier also der Bedarf an ethnischen Produkten und Dienstleistungen, und desto größer der potentielle Nischenmarkt, um diese abzusetzen. Somit ist nicht jedes migrantische Unternehmen zwingend ein ethnisches Unternehmen und vice versa.

Die iQ Fachstelle Migrantenökonomie (2017) versteht Migrantenökonomie als „[...] die Gesamtheit der von Menschen mit Migrationshintergrund gegründeten [und/]oder geführten Unternehmen und umfasst sowohl die seit mehreren Jahrzehnten in Deutschland lebenden (mit oder ohne

[3] Ähnlich der Green Card in den USA ebnet die Blaue Karte EU als Arbeits- und Aufenthaltserlaubnis für hochqualifizierte Fachkräfte aus Nicht-EU-Staaten den Weg in die Europäische Union. Blue-Card-EU.de: http://www.bluecard-eu.de/blaue-karte-eu-deutschland/ (letzter Zugriff: 09.01.2019).

deutschen Pass), ihre Nachkommen sowie erst kürzlich Zugewanderte“ (iQ Fachstelle Migrantenökonomie, 2017: 1). An diese Definition angelehnt, werden im Folgenden die Begriffe Migrantenökonomie und migrantische Unternehmen synonym verwendet.

Abbildung 1. Begriffsverständnis

Quelle: David et al. (2019a)

3 Wenn aus der Not Chancen werden

Bezugnehmend auf Valery (2007) argumentiert Yildiz (2017), dass die Hochkonjunktur des migrantischen Unternehmertums in Europa und damit auch in Deutschland mit der De-Industrialisierung begann. Mehrere ethnische Gruppen, die von der Krise des Arbeitsplatzverlustes als Folge des Endpunkts der industriellen Ära noch stärker betroffen waren als die deutsche Bevölkerung, gründeten aus Not und Flucht vor der Arbeitslosigkeit ein sogenanntes migrantisches Unternehmen. Darunter befanden sich zu jener Zeit insbesondere die sogenannten GastarbeiterInnen, die während der Industrialisierung aktiv für Arbeiten im Kohlebergbau und im Stahlsektor eingestellt wurden (David et al., 2019a; Yildiz, 2017). Infolge des Arbeitsplatzabbaus in den genannten Sektoren mussten sich viele GastarbeiterInnen auf dem Arbeitsmarkt umorientieren. Unter ihnen solche, die keine andere Wahl hatten, als sich selbstständig zu machen. In dieser Zeit entstand auch der Begriff des sogenannten *„Necessity-Driven-Entrepreneurships“*, der die auf Notwendigkeit basierende unternehmerische Tätigkeit beschreibt (s. hierzu u.a. Thurik et al., 2010; Acs et al., 2008; Williams, 2007).

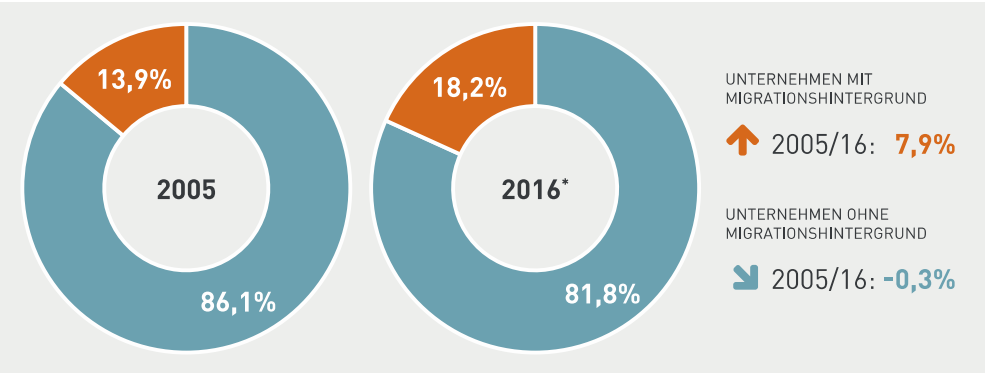
In der Zwischenzeit hat sich das migrantische Unternehmertum weiterentwickelt. Das Mannheimer Institut für Mittelstand (ifm, o.J.) berichtet, dass die Zahl der Selbständigen ohne deutschen Pass in den letzten Jahren überproportional zugenommen hat.[4] Jede sechste unternehmerische Aktivität in Deutschland wird von einer Person mit einem Migrationshintergrund ausgeführt. Die Studie von Metzger (2016) zählte für das Jahr 2014 insgesamt 915.000 Selbstständige, darunter rund 179.000 MigrantInnen. Annähernd die Hälfte der jährlichen Neugründungen erfolgt durch Menschen mit Migrationshintergrund[5], was jährlich etwa 170.000 Existenzgründungen entspricht (iQ Fachstelle Migrantenökonomie, 2017). Wie in der folgende Abbildung 2 illustriert, ist

[4] Ifm: Migrantenökonomie: Bedeutung, Triebkräfte und Leistungspotenziale von Migrantenunternehmen in Deutschland, http://www.institut-fuer-mittelstandsforschung.de/neue-selbstaendigkeit/forschungsschwerpunkte/migrantenoekonomie (letzter Zugriff: 27.12.2018).

[5] Unter Personen mit Migrationshintergrund werden alle „nach 1949 auf das deutsche Gebiet der Bundesrepublik Zugewanderten, sowie alle in Deutschland geborenen Ausländer und alle in Deutschland als Deutsche Geborenen

laut der Studie von Leicht et al. (2017) die Zahl der migrantischen Unternehmen im Zeitraum von 2005 bis 2016 um ein Drittel (33%) gestiegen, wohingegen die Zahl der Selbständigen ohne Migrationshintergrund im gleichen Zeitraum rückläufig war (-3%).

Abbildung 2. Selbständige nach Migrationsstatus



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Leicht et al. (2017: 15)

Wird die Ethnie in die Betrachtung einbezogen, so ist festzustellen, dass mittlerweile mehr als die Hälfte der migrantischen Selbständigen in Deutschland (2016: 755.000) aus der EU stammt (56%). Dabei stehen polnische MitgrantInnen mit einem Anteil von 14% an der Spitze (iQ Fachstelle Migrantenökonomie, 2017). Ein ähnlich hoher Prozentsatz entfällt auf türkischstämmige Selbständige als Nicht-EU MigrantInnen. Dem Mythos, dass heutzutage wie früher diese Unternehmen aus einer reinen Notlage entstehen, widerlegt die Studie Leicht et al. (2017). Die Autoren stellen fest, dass es sich in den meisten Fällen um geplante Karrierewege handelt; weiter schlussfolgern sie, dass das Spektrum von Gründungsmotiven eine Kombination aus „Push"- und „Pull-Faktoren" darstellt, wobei Letztgenannte überwiegen. Mit Blick auf die Motivlagen erfolgt dementsprechend eine Differenzierung zwischen

- **Notgründungen** durch „Necessity-GründerInnen", die primär infolge von Push-Faktoren gründen, d.h. sie sehen einen Mangel an Alternativen und gründen um „Geld zu verdienen", und
- **von Chancen geleiteten Gründungen** durch „Opportunity-GründerInnen", die in dem Kontext das migrantische Unternehmertum als *»eine attraktive und erstrebenswerte Position«* wahrnehmen und sich durch ein Streben nach Unabhängigkeit, eine hohe Leistungsbereitschaft, die Fähigkeit Marktchancen zu erkennen sowie eine positive Grundhaltung zur Machbarkeit auszeichnen (David et al., 2019a).

mit zumindest einem zugewanderten oder als Ausländer in Deutschland geborenen Elternteil" verstanden (Statistisches Bundesamt, 2012: 6). Der Begriff „Migrant(inn)en" wird synonym für Personen mit Migrationshintergrund verwendet.

Die Charakteristika der Opportunity-GründerInnen beschreiben zwar auch solche ohne Migrationshintergrund, sind aber in der Gruppe der migrantischen Entrepreneure etwas stärker ausgeprägt. Der überwiegende Anteil der Neugründungen ist im Dienstleistungssektor - zunehmend auch im Bereich der wissensintensiven Dienstleistungen - zu finden und erfolgt heute häufiger als früher durch MigrantInnen mit einem Hochschulabschluss (Metzger, 2016).

Den positiven Aspekten migrantischen Unternehmertums wie z.B. die Schaffung neuer Arbeitsplätze oder der Beitrag zu einer schnelleren sozioökonomischen Integration und Teilhabe (David et al., 2019a), stehen neue Herausforderungen gegenüber. Mit Blick auf die jüngere Vergangenheit, die Europa und vor allem Deutschland durch Flüchtlingsmigration vor immense Herausforderungen in punkto (Arbeitsmarkt-)integration stellt (vgl. u.a. David et al., 2019c, Knuth, 2019; Knuth, 2016), und mit einem weiteren Blick in die nahe Zukunft, die eine wahrscheinliche Veränderung der EU-Migration innerhalb Europas nach dem Brexit in März 2019 mit sich bringen wird (David et al., 2019b), sind Konzepte erforderlich, die migrantisches Unternehmertum stärken und Entrepreneure befähigen sich zu entwickeln und zu etablieren, um die Gründung als Chance wahrzunehmen und nicht als Notlösung.

Wie im vorangehenden Abschnitt ausgeführt, gehen migrantische Gründungen mit spezifischen Problemen und Hürden einher. Generell ist es allen EU BürgerInnen nach einem Recht von 1970 genauso möglich, in Deutschland ein Unternehmen zu gründen, wie dies für die inländische Erwerbsbevölkerung gilt (Wilpert, 2000). Im Falle von »Nicht-EU-MigrantenInnen« wird es im Wesentlichen durch deren Aufenthaltsstatus bestimmt. Nach wie vor wird die Anerkennung von im Ausland erworbenen Qualifikationen zum strukturellen Hemmnis für migrantische Entrepreneure. Kam dem Faktor »Bildung« in früheren Studien zumeist die Funktion als Kontrollvariable zu, hinterfragen Leicht et al. (2017) die Rolle von Qualifikationen als Treiber/Hemmniss für ein unternehmerisches Engagement von MigrantInnen. Die Autoren zeigen, dass die Neigung ein Unternehmen zu gründen mit dem Bildungsniveau[6] sowie dessen »Berufsnähe« zunimmt (David et al. 2019a). Besonders ausgeprägt sei dieser Effekt bei MigrantInnen mit einem Meisterbrief oder Technikabschluss (welche eher die Ausnahme darstellen) sowie einer berufsakademischen Ausbildung (ICED Level 5b), die viermal häufiger gründen. Etwa 10% der GründerInnen nannten Probleme bei der Berufsanerkennung als Hürde (Leicht et al., 2017: 83). Berufsgruppenspezifische Beschränkungen wie etwa das Erfordernis eines Meisterbriefes in bestimmten Handwerksbereichen verstärken diesen Effekt (David et al., 2019a).

Auch wenn unter den migrantischen UnternehmerInnen immer noch stärker ausgeprägt nehmen inländische und migrantische Gründungsvorhaben den Zugang zu Finanzen und finanziellen Quellen gleichermaßen als eine der wesentlichen Hürden auf dem Weg in die Selbständigkeit wahr. Darunter fallen Gründe wie u.a. der schwierige Zugang zu relevanten Informationen, unzureichende Finanzkenntnisse und Sprachkenntnisse sowie der Mangel an verfügbaren Sicherheiten (Leicht, et al., 2017; David, 2017; Metzger, 2016). Ferner sei darauf hingewiesen, dass gerade den Neuzugewanderten der Zugang zu etablierten branchenspezifischen Netzwerken und Marktsegmenten fehlt, was bereits vielen deutschen Gründungswilligen die Gründung erschwert.

[6] Die Autoren nutzen zur besseren Vergleichbarkeit der Qualifikationen die internationale Standardklassifikation ISCED.

Letztgenannte können dieses Hemmnis in Teilen dadurch kompensieren, dass sie auf etablierte persönliche Netzwerke zurückgreifen, die vielen Neuzugewanderten fehlen (David et al., 2019a).

Damit gibt es nach wie vor genügend Gründe, um sich mit dem migrantischen Unternehmertum im Sinne von dessen Stärkung und Befähigung zu befassen, entweder als Teil der gesamten Gründungsprojekte in Deutschland oder als gesondertes Segment, das zielgruppenspezifische Beratung und weitere spezielle Instrumente anbietet.

4 Empowerment zum migrantischen Unternehmertum

Wie sich die Migrationsbewegungen innerhalb und außerhalb der EU verändern werden, ist trotz des Brexits sowie neuer Zuwanderungsgesetze nicht vorherzusehen. Sinnvoll ist es dennoch die Debatte zu führen, wie EU- und DrittstaatsmigrantInnen sowie EU BürgerInnen mit Migrationshintergrund künftig besser darauf vorbereitet werden können ihr Leben im Zielland selbstständig zu führen.

Empowerment wird in diesem Zusammenhang als Selbstbefähigung, Steigerung der Autonomie und des Selbstbewusstseins verstanden ebenso wie als Beitrag zur Identifizierung und Weiterentwicklung eigener Stärken und Kompetenzen (David & Hamburg, 2017). Im Kernkonzept von Empowerment steckt das Wort *»power«* im Sinne von Macht. Macht in diesem Kontext meint, sich selbst zu verwirklichen und damit andere zu unterstützen Ähnliches zu tun (Pettit, 2012). Im Kontext von Migration kommt Empowerment auf verschiedene Weisen eine wichtige Rolle zu. Das Konzept bietet Instrumente, die MigrantInnen dabei helfen, sich in einem fremden Land als genauso wertvolle BürgerInnen zu fühlen wie in ihrer Heimat (David et al., 2019c). Es intendiert, ihr Selbstbewusstsein und Vertrauen dahingehend zu stärken, dass sie mit ihren Fertigkeiten, ihrem kulturellen Hintergrund und ihrer Individualität einen wertvollen Beitrag zur Aufnahmegesellschaft und -wirtschaft leisten, ohne in der Position des »Bittstellers« zu verharren (David et al., 2019c).

Empowerment oder zu Deutsch Befähigung ist eines der zentralen Prinzipien und Ziele von Maßnahmen in der Sozialarbeit (Stainton, 2005). Das Konzept basiert auf dem Verständnis von Partizipation, Integration, Individualisierung, Macht, Einfluss und Selbstverwirklichung (Jönsson, 2010). Das Stärken und Befähigen des migrantischen Unternehmertums wird hier vor allem auf der individuellen Ebene unterstrichen und meint somit die Übernahme von Verantwortung für das eigene Leben, aktive Teilnahme und das Selbstmanagement. Im übertragenen Sinne bedeutet es dann unternehmerisch tätig zu werden, wenn sich bei Vorhandensein der erforderlichen Fähigkeiten Chancen dafür bieten.

Empowerment von MigrantInnen ist ein multidimensionaler Prozess, der in jeder Region und lokalen Community mit sozialen, politischen, ökonomischen und gesetzlichen Veränderungen einhergehen sollte (Pettit, 2012). Im Gegensatz zu anderen vorgeschlagenen Ansätzen betont der hier vorgestellte Empowerment Ansatz die Befähigung des/der Einzelnen unternehmerisch tätig zu werden, auch unter dem Stichwort *Inclusive Entrepreneurship* (OECD, 2016) bekannt.

Trotz einer Vielfalt von Definitionen kann *Inclusive Entrepreneurship* zusammenfassend verstanden werden als die Vermittlung einer Reihe von Einstellungen, Kompetenzen und Fähigkeiten, die es Menschen, egal welchen Hintergrunds, ermöglichen, ihre Vorstellungen und Träume in eine konkrete Unternehmung oder ein Unternehmen umzusetzen (OECD, 2016). Es ist ein unternehmerisches Konzept, das einen großen Unterschied macht. Zielgruppen sind Personen, die im Bereich des Unternehmertums und der Selbstständigkeit benachteiligt und unterrepräsentiert sind, darunter Jugendliche, Frauen, Senioren, ethnische Minderheiten und Einwanderer, Menschen mit Behinderung und viele andere Gruppen (OECD, 2016). *Inclusive Entrepreneurship* betrachtet dabei auch Unternehmungen, die sonst nicht im förderfähigen Rahmen finanzielle Unterstützung finden würden wie Kleinstunternehmen, soziale Unternehmen, migrantische Unternehmen etc. Als wesentlich werden vor allem individuelle Potenziale und persönliche Qualitäten als Erfolgsträger betrachtet[7]. Das Wort „inklusive" weist darauf hin, dass das Unternehmertum offen für alle ist und dass die persönlichen Fähigkeiten und Fertigkeiten, die für eine Selbständigkeit erforderlich sind, nicht nur wenigen privilegierten Gruppen vorbehalten ist, sondern vor allem Menschen, die Entscheidungen auf der Basis neuer Wissenskombinationen treffen und dadurch neue innovative Lösungen für sich, ihre eigenen wie auch fremde Communities entwickeln.

Empowerment als befähigungsorientierter Prozess hat das Potenzial, erfolgreich neue Strukturen der Integration zu schaffen und gleichzeitig bestehende Prozesse und Verknüpfungen zwischen dem »Neuen« und dem »Alten« zu berücksichtigen und zu reflektieren (David et al., 2019b). Mit Blick auf das Unternehmertum ermöglicht Empowerment, Kompetenzen von EU-MigrantInnen als Ausgangspunkt für gezielte Maßnahmen zu identifizieren um mehr Chancen für Gründungen zu entwickeln. Übergeordnetes Ziel ist es, MigrantInnen für die Integration in den lokalen bzw. transnationalen europäischen Arbeitsmarkt zu rüsten und sie auf ein selbständiges Leben und Arbeiten in transnationalen Räumen vorzubereiten.

Idealerweise wäre ein Set an Instrumentarien in den landesspezifischen Curricula der EU-Mitgliedstaaten verankert und Teil von Ausbildungen (z.B. in Form von Modulen an Universitäten, aber auch schon an weiterführenden Schulen). Solange dies nicht der Fall ist, sind es sowohl die Herkunfts- als auch die Ankunftsregionen, die in der Verantwortung stehen, MigrantInnen zu befähigen – ähnlich den flächendeckenden Integrationskursen in Deutschland. Angedacht sind diesbezüglich etwa Empowerment Labs, in denen solche Kurse in Modulen angeboten werden, die sowohl im Vorfeld als auch nach erfolgter Migration die jeweilige Zielgruppe adressieren.

Das Konzept des Empowerment geht damit über die Befähigung zur Aufnahme eines abhängigen Beschäftigungsverhältnisses hinaus und beinhaltet auch die Arbeitsmarktintegration durch die Aufnahme einer unternehmerischen Tätigkeit. In diesem Sinne zielt Empowerment auf die Vermittlung unternehmerischer Fähigkeiten - *Entrepreneurial Skills* - und unternehmerischer Ausbildung - *Entrepreneurial Education* (David & Hamburg, 2017) - ab. Ausgehend von der Annahme, dass nicht alle Zugewanderten ein abhängiges Beschäftigungsverhältnis anstreben, ermöglicht ein solcher Ansatz in stärkerem Maße die Berücksichtigung individueller Vorstellungen. Zudem

[7] vgl. European Commission, Employment, Social Affaires and Inclusion

haben Studien von Brücker et al. (2016) gezeigt, dass eine nennenswerte Anzahl von ImmigrantInnen bereits vor ihrer Ausreise aus dem Heimatland in der Selbständigkeit ihre Berufung fand.

Unter Entrepreneurship/Unternehmertum im weiteren Sinne wird die Kunst, Ideen in die Tat umzusetzen, verstanden (David & Hamburg, 2017). Ein solches Verständnis rekurriert auf Kreativität, Innovation, Risikobereitschaft und die Fähigkeit, Projekte zu planen und umzusetzen (Shepherd, 2004). Unternehmerische Kompetenzen *Entrepreneurial Competences* sind aber nicht nur für diejenigen von Bedeutung, die ein Unternehmen gründen oder weiterführen wollen, sondern für alle, die Veränderungen im individuellen und kollektiven wirtschaftlichen und sozialen Umfeld erreichen möchten, indem sie ihre eigenen Kompetenzen erweitern und ihre Ideen in allen Lebensbereichen vertiefen.

Damit das Konzept des *Inclusive Entrepreneurship* flächendeckend als ein mögliches Instrument der Befähigung fungieren kann, ist eine unternehmerische (Aus-)Bildung notwendig und sollte ein fester Bestandteil von Curricula sein (David et al., 2019b). Unternehmerische Lösungen für persönliche und berufliche Herausforderungen können in allen Lebenszyklen angeboten werden. Unternehmertum umfasst eine Vielzahl Fähigkeiten und Charakteristika. Die Verbesserung unternehmerischer Fähigkeiten zielt daher nicht nur auf die Erhöhung der Anzahl von Selbstständigen, Start-ups oder Unternehmen im Allgemeinen ab, sondern – im Sinne des Empowerment – auf die Vermittlung von Einstellungen, in allen Lebenssituationen als Entrepreneur, sprich UnternehmerIn, in aller Selbständigkeit zu agieren. Dies bedeutet, Individuen mit Fähigkeiten, Informationen und Wissen auszustatten, die sie befähigen, ihre Karrierepfade zu managen, Neuorientierungsphasen mit Mut zu begegnen und Umbrüche erfolgreich zu meistern (David & Hamburg, 2017). Dabei führen Veränderungen nicht zu Notlösungen, sondern befähigen Menschen Chancen zu nutzen, gegebene Netzwerke zu erweitern und neue zu »spinnen«, eigene Potenziale zu erkennen und aktiv weiterzuentwickeln, an die lokalen Anforderungen der jeweiligen Zielregionen anzupassen.

Schlussendlich, sollte Empowerment als eine Komponente der unternehmerischen Ausbildung den Unternehmergeist wecken, Chancen aufzeigen und dazu befähigen, Chancen zu erkennen und zu ergreifen. Dazu gehört neben dem Wissen einen Businessplan zu erstellen vor allem Selbstmanagement und Selbstorganisation, aber auch die Fähigkeit, Kunden und ihre Bedürfnisse zu identifizieren, ebenso wie die die Entwicklung innovativer Ideen im Kontext des jeweiligen Lokalen und der darin verankerten Branchen und Sektoren, ihrer Netzwerke und der bereits existierenden Dienstleistungen und Produkte (David et al., 2019b).

5 Fazit

Migrantisches Unternehmertum ist heute fester Bestandteil deutscher Stadtbilder, angefangen bei der italienischen Eisdiele, über den türkischen – und vermehrt syrischen – Schnellimbiss bis hin zum modernen Textilkonzern und IT-Unternehmen (David, 2017).[8] Wurde in früheren Jahren

[8] siehe hierzu eine ausführliche Liste unter David, A. (2017): Migrantisches Unternehmertum – Eine Chance der Arbeitsmarktintegration für geflüchtete Menschen. https://www.iat.eu/forschung-aktuell/2017/fa2017-02.pdf

vielfach aus der Not heraus in Ermangelung von Alternativen auf dem Arbeitsmarkt gegründet, steigt die Zahl der Gründungen von MigrantInnen, die im Unterschied zu vorherigen Generationen stärker im sozialen Sektor oder/und in dienstleistungsbasierten Sektoren gründen.

Die Wirkungen des migrantischen Unternehmertums als ökonomischer Wachstumstreiber und Motor sozialer Integration liegt deutlich auf der Hand. Das Aufeinandertreffen verschiedener Kulturen und die im Idealfall damit einhergehende Neukombination bisher unverbundener Wissensbestände eröffnet neue Wege des Unternehmertums, was wiederum auch einen Beitrag zu künftigen sozioökonomischen Herausforderungen leisten kann. Dieses Potenzial zu nutzen erfordert einerseits, die Sichtbarkeit erfolgreicher migrantischer Unternehmungen zu erhöhen, um die gesellschaftliche Wahrnehmung zu „korrigieren" und „Vorbilder" zu schaffen. Anderseits wird es künftig verstärkt darum gehen, MigrantInnen und andere exkludierte Gruppen zu befähigen Chancen für Gründungen zu erkennen, diese aufzugreifen und zu realisieren. Hierzu bedarf es geeigneter Unterstützungsinfrastrukturen, die ein verbessertes Zusammenwirken lokaler Akteure (migrantische Unternehmen, Kammern, IHKs, Wirtschaftsförderung etc.) forcieren, die Wünsche und Bedarfe der GründerInnen in den Mittelpunkt stellen und informelle Unterstützungsstrukturen wie migrantische Netzwerke in den ko-kreativen Prozess integrieren. Solch ein Prozess sollte einem längerfristig angelegten Konzept des *Inclusive Entrepreneurship* folgen, das mitunter durch eine unternehmerische Ausbildung eine Denkweise kreativer Problemlösungen in allen Lebensbereichen etabliert. Damit können sicherlich auch kurzfristige Erfolge einhergehen, diese werden erwartungsgemäß aber eher die Ausnahme denn die Regel bilden.

Literatur

Acs, Z. J., Desai, S. & Hessels, J. (2008): Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small Business Economics,* 31(3): 219-234.

Appadurai, A. (1996): *Modernity at Large. Cultural Dimensions of Globalization*. University of Minnesota Press. Minnesota.

Bauman, Z. (2004): *Wasted Lives: Modernity and Its Outcasts*. Cambridge: Polity Press.

Brücker, H.; Rother, N. & Schupp, J. (Hrsg.) (2016): IAB-BAMF-SOEP-Befragung von Geflüchteten: Überblick und erste Ergebnisse. Forschungsbericht 29, Nürnberg: Bundesamt für Migration und Flüchtlinge.

Clark, K. & Drinkwater, S. (2000): Pushed out or Pulled in? Self-employment Among Ethnic Minorities in England and Wales. *Labour Economics*, 7(5): 603–628.

David, A. (2015): Scientia est potentia: Human Capital and The Role of Networks; Migration, Inclusion and New Qualification for a Sustainable Regional Economy. Dissertation, Twente, University, 2015. Web Version: https://ris.utwente.nl/ws/portalfiles/portal/6049924 (letzter Zugriff: 09.08.2018).

David, A. & Hamburg, I. (2017): 2017: Entrepreneurial education and skills in a changing society. In: David, Alexandra David / Hamburg, Ileana (eds.): *Entrepreneurship and Entrepreneurial Skills in Europe: examples to improve potential entrepreneurial spirit* (S. 12-31). Opladen: Barbara Budrich.

David, A. & Coenen, F. (2017): Immigrant Entrepreneurship – A Chance for Labour Market Integration of Refugees? In: David, A.; Hamburg, I. (Hrsg.): *Entrepreneurship and Entrepreneurial Skills in Europe* (S. 49-66). Leverkusen: Barbara Budrich Publishers.

David, A. & Terstriep, J. (2018): Innovation of Informal Ethnic Entrepreneurship: A Result of the Opening of the EU's Borders? In: Ratten, V.; Jones, P. (Hrsg.): *Transformational Entrepreneurship (S. 58-77)*. Abingdon: Routledge.

David, A. El Masri, T. & Terstriep, J. (2019a): Migrantisches Unternehmertum als regionaler Wirtschaftsfaktor. Das Hamburger Beispiel. In: A. David, M. Evans, I. Hamburg & J. Terstriep (Hrsg.) (2019):

Migration und Arbeit – Herausforderungen, Problemlagen und Gestaltungsinstrumente. Opladen: Barbara Budrich (im Erscheinen).

David, A., Terstriep, J. & Barwinska-Małajowicz, A. (2019b): Brexit und seine Folgen für die europäische Migration. Empowerment als mögliche Antwort? (Eine Reflexion). In: A. David, M. Evans, I. Hamburg & J. Terstriep (Hrsg.) (2019*): Migration und Arbeit – Herausforderungen, Problemlagen und Gestaltungsinstrumente*. Opladen: Barbara Budrich (im Erscheinen).

David, A., Evans, M., Goch, S., Hilbert, J., Jégu, M., Klatt, R., Livi, M., Röhl, M., Schmidt, D. & Steinberg, S. (2018): Selektivität und Mehrdeutigkeit in Arbeitskulturen – Gestaltung der Arbeitswelt für Flüchtlinge. In: A. David, M. Evans, I. Hamburg & J. Terstriep (Hrsg.) (2019): *Migration und Arbeit – Herausforderungen, Problemlagen und Gestaltungsinstrumente*. Opladen: Barbara Budrich (im Erscheinen).

Haberfellner, R. (2011). Entrepreneurship von MigrantInnen. *AMS info*, No. 191/192. Wien: Communicato – Kommunikations- und PublikationsgmbH.

Harari, Y. N. (2017): *Homo Deus. Eine Geschichte von Morgen*. München: C.H.Beck.

iQ – Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung" (2017): Migrantenökonomie in Deutschland. iQ Factsheet, 11/2017. https://www.netzwerk-iq.de/fileadmin/Redaktion/Downloads/IQ_Publikationen/Fact_Sheets/IQ_FactSheet_Migrantenoekonomie.pdf (letzter Zugriff: 09.08.2018).

Jönsson, J. H. (2010): Beyond empowerment: Changing local communities. *International Social Work,* 53(3): 393-406. doi:10.1177/0020872809359867.

Kleverbeck, M., Terstriep, J., Deserti, A. & Rizzo, F. (2017): Social Entrepreneurship: The Challange of Hybridity. In: David, A. & Hamburg, I. (Hrsg.): *Entrepreneurship and Entrepreneurial Skills in Europe (S. 47-76)*. Opladen, Berlin, Toronto: Barbara Budrich Publishers.

Kleverbeck, M. & Terstriep, J. (2019): Soziale Innovationen – Neue Formen der Arbeitsmarktintegration von Menschen mit Migrationshintergrund. In: A. David, M. Evans, I. Hamburg & J. Terstriep (Hrsg.) (2019): *Migration und Arbeit – Herausforderungen, Problemlagen und Gestaltungsinstrumente*. Opladen: Barbara Budrich, Opladen (im Erscheinen).

Kloosterman, R. & Rath, J. (2003): *Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalization.* New York: Berg.

Knuth, M. (2016): Arbeitsmarktintegration von Flüchtlingen. Arbeitsmarktpolitik reformieren, Qualifikationen vermitteln. *WISO Diskurs,* Friedrich-Ebert-Stiftung, 21/2016.

Knuth, M. (2019): Willkommenskultur ohne Willkommensstruktur – Fluchtmigration als Stresstest für die Integrationsfähigkeit des deutschen Bildungs- und Erwerbssystems. In: A. David, M. Evans, I. Hamburg & J. Terstriep (Hrsg.) (2019): *Migration und Arbeit – Herausforderungen, Problemlagen und Gestaltungsinstrumente*. Opladen: Barbara Budrich (im Erscheinen).

Krastev, I. (2017): *After Europe.* Philadelphia: University Pennsylvania Press.

Light, I. & Karageorgis, S. N. (1994): The Ethnic Economy. In: Smelser, N. J. & Swedberg, R. (eds.): *The Handbook of Economic Sociology* (pp. 647-671). New York: Russell Sage Foundation.

Loeffelholz, H. D. von, Gieseck, A. & Buch, H. (1994): Ausländische Selbständige in der Bundesrepublik unter besonderer Berücksichtigung von Entwicklungsperspektiven in den neuen Bundesländern. Berlin: Duncker & Humblot.

Metzger, G. (2016): Migranten überdurchschnittlich gründungsaktiv – Arbeitsmarkt spielt große Rolle. *KfW Research Fokus Wirtschaft*, Nr. 115.

OECD (2016): Die fehlenden Unternehmer 2015: Politiken für selbständige Erwerbstätigkeit und Unternehmertum. Luxemburg: OECD Publishing, doi: 10.1787/9789264249943-de

Oltmer, J. (2017): *Migration. Geschichte und Zukunft der Gegenwart*. Darmstadt: Konrad Theiss Verlag.

Kerr, S.P. & Kerr, W.R. (2016). Immigrant Entrepreneurship. *NBER Working Paper Series,* Harvard Business School Working Paper, 17-011.

Pekkarinen, S., Hennala, L., Harmaakorpi, V. & Tura, T. (2011) Clashes as potential for innovation in public service sector reform. *International Journal of Public Sector Management*, 24(6): 507-532, https://doi.org/10.1108/09513551111163639.

Pettit, J. (2012): Empowerment and Participation: Bridging the Gap between Understanding and Practice. Institute of Development Studies. For the UNDESA Expert Group Meeting on Promoting people's Empowerment in Achieving Poverty Eradication, Social Integration and Productive and Decent Work for All, New York.

Pichler, E. (1997): Migration und ethnische Ökonomie: Das italienische Gewerbe in Berlin. In: Beetz, S. (Hrsg.): *Zuwanderung und Stadtentwicklung* (S. 106-120). Opladen u. a.: Westdeutscher Verlag (Leviathan: Sonderheft, 17).

Pries, L. (2011): Transnationale Migration als Innovationspotenzial. In: Engel, K.; Großmann, J. & Hombach, B. (Hrsg.): *Phönix flieg! Das Ruhrgebiet entdeckt sich neu*. Essen: Klartext.

Rudolph, H. & Hillmann, F. (1997): Döner contra Boulette – Döner und Boulette: Berliner türkischer Herkunft als Arbeitskräfte und Unternehmer im Nahrungsgütersektor. In: Häußermann, H. & Oswald, I. (Hrsg.): *Zuwanderung und Stadtentwicklung* (S. 85−105), Opladen u. a.: Westdeutscher Verlag.

Saxenian, A. (2012): The New Argonauts, Global Search and Local Institution Building. In: Cooke, P.; Parrilli, M. D. & Curbelo, J.L. (Hrsg.): *Innovation, Global Change and Resilience* (pp. 25-42). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Saxenian, A. (2007): *The New Argonauts: Regional Advantage in a Global Economy*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Schmiz, A. (2011): *Transnationalität als Resource? Netzwerke vietnamesischer Migrantinnen und Migranten zwischen Berlin und Vietnam*. Bielefeld: transcript Verlag.

Schuleri-Hartje, U., Floeting, H. & Reimann, B. (2005): *Ethnische Ökonomie. Integrationsfaktor und Integrationsmaßstab*. Berlin: DIFU.

Shepherd, D. A. (2004): Educating Entrepreneurship Students About Emotion and Learning from Failure. *Academy of Management Learning & Education,* 3(3): 274–287.

Stainton, T. (2005). Empowerment and the architecture of rights based social policy. *Journal of Intellectual Disabilities,* 9(4): 289-298.

Steinberg, S., Jégu, M. & Klatt, R. (2019): Empowerment und kollaborative Werstschöpfung – Überlegungen zu einem postindustriellen Paradigma der Arbeitsintegration. In: A. David, M. Evans, I. Hamburg & J. Terstriep (Hrsg.) (2019): *Migration und Arbeit – Herausforderungen, Problemlagen und Gestaltungsinstrumente.* Opladen: Barbara Budrich, (im Erscheinen).

Ther, Ph. (2017): *Die Außenseiter. Flucht, Flüchtlinge und Integration im modernen Europa*. Berlin: Suhrkamp Verlag.

Thurik, R. & Verheul, I, Hessels, J. & van der Zwan, P (2010): Factors Influencing the Entrepreneurial Engagement of Opportunity and Necessity Entrepreneurs. Scales Research ReportsH201011, EIM Business and Policy Research.

Volery, T. (2007): Ethnic Entrepreneurship: A Theoretical Framework. In: Dana, L.-P. (ed.): *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship: A Co-Evolutionary View on Resource Management* (pp. 30–41). Cheltenham: Edward Elgar.

Williams, C. C. (2007): The motives off-the-books entrepreneurs: necessity or opportunity. *International Entrepreneurship and Management Journal,* 5(2): 203-217.

Wilpert, C. (2000): Migranten als Existenzgründer. In Dokumentation der vierten Tagung der Heinrich Böll Stiftung in der Reihe „Zukunft der Arbeit“ am 10./11. November 2000 in Berlin (S. 45–54). Berlin: Heinrich Böll Stiftung.

Yildiz, Ö. (2017): *Migrantisch, weiblich, prekär? Über präkere Selbständigkeiten in der Berliner Friseurbranche*. Bielefeld: transcript Verlag.

Online Referenzen

Bertelsmann Stiftung (2016): Migrantische Unternehmen in Deutschland zwischen 2005 und 2014. Ausmaß, ökonomische Bedeutung, Einflussfaktoren und Förderung auf Ebene der Bundesländer. Bielefeld. ISSN 2365-8991.

David, A. (2017): Migrantisches Unternehmertum: eine Chance der Arbeitsmarktintegration für geflüchtete Menschen? Internet-Dokument. Gelsenkirchen: Inst. Arbeit und Technik. Forschung Aktuell, Nr. 02/2017.

Ifm, Institut für Mittelstandsforschung: Migrantenökonomie: Bedeutung, Triebkräfte und Leistungspotenziale von Migrantenunternehmen in Deutschlandhttp://www.institut-fuer-mittelstandsforschung.de/neue-selbstaendigkeit/forschungsschwerpunkte/migrantenoekonomie (letzter Zugriff: 27.12.2018).

Autorin:
Dr. Alexandra David ist wissenschaftliche Mitarbeiterin im Forschungsschwerpunkt Innovation, Raum & Kultur am Institut Arbeit und Technik der Westfälischen Hochschule. Sie forscht zum Thema Migration und Innovation.

Kontakt:

david@iat.eu

Forschung Aktuell 2019-01

ISSN 1866 – 0835

Institut Arbeit und Technik der Westfälischen Hochschule Gelsenkirchen Bocholt Recklinghausen

Redaktionsschluss: 14.01.2019

http://www.iat.eu/forschung-und-beratung/publikationen/forschung-aktuell.html

Redaktion

Claudia Braczko

Tel.: 0209 - 1707 176 Institut Arbeit und Technik

Fax: 0209 - 1707 110 Munscheidstr. 14

E-Mail: braczko@iat.eu 45886 Gelsenkirchen

IAT im Internet: http://www.iat.eu