



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung



Gesichter und Geschichten

Migrantinnen und Migranten gründen Unternehmen und bilden aus
JOBSTARTER PRAXIS – Band 5



JOBSTARTER PRAXIS

BILDUNG

Ideen zünden!



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung

Gesichter und Geschichten

Migrantinnen und Migranten gründen Unternehmen und bilden aus
JOBSTARTER PRAXIS – Band 5

Auszug

Interview mit Dr. René Leicht
Interviewer: Jan Opielka

Der Soziologe und Gründungsforscher Dr. René Leicht im Gespräch über die Bedeutung von Selbstständigkeit für Integration

„Geht nicht, gibt’s nicht“

Selbstständigkeit unter Migrantinnen und Migranten in Deutschland hat in den letzten Jahren deutlich an Bedeutung gewonnen. Diese Menschen erreichen dadurch nicht nur eine stärkere Integration in den Arbeitsmarkt – für sich selbst sowie auch zum Teil ihre Beschäftigten. Dr. René Leicht, Selbstständigenforscher und Leiter mehrerer Studien über Migrantenselbstständigkeit in Deutschland, unterstreicht auch die stärkere Tendenz dieser Selbstständigen, sich dauerhaft an Deutschland zu binden – und betont die Vorbildfunktion, die sie für Landsleute und Jugendliche haben können.

Frage: Herr Dr. Leicht, Sie haben sich in mehreren Studien mit der Selbstständigkeit von Migrantinnen und Migranten in Deutschland beschäftigt. Wie würden Sie die Wirkung der Selbstständigkeit auf die Integration dieser Personen bewerten?

Leicht: Es besteht ein Zusammenhang, und dieser ist positiv. Aus unseren Forschungen wissen wir, dass selbstständige Migrantinnen und Migranten in der Regel höhere Einkommen erzielen als abhängig Beschäftigte und dass sie sich tendenziell für einen längerfristigen Aufenthalt in Deutschland entscheiden. Zudem schaffen diese Personen häufig Arbeitsplätze, sind insgesamt besser gebildet als die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer und erreichen daher eine höhere soziale Position. Allerdings gibt es auch gegenteilige Meinungen, dass etwa die Selbstständigen innerhalb ihrer ethnischen Gemeinschaft als Selbstständige einen Aufstieg erleben, aber in der Mehrheitsgesellschaft nicht weiterkommen. Dann spricht man von einer „ethnischen Mobilitätsfalle“. Nach unseren Untersuchungen ist das aber in Deutschland weniger der Fall als zum Beispiel in den USA, wo es eine deutlich stärkere Segregation und auch Ghettoisierung in den Stadtteilen gibt.

Inwieweit erfahren Migrantinnen und Migranten in Deutschland größere Anerkennung durch die Mehrheitsgesellschaft, wenn sie selbstständig sind? Gibt es da branchenspezifische Unterschiede oder auch Unterschiede zwischen den verschiedenen nationalen Gruppen?

Das Maß der Anerkennung hängt sowohl von der Branche als auch von der ethnischen Herkunft ab. So genießen Migranten als Selbstständige in den Bereichen

Dr. René Leicht

studierte Soziologie und Politikwissenschaft und leitet derzeit den Forschungsbe-
reich „Selbstständigkeit“
im Institut für Mittelstands-
forschung der Universität
Mannheim. Er befasst sich
seit Längerem mit der Berufs-
und Arbeitsmarktforschung
und in jüngerer Zeit stärker
mit der Gründungs- und
Selbstständigenforschung,
wobei sich die Interessen vor
allem auf die Migrantenöko-
nomie und die Integrations-
potenziale, auf Frauenselbst-
ständigkeit sowie auf neue
Erwerbsformen richten. Im
Themenbereich „Migran-
tenselbstständigkeit“ hat er
u.a. Studien im Auftrag des



Bundeswirtschaftsministeriums („Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland“), des Bundesamts für Migration und Flüchtlinge („Bedeutung der ausländischen Selbstständigen für den Arbeitsmarkt und den sektoralen Strukturwandel“) sowie für verschiedene Länder und Kommunen durchgeführt. Zuletzt eine Studie für das Integrationsministerium NRW über selbstständige Frauen mit Zuwanderungsgeschichte. Eine zentrale Fragestellung in vielen Untersuchungen berührt die Ausbildungsbereitschaft von Migrantenunternehmen. Eine Übersicht über Forschungsprojekte und Publikationen findet sich unter

- ▶ www.institut-fuer-mittelstandsforschung.de/forschung/neue-selbstaendigkeit/publikationen-und-vortraege.

Handel und Gastronomie eine hohe Akzeptanz, da sie in gewisser Weise die „mediterranen Gelüste“ der Deutschen abdecken, zum Beispiel den Bedarf an italienischen Speisen. In anderen Branchen spielen wiederum niedrigere Preise eine Rolle, etwa bei polnischen Bauhandwerkern, und dadurch verschwinden mit der Zeit manche Vorbehalte. Geht es um bestimmte Leistungen, hört man von Migranten seltener den Satz „Das geht nicht“. Dies wirkt sich positiv auf die Kundschaft aus. Da gibt es schon einen Mentalitätsunterschied zu Handwerkern ohne Migrationshintergrund, und das ist sicherlich auch ein Wettbewerbsvorteil für die Migranten. Wenn man aber in manch andere Wirtschaftsbereiche schaut, etwa in die freien Berufe, stellt sich die Frage, ob dort nicht Vorbehalte existieren. So wird ein Einheimischer in der Regel seltener einen ausländischen Rechtsanwalt oder Unternehmensberater aufsuchen.

Ist es nicht zugleich auch so, dass Migrantinnen und Migranten, die etwa in den freien Berufen selbstständig sind, überproportional stark und auch ganz gezielt die eigene Ethnie und weniger Nichtmigranten bedienen?

Ja, das belegen unsere Forschungen, zumindest was die Freiberufler in einigen wissensintensiven Branchen betrifft. Denn viele Akademiker mit Migrationshintergrund profitieren von der Tatsache, dass sie aus Sicht ihrer Landsleute eine höhere kulturelle Kompetenz haben, Sprachschwierigkeiten überwinden können, die Differenzen zur deutschen Gesellschaft überbrücken und weiterhelfen können. Wichtig ist aber, dass die kulturelle Kompetenz mit Fachkompetenz gepaart ist. Diese Verbindung ist das Entscheidende.

Viele selbstständige Migrantinnen und Migranten wollen mit ihren selbstständigen Leistungen zugleich nicht in erster Linie ihre eigene Ethnie ansprechen, sondern auch jenseits der Migration Bereiche bedienen und Kundschaft haben. Dabei stoßen sie, das zeigen Untersuchungen und Umfragen, auf Vorbehalte von Deutschen. Wie bewerten sie dies bezüglich der Integration?

Natürlich ist das problematisch. Zunächst einmal sind die unterschiedlichen Ethnien auch unterschiedlich stark auf ihre Landsleute ausgerichtet. Die russisch- und türkischstämmigen Selbstständigen sind stärker auf die eigene Ethnie fokussiert, die griechisch- und italienischstämmigen hingegen weniger, nicht nur im Gastgewerbe, sondern auch in den freien Berufen. Das hängt teils mit der Größe der

jeweiligen Population in Deutschland zusammen. Was die Vorbehalte angeht, so werden einzelne nationale Gruppen zumindest in bestimmten Branchen durchaus positiv bewertet. Osteuropäern wird in Deutschland beispielsweise im musischen Bereich und auch in den Heilberufen eine hohe Kompetenz zugeschrieben. Wenn diese Personen aber in anderen Bereiche selbstständig sein wollen, dann stoßen sie oftmals auf Vorbehalte und daher auf Integrationsprobleme. Dieses Phänomen tritt jedoch auch in anderen Ländern auf.

Sie äußerten, dass Selbstständigkeit positiv mit der Integration zusammenhängt. Haben die Selbstständigen mit Migrationshintergrund denn auch eine Vorbildfunktion für ihre Landsleute und andere Migrantinnen und Migranten und auch für die Jugendlichen?

Sie sind vor allem dann Vorbilder, wenn es sich um erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer handelt. Eine Vorbildfunktion hat schon die Tatsache, dass Gründerinnen und Gründer ihr Schicksal selbst in die Hand nehmen und sich eventuell sogar aus einer Notlage befreien. Auch zeigen die Selbstständigen, wie bereits erwähnt, eine große Integrationsbereitschaft und verlegen ihren Lebensmittelpunkt stärker nach Deutschland. Lediglich selbstständige Italiener weichen davon etwas ab. Sie kehren im Rentenalter häufig nach Italien zurück. Aber ein solcher Wunsch ist nicht unbedingt als Integrationsdefizit zu werten. Bei Türkinnen und Türken ist dies nicht so häufig der Fall. Vielen, die in Deutschland etwas aufgebaut haben, fällt die Rückkehr offenbar schwer. Solche Leute, die selbstbewusst sind und es verstehen, die Ärmel hochzukrempeln, haben auch für jüngere Migrantinnen und Migranten eine Vorbildfunktion. Aber junge Menschen verfügen meist noch nicht über die notwendigen Erfahrungen, um sich selbstständig machen zu können.

Sollte verstärkte Einbürgerung von Ausländerinnen und Ausländern explizit auch deshalb angestrebt werden, weil dadurch auch mehr Migrantenbetriebe gegründet werden?

Da gibt es natürlich keinen Automatismus in dieser Richtung. Es ist vielmehr so, dass Personen, die sich einbürgern lassen, meist schon zuvor über Ressourcen verfügen, die für eine Selbstständigkeit förderlich sind. Dazu gehören etwa höhere Bildung und eine höhere Integrationsbereitschaft, was dazu führt, dass man sich

eher einbürgern lässt. Und dies sind aber gleichzeitig auch Faktoren, die den Weg ins Unternehmertum ebnen. Es müssen also zwischen Ursache und Wirkung viele Aspekte berücksichtigt werden.

Ist es positiv zu werten, dass Migrantenunternehmen hauptsächlich Jugendliche mit Migrationshintergrund als Azubis haben? Ist dies nicht hinderlich für Integration?

Das sehe ich mit einem lachenden und einem weinenden Auge. Einerseits ist es natürlich von Vorteil, dass die Migrantenbetriebe verstärkt auch benachteiligte Jugendliche aufnehmen und dadurch ein großes Arbeitsmarktproblem kompensieren. Sie bilden häufig nicht nur Migrantenjugendliche, sondern auch solche mit geringeren Schulabschlüssen aus. Das liegt zum einen an den Branchen, in denen sie tätig sind und in denen zum Teil geringere Anforderungen an Auszubildende gestellt werden. Aber es ist auch so, dass bei diesen Unternehmern andere Wertigkeiten eine Rolle spielen. Oftmals zählen Tugenden, Vertrauen und Beziehungen mehr als Zeugnisse und Abschlüsse, weshalb die Azubis häufig aus den ethnischen und sozialen Netzwerken akquiriert werden. Dies ist auch dann der Fall, wenn die Arbeitgeber der Überzeugung sind, dass die jugendlichen Landsleute ein besseres Einfühlungsvermögen als deutsche Jugendliche besitzen. Im Umgang mit Kunden kann dies von Vorteil sein.

Andererseits muss eine Gesellschaft, die an Integration interessiert ist, es anstreben, dass sich die Ausbildungsangebote über die Ethnien gleich verteilen, dass etwa Migrantenbetriebe genauso deutsche Jugendliche beschäftigen, deutsche Selbstständige wiederum genauso Jugendliche mit Migrationshintergrund, das heißt keine Segregation aufgrund der Herkunft stattfindet. Im Moment scheint dies aber wohl eher ein Problem für die Bewerberinnen und Bewerber mit Migrationshintergrund zu sein. Ihre Chancen, bei deutschen Arbeitgebern einen Ausbildungsplatz zu bekommen, sind geringer als für Einheimische.

Wie beurteilen Sie die künftige Rolle von Frauen als Unternehmerinnen?

Entscheidend ist die steigende Erwerbsbeteiligung von Frauen. Wenn insgesamt mehr Frauen auf den Arbeitsmarkt treten, steigt gleichzeitig die Zahl selbstständiger Frauen. Das gilt für Frauen mit oder ohne Migrationshintergrund. Der zweite wichtige Punkt ist, dass der Bildungsgrad von Frauen längst gestiegen ist.

Und wir wissen, dass höhere Bildung auch mit größerer Wahrscheinlichkeit in die Selbstständigkeit führt. Hinzu kommt, dass Frauen in einer abhängigen Beschäftigung noch immer häufig benachteiligt sind und ihr erworbenes Wissen deshalb oft besser verwerten können, wenn sie auf eigene Rechnung arbeiten. Und natürlich bietet Selbstständigkeit viele Möglichkeiten der Flexibilität und Zeitsouveränität, was dazu führt, dass insbesondere junge Mütter sich selbstständig machen.

Inwieweit trägt die hohe Gründungsquote bei Migranten zur Gesamtentwicklung der deutschen Wirtschaft bei und wie wird sich dieser Beitrag künftig entwickeln?

Der Beitrag wird generell wachsen, weil die Zahl der selbstständigen Migranten weiterhin wächst. Momentan hat jede fünfte Person in Deutschland einen Migrationshintergrund. Das könnte künftig auch bei Selbstständigen der Fall sein. Aber ihr Anteil wird auch deshalb bedeutender, weil das gesamte Wirtschaftsleben internationaler wird. Durch die globalisierte Ökonomie ergeben sich Chancen für Menschen mit bestimmten kulturellen und Sprachkompetenzen. Mittlerweile beobachten wir neue Formen unternehmerischer Tätigkeit, zum Beispiel transnationale Selbstständigkeit, die sich im wahrsten Sinne des Wortes grenzüberschreitend entwickelt. Dazu zählen wir auch die vielen polnischen Dienstleister im Bausektor oder in der Pflege, die hauptsächlich in Polen wohnen und dort auch teilweise arbeiten, aber für eine bestimmte Zeit von hier nach Deutschland oder gar nach Großbritannien pendeln, um ihre Dienste anzubieten. Ein Problem dieser Wanderselbstständigkeit ist natürlich darin zu sehen, dass dies keine geeignete Plattform für die Bereitstellung von Ausbildungsplätzen ist. Beim überwiegenden Teil handelt es sich jedoch um fest in Deutschland ansässige selbstständige Migrantinnen und Migranten, die mit ihrer Wirtschaftskraft den Arbeitsmarkt und das Bruttosozialprodukt insgesamt bereichern.

Gibt es solche Tendenzen, quasi in zwei Ländern sozial und wirtschaftlich tätig zu sein, auch bei der größten ethnischen Gruppe in Deutschland, den türkischstämmigen Selbstständigen?

Wir beginnen soeben, in diese Richtung zu forschen. Unsere Hypothese lautet, dass die Angehörigen der dritten, teilweise auch der zweiten Generation in die Türkei zurückkehren – „zurückkehren“ freilich in Gänsefüßchen – und dort Ressourcen einbringen, die sie in Deutschland erworben haben, aber in der Türkei

gut verwerten können. Denn sie haben sowohl das Wissen der Menschen in den modernen Gesellschaften als auch das Wissen über die Bedürfnisse von Gesellschaften, die sich in einem Modernisierungsprozess befinden. Diese Erfahrungen können junge Migrantinnen und Migranten möglicherweise in ihrem Herkunftsland profitabel einsetzen, wenn sie ihr Wissen den nationalen Besonderheiten anpassen. Es kann durchaus sein, dass viele dieser Personen ihren sozialen Lebensmittelpunkt auf Dauer dennoch in Deutschland behalten. Um das genauer bewerten zu können, muss noch mehr internationale Forschung betrieben werden.

Verändert sich Selbstständigkeit insgesamt, das heißt, wird es künftig verstärkt bestimmte, auch neue Formen der Selbstständigkeit geben?

Durch die Veränderung der Märkte, aber auch durch Outsourcing und die technische Entwicklung wird es immer mehr Soloselbstständige geben, die keine Beschäftigten haben – und auch keine brauchen. Beispielsweise wird der wachsende Gesundheits-, Wellness- und Kultursektor den Bedarf an Therapeuten und Kulturschaffenden erhöhen. In diesen Berufen wird aber häufig alleine gearbeitet. Außerdem lagern Unternehmen zunehmend ihre Risiken und Kosten und damit auch Arbeit aus. Dadurch werden viele Aufgaben, die früher von angestellten Mitarbeitern erledigt wurden, auf freie Mitarbeiter übertragen. Von großer Bedeutung sind aber insgesamt die Veränderungen in der Wissensgesellschaft. In vielen Bereichen kommt es heutzutage immer weniger darauf an, dass man über Personal verfügt, sondern dass man über entsprechendes Wissen verfügt.

Welche gesellschaftliche und wirtschaftliche Bedeutung werden in diesem Kontext die Migrantenselbstständigen in Deutschland in absehbarer Zukunft haben?

Es ist davon auszugehen, dass die Gründungszahlen von Migrantinnen und Migranten noch ein Stück weit nach oben gehen, auch weil viele Ethnien, die sich bislang noch wenig unternehmerisch betätigt haben, etwa die Zuwanderer aus den osteuropäischen Ländern, nunmehr in der Selbstständigkeit eine Chance sehen. Allerdings werden die prozentualen Zuwächse nicht mehr so stark sein wie noch in den 1990er-Jahren, weil in bestimmten Branchensegmenten eine gewisse Marktsättigung zu sehen und die innerethnische Konkurrenz groß ist. Das Branchenspektrum der Migrantenökonomie muss daher breiter werden. Hier dürfte von Vorteil sein, wenn künftig tendenziell besser gebildete Personen der

zweiten Generation auf den Arbeitsmarkt kommen und in Bereichen gründen, die bisher eher Einheimischen vorbehalten waren. Gelegenheiten dazu bieten sich in den wissensintensiven und unternehmensorientierten Dienstleistungen, also vom Architekt bis zum Steuerberater. Gegenwärtig lässt sich jedoch nicht feststellen, dass sich die zweite Generation häufiger selbstständig macht als ihre Eltern. Da die Jüngeren – zumindest in einigen Ethnien – besser ausgebildet sind, haben sie bessere Chancen, auch als abhängig Beschäftigte eine Anstellung zu finden.

Welche Maßnahmen kann der Staat, können aber auch Städte sowie Wirtschafts- und Berufskammern treffen, um eine bessere Integration der Migrantinnenunternehmen zu erreichen?

Es darf zum einen nicht nur darum gehen, Existenzgründungen zu forcieren, sondern es müssen zugleich geeignete Maßnahmen zur Existenzsicherung von Betrieben entwickelt werden. Die bisherige Förderstruktur ist zu sehr auf die Probleme in der Gründungsphase und weniger auf Fragen der Nachhaltigkeit fokussiert. Das zeigt sich etwa durch den Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit, mit welchem zwar Geld für den Start, aber kaum Know-how für die Unternehmensentwicklung bereitgestellt wird. Es mangelt an Coachingangeboten. Überhaupt sind die Förderstrukturen bislang stark von kommunalen Bedingungen und Initiativen abhängig. Projekte in dieser Richtung werden häufig über weit entfernte Institutionen, etwa über den Europäischen Sozialfonds, finanziert, was die Transparenz in der Anwendung von Instrumenten verringert. Es führt zudem dazu, dass sich teils auch Projektträger um Mittel bewerben, die bislang noch wenig Erfahrung in der Gründungsberatung haben.

Sollten dabei spezielle Angebote für selbstständige Migrantinnen und Migranten ausgebaut werden?

Ja, allerdings nach bestimmten Zielen. Es gibt eine lang anhaltende Diskussion über den Sinn von migrantenspezifischen Maßnahmen. Soll man gründungswillige Migranten gleich behandeln oder gesondert? Die Befürworter von gruppenspezifischen Beratungen oder Programmen weisen meines Erachtens zu Recht darauf hin, dass man Personen mit ungleichen Voraussetzungen nicht alle gleich behandeln könne. Dem ist jedoch hinzuzufügen, dass Migrantinnen und Migranten keinesfalls über ein und denselben Kamm geschert werden können. Das

heißt, es zeigen sich auch zwischen den Ethnien unterschiedliche Eignungen, Informationsbedürfnisse und unterschiedliche unternehmerische Strategien. Eine Gründungsberatung, welche sich an der Diversität der Migrantinnen und Migranten orientiert, muss allerdings nicht unbedingt in der Herkunftssprache oder durch Landsleute informieren. Vielmehr müssen die Beraterinnen und Berater gezielt geschult und in die Lage versetzt werden, die Fragen mit fachlicher und dennoch interkultureller Kompetenz anzugehen. Dazu gehört auch Kreativität, Kommunikationserfahrung und das Wissen über die Arbeits- und Lebensumstände von Migranten. Gleichwohl verlangen nicht alle gründungswilligen Migranten eine spezifische Beratung, sondern möchten explizit gleich behandelt werden. Dies ist etwa bei Osteuropäern häufiger der Fall. Auch dieses muss berücksichtigt werden.

Das eigentliche Problem aber ist, dass die Gründungsberatung bislang auf temporären Projekten basiert. Dabei dauert es mitunter Jahre an Erfahrung, bis die Gründungsberater die notwendigen Kompetenzen erwerben. Die entsprechenden Beratungsstellen müssen daher sowohl mit einem größeren zeitlichen Horizont als auch mit finanzieller Kontinuität ausgestattet werden, damit das große Gründungspotenzial der Migrantinnen und Migranten nicht verpufft.

Herr Dr. Leicht, vielen Dank für das Gespräch.



EUROPÄISCHE UNION

Bundesinstitut
für Berufsbildung **BiBB** ▶

- ▶ Forschen
- ▶ Beraten
- ▶ Zukunft gestalten

JOBSTARTER wird gefördert aus Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung und dem Europäischen Sozialfonds der Europäischen Union. Durchgeführt wird das Programm vom Bundesinstitut für Berufsbildung.

Impressum

Herausgeber

Programmstelle beim Bundesinstitut für Berufsbildung (BiBB)
für das Programm JOBSTARTER des
Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF)
Robert-Schuman-Platz 3
53175 Bonn
Tel.: (02 28) 1 07-29 09, Fax: (02 28) 1 07-28 87
E-Mail: info@jobstarter.de
www.jobstarter.de

Bestellungen:

Tel.: (0 18 05) 26 23 02, Fax: (0 18 05) 26 23 03
(14 Cent/Min. aus dem deutschen Festnetz)
oder per E-Mail: books@bmbf.bund.de

ISBN 978-3-7639-3850-6

Band 5 der Schriftenreihe JOBSTARTER PRAXIS

Redaktion: Simone Asmuth (verantw.),
Seda Rass-Turgut, Gerburg Benneker

Autorinnen und Autoren:

Jan Opielka – www.communication-opielka.com,
KAUSA stellt sich vor: Gerburg Benneker,
Seda Rass-Turgut, Jan Opielka
Spagat zwischen vielen Stühlen: Seda Rass-Turgut, Jan Opielka
Textgrundlage AEVO: Nilüfer Şahin

Gestaltung: Hauke Sturm und Jessica Sturm, Berlin

Herstellung: W. Bertelsmann Verlag, Bielefeld

Bildnachweis:

Jürgen H. Krause – www.jhkphoto.de (Titelfotos,
alle Unternehmerporträts und Vorwort),
Nilüfer Şahin (Fotos im AEVO-Text, S. 79–82), privat (S. 225)

Bonn, Dezember 2010