



René Leicht, Carina Hartmann, Ralf Philipp

Das Gründungspotenzial von Geflüchteten

Selbstständigkeit als Weg zur
Arbeitsmarktintegration?

FES diskurs

Oktober 2021

Die Friedrich-Ebert-Stiftung

Die Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) wurde 1925 gegründet und ist die traditionsreichste politische Stiftung Deutschlands. Dem Vermächtnis ihres Namensgebers ist sie bis heute verpflichtet und setzt sich für die Grundwerte der Sozialen Demokratie ein: Freiheit, Gerechtigkeit und Solidarität. Ideell ist sie der Sozialdemokratie und den freien Gewerkschaften verbunden.

Die FES fördert die Soziale Demokratie vor allem durch:

- politische Bildungsarbeit zur Stärkung der Zivilgesellschaft;
- Politikberatung;
- internationale Zusammenarbeit mit Auslandsbüros in über 100 Ländern;
- Begabtenförderung;
- das kollektive Gedächtnis der Sozialen Demokratie mit u. a. Archiv und Bibliothek.

Die Abteilung Analyse, Planung und Beratung der Friedrich-Ebert-Stiftung

Die Abteilung Analyse, Planung und Beratung der Friedrich-Ebert-Stiftung versteht sich als Zukunftsradar und Ideenschmiede der Sozialen Demokratie. Sie verknüpft Analyse und Diskussion. Die Abteilung bringt Expertise aus Wissenschaft, Zivilgesellschaft, Wirtschaft, Verwaltung und Politik zusammen. Ihr Ziel ist es, politische und gewerkschaftliche Entscheidungsträger_innen zu aktuellen und zukünftigen Herausforderungen zu beraten und progressive Impulse in die gesellschaftspolitische Debatte einzubringen.

FES diskurs

FES diskurse sind umfangreiche Analysen zu gesellschaftspolitischen Fragestellungen. Auf Grundlage von empirischen Erkenntnissen sprechen sie wissenschaftlich fundierte Handlungsempfehlungen für die Politik aus.

Über die Autor_innen

Carina Hartmann ist Kulturbetriebswirtin und arbeitet als wissenschaftliche Mitarbeiterin und Doktorandin am Lehrstuhl für Mittelstandsforschung und Entrepreneurship der Universität Mannheim. Ihre Forschungsinteressen umfassen die sozialen Kontexte von zugewanderten Gründer_innen und unternehmerischer Diversität.

Dr. René Leicht ist Soziologe und Politikwissenschaftler. Bis 2019 leitete er den Forschungsbereich „Neue Selbständigkeit“ am Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim. Als Senior Advisor befasst er sich dort insbesondere mit Integrations- und Migrationsforschung im Kontext von Existenzgründungen.

Ralf Philipp beschäftigt sich als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim mit der Dynamik und den neuen Formen selbständiger Erwerbsarbeit.

Für diese Publikation ist in der FES verantwortlich

Dr. Robert Philipps hat bis Juni 2021 in der Abteilung Analyse, Planung und Beratung die Bereiche Unternehmen/Mittelstand und Verbraucherpolitik geleitet.

Susan Javad ist in der Abteilung Analyse, Planung und Beratung für den Arbeitsbereich Migration und Integration verantwortlich.

René Leicht, Carina Hartmann, Ralf Philipp

Das Gründungspotenzial von Geflüchteten

Selbstständigkeit als Weg zur Arbeitsmarktintegration?

3	VORWORT
4	ZUSAMMENFASSUNG
6	1 EINLEITUNG
7	2 „REFUGEES – THE MOST UNLIKELY ENTREPRENEURS“
7	2.1 Erklärung von Migrant and Refugee Entrepreneurship
8	2.2 Hürden für Gründungsaktivitäten von Geflüchteten
9	2.3 Chancen beruflicher Selbstständigkeit
9	2.4 Zwischen Marginalität und sozialem Aufstieg
12	3 MIGRATIONSFORMEN UND IHRE BEDEUTUNG FÜR SELBSTSTÄNDIGKEIT
12	3.1 Entwicklung von Selbstständigen mit eigener Migrationserfahrung
13	3.2 Bedeutung von Selbstständigen mit Fluchterfahrung
19	3.3 Was macht Geflüchtete zu beruflich Selbstständigen?
23	4 UNDERDOGS – UND DOCH ERFOLGREICH?
23	4.1 Alter und Geschlecht
26	4.2 Qualifikationen
26	4.3 Märkte: Wirtschaftsbereiche und regionales Umfeld
29	4.4 Unternehmensgröße: Arbeitgeber_innen und Soloselbstständige
30	4.5 Einkommen
32	5 GRÜNDUNGSINTENTIONEN UND -HEMMNISSE VON NEUZUGEWANDERTEN MIT FLUCHTERFAHRUNG
32	5.1 Selbstständigkeitsorientierung: Gründungsintentionen und Gründungsaktivitäten
37	5.2 Hürden im Gründungsprozess
39	6 FAZIT UND AUSBLICK
42	Abbildungs- und Tabellenverzeichnis
43	Literaturverzeichnis

VORWORT

Selbstständigkeit spielt auf dem deutschen Arbeitsmarkt mit rund zehn Prozent der Erwerbstätigen nur eine untergeordnete Rolle. Auch zeigen die Zahlen unterschiedlicher Erhebungen, dass in Deutschland vergleichsweise zurückhaltend gegründet wird und die Gründungsbereitschaft in den vergangenen Jahren zurückging. Eine Vielzahl an politischen Initiativen hat immer wieder versucht, diese Zurückhaltung aufzuweichen und die Gründungsquote zu steigern, was bis zum Einsetzen der Corona-Pandemie auch langsam gelang. Die Ratio hierbei war und ist: Man verspricht sich von einem Mehr an Gründungen eine gesteigerte wirtschaftliche Dynamik insgesamt mit positiven Effekten für Wachstum, Innovation und Beschäftigung und damit auch für die eigenständige Existenzsicherung der Arbeitsmarktteilnehmenden im Ganzen.

Viele der Menschen, die im Zuge der Fluchtmigration ab 2013, und dann vor allem ab 2015, nach Deutschland kamen, waren in ihren Heimatländern selbstständig bzw. kamen aus Ländern, in denen Selbstständigkeit und Unternehmensgründungen sehr viel häufiger anzutreffen sind, als in der deutschen Gesellschaft. Dazu kommt, dass sie nicht immer die Voraussetzungen für eine schnelle und optimale Integration in den deutschen Arbeitsmarkt mitbringen. Wären hier Selbstständigkeit und eine Unternehmensgründung nicht eine naheliegende Option gerade für diese Zielgruppe?

Vor diesem Hintergrund erklären sich nun die Forschungsfragen, die dieser Studie zugrunde liegen. Sie möchte zum einen Auskunft über das Gründungspotenzial unter Geflüchteten geben. Zum anderen diskutiert die Studie Selbstständigkeit über eine Unternehmensgründung für diese Personengruppe als einen interessanten Weg gelingender Arbeitsmarktintegration. Das Forschungs- und Autor_innen-Team der Universität Mannheim hat hierfür sowohl wissenschaftliche Literatur zur Thematik als auch einen großen, eigens für die Studie zusammengestellten und erhobenen Datenschatz ausgewertet und zeichnet so ein differenziertes Bild der Lage.

Ohne dem Fazit der Studie jetzt viel vorwegnehmen zu wollen, kann festgehalten werden: Selbstständigkeit über eine Unternehmensgründung ist für Geflüchtete voraussetzungsreich und es klafft hier eine signifikante Umsetzungslücke zwischen bekundeter Gründungsneigung bzw. -intention und der tatsächlichen Unternehmensgründung. In anderen

Worten: Viele wollen gründen, aber deutlich weniger tun es am Ende auch.

Positiv vermerkt werden muss gleichzeitig, dass diejenigen, die ihre Gründungsneigung dann doch umsetzen, nicht selten mehr erwirtschaften können, als Geflüchtete in abhängiger Beschäftigung verdienen. Selbstständigkeit und Gründung „lohnen“ sich also dann meist doch. Zusätzlich schaffen Gründer_innen mit Fluchthintergrund im Durchschnitt mehr Arbeitsplätze als Gründende, die freiwillig nach Deutschland gekommen sind. Sie leisten damit einen aktiven Beitrag zum Funktionieren des deutschen Arbeitsmarkts und zur Sicherung der Sozialsysteme. Und das ist ein Gewinn für alle!

Politisch Gestaltenden sei abschließend noch auf den Weg gegeben, dass es eine Vielzahl von Hebeln gibt, die Umsetzungslücke zwischen Gründungsneigung und tatsächlicher Unternehmensgründung zu verkleinern. Gerade auch geflüchtete Frauen sollten dabei mehr – wie insgesamt beim Thema Arbeitsmarktintegration – vom Rand in den Fokus aufrücken.

Die vorliegende Studie versteht sich als ein Beitrag zur intensiven Debatte um gelingende Arbeitsmarktintegration geflüchteter Menschen. Dass diese im Interesse aller in diesem Land Lebenden ist, steht außer Frage. Selbstständigkeit und Unternehmensgründungen sind hier eine wichtige Facette, die es politisch noch besser zu ermöglichen gilt. Wir freuen uns, wenn die Studienergebnisse dazu ermutigen.

DR. ROBERT PHILIPPS
SUSAN JAVAD

Abteilung Analyse, Planung und Beratung
Friedrich-Ebert-Stiftung

ZUSAMMENFASSUNG

Strategien zur beruflichen Integration von Geflüchteten beschreiben unterschiedliche Wege zu Arbeit und Einkommen, aber der Mainstream an Maßnahmen fokussiert auf die Eingliederung durch eine lohnabhängige Beschäftigung. Dabei rückt in den Hintergrund, dass immer mehr Zugewanderte als Selbstständige arbeiten und sich ihren Arbeitsplatz selbst erschaffen. Wenig bekannt ist, inwieweit eine Unternehmensgründung auch für geflüchtete Menschen eine erfolgversprechende Option darstellt. Supranationale Organisationen (z. B. EU, OECD, UN) empfehlen die Förderung von „Migrant and Refugee Entrepreneurship“, wobei sie jedoch die unterschiedlichen Ausgangslagen, Chancen und Hürden von Eingewanderten mit und ohne Fluchterfahrung kaum thematisieren. Im vorliegenden Beitrag wird deshalb untersucht, welches Gründungspotenzial Geflüchtete besitzen und zu welchen Ergebnissen der Schritt in die Selbstständigkeit führt. Dahinter steht auch die Frage, welche Implikationen unterschiedliche Zuwanderungsmotive (vor allem Flucht, Arbeitsmigration, Familiennachzug, Studium) für den Umfang und die Struktur beruflicher Selbstständigkeit haben.

Unter allen Zugewanderten waren im Jahr 2019 rund 700.000 beruflich selbstständig. Dies sind neun Prozent aller erwerbstätigen Zugewanderten und entspricht einer Selbstständigquote, die nur knapp unterhalb der von Herkunftsdeutschen liegt (zehn Prozent). Rückblickend ist ein Zehntel (68.000) dieser Selbstständigen einst aufgrund von „Flucht, Verfolgung oder Asyl“ zugezogen.¹ Darunter sind jedoch wenige (ca. 5.000), die im Zuge der großen Fluchtbewegung seit 2013 kamen. Das wiederum ist nachvollziehbar, da der Planungs- und Handlungsspielraum von neu zugewanderten Geflüchteten durch Unwägbarkeiten, das Bleiberecht, obligatorische Integrationskurse und diverse Auflagen und Restriktionen weit mehr als bei anderen Neuzugewanderten eingeschränkt ist. Während von den Erwerbstätigen, die seit 2013 freiwillig nach Deutschland kamen (z. B. wegen Arbeit, Familiennachzug oder Studium), mindestens fünf Prozent selbstständig sind, ist dies bei den in dieser Zeit hierher Geflüchteten nur bei zwei Prozent der Fall. Aber auch unter den Personen

¹ Unter den rund 11 Millionen Zugewanderten im erwerbsfähigen Alter stellen die Personen mit Fluchterfahrung einen Anteil von 14 Prozent.

mit Fluchtbiografie, die schon 10 bis 20 Jahre in Deutschland sind, ist das Niveau unternehmerischer Aktivitäten noch gering. Erst mit noch längerem Aufenthalt (und damit auch ausgestattet mit mehr Wissen und passenden rechtlichen Voraussetzungen) steigen die Selbständigenquoten Geflüchteter spürbar an. Sie übertreffen dann sogar die Quoten derjenigen, deren Migration nicht erzwungen war. Den erst spät Gründenden ist es zu verdanken, dass die Selbständigenquote von Geflüchteten im Durchschnitt insgesamt acht Prozent erreicht und damit nur einen Prozentpunkt unter derjenigen aller Zugewanderten liegt.

Das heißt, das Gründungspotenzial von Geflüchteten wird mittelbar durch die Dauer des Aufenthalts bestimmt, denn erst mit der Zeit können institutionelle Barrieren im Zugang zu Selbstständigkeit überwunden werden. Gleichzeitig steigen die Chancen zum Erwerb gründungsrelevanter Ressourcen, darunter Deutschkenntnisse, systemrelevantes Wissen, Erkenntnisse über Märkte sowie Beziehungen zu Lieferant_innen und Kund_innen. Geflüchtete brauchen jedoch nicht nur einen längeren Anlauf für den Sprung in die Selbstständigkeit als andere Zuwanderungsgruppen. Ihre Chancen werden zudem gemindert, da sie im Durchschnitt betrachtet schlechter gebildet sind als freiwillig Zugezogene. Im deutschen Kontext ist das besonders relevant, denn der Zugang zu Selbstständigkeit ist in vielen Berufen durch Bildungszertifikate institutionell reguliert und beschränkt (Handwerk, freie Berufe).

Diejenigen jedoch, die – ob anerkannt oder nicht – prinzipiell über höhere Qualifikationen und damit auch über mehr Wissen verfügen, sind mit doppelt so hoher Wahrscheinlichkeit selbstständig als die Geringqualifizierten – u. a. auch weil es bislang noch immer große Hürden bei der Anerkennung von im Ausland erworbenen Qualifikationen in Deutschland gibt. Bei gleicher Bildung und unter Kontrolle weiterer Einflussfaktoren wie Alter, Geschlecht und Haushaltskontext machen sich Geflüchtete jedoch genauso oft selbstständig wie andere Zuwanderungsgruppen und sogar häufiger als Personen, die im Familiennachzug zugezogen sind.²

Ob die Gründungsaktivitäten von Geflüchteten auch integrationspolitisch sinnvoll sind, kann u. a. anhand des Profils der Selbstständigen und dem wirtschaftlichen Beitrag ihrer Unternehmen beurteilt werden: In der Retrospektive auf frü-

here Kohorten zeigt sich einerseits, dass Selbstständige mit Fluchterfahrung überproportional im arbeits- und wettbewerbsintensiven Handel und Gastgewerbe und weniger in wissensintensiven Dienstleistungen angesiedelt sind. Andererseits erzielen Geflüchtete, wenn sie selbstständig sind, im Durchschnitt höhere Einkommen als ihre abhängig beschäftigten Pendanten, was weniger für prekäre Verhältnisse, sondern für Chancen zum sozialen Aufstieg spricht. Zudem stellen die Unternehmen der ehemals Geflüchteten häufiger als andere Gruppen noch zusätzlich Arbeitsplätze bereit, und sie erfüllen sogar etwas öfter als die von Personen deutscher Herkunft geführten Einzelunternehmen eine Arbeitgeberfunktion.

Zusammengenommen erscheint es also gerechtfertigt, Geflüchtete bei der Überwindung ungleich höherer Gründungshürden und der Entwicklung selbstständigkeitsrelevanter Ressourcen zu unterstützen, auch wenn sich die Erfolge auf individueller und gesellschaftlicher Ebene erst längerfristig zeigen. An erforderlichen Ambitionen zur Gründung mangelt es Geflüchteten nicht. Sie sind sogar stark ausgeprägt, wie eine Befragung von Neuzugewanderten zeigt. Rund die Hälfte aller Asylsuchenden äußert starke Intentionen, in Deutschland irgendwann ein eigenes Unternehmen zu gründen, und diese Ambitionen nehmen in den ersten Jahren nach Ankunft sogar tendenziell zu.

² Letzteres ist teils auch im Kontext des Umstands zu sehen, dass im Familiennachzug vor allem Frauen (rund 60 Prozent) kamen und die Selbständigenquoten von Frauen in allen Gruppen (unabhängig von Herkunft und Zuwanderungsmotiv) niedrig ausfallen.

1

EINLEITUNG

Die Integration Geflüchteter in den Arbeitsmarkt wird noch lange Jahre eine zentrale gesellschaftliche Herausforderung bleiben. Zwar ist unter denjenigen, die seit 2013 nach Deutschland geflüchtet und hier geblieben sind, mittlerweile die Hälfte erwerbstätig (Brücker et al. 2020),³ aber gleichzeitig besteht Konsens, dass weitere Integrationsschritte erhebliche Anstrengungen erfordern, zumal auch die Qualifikationen nur teilweise in den deutschen Arbeitsmarkt transferiert und dort verwertet werden können (Kosyakova 2020). Hinzu kommt die Covid-19-Pandemie, welche die Arbeits- und Lebenssituation von Neuzugewanderten zusätzlich erschwert (Falkenhain et al. 2020), vor allem wenn dann in bestimmten Bereichen weniger Arbeitsplätze angeboten werden.

Fast sämtliche Studien zur beruflichen Integration Geflüchteter fokussieren explizit auf die Eingliederung in eine abhängige Beschäftigung. Hingegen wird der Schritt in die unternehmerische Selbstständigkeit als alternativer Pfad der Arbeitsmarktintegration kaum in Betracht gezogen. Dieser verkürzte Blickwinkel zeigt sich nicht nur in der Forschung und betrifft nicht nur Geflüchtete: Wirtschafts- und arbeitsmarktpolitische Initiativen, wie etwa das Fachkräfteeinwanderungsgesetz, zielen vor allem auf die Deckung des hohen Arbeitskräftebedarfs der bestehenden Unternehmen. Hingegen wird selten thematisiert, inwieweit durch Einwanderung auch neue Unternehmen und dadurch möglicherweise auch Impulse für Innovation und neue Arbeitsplätze entstehen. Immerhin ist in Deutschland bereits jetzt schon jede zehnte Person mit Migrationshintergrund unternehmerisch engagiert (Leicht et al. 2021). Internationale Studien zeigen, dass viele neu Eingewanderte, vor allem wenn sie aus Ländern mit hohen Selbstständigenquoten kommen, ihre Arbeitskraft nicht unbedingt gegen Lohn, sondern eher auf eigene Rechnung anbieten möchten (Bizri 2017; Sak et al. 2018).

Allerdings wurde den Gründungen von Zugewanderten seit jeher große Skepsis entgegengebracht. Nicht selten wird Migrantenselbstständigkeit in die Nähe prekärer Lebens- und

Arbeitsverhältnisse gestellt. Unternehmen von Migrant_innen werden häufig ökonomischen oder ethnischen Nischen zugeordnet, insbesondere wenn sie aus der Not geboren sind (Apitzsch 2006). Zwar sehen neuere Forschungsarbeiten einen Wandel in der Ressourcenausstattung der Zugewanderten und attestieren Migrantengründungen deshalb ein gewachsenes Wissens- und Innovationspotenzial (Leicht/Langhauser 2014; Leicht et al. 2017; Sternberg et al. 2019). Allerdings stellt sich die Frage, inwieweit diese Befunde auf Personen mit Fluchterfahrung übertragbar sind. Weit mehr als bei anderen Zuwanderungsgruppen sind die beruflichen Perspektiven von Geflüchteten durch unsichere Lebensverhältnisse, psychische Belastungen, Isolation, inadäquate Ressourcen und rechtliche Hürden erschwert (SVR 2017; Wiedner et al. 2017). Das sind eher ungünstige Voraussetzungen für die Führung eines eigenen Unternehmens.

Mit speziellem Fokus auf die Unterschiede in den Ausgangslagen von Gründungswilligen mit und ohne Fluchterfahrung hat sich auf internationaler Ebene neben der Migrant-Entrepreneurship-Forschung eine weitere Wissenschafts-Community formiert, die sich den Besonderheiten von „Refugee Entrepreneurship“ widmet. Soweit sich Geflüchtete selbstständig machen, werden hier andere Ursachen und Ergebnisse als bei den freiwillig Immigrierten vermutet. Mit konkretem Blick auf die Geflüchteten in Deutschland interessieren daher Antworten auf die Fragen, (1) inwieweit Geflüchtete die Neigung und Fähigkeit besitzen, in Deutschland ein eigenes Unternehmen zu gründen, und (2) wie erfolgversprechend der Weg in die berufliche Selbstständigkeit ist. Im Generellen interessiert die Frage, (3) ob sich die Strukturen in der beruflichen Selbstständigkeit von Geflüchteten und anderen Zuwanderungsgruppen unterscheiden bzw. inwieweit erzwungene Migration zu anderen Ergebnissen führt.

Diese Forschungsfragen sind von hoher politischer Relevanz, zumal supranationale Organisationen wie UNHCR, OECD oder die EU den Mitgliedstaaten eine Förderung von Refugee Entrepreneurship empfehlen (z. B. European Commission 2016, OECD 2018, UN 2018).

³ Bezogen auf die Ergebnisse der BAMF-IAB-SOEP-Geflüchtetenbefragung im zweiten Halbjahr 2018 – unter denjenigen, die von Jahresanfang 2013 bis Ende 2016 zugezogen sind, war rund ein Drittel erwerbstätig (Brücker et al. 2020: 14, Tabelle 8).

2

„REFUGEES – THE MOST UNLIKELY ENTREPRENEURS“

Lange Zeit haben sich die Wirtschafts- und Sozialwissenschaften hierzulande eher randständig für die Ursachen, Charakteristika und Wirkungen des unternehmerischen Engagements von Zugewanderten interessiert, während Migrant Entrepreneurship beispielsweise im angloamerikanischen Raum eine breit verankerte Forschungstradition besitzt. Doch in den vergangenen Jahren stieg der Bedarf an wissenschaftlicher Expertise, da das Gründungsgeschehen in Deutschland insgesamt rückläufig ist und gleichzeitig zu einem beständig wachsenden Anteil durch Menschen mit Zuwanderungsgeschichte bestimmt wird (Leicht/Langhauser 2014; Leifels/Metzger 2019; Sternberg et al. 2019; Sachs 2020; Leicht et al. 2021). Nicht zuletzt hat das Thema aber auch durch die jüngere Dynamik der Einwanderung höhere Aufmerksamkeit erreicht. Die Zahl der nach Deutschland zugewanderten Personen im erwerbsfähigen Alter ist zwischen 2013 und 2019 um fast eineinhalb Millionen gestiegen. Da rund die Hälfte dieser Menschen als Schutzsuchende nach Deutschland kam, steht zur Diskussion, in welchem Umfang und unter welchen Bedingungen sich Geflüchtete durch den Schritt in die Selbstständigkeit beruflich integrieren können.

2.1 ERKLÄRUNG VON MIGRANT AND REFUGEE ENTREPRENEURSHIP

Theoretisch und empirisch fundierte Forschungsarbeiten, die sich explizit mit dem Gründungspotenzial von Personen befassen, die zur Migration gezwungen waren, sind – auch im internationalen Kontext – bisher vergleichsweise rar (Heilbrunn/Iannone 2020; Desai et al. 2020; Kone et al. 2020). Dies liegt teils daran, dass sich etablierte Ansätze zur Erklärung und Beschreibung migrantischen Unternehmertums lediglich am Rande mit der Frage auseinandersetzen, inwieweit die Neigung und Fähigkeit zu beruflicher Selbstständigkeit durch das Motiv und die genauen Umstände der Migration beeinflusst werden (Heilbrunn 2018; Desai et al. 2020). Dies verwundert, denn in der Migrant-Entrepreneurship-Forschung ist unbestritten, dass die Chancen einer Gründung stark von den verfügbaren Ressourcen und Gelegenheiten und diese wiederum auch von den Zuwanderungsbedingun-

gen und dem Aufenthaltsstatus beeinflusst werden (Waldinger et al. 1990; Kloosterman/Rath 2001; Volery 2008). Allerdings wurden die ungleichen Ausgangsbedingungen von Gründungswilligen, die nicht aus freien Stücken, sondern auf der Suche nach humanitärem Schutz emigrierten, kaum systematisch untersucht. Dies gilt aber generell für die Frage, wodurch, warum und in welcher Weise sich Geflüchtete von anderen Gruppen, die freiwillig zugewandert sind, unterscheiden.

Auch wenn die Besonderheiten von Geflüchteten unter dem breiten Schirm der Migrant-Entrepreneurship-Forschung schwer zu erkennen sind (Wauters/Lambrecht 2008; Heilbrunn/Iannone 2020), bieten einzelne Ansätze zumindest Anknüpfungspunkte, um zu erklären, aus welchen Gründen sich Personen mit einer Fluchtbiografie selbstständig machen und welche Faktoren dabei hinderlich sind. Der „Disadvantage“- oder der „Blocked Mobility“-Theorie zufolge zählen zu den Treibern von Migrantenselbstständigkeit vor allem arbeitsmarktrelevante Ungleichheiten, Benachteiligungen, Diskriminierung und Arbeitslosigkeit; mithin also Push-Faktoren, die dazu animieren, sozialen Aufstieg und ein erträgliches Einkommen über den Pfad der Selbstständigkeit zu suchen (Light 1979; Beaujot et al. 1994; Raijman/Tienda 2000; Li 2001; Jones/Ram 2003). Ergänzt werden solche Argumentationsmuster durch „kulturelle“ Erklärungsansätze und mithin Pull-Faktoren, wobei davon ausgegangen wird, dass Migrant_innen auf Basis herkunftsrelevanter Werthaltungen und Traditionen inhärente unternehmerische Neigungen besitzen (Light 1972; Gold 1992; Bauder 2008). Bei allem handelt es sich jedoch jeweils um Motivlagen, die für sich genommen lediglich Gründungsambitionen, aber nicht deren Umsetzung in erfolgreiches Unternehmertum erklären (Volery 2008).

Das bloße Bestreben, beruflich auf eigenen Beinen zu stehen, allein reicht kaum aus, um ein Unternehmen erfolgreich am Markt zu etablieren. Es bedarf zudem geeigneter Strategien, um ein Nachfragepotenzial zu entdecken und darauf mit adäquaten Ressourcen zu reagieren. Diesbezüglich bietet die migrantenorientierte Gründungsforschung verschiedene Erklärungsmodelle, die sich zum einen mit den unternehmerischen Talenten, das heißt vor allem mit den Ressourcen und Verhaltensweisen der Akteur_innen, und zum

anderen mit den Strukturen, insbesondere mit den Märkten und Restriktionen, befassen (Waldinger et al. 1990; Light/Gold 2000). Im Zentrum der „klassischen“ Ansätze steht die Annahme, dass Migrant_innen insbesondere ethnisches und soziales Kapital (z. B. kulturelle Kompetenzen, Solidarität, Familienarbeit, Beziehungen) zum Einsatz bringen, um in adäquaten Nischen oder Märkten zu agieren. Einem gängigen Interaktionsmuster zufolge erkennen sie die Chance, die Konsumbedürfnisse ihrer Landsleute mithilfe von Community-spezifischen Kompetenzen und Beziehungen ins Herkunftsland zu befriedigen (Floeting et al. 2005). Bei genauerer Betrachtung sind dies allerdings Mechanismen, die – wenn überhaupt in Deutschland – nur unter bestimmten sozialen, wirtschaftlichen und räumlichen Kontextbedingungen, wie etwa in einzelnen Branchen oder städtischen Quartieren, zur Entfaltung kommen können (Leicht 2018).

Von zentraler Bedeutung ist jedoch, dass die Modelle nur sehr begrenzt auch auf Geflüchtete anzuwenden sind; zumal in einem Land wie Deutschland, in dem durch Wohnsitzauflagen⁴ einer residentuellen Segregation von Asylsuchenden – und damit auch einer unternehmerisch förderlichen Freizügigkeit – tendenziell entgegengesteuert wird (SVR 2016). Hinzu kommt eine hohe Heterogenität in Bezug auf die nationale Herkunft der Geflüchteten, was die Größe co-ethnischer Märkte und damit die Tragfähigkeit einer Gründung tendenziell verringert (Evans 1989).

2.2 HÜRDEN FÜR DIE GRÜNDUNGS-AKTIVITÄTEN VON GEFLÜCHTETEN

Die dargestellten Beobachtungen zeigen beispielhaft, dass sich unternehmerisches Engagement nicht nur durch die persönlichen Merkmale auf der Mikroebene erklären lässt, sondern insbesondere das Umfeld der Akteur_innen, das heißt die Makro- oder Mesoebene eine entscheidende Rolle spielen. Diese Erkenntnis entspricht auch der Botschaft der Mixed-Embeddedness-Theorie (Kloosterman et al. 1999; Kloosterman/Rath 2001), die sich mit der sozialen Einbettung der Selbstständigen in unterschiedliche Kontextbedingungen befasst (Granovetter 1985). Das unternehmerische Verhalten wird zum einen durch die Einbettung in die konkreten sozialen Netzwerkstrukturen, zum anderen aber durch den Einfluss des sozioökonomischen und politisch-institutionellen Umfelds bestimmt. So sind Gründungen beispielsweise nicht nur auf die Unterstützung durch Familie, Freunde oder auf innerethnische Solidarität angewiesen, auch das regionale Gründungssystem sowie die durch Kammern, Verbände und den Staat oder in bestimmten Branchen geregelten Rahmenbedingungen beeinflussen die Chancen beruflicher Selbstständigkeit. Solche Interdependenzen können Gründungen hemmen, etwa dann, wenn die Akteur_innen auf rechtliche Schranken oder Marktzugangshürden stoßen. Umgekehrt betrachtet ist das Maß der Einbettung ein guter Indikator dafür, in welchem Umfang und mit welchen Anstrengungen es Zugewanderten in der Aufnahmegesellschaft gelingen kann,

gründungsrelevante Ressourcen zu mobilisieren und die Märkte für ihre Zwecke zu nutzen.

Ohnehin sind die Zugewanderten mit höheren Gründungshürden als die Einheimischen konfrontiert (Carter et al. 2015), doch mit einer Fluchtbiografie kommen noch weitere Hemmnisse hinzu. Genau diesen Umstand greift die Refugee-Entrepreneurship-Forschung auf und weist darauf hin, dass insbesondere neu zugezogene Geflüchtete kaum in die sozialen und institutionellen Strukturen des Ziellands eingebettet sind und zudem nur beschränkter Zugang zu Ressourcen und Netzwerken ihrer Community, sowohl im Aufnahme- als auch im Herkunftsland, besitzen. Daher ist auch umstritten, ob der Mixed-Embeddedness-Ansatz überhaupt genügt, das unternehmerische Engagement von Geflüchteten konsistent zu erklären (Heilbrunn/Iannone 2020). Ein entscheidendes Moment ist vor allem der Mangel an sozialem Kapital. Denn anders als freiwillige Migration erfolgt Flucht zumeist abrupt und ungeplant, weshalb kaum Zeit und Möglichkeiten zum Aufbau von Beziehungen bleiben und die Geflüchteten häufig auch von herkunftsbezogenen Netzwerken abgekoppelt sind (Fong et al. 2007; Wauters/Lambrecht 2008; Bizri 2017; Collins 2017; Heilbrunn 2018; OECD 2018; Heilbrunn/Iannone 2020). Daher sind Gründungswillige zudem auch stärker auf Fremdkapital angewiesen (Rashid 2018; Freiling/Harima 2019), was zu einer weiteren Zuspitzung der Probleme führt, wenn die zum Start notwendigen Gelder nicht über soziale Beziehungen akquiriert werden können und gleichzeitig die Banken Kredite verweigern, weil der Aufenthaltstitel ungeklärt und die Rückzahlung nicht gesichert ist (Leicht et al. 2017; Metzger 2018; Embiricos 2020).

Weitere Hemmnisse ergeben sich insbesondere aus der individuellen Ressourcenausstattung, da sich nur ein Teil der Kompetenzen aus dem Herkunftsland transferieren und anwenden lässt (Gold 1992; Fong et al. 2007; Wauters/Lambrecht 2008). So mangelt es an ankunftslandspezifischem und gründungsrelevantem Humankapital, da sich die meisten vor der Flucht gar nicht auf eine unternehmerische Tätigkeit vorbereitet oder entsprechendes Wissen, etwa über die Märkte oder Sprachkenntnisse, erworben haben. Zum anderen sind die herkunftsspezifischen Qualifikationen oftmals nicht für einen Markteintritt verwertbar und finden auch im Gründungsökosystem nicht die erforderliche Resonanz (Hartmann/Güllü 2020). Von daher ist unklar, inwieweit der in der Forschung vielfach belegte selbstständigkeitsfördernde Einfluss höherer Bildung auch bei Geflüchteten Wirkung zeigt. Es gibt zwar Anzeichen dafür, dass Fluchtmigration unter bestimmten Bedingungen zur Selbstselektion von Menschen mit formal hoher Bildung führt (Guichard 2020). Unbeantwortet bleibt allerdings, inwieweit dies verstärkt solche Menschen mit unternehmerischen Fähigkeiten nach Deutschland bringt.

Hemmnisse im Gründungsprozess zeigen sich zudem im Kontext lebensweltlicher Probleme, die bei Geflüchteten häufig schwerer als bei anderen Zugewanderten wiegen. Denn schließlich haben sie zunächst noch ganz andere Herausforderungen im Alltag, von der Wohnungssuche bis zur Kinderbetreuung, zu bewältigen – und nicht selten auch noch die psychischen Folgen der Flucht sowie der Fluchtursachen (Wauters/Lambrecht 2008).

Mit im Vordergrund der Liste an Gründungshürden stehen natürlich die institutionellen Barrieren. Sie sind zwar zwischen

⁴ Die auf dem Integrationsgesetz von 2016 beruhenden Wohnsitzauflagen für Schutzsuchende werden in den einzelnen Bundesländern (aber auch auf der Ebene von Kreisen und Städten) unterschiedlich angewandt.

den Zielländern äußerst verschieden, werden aber beispielsweise von den Vereinten Nationen als zentrales Handlungsfeld bei der Optimierung von Refugee Entrepreneurship gesehen (UN 2018). Mit Blick auf Deutschland ist hervorzuheben, dass für Asylantragstellende mit Aufenthaltsgestattung eine selbstständige Beschäftigung während der Dauer eines laufenden Asylverfahrens nicht möglich ist. Während Asylberechtigte, Flüchtlinge und subsidiär Geschützte uneingeschränkt einer selbstständigen Tätigkeit nachgehen können, bedarf es im Fall von negativen Asylbescheiden (bei Abschiebeverbot, Härtefällen, qualifizierten Geduldeten etc.) einer Erlaubnis zur Ausübung einer Selbstständigkeit. Hier liegt es im Ermessen der Ausländerbehörde (in Abstimmung mit den Kammern oder anderen fachkundigen Körperschaften), ob eine Genehmigung zur Ausübung einer Beschäftigung erteilt wird (Sänger et al. 2016; Genge 2018). Doch selbst wenn die aufenthaltsrechtlichen Zugangsvoraussetzungen für eine selbstständige Erwerbsarbeit erfüllt sind, stehen den Geflüchteten unter Umständen branchenspezifische institutionelle Regulierungen, beispielsweise in zulassungspflichtigen Handwerksberufen entgegen.

2.3 CHANCEN BERUFLICHER SELBSTSTÄNDIGKEIT

Die Debatte um Refugee Entrepreneurship wäre ohne Belang, wenn sich neben den Gründungshürden nicht auch Chancen für sozialen Aufstieg durch den Schritt in die berufliche Selbstständigkeit zeigen würden. Insbesondere supranationale politische Institutionen sehen die Förderung migrantischen Unternehmertums als Erfolg versprechende Strategie zur Erhöhung der Chancen gesellschaftlicher Teilhabe (European Commission 2016; UN 2018). Mit Blick auf die politischen Empfehlungen erscheint jedoch problematisch, dass äußerst selten zwischen den Chancen Geflüchteter und anderer Zuwanderungsgruppen unterschieden wird (UN 2018). Eine Ausnahme bildet eine Expertise der OECD (2018), die sich explizit mit der Unterstützung von Refugee Entrepreneurship befasst und diesbezüglich drei Argumente betont. Für Geflüchtete eröffne sich durch Selbstständigkeit (1) ein alternativer Weg in den Arbeitsmarkt, wodurch Einkommen generiert und die Lebensqualität erhöht werde. Zu den immateriellen Gewinnen zählen (2) u.a. eine Erhöhung des Selbstvertrauens und der Selbstorganisation, was die Akkumulation kognitiver Ressourcen sowie das soziale Kapital und letztlich die Integrationsfähigkeit verbessert. Auch wenn Geflüchtete mit ihrem Gründungsprojekt scheitern, würden die Aktivitäten (3) die Beschäftigungsfähigkeit erhöhen.

In vielen Teilen spiegeln sich in diesem Argumentationschema die in der Migrant-Entrepreneurship-Forschung diskutierten Gründungsmotive wider, wie sie etwa durch die Disadvantage- oder die Blocked-Mobility-Theorien thematisiert werden (siehe oben). Wege aus der Arbeitslosigkeit, bessere Jobs oder höhere Einkommen sind gewichtige und plausible Motive. Allerdings ist schwer nachzuweisen, in welchem Umfang die Geflüchteten durch den Schritt in die Selbstständigkeit ihren Wunsch nach sozialem Aufstieg im Einzelnen auch tatsächlich erfüllen, da es hierzu in Deutschland keine passenden Längsschnittdaten gibt. Kleinere Retrospektivbefra-

gungen und qualitative Studien können hier allenfalls Anhaltspunkte liefern: In einer Befragung von 40 Geflüchteten in Großbritannien berichtete beispielsweise die weit überwiegende Zahl von erheblichen Verbesserungen ihres Einkommens, ihrer Qualifikationen und ihres sozialen Status durch die unternehmerische Tätigkeit (Lyon et al. 2007).

2.4 ZWISCHEN MARGINALITÄT UND SOZIALEM AUFSTIEG

Die beschriebenen Hürden im Zugang zu beruflicher Selbstständigkeit sowie die aus unternehmerischen Aktivitäten resultierenden Chancen führen zu den (mehr oder weniger bilanzierenden) Fragen, welche Konsequenzen dies für die Bedeutung und Struktur von Refugee Entrepreneurship hat. Zum einen interessieren Forschungsbefunde zur unternehmerischen Stärke von Geflüchteten und zum anderen, welche soziale und wirtschaftliche Zusammensetzung sich unter denjenigen abzeichnet, die sich im Aufnahmeland selbstständig machen konnten.

Stärke unternehmerischer Aktivitäten

Mit Blick auf die dargestellten Gründungshürden erscheint es eher verwunderlich, dass sich Geflüchtete unternehmerisch engagieren. „At first glance, refugees are the most unlikely entrepreneurs. [...] The challenges they face in starting a business make it almost paradoxical that they do so well“ (Collins 2017: 10). Tatsächlich lässt der mächtige Stapel an Gründungshürden zweifeln, ob es Geflüchteten überhaupt in sichtbarem Umfang gelingt, unternehmerische Ambitionen umzusetzen. Das junge, sich formierende Forschungsfeld bietet hierzu kaum Erkenntnisse, was auch ein Problem der Datenlage und der Identifizierung von Geflüchteten ist. Insofern handelt es sich überwiegend um qualitative Forschung (Heilbrunn/Lannone 2020). Die Befunde der wenigen quantitativ ausgerichteten Arbeiten klaffen auseinander, was voraussichtlich nicht nur auf die Erhebungsinstrumente, sondern auch auf den jeweiligen Untersuchungszeitraum, auf die Herkunftsländer und die Aufenthaltszeit der Geflüchteten sowie vor allem auf die unterschiedlichen Zuwanderungsstrukturen und Regulierungen in den Aufnahmeländern zurückzuführen ist.

Interessanterweise konnten in der vielfach zitierten Studie von Wauters/Lambrecht (2008) für das Jahr 2003 nur 152 Refugee Entrepreneurs in ganz Belgien nachgewiesen werden, was einem Anteil von lediglich 1,5 Prozent an allen Geflüchteten entspricht.⁵ Im Licht der beschriebenen Zugangsbarrieren erscheint die geringe Quote zunächst plausibel. Mittlerweile jedoch hat die Fluchtmigration weltweit andere Ausmaße erlangt. Aber auch Erhebungen unter den Fluchtkohorten der vergangenen Jahre deuten auf eher geringe Gründungsaktivitäten hin. Ein (kleines) Sample an befragten Syrer_innen in Großbritannien, den Niederlanden und Österreich kommt zu dem Ergebnis, dass sich zusammengenommen nur 1,5 Prozent in den Aufnahmeländern selbstständig gemacht haben

⁵ Die Autoren halten es für möglich, dass der Social Security Service einen beachtlichen Teil der Selbstständigen nicht erfasst, da sich viele im Bereich der Schattenwirtschaft bewegen oder durch Einbürgerung aus der Registrierung fallen.

(Betts et al. 2017), und dies obwohl rund ein Drittel der Befragten in Syrien unternehmerisch tätig war (siehe auch im Folgenden). Im Kontrast dazu stehen die Ergebnisse einer aktuelleren und auf großzahligen Labor-Force-Daten beruhenden Studie, die sich nicht auf die in jüngerer Zeit Zugewanderten, sondern auf alle Kohorten bezieht. Unter den Erwerbspersonen, die aus Gründen von Flucht und Asyl nach Großbritannien gekommen sind, sind 23 Prozent selbstständig, womit die Selbstständigkeitsquote weit höher liegt als die von Zuwanderungsgruppen, die aus anderen Motiven zugezogen sind (Kone et al. 2020). Dieses hohe Niveau an unternehmerischer Aktivität zeigt sich auch unter Kontrolle zusätzlicher soziodemografischer Faktoren und der Herkunftsländer. Eine vergleichsweise hohe Selbstständigkeitsneigung besitzen auch Geflüchtete in Australien, unter denen der Anteil an Steuerzahler_innen, die ihr Einkommen aus unternehmerischer Tätigkeit beziehen, höher als bei Einheimischen und anderen Zuwanderungsgruppen ist (Legrain/Burroughs 2019). Untersuchungen in den USA zeigen, dass dort etwa zehn Prozent der Geflüchteten selbstständig erwerbstätig sind und ihre Gründungsquote nach zehn Jahren Aufenthaltszeit sogar über derjenigen der Einheimischen liegt (Kallick/Mathema 2016; Kerwin 2018).

Mit Blick auf das Problem der sozialen Einbettung und der Gründungshemmnisse von Geflüchteten dürfte dieser hohe Anteil an Selbstständigen überraschen. Er ist aber ein wichtiger Hinweis darauf, dass zwischen Neuzugewanderten und schon länger etablierten Geflüchteten, mit gegebenenfalls anderem sozialen und institutionellen Status bzw. besserer sozialer Einbettung, unterschieden werden muss. Eine Gründungsvorbereitung erfordert in der Regel entsprechende Ressourcen und daher auch ein gewisses Maß an Zeit, um Erfahrungen sowie das notwendige Wissen (Institutionen, Märkte, Netzwerke) zur nachhaltigen Führung eines Unternehmens zu akkumulieren (Li 2001; Leicht et al. 2017). Daher nimmt in der genannten britischen Studie (Kone et al. 2020) auch die Aufenthaltsdauer deutlichen Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit unternehmerischen Engagements, in einer Differenzierung nach unterschiedlichen Zuwanderungsgruppen allerdings mit unterschiedlicher Intensität: Während die Selbstständigkeitsneigung von Zugewanderten, die zur Aufnahme von Arbeit oder eines Studiums immigriert sind, verhältnismäßig moderat mit der Aufenthaltszeit wächst, zeigt sich für Personen, die als Asylsuchende kamen, ein steiler Anstieg. Es dauert jedoch zunächst mindestens fünf Jahre, bis sie erst mal das unternehmerische Aktivitätsniveau der in Großbritannien geborenen Menschen erreichen.

Strukturelle Zusammensetzung

Ein Teil der Refugee-Entrepreneurship-Forschung widmet sich der Frage, welches Profil die Selbstständigen und die von ihnen geführten Unternehmen aufweisen; nicht zuletzt auch, weil die strukturelle Zusammensetzung Hinweise bietet, inwieweit die unternehmerischen Aktivitäten von Geflüchteten zu ihrer sozialen und ökonomischen Integration beitragen. Hinsichtlich der persönlichen Charakteristika sind relevante Unterschiede zu anderen Zuwanderungsgruppen zu erwarten, da die Migrationsmotive und Aufenthaltsbestimmungen zu anderen Mechanismen der Selbst- und Fremdelektion und damit zu einer anderen sozialen Zusammensetzung führen.

Ob eine Person freiwillig oder erzwungen emigriert, beeinflusst zudem auch die persönliche Situation im Aufnahmeland und damit die Bereitschaft, sich unternehmerisch zu engagieren. Traumata, Angst, Unsicherheit und Stress sind auf dem Weg in die Selbstständigkeit schlechte Begleiter. Andererseits nehmen Geflüchtete unter Umständen höhere Risiken auf sich, weil sie im Fall einer gescheiterten Existenzgründung auch weniger zu verlieren haben (Freiling/Harima 2019). Auf Untersuchungen, die Persönlichkeitsmerkmale wie Risikoneigung, Leistungsorientierung, Resilienz oder Selbstwirksamkeit thematisieren, wird hier nicht eingegangen. Ansonsten wäre zu diskutieren, ob Personen mit Fluchterfahrung grundsätzlich mehr „unternehmerischen Spirit“ als andere Gruppen besitzen (Fong et al. 2007; Obschonka et al. 2018) oder aber aufgrund ihrer Arbeitsmarktposition schlicht eher entwickeln müssen.

Aus einer humankapital- und ressourcenorientierten Sicht ist vor allem entscheidend, welche Erfahrungen und welches Wissen in den Gründungsprozess eingebracht werden. Eine elementare gründungsrelevante Ressource ist Selbstständigkeitserfahrung (Fong et al. 2007; Akee et al. 2013; Leicht et al. 2017; Mawson et al. 2019). Viele Geflüchtete kommen aus Ländern mit hohen Selbstständigenquoten, weshalb beispielsweise auch unter den seit 2013 nach Deutschland zugezogenen Menschen rund ein Drittel Selbstständigkeitserfahrung besitzt (Brücker et al. 2016). Dies ist, nicht zuletzt auch aufgrund der Fluchtmigration aus arabischen und afrikanischen Ländern, ein international beobachtbares Phänomen, weshalb qualitative Interviews nicht selten auf Entrepreneurs mit „unternehmerischer Biographie“ stoßen (Fong et al. 2007; Freiling/Harima 2019). So stellt sich die Frage, ob Akteur_innen mit unternehmerischen Vorkenntnissen dann im Aufnahmeland häufiger selbstständig sind. Nach Wauters/Lambrecht (2006) ist diese Wahrscheinlichkeit in Belgien mehr als doppelt so hoch wie bei Personen ohne entsprechende Erfahrungen.⁶

Während in der Gründungsforschung insgesamt dem Faktor Humankapital und dabei auch der beruflichen Bildung eine zentrale Bedeutung für unternehmerischen Erfolg zugeordnet wird (Arum/Müller 2004), bietet die internationale Refugee-Entrepreneurship-Forschung kaum Informationen darüber, welche Qualifikationen Selbstständige mit Fluchterfahrung besitzen.⁷ Das Gros der Arbeiten fokussiert – wie auch in der Migrant-Entrepreneurship-Forschung insgesamt – auf Erfahrungs- und informelles Wissen, nicht zuletzt weil viele Geflüchtete aus Ländern ohne etablierte Berufsbildungssysteme kommen (Stoewe 2017). Ein Vergleich der Befunde mit der Situation in Deutschland ist aber ohnehin schwierig, da Qualifikationen hierzulande beim Zugang zu Selbstständigkeit je nach Branche eine andere Bedeutung haben. Bislang liegen auch nur Erkenntnisse zum Bildungsniveau von Geflüchteten insgesamt und in der abhängigen Beschäftigung vor (Worbs/Bund 2016; Hartmann et al. 2018; Brenzel et al. 2019), aber nicht zu Selbstständigen. Jedoch zeigen Evaluationsdaten aus der wissenschaftlichen Begleitung von Projekten

⁶ Aus anderen Ländern liegen diesbezüglich keine Befunde, sondern lediglich theoriegeleitete Argumentationen vor (Lyon et al. 2008; Bizri 2017).

⁷ Was auch an den unterschiedlichen institutionellen Anforderungen in den verschiedenen Aufnahmeländern liegt.

zur Gründungsunterstützung von Geflüchteten, dass unter den Teilnehmer_innen der Anteil akademisch Gebildeter fast doppelt so hoch wie in der Grundgesamtheit ist (Jumpp/ifm 2020).

Auf welchen Märkten bringen die Geflüchteten ihre Ressourcen zum Einsatz? Zunächst international betrachtet, stehen hierzu ausschließlich Informationen aus qualitativen Studien zur Verfügung. Gemessen daran orientieren sich Geflüchtete verständlicherweise auf Wirtschaftszweige, die niedrige Zugangsbarrieren und in der Regel auch einen geringen (Finanz-) Kapitaleinsatz erfordern. Die befragten Selbstständigen arbeiten überwiegend im Gastgewerbe und Handel sowie im Bereich einfacher persönlicher Dienstleistungen (Lyon et al. 2008; Wauters/Lambrecht 2006; Sak et al. 2018; Freiling/Harima 2019). Dies bedeutet gleichzeitig, dass die Qualifikationsanforderungen und die Verdienstmöglichkeiten eher gering sind. Hieraus sollten jedoch keine falschen Schlüsse gezogen werden, denn auch viele gut bzw. akademisch ausgebildete Geflüchtete starten ihr Business in einfachen distributiven Dienstleistungen, etwa dann, wenn sie ihre Bildung nicht in das Ankunftsland transferieren und dort verwerten können (Lange et al. 2020). Auffällig ist, dass in einigen Studien, die sich mit Business-Inkubatoren befassen, tendenziell mehr Gründungen aufgelistet werden, die dem Bereich moderner bzw. wissensintensiver Dienstleistungen zuzuordnen sind. Es handelt sich hierbei vorwiegend um Onlineplattformen, Softwareentwickler_innen und ähnliche Leistungen (Meister/Mauer 2018), also mithin auch hier um Branchen mit relativ niedrigen Einstiegs- und Finanzierungshürden.

Unternehmerischer Erfolg bemisst sich auch an der Unternehmensgröße und dem wirtschaftlichen Ertrag. Der hohe Anteil von Refugee Entrepreneurs im Handel und Gastgewerbe und der Umstand, dass es sich in vielen Fällen um Familienunternehmen handelt, führen zu einem vergleichsweise höheren Personaleinsatz, zumindest in den schon länger etablierten Unternehmen. Einige Untersuchungen verweisen daher auf den sich längerfristig einstellenden Beschäftigungseffekt der Gründungen, während die Neuzugewanderten zunächst als Soloselbstständige tätig sind (Fong et al. 2007; Alrawadie et al. 2018; Freiling/Harima 2019). Auf der Mikroebene der Individuen ist mangels Daten schwer zu prüfen, ob Geflüchtete als Selbstständige höhere Verdienste als vor ihrer Gründung erzielen (siehe oben), wobei dies sicher der Fall sein dürfte, wenn sie dadurch einer Arbeitslosigkeit entkommen. Insgesamt bieten bisherige Studien kaum oder allenfalls grobe Anhaltspunkte, ob sich Selbstständigkeit auszahlt. Nach Wauters/Lambrecht (2006) liegt das Durchschnittseinkommen von Selbstständigen mit Fluchtbiografie in allen Wirtschaftssektoren deutlich unter dem aller Selbstständigen. Andererseits weist die Einkommensverteilung unter Geflüchteten geringere Spreizungen als bei Selbstständigen insgesamt auf. Ein Vergleich mit anderen Zuwanderungsgruppen findet sich hier leider nicht, was auch für andere Studien gilt.

Gründungsaktivitäten von Geflüchteten: Zentrale Erkenntnisse aus der Literatur

Chancen und Hemmnisse

Die Chancen unternehmerischer Selbstständigkeit werden vor allem darin gesehen, dass Geflüchtete einen Weg aus Arbeitslosigkeit bzw. eine attraktivere Arbeit und ein höheres Einkommen finden sowie ihr Selbstvertrauen, ihre Ressourcen und damit auch ihre Beschäftigungs- und Integrationsfähigkeit insgesamt verbessern. Ihre Gründungsaktivitäten werden aber durch den Mangel an ankunftslandspezifischem Humankapital sowie finanziellem und sozialem Kapital gehemmt. Zudem erschweren die Lebensbedingungen, psychische Faktoren und institutionelle Barrieren den Zugang zu Selbstständigkeit.

Unternehmerische Stärke und Zusammensetzung

Befunde zur quantitativen und qualitativen Stärke von Unternehmen Geflüchteter zeichnen bislang kein einheitliches Bild. Ihre wirtschaftliche Bedeutung wird je nach Methoden, Untersuchungsraum und -zeitraum unterschiedlich eingeschätzt. Und soweit geflüchtete Menschen gründen, werden ihre unternehmerischen Leistungen eher mit Skepsis betrachtet.

3

MIGRATIONSFORMEN UND IHRE BEDEUTUNG FÜR SELBSTSTÄNDIGKEIT

Wie hat sich die Gesamtzahl der Selbstständigen entwickelt, die nach Deutschland zugewandert sind? Und wie viele Personen sind hierzulande beruflich selbstständig, die irgendwann aus Gründen der Flucht, Verfolgung, Vertreibung oder auf der Suche nach Asyl zugezogen sind? Wann und aus welchen Ländern sind sie nach Deutschland gekommen, und was hat zu ihrem Schritt in die Selbstständigkeit beigetragen? Diese Fragen werden nachfolgend anhand von Mikrozensuszahlen untersucht.

Mikrozensus

In vielen Erhebungen und amtlichen Statistiken werden Personen, die in Deutschland Schutz suchen, nicht nach dem Aufenthaltsstatus (Asyl, Flucht, Vertreibung), sondern näherungsweise nach ihrem Herkunftsland (sogenannte „Asylhaupterkeunftsländer“) erfasst. Seit 2017 stehen mit dem neuen Erhebungsprogramm des Mikrozensus nun auch Informationen zum Zuwanderungsmotiv zur Verfügung, die für nachfolgende Analysen verwendet wurden. Der jährlich durchgeführte Mikrozensus umfasst als Flächenstichprobe einen Prozent aller Haushalte in Deutschland und ist, neben dem Zensus, die größte amtliche Repräsentativstatistik zur Beobachtung von Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Er weist zudem seit 2005 detailliert den Migrationsstatus von Personen aus. Die Vorteile des Mikrozensus sind vor allem darin zu sehen, dass er eine Vielzahl an erwerbs- und sozialstrukturellen Indikatoren besitzt und aufgrund der Auskunftspflicht die Zahl der Ausfälle minimiert. Der Mikrozensus ist gleichzeitig eine der wenigen Datenquellen, mit der sich das Potenzial an Gründungen überhaupt bemessen lässt, da er im Gegensatz zu anderen Statistiken gleichzeitig die erforderlichen Daten über die Nichtselbstständigen enthält.

3.1 ENTWICKLUNG VON SELBSTSTÄNDIGEN MIT EIGENER MIGRATIONSERFAHRUNG

Zwischen 2005 und 2019 ging die Zahl der Selbstständigen insgesamt geringfügig zurück.⁸ Dabei ist jedoch die Zahl der

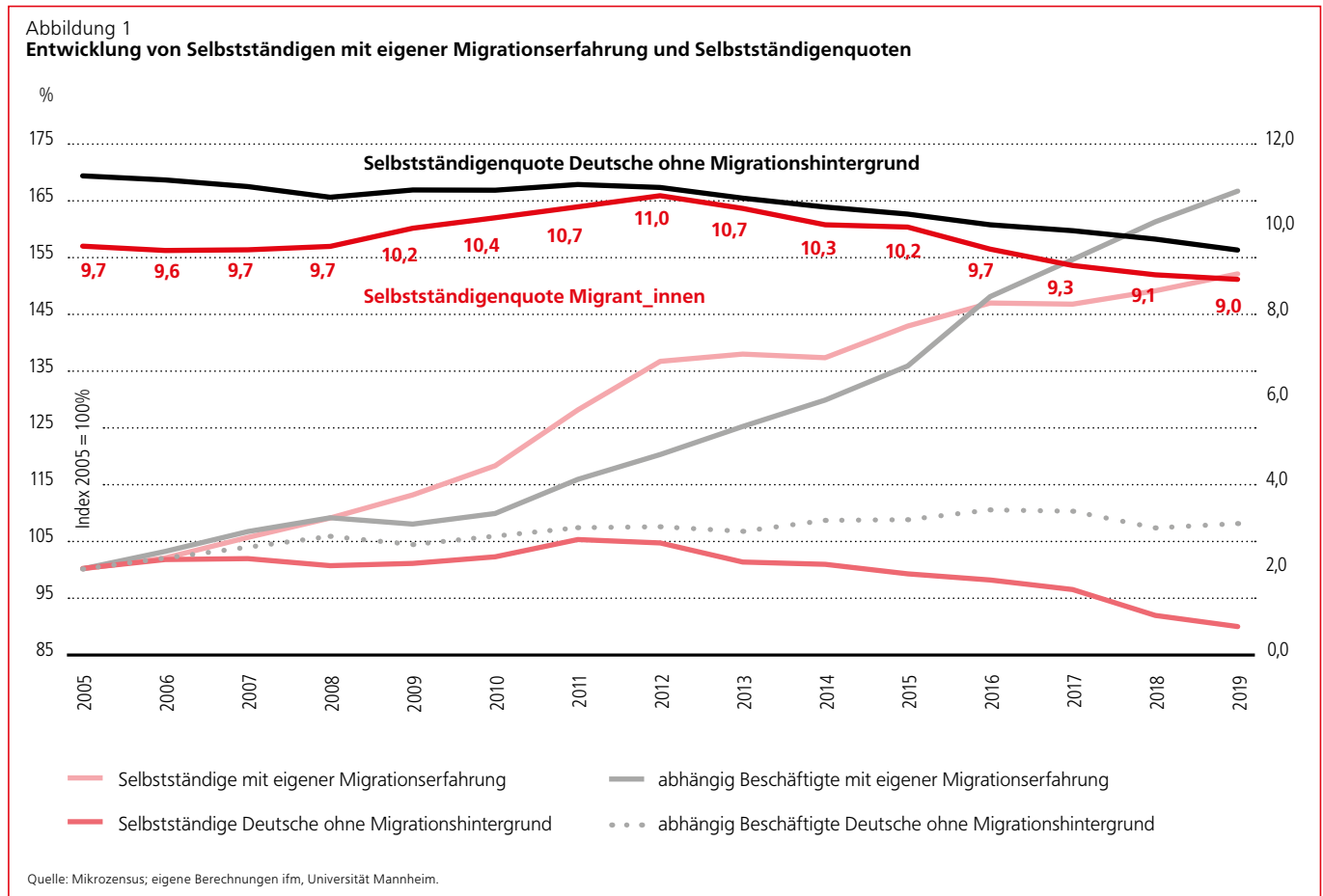
Selbstständigen, die im Ausland geboren und im Verlauf ihres Lebens nach Deutschland zugewandert sind, um über die Hälfte (plus 53 Prozent) bzw. um eine Viertel Million (243.000) auf 701.000 gestiegen. Dagegen hat die Zahl der Selbstständigen deutscher Herkunft um 360.000 (minus zehn Prozent) abgenommen (siehe Abbildung 1).

Rechnet man die vergleichsweise geringe Zahl der Selbstständigen ohne eigene Migrationserfahrung (zweite Generation) hinzu, waren 2019 zusammen 791.000 Selbstständige mit Migrationshintergrund in Deutschland tätig. Damit hat mittlerweile jede fünfte unternehmerisch engagierte Person (20 Prozent) ausländische Wurzeln. Noch Mitte vorletzten Jahrzehnts war dies nur bei 13 Prozent der Fall. Dieser Bedeutungszuwachs hält schon länger an, wird aber im Gegensatz zu früheren Zeiträumen nunmehr stärker durch die Effekte der Einwanderung bestimmt. Denn im gleichen Zeitraum ist auch der Anteil von Zugewanderten unter den Erwerbspersonen von 16 auf 19 Prozent gestiegen. Dieses Phänomen wird auch durch die Entwicklung der abhängig Beschäftigten mit eigener Migrationserfahrung ersichtlich. Ihre Zahl hat seit 2005 überproportional bzw. um 68 Prozent zugelegt (vgl. Abbildung 1). Das heißt, die erhöhte Zuwanderung, bei einem gleichzeitig (zumindest bis zur Covid-19-Pandemie) florierenden Arbeitsmarkt, führte dazu, dass das Volumen an Zugewanderten, die einer abhängigen Beschäftigung nachgehen, rasanter gewachsen ist als die Zahl der Selbstständigen.

Diese Entwicklung wirkt sich auf die Selbstständigenquote (als Anteil der Selbstständigen an allen Erwerbstätigen) aus. Im Ausgangsjahr 2005 lag diese Quote unter den Zugewanderten noch bei knapp unter zehn Prozent, stieg dann zwischen 2007 und 2012 etwas an, aber ging bis 2019 auf neun Prozent, das heißt unter das Ausgangsniveau, zurück (siehe Abbildung 1). Die Selbstständigenquote der ersten Generation liegt damit weiterhin knapp unterhalb derjenigen von Deutschen ohne Migrationshintergrund (9,7 Prozent). Da aber auch Letztgenannte zurückgegangen ist, verliefen die Quoten beider Gruppen zuletzt in etwa gleichförmig, wenn auch auf leicht unterschiedlichem Niveau.

Mit Blick auf das Gründungspotenzial von Zugewanderten insgesamt lässt sich zunächst also zweierlei resümieren: Zum

⁸ Die Gesamtzahl an Selbstständigen hat um 18.000 (minus 0,4 Prozent) abgenommen, wobei hier jedoch auch die zweite Generation, das heißt die in Deutschland geborenen Selbstständigen mit einem Elternteil ausländischer Herkunft mit einberechnet sind. Da wir den Fokus auf Geflüchtete richten, werden nachfolgend jedoch lediglich Selbstständige mit eigener Migrationserfahrung (Zugewanderte bzw. die erste Generation) berücksichtigt.



einen wurde der Rückgang an Selbstständigen deutscher Herkunft durch die gestiegene Zahl an unternehmerisch engagierten Migrant_innen in beachtlichem Maß kompensiert. Zum anderen jedoch gründen Zugewanderte relativ zu ihrer Gesamtzahl nicht häufiger als Herkunftsdeutsche. Ihre Selbstständigquote ist sogar etwas geringer und hat im Zeitverlauf ebenfalls nachgelassen. Das heißt, sowohl dieser Rückgang als auch der Abstand zur Selbstständigquote der Deutschen ohne Migrationshintergrund ist ein Hinweis darauf, dass Migrantenselbstständigkeit trotz der zahlenmäßigen Zunahme noch immer „Luft nach oben“ besitzt.

3.2 BEDEUTUNG VON SELBSTSTÄNDIGEN MIT FLUCHTERFAHRUNG

Die dargestellte Entwicklung und das noch unzureichend ausgeschöpfte Gründungspotenzial lenken den Fokus auf die Gruppe der Geflüchteten, die in den vergangenen Jahren wesentlichen Anteil an der Zunahme der Bevölkerung mit Migrationshintergrund hatte. Wenngleich auch die unternehmerischen Potenziale der Menschen interessieren, die im Zuge der jüngeren Fluchtmigration nach Deutschland gekommen sind (Kapitel 5), stehen in unserer Untersuchung auch ganz grundlegende Fragen mit im Vordergrund. Denn schließlich bestehen Zweifel, inwieweit Geflüchtete überhaupt die gleichen Möglichkeiten wie andere Zuwanderungsgruppen besitzen, sich beruflich selbstständig zu betätigen (siehe Kapitel 2). Dies verlangt einen Blick auf das unterneh-

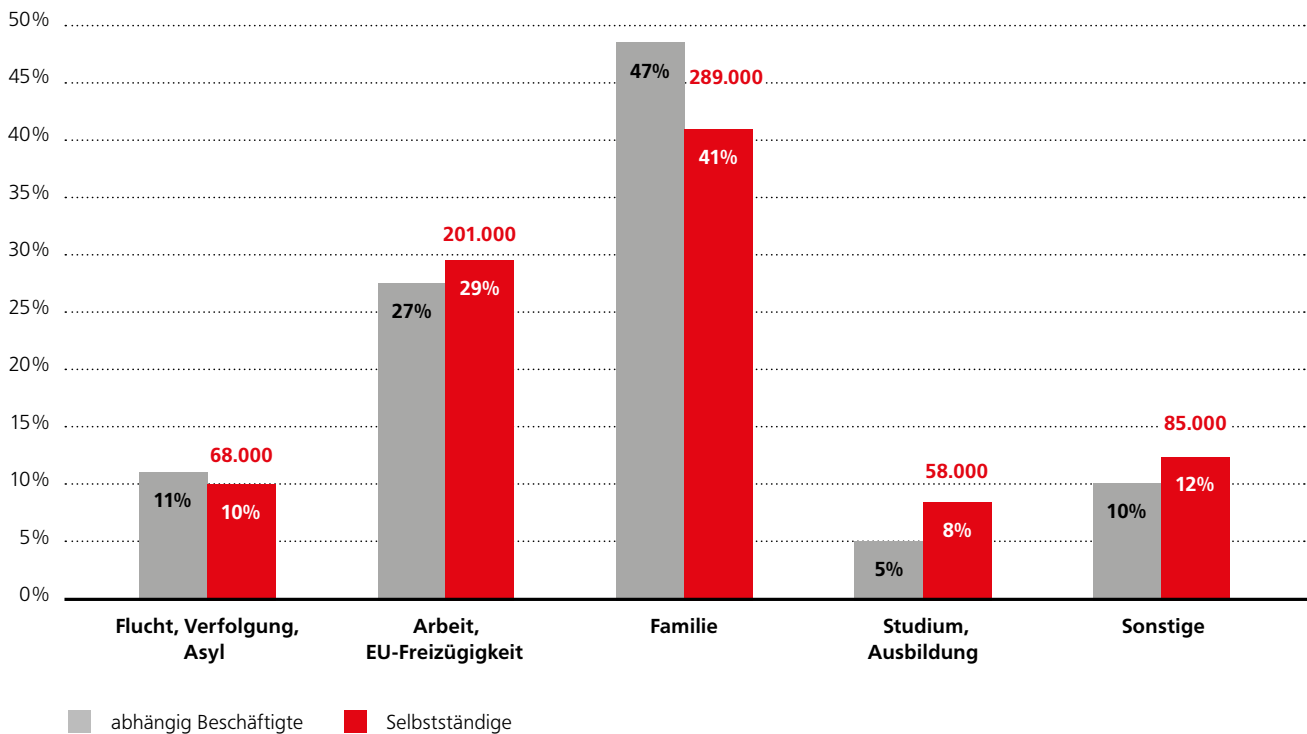
merische Verhalten derjenigen, die schon vor längerer Zeit nach Deutschland geflüchtet sind.⁹ Zusätzlich können Vergleiche mit anderen Zuwanderungsgruppen klären, inwieweit es bei der Abschätzung des Gründungspotenzials überhaupt gerechtfertigt ist, zwischen freiwilliger und erzwungener Migration zu unterscheiden. Diese Fragen berühren nicht nur die Umstände und den Zeitraum der Zuwanderung. Es lassen sich hieraus Schlussfolgerungen hinsichtlich der Bedeutung bestimmter Rahmenbedingungen für die soziale und berufliche Integration der Schutzsuchenden generell und auch für die Gründungschancen der neu Zugezogenen ziehen.

Umfang beruflicher Selbstständigkeit im Kontext der Migrationsformen

Schaut man zunächst auf die gesamte Bevölkerung mit Migrationserfahrung und die zugrundeliegenden Motive der Zuwanderung, zeigt sich folgendes Bild: Von allen 13,7 Millionen Menschen, die im Zeitraum seit 1949 nach Deutschland zugezogen sind und noch im Jahr 2019 hier lebten, sind 2,05 Millionen bzw. 15 Prozent aus Gründen von „Flucht, Verfolgung, Vertreibung, Asyl“ zugezogen. Der häufigste Zuwanderungsgrund ist hingegen die „Familienzusammenführung oder -gründung“, den 6,5 Millionen nennen, was der Hälfte

⁹ Zu berücksichtigen ist, dass in dieser Retrospektive mit dem Mikrozensus nur diejenigen als unternehmerisch aktiv erfasst werden können, die zum Erhebungszeitpunkt (noch) selbstständig waren. Gründungen, die vor der Erhebung wieder aufgegeben wurden, können nicht identifiziert werden.

Abbildung 2
Verteilung von abhängig Beschäftigten und Selbstständigen (2019) nach Zuwanderungsmotiv



Quelle: Mikrozensus 2019; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim.

(48 Prozent) aller Zugewanderten entspricht, gefolgt von „Arbeit und Beschäftigung“ (22 Prozent).¹⁰ Weitere sechs Prozent kamen aufgrund von „Studium bzw. einer anderen Aus- und Weiterbildung“.¹¹

Von Interesse sind natürlich die Zuwanderungsmotive im Zusammenhang mit der beruflichen Stellung, welche die Zugewanderten zuletzt bzw. im Jahr 2019 eingenommen haben. Fokussiert man zunächst auf die Selbstständigen, ergibt sich eine gegenüber der gesamten Population an Zugewanderten leicht veränderte Verteilung: Von den 701.000 Selbstständigen mit eigener Migrationserfahrung (siehe Kapitel 3.1) sind 68.000 bzw. lediglich zehn Prozent aufgrund von Flucht, Verfolgung oder auf der Suche nach Asyl nach Deutschland gekommen (siehe Abbildung 2). Aber auch unter den Selbstständigen war die Familienzusammenführung der häufigste Zuwanderungsgrund (41 Prozent), gefolgt von denen, die einst hauptsächlich auf der Suche oder zur Aufnahme von Arbeit (29 Prozent) oder eines Studiums bzw. einer Ausbildung (acht Prozent) zugezogen sind.

Dieses Verteilungsmuster weicht von dem der abhängig Beschäftigten etwas ab, da unter diesen der Anteil familienbezogener Zuwanderung höher, aber der von Studium oder Ausbildung niedriger liegt (vgl. Abbildung 2). Hier deutet sich

schon indirekt an, dass der Abschluss einer formalen (Berufsbildung in Deutschland relativ häufiger in Richtung Selbstständigkeit führt (siehe Kapitel 3.3). Ohne weitere Analysen lässt sich allerdings anhand der Verteilung der Zuwanderungsmotive noch nicht erkennen, welche Implikationen eine erzwungene oder freiwillige Migration jeweils für das Gründungsgeschehen insgesamt hat.

Fluchtmigration, Zuwanderungszeiträume und Implikationen für berufliche Stellungen

Die Migration nach Deutschland hat eine längere Geschichte, als hier dargestellt werden kann. Eine kurze Retrospektive auf Basis aktueller Daten muss auf die noch lebende bzw. erwerbsaktive Bevölkerung rekurrieren. Viele derjenigen, die in den 1950er und 1960er Jahren zugezogen waren, darunter auch große Teile der sogenannten Gastarbeitergeneration, sind nicht mehr am Arbeitsmarkt.¹² Dies ist bei der nachfolgenden Differenzierung nach Zuwanderungszeiten zu berücksichtigen. Allerdings spielt die flucht- bzw. asylbedingte Zuwanderung¹³ ohnehin erst ab Ende der 1970er Jahre eine zahlenmäßig relevante Rolle.¹⁴

¹⁰ Hier und auch im Folgenden darin enthalten rund drei Prozent, die auf Basis der EU-Freizügigkeitsregel zugezogen sind.

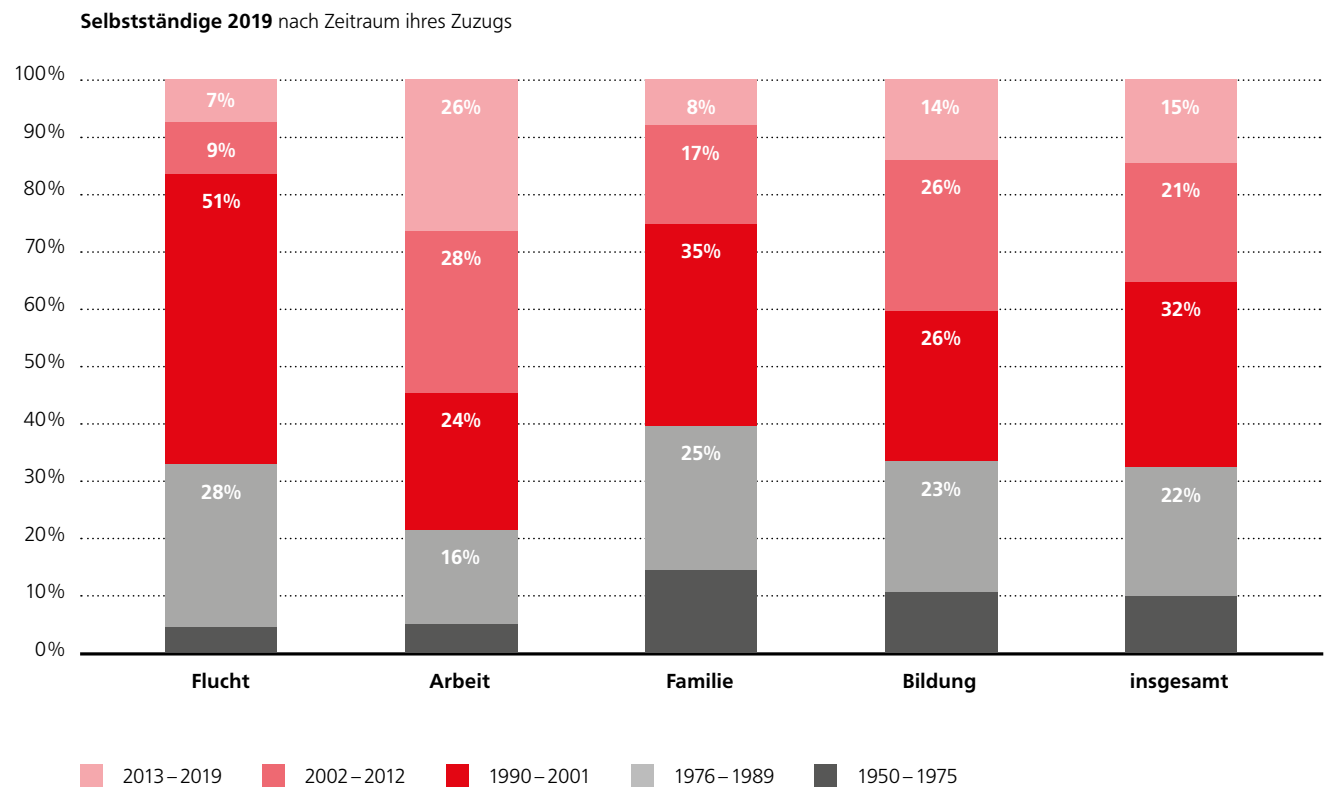
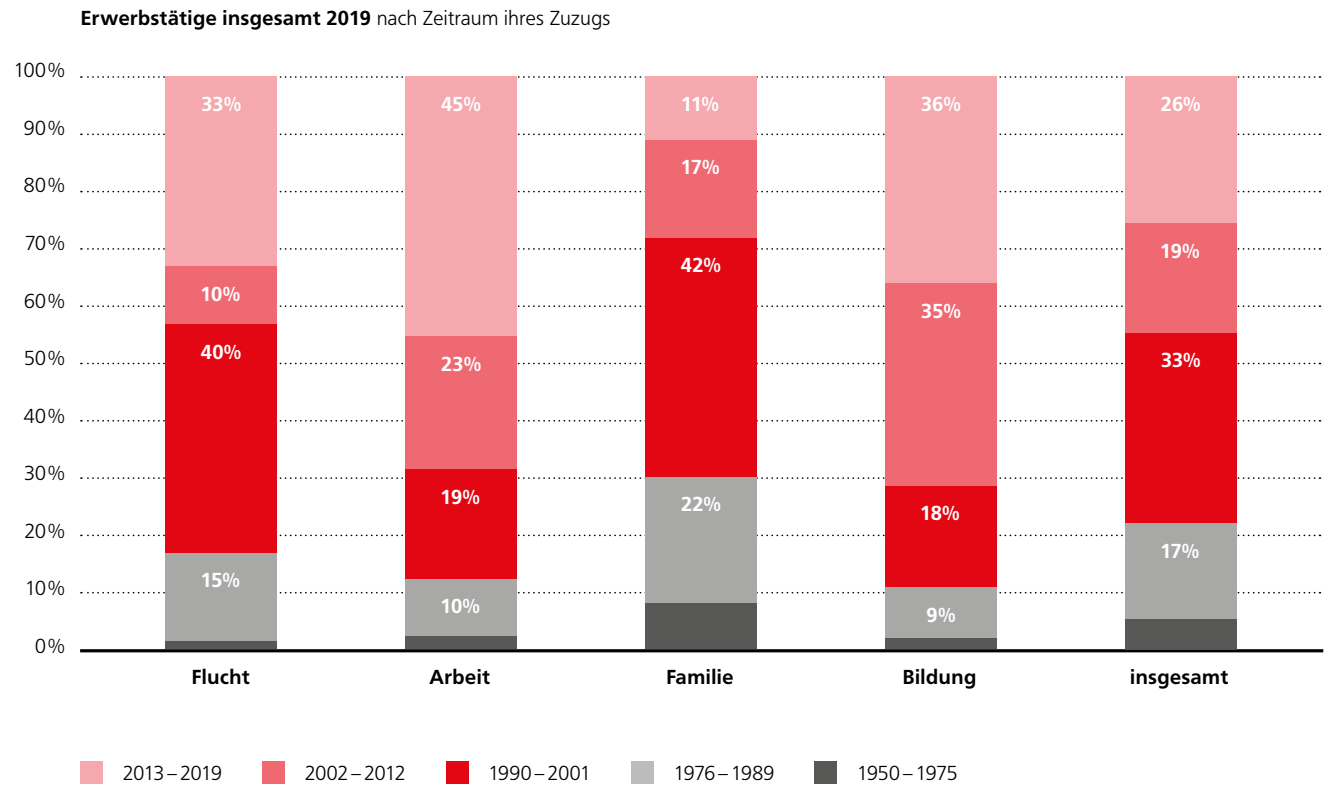
¹¹ Aufgelistet sind hier nur die am häufigsten genannten Antwortkategorien im Mikrozensus auf die Frage: „Was war das (Haupt)Motiv für Ihren Zuzug nach Deutschland?“

¹² Von den in Deutschland lebenden 1,4 Millionen Personen, die vor 1975 zugezogen sind, waren 2019 noch 0,4 Millionen erwerbstätig.

¹³ Das heißt, sieht man von der Nachkriegsmigration aus den deutschen Ostgebieten ab.

¹⁴ Dies zeigt sich nicht nur anhand der Asylstatistik, sondern auch daran, dass lediglich ein Prozent aller Erwerbstätigen mit Fluchterfahrung im Zeitraum vor 1975 zugezogen ist (vgl. Abbildung 3, linke Grafik).

Abbildung 3
Zeitraum des Zuzugs nach beruflicher Stellung und Zuwanderungsmotiv



Quelle: Mikrozensus 2019; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim.

15 Prozent aller Geflüchteten, die 2019 in irgendeiner Form erwerbstätig waren, sind im Zeitraum 1976 bis 1989 zugezogen (vgl. Abbildung 3, linke Grafik). Fokussiert man auf die Selbstständigen, zeigt sich eine andere Struktur, denn hier sind die älteren Kohorten stärker vertreten. Allein 28 Prozent aller Selbstständigen mit Fluchterfahrung sind zwischen 1976 und 1989 angekommen (vgl. Abbildung 3, rechte Grafik). Was viele in dieser Gruppe gemein haben, ist die Flucht vor totalitären Regimen. Zu den Fluchtursachen in dieser Zeit zählen unter anderem der Sieg der Vietcong („Boatpeople“), die islamische Revolution im Iran oder der Militärputsch in der Türkei. Im Zuge dieser und ähnlicher Konflikte sind viele politisch Verfolgte und bedrohte Intellektuelle auch nach Deutschland geflüchtet; darunter 19.000 Menschen, die sich später hier selbstständig gemacht haben.

Doch die meisten Menschen mit Fluchterfahrung, sowohl unter den Erwerbstätigen insgesamt als auch unter den Selbstständigen, sind im Verlauf der 1990er Jahre zugezogen, also nach der Auflösung des Ostblocks und während der Zeit der Jugoslawienkriege. Von allen Refugee Entrepreneurs in Deutschland ist die Hälfte (51 Prozent), das sind 34.000, im Zeitraum 1990 bis 2001 zugezogen. Ein Teil dieser Geflüchteten kommt also aus postsozialistischen Ländern, in denen berufliche Selbstständigkeit wenig Tradition hatte. Aber ein weiterer Teil konnte zumindest von sozialer Einbindung in diverse Communities profitieren, da Jugoslawien zuvor zu den Gastarbeiter-Anwerbeländern gehörte.

Der Zeitraum 2002 bis 2012 ist von einer Abnahme der Asylanträge gekennzeichnet, weshalb auch nur rund ein Zehntel der Geflüchteten, die im Jahr 2019 abhängig beschäftigt oder selbstständig waren, in dieser Phase zugezogen ist. Ganz andere Strukturen und Verhältnisse zeigen sich mit Blick auf die jüngeren Zuwanderungskohorten. Schaut man auf die Erwerbstätigen insgesamt (siehe Abbildung 3, linke Grafik), dann ist ein Viertel (26 Prozent) zwischen 2013 und 2019 zugezogen. In diesem Gesamtbild macht sich auch der Fachkräftebedarf der deutschen Wirtschaft, das heißt die starken Zuwachszahlen an Arbeitskräften aus den EU-Ländern, bemerkbar. Aber im Fokus steht hier die große Zahl an Geflüchteten, die aus den akut von Krieg und Krisen betroffenen sogenannten Asylherkunftsländern, vor allem aus dem Nahen und Mittleren Osten kamen. Ein Drittel (33 Prozent) aller Erwerbstätigen mit Fluchtbiografie ist im genannten Zeitraum zugezogen. Unter den Selbstständigen (siehe Abbildung 3, rechte Grafik) zeigt sich ein anderes Muster, insbesondere unter denjenigen mit einer Fluchtbiografie: Die in jüngerer Zeit nach Deutschland Geflüchteten machen lediglich 7,4 Prozent aller Selbstständigen mit Fluchterfahrung aus.

Zwar kamen seit 2013 nicht ganz zwei Millionen Schutzsuchende nach Deutschland, von denen inzwischen ein Teil zurückgekehrt ist und viele von den Verbliebenen auch noch nicht im erwerbsfähigen Alter sind oder in anderer Weise Zugang zum Arbeitsmarkt haben. Doch nach den Mikrozensuszahlen 2019 waren in dieser Kohorte rund 275.000 erwerbstätig, wovon bislang lediglich rund 5.000 beruflich selbstständig sind. Im starken Kontrast dazu steht die Beobachtung, dass sich unter den 950.000 Arbeitsmigrant_innen, die in gleicher Zeit zugezogen und 2019 einer Beschäftigung nachgegangen sind, zehn Mal so viele (53.000) für eine selbstständige Tätigkeit entschlossen haben. Für die ver-

gleichsweise hohe Zahl der Selbstständigen unter den neu zugewanderten Arbeitsmigrant_innen gibt es mehrere Ursachen. So ist davon auszugehen, dass ein Teil dieser Neuzugewanderten schon kurz vor oder nach ihrer Ankunft Gründungspläne hatte, was bei Geflüchteten zunächst einmal nicht anzunehmen ist. Weitere mögliche Ursachen werden in den folgenden Kapiteln diskutiert.

Migrationsformen, Aufenthaltszeit und Selbstständigenquoten

Ein maßgeblicher Indikator zur Einschätzung der Neigung und Fähigkeit zur Ausübung von unternehmerischen Aktivitäten ist die Selbstständigenquote, das heißt der Anteil der beruflich Selbstständigen an allen Erwerbstätigen bestimmter Gruppen. In der Gesamtdarstellung (in Abbildung 4: alle Kohorten) weisen die Geflüchteten eine Selbstständigenquote von 8,1 Prozent auf, die Arbeitsmigrant_innen 9,7 Prozent und von denjenigen, die im Zuge einer Familienzusammenführung kamen, machten sich 8,0 Prozent der Erwerbstätigen selbstständig. Die Selbstständigenquoten dieser Gruppen liegen also relativ nahe beieinander. Eine Ausnahme bilden diejenigen, die wegen eines Studiums oder anderen Ausbildung nach Deutschland kamen, denn diese sind zu 13,4 Prozent selbstständig (hier nicht abgebildet).¹⁵

Die Höhe der Selbstständigenquoten wird natürlich von weiteren Randbedingungen beeinflusst. Dazu gehört vor allem die Aufenthaltszeit in Deutschland, unter anderem weil die Akkumulierung von gründungsrelevanten Ressourcen, aber auch das Erkennen von adäquaten Gelegenheiten, entsprechend Zeit und soziale Einbindung in die Aufnahmegesellschaft erfordert und Geflüchtete im Migrationsregime eine untergeordnete Position einnehmen. Mitentscheidend ist zwar letztlich die Zeitspanne zwischen dem Zuwanderungs- und dem Gründungszeitpunkt (siehe nächstes Kapitel), aber allein schon Daten darüber, wann Personen zugewandert bzw. wie lange sie hier sind, bieten einen Näherungswert, der auch gleichzeitig über die Kontextbedingungen informiert.

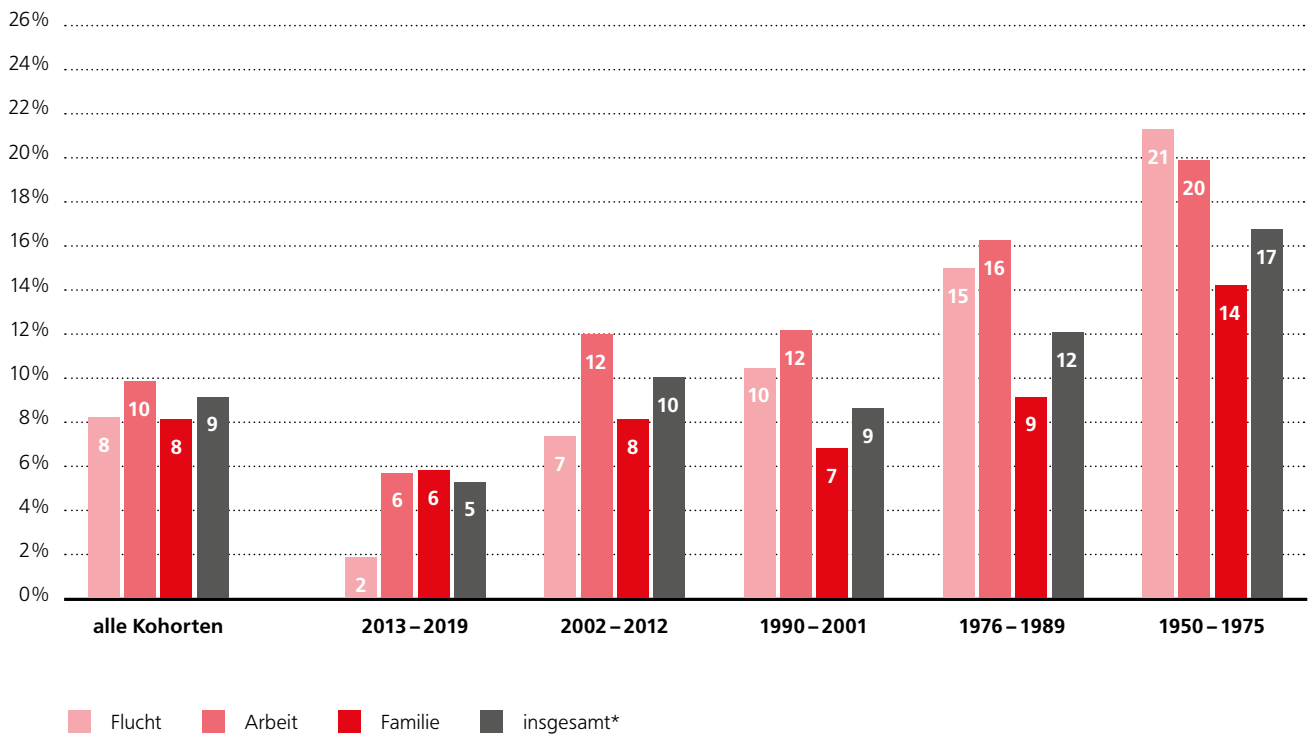
Zunächst zeigt die Differenzierung nach Zuwanderungszeiträumen, dass die Selbstständigenquote für die zugewanderten Erwerbstätigen insgesamt, wenn auch leicht diskontinuierlich, mit zunehmender Aufenthaltszeit steigt (vgl. Abbildung 4). Sie liegt bei denjenigen, die ab 2013 zugezogen sind, bei fünf Prozent und verbessert sich auf bis zu zwölf Prozent unter den zwischen 1976–1989 Zugezogenen. Personen, die im davor liegenden Zeitraum bis 1975 zugewandert sind, weisen sogar eine Selbstständigenquote von 17 Prozent auf.¹⁶

Dieser positive Zusammenhang zwischen Selbstständigenquote und Aufenthaltszeit zeigt sich tendenziell auch bei einer Differenzierung nach den Migrationsformen. Bei den aus familiären Gründen Zugezogenen steigt die Selbstständigen-

¹⁵ Bei nachfolgender Differenzierung nach dem Zeitraum des Zuzugs ergeben sich bei den älteren Kohorten der „Bildungsmigrant_innen“ extrem hohe Selbstständigenquoten, die weit über dem Niveau der Gruppen Flucht, Arbeit und Familie liegen, wodurch bei einer grafischen Darstellung die Unterschiede zwischen den Gruppen nicht mehr erkennbar wären.

¹⁶ Hier ist allerdings ein Alterseffekt mit zu berücksichtigen, da unter denen, die in den frühen 1950er Jahren zugezogen sind, zwar noch viele Erwerbstätige selbstständig, aber häufig nicht mehr abhängig beschäftigt sind.

Abbildung 4
Selbstständigenquoten 2019 nach Zuwanderungsmotiv und Zeitraum des Zuzugs



*) Insgesamt = einschließlich der hier nicht abgebildeten Motivgruppen „Bildung“ und „Sonstige“.

Quelle: Mikrozensus 2019; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim.

genquote weniger stark mit zunehmender Aufenthaltszeit an, was teils auf den hohen Anteil an Frauen in dieser Gruppe zurückzuführen ist. Und bei den Arbeitsmigrant_innen verläuft die Kurve leicht diskontinuierlich. Letzteres liegt daran, dass mit der EU-Osterweiterung im Jahr 2005 – bei gleichzeitig eingeschränkter Arbeitnehmerfreizügigkeit – viele Zugewanderte (insbesondere aus Polen und später auch aus Bulgarien und Rumänien) sich als Selbstständige niedergelassen haben und auch heute noch in vielen Fällen selbstständig sind.

Von Interesse sind vor allem die Selbstständigenquoten der Geflüchteten, die sich relativ kontinuierlich mit der Aufenthaltszeit in Deutschland erhöhen. Zudem übertreffen die Selbstständigenquoten von Personen, die vor 2001 hierher geflüchtet sind, die der zugewanderten Erwerbstätigen insgesamt. Und Geflüchtete, die zwischen 1950 und 1989 nach Deutschland kamen, sind heuer zu einem etwa gleich hohen Anteil beruflich selbstständig wie die Arbeitsmigrant_innen. Die Diskrepanzen liegen hier jeweils bei nur einem Prozentpunkt.

Besonders hervorzuheben ist allerdings die Tatsache, dass die Selbstständigenquote von Geflüchteten, die zwischen 2013 und 2019 angekommen sind, bei lediglich knapp zwei Prozent liegt, während diese Quote bei anderen Gruppen bereits nach kurzer Aufenthaltszeit fünf oder sechs Prozent erreicht. Dies alles ist ein deutlicher Hinweis darauf, dass insbesondere Personen mit Fluchterfahrung einen ungleich längeren Anlauf für den Sprung in die Selbstständigkeit nehmen

bzw. nehmen müssen (siehe auch Kapitel 2). Die Ursachen hierfür werden nachfolgend noch genauer im Kontext weiterer Einflussfaktoren betrachtet (Kapitel 3.3).

Herkunftsländer und Selbstständigenquoten

Die Gründungsneigungen, unternehmerischen Fähigkeiten und letztlich die individuellen Charakteristika der Selbstständigen werden nicht nur durch die Strukturen und Anforderungen im Ankunftsland, sondern teils auch durch die Bedingungen und die Sozialisation in den Herkunftsländern geprägt. Schaut man daher auf die Herkunftsländer von Geflüchteten, so spiegeln sich in deren Zusammensetzung zum großen Teil auch die bereits im Kontext der Zuwanderungszeiträume genannten Fluchtersachen wider (siehe oben). Fasst man zunächst nach größeren Regionen zusammen, dann stammen rund 20.000 und damit nicht ganz ein Drittel aller Selbstständigen mit Fluchterfahrung aus dem Nahen und Mittleren Osten, etwa 11.000 aus weiteren asiatischen Ländern, 12.000 aus dem ehemaligen Jugoslawien und 9.000 aus der ehemaligen Sowjetunion (vgl. Tabelle 1). Richtet man den Fokus auf einzelne Länder, dann lassen sich fallzahlenbedingt lediglich Iran, Syrien und Afghanistan (jeweils rund 5.000) als statistisch gesichert identifizieren, wobei die Zahlen für Polen und die Türkei knapp unterhalb dieses Werts liegen.¹⁷

¹⁷ Im Erhebungsjahr 2017 betrug die Zahl der aus Polen stammenden Selbstständigen mit Fluchterfahrung noch knapp 5.000 und die aus der Türkei noch 6.000.

Tabelle 1
Herkunftsländer und -regionen von Selbstständigen 2019 nach dem Zuwanderungsmotiv (Auswahl)

Herkunftsland/-region	Zuwanderungsmotiv					
	Flucht		Übrige		Flucht	Übrige
	Erwerbstätige insgesamt	Selbstständige	Erwerbstätige insgesamt	Selbstständige	Selbstständigenquote	Selbstständigenquote
	Tsd.	Tsd.	Tsd.	Tsd.	%	%
Naher/Mittlerer Osten	272	20	320	37	7,4	11,6
<i>darunter</i> Iran	37	5	55	11	13,5	20,0
Syrien	143	5	41	4	3,5	9,8
sonstiges Asien	119	11	410	58	9,2	14,1
<i>darunter</i> Afghanistan	69	5	18	3	7,2	16,7
ehem. Jugoslawien	142	12	611	36	8,5	5,9
ehem. Sowjetunion	102	9	1.677	102	8,8	6,1
Polen	48	4	1.016	96	8,3	9,4
Türkei	37	4	639	66	10,8	10,3
übrige Welt	116	8	2.314	238	6,9	10,3
insgesamt	836	68	6.987	633	8,1	9,1

Werte < 5 Tsd. statistisch nicht gesichert.

Quelle: Mikrozensus 2019; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim.

An dieser Stelle ist daran zu erinnern bzw. hervorzuheben, dass viele Selbstständige aus diesen Regionen und Ländern nicht nur als Geflüchtete, sondern auch aus anderen Gründen nach Deutschland gekommen sind. In vielen Ländergruppen übertrifft die Zahl der wegen Arbeit, Familie, Bildung oder wegen anderer Gründe Zugewanderten die Zahl der Geflüchteten (siehe Tabelle 1). Mit Blick auf das ehemalige Jugoslawien oder die Türkei ist dies nachvollziehbar, da hier nur ein Teil infolge kriegerischer Konflikte oder wegen Verfolgung geflüchtet ist. Weit mehr Personen kamen im Zuge der Gastarbeiteranwerbung und im Familiennachzug nach Deutschland. Genauso flüchteten noch lange vor der Auflösung des Warschauer Pakts viele aus der ehemaligen Sowjetunion und aus Polen, während danach noch mehr Menschen auf der Suche nach Arbeit oder auch als (Schein)Selbstständige¹⁸ zugezogen sind. Von Interesse sind eher die Zahlen in Bezug auf den Nahen und Mittleren Osten, aus dem derzeit zwar viele Geflüchtete stammen, aber im Verlauf der vergangenen Jahrzehnte eben auch viele Zugewanderte aus ganz anderen Gründen kamen. Hilfreich wäre daher eine weitere herkunftsspezifische Differenzierung nach den Zuwanderungszeiträ-

men, was jedoch an den Fallzahlen scheitert. Allerdings ist davon auszugehen, dass eine solche Differenzierung kaum trennscharf wäre, weil selbst viele Migrant_innen aus den sogenannten Asylherkunftsländern zu ganz unterschiedlichen Zeiträumen und aus ganz unterschiedlichen Gründen nach Deutschland kamen. Dies dürfte zum Beispiel auf viele Zugewanderte aus dem Iran zutreffen, die mehr oder weniger kontinuierlich sowohl wegen eines Studiums als auch wegen der Repressalien des Ayatollah-Regimes ausgewandert sind. Hier wird dann ersichtlich, dass eine häufig mangels Indikatoren vorgenommene Identifizierung von Geflüchteten anhand der Kategorie „Asylherkunftsländer“ einige Probleme mit sich bringt, vor allem wenn keine Informationen zum Zeitraum der Zuwanderung verfügbar sind.

Häufig wird Zugewanderten eine höhere Risikoneigung und damit auch eine gute Voraussetzung für ein unternehmerisches Engagement attestiert (Metzger 2020). Kommen, wie bei Geflüchteten, noch eine ausgeprägte Resilienz und Selbstwirksamkeit hinzu, werden sie häufig als besonders gründungsfreudig eingestuft (z. B. Obschonka et al. 2018). Da jedoch selbstständige Erwerbsarbeit und kleine Familienunternehmen in vielen Herkunftsländern weit verbreitet sind und zudem auch viele der in jüngerer Zeit nach Deutschland Geflüchteten in ihrer Heimat selbstständig waren (siehe Kapitel 5), stellt sich die Frage, inwieweit der jeweilige Grad an unternehmerischer Aktivität weniger mit dem Merkmal

¹⁸ Infolge der lange Zeit eingeschränkten Arbeitnehmerfreizügigkeit ließen sich viele Zugewanderte aus den neuen EU-Mitgliedstaaten auf die Möglichkeit einer Arbeitsaufnahme als Selbstständige ein (genauer siehe Leicht et al. 2015).

„Fluchterfahrung“ korrespondiert, sondern vielmehr ein Effekt des Herkunftslandes ist.¹⁹ Stellt man daher die Selbstständigenquoten von Geflüchteten und anderen Zuwanderungsgruppen aus den jeweils gleichen Herkunftsländern gegenüber (vgl. Tabelle 1), lässt sich durchgängig bestätigen, dass Personen mit Fluchtbiografie in stärkerem Maße unternehmerisch tätig sind als andere Gruppen; zumindest nicht in dieser bivariaten Betrachtung. Bei denjenigen, die aus den Ländern des ehemaligen Jugoslawiens, aus der Sowjetunion oder aus der Türkei als Geflüchtete kamen, sind die Selbstständigenquoten etwas höher als bei denen mit anderen Zuwanderungsmotiven. Zumeist jedoch zeigt sich ein umgekehrtes Verhältnis, das heißt die Selbstständigenquoten sind bei denen mit Fluchterfahrung niedriger. Die Inkonsistenz in diesem Muster lässt schon vermuten, dass für die je nach Zuwanderungsgruppe unterschiedlichen Gründungsneigungen noch ganz andere Faktoren verantwortlich sind.

3.3 WAS MACHT GEFLÜCHTETE ZU BERUFLICH SELBSTSTÄNDIGEN?

Im Folgenden interessiert zum einen, welche Faktoren die Ausübung einer beruflichen Selbstständigkeit durch Geflüchtete bestimmen. Zum anderen wird untersucht, welchen Einfluss „Fluchterfahrung“ auf die Chancen und Hemmnisse bei der Ausübung einer beruflichen Selbstständigkeit hat. In beiden Fällen konzentrieren wir uns notwendigerweise auf die durch die Daten verfügbaren Indikatoren, wobei vor allem humankapitalbezogene Faktoren und die Zeit zur Vorbereitung einer Gründung im Vordergrund der Interessen stehen.

Der Einfluss von Humankapital, Lebensumständen, Zeit und Herkunft

Es ist ein ganzes Bündel an Einflussfaktoren, die den Zugang zur beruflichen Selbstständigkeit bestimmen (siehe Kapitel 2). Die verfügbaren Daten schränken allerdings die Möglichkeiten ein, auf der Suche nach den Determinanten sämtliche Winkel auszuleuchten. Um die Stärke von Zusammenhängen zu identifizieren und gleichzeitig den Einfluss von Drittvariablen zu kontrollieren, bedienen wir uns einer logistischen Regressionsanalyse.

Insgesamt kommt in der Gründungsforschung dem Humankapital von Personen, und dabei insbesondere der (formalen) beruflichen Qualifikation, ein zentraler Stellenwert für den erfolgreichen Schritt in die Selbstständigkeit zu (Brüderl et al. 1996; Arum/Müller 2004). Dies gilt vor allem für Gründungen in Wissensgesellschaften und mehr noch in Deutschland, weil hier die Möglichkeiten des Zugangs zu einer selbstständigen Erwerbsarbeit stark durch bestimmte Zertifikate (Handwerk, freie Berufe) institutionell reguliert sind. Der Einfluss von Bildung und Wissen steht daher im Fokus unserer Analysen. Da die in den verschiedenen Herkunftsländern erzielten Bildungsabschlüsse nur bedingt miteinander vergleichbar

sind, wird in den nachfolgenden Analysen die internationale Standardklassifikation (ISCED) zugrunde gelegt.²⁰ Gründungsrelevantes Humankapital wird nicht nur durch formale Bildung, sondern auch durch berufliche Erfahrungen geprägt. Solche informellen Kompetenzen sind jedoch schwer zu messen. Und diesbezüglich geeignete Indikatoren kann der Mikrozensus auch nicht bieten. Daher wird in der Sozialforschung in der Regel auf das Alter von Erwerbstätigen als Näherungswert bzw. als indirekter Maßstab für die Arbeits- und Lebenserfahrung zurückgegriffen. Mit Blick auf die Chancen und Hürden einer Gründung ist zudem von Bedeutung, ob es sich um Männer oder Frauen handelt und ob im Haushalt noch Kinder oder ein_e Partner_in sind.

Ein weiterer Fokus liegt auf der Bedeutung des Faktors Zeit und damit auch auf bestimmten sozialen Konstellationen, die für die Vorbereitung und Unterstützung einer Gründung förderlich sind. Es ist im Grunde weniger die Aufenthaltszeit selbst, die Einfluss darauf nimmt, ob und in welchem Umfang sich Geflüchtete unternehmerisch engagieren. Mit dem Faktor „Zeit“ verbinden sich die Möglichkeiten, das zur Führung eines eigenen Unternehmens notwendige sogenannte Systemwissen zu erwerben, Marktchancen auszuloten, Deutsch zu erlernen, Gelder zu akquirieren, rechtliche und institutionelle Barrieren überwinden zu können sowie Beziehungen zu potenziellen Kund_innen und Lieferant_innen aufzubauen. Ein weiterer Einflussfaktor ist das Herkunftsland von Personen. Zum einen, weil sich dies auf die Bleibeperspektiven auswirkt, aber zum anderen auch, weil die Möglichkeiten, grundlegende Erfahrungen mit beruflicher Selbstständigkeit zu sammeln, je nach Herkunftsland und den dortigen sozialen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen entsprechend differieren.

Den Ergebnissen der multivariaten Analyse (siehe Tabelle 2) zufolge wird die Ausübung einer beruflich selbstständigen Tätigkeit stark von höherer Bildung begünstigt. Dies gilt insbesondere auch für Personen mit Fluchterfahrung. Die Wahrscheinlichkeit, dass Geflüchtete mit einer hohen Qualifikation selbstständig erwerbstätig sind, ist (2,25-fach bzw.) mehr als doppelt so hoch wie bei Personen mit niedriger Bildung²² oder ohne Berufsabschluss. Dies ist mit Blick auf den Forschungsstand eine wichtige Feststellung. Da Geflüchtete überproportional in Branchen mit niedrigen Qualifikationsanforderungen arbeiten (Kapitel 2 und 4.3), wird häufig angenommen, dass eher die Geringqualifizierten nach Selbstständigkeit streben. Zumindest was die Wahrscheinlichkeit der Umsetzung betrifft, kann davon keine Rede sein. Die selbstständigkeitstreibende Kraft von Bildung ist sogar stärker als bei den Arbeitsmigrant_innen, aber etwas geringer als bei familienbezogener oder sonstiger Migration. Unter denjenigen, die wegen eines Studiums nach Deutschland kamen, erzeugt Bildung keine Varianz, da diese Gruppe ohnehin durchgängig hoch gebildet ist. Das Alter, als Proxyvariable für Arbeitserfahrung, hat bei Geflüchteten keinen signifikanten Einfluss,

¹⁹ Leicht et al. (2017) stellen fest, dass insbesondere Zugewanderte aus Asylherkunftsländern hohe Selbstständigenquoten aufweisen. Allerdings waren mit den damals verfügbaren Daten Personen mit Fluchterfahrung nicht identifizierbar.

²⁰ International Standard Classification of Education (ISCED): Schul- und Berufsabschlüsse werden hier kombiniert und den einzelnen Stufen „low“, „medium“ und „high“ zugeordnet. Für eine genaue Darstellung siehe Schroedter et al. (2006).

²¹ Vor allem akademische Abschlüsse (Bachelor sowie Master oder äquivalente Level).

²² Vor allem Primary oder Lower Secondary Education.

Tabelle 2
Determinanten der Wahrscheinlichkeit einer selbstständigen vs. abhängigen Beschäftigung

	Zuwanderungsmotiv									
	Flucht		Arbeit		Familie		Bildung		Sonstige	
	exp.b	p	exp.b	p	exp.b	p	exp.b	p	exp.b	p
Bildung (Referenzkat.: low)										
medium	1.12		1.13		1.19	*	1.42		1.81	
high	2.25	***	1.51	***	2.97	***	1.99		2.68	***
Alter	1.07		1.19	***	1,03		1.20	***	1.16	**
Alter²	0.99	*	0.98	***	1,00		1.00	**	1,00	**
weiblich	0.40	***	0.69	***	0.74	***	0.94		0.70	***
mit Ehe-/Lebenspartner_in	0.68		1.03		1.01		0.87		0,69	*
mit Partner_in im HH	1.81	**	0.78	**	0,75	**	1.28		1.11	
HH mit Kind(ern)	1.37	**	1.15	*	1.19	**	0.82		1.20	
Aufenthalt in Jahren	1.06	***	1,03	***	1,00		1.04	**	1,01	
Zeit bis Gründung nach Zuzug¹⁾ Referenzkat. 0 bis 5 Jahre										
innerhalb 6 bis 10 Jahren	3.04	***	1.21	*	1.61	***	1.09		1.45	**
innerhalb 11 bis 20 Jahren	4.04	***	1.16		1.59	***	1.16		1.30	*
nach über 20 Jahren	2.76	***	0.77	*	1.42	***	0.76		0.84	
Herkunftsland/-region										
„Asylherkunftsländer“ aktuell ²⁾	1.91	***	1.52		1.78	***	1.02		1.98	**
Gebiet ehem. Jugoslawien	0.83		1.06		1.15		0.81		1.17	
Türkei	1.89	**	1.37	*	1.27	**	1.49		2.01	***
Polen	0.88		1.62	***	0.89		1.31		0.99	
EU 27	1.25		1.14		1.35	***	0.97		1.33	*

Exp(b): Schätzung für das Verhältnis der Wahrscheinlichkeit einer selbstständigen Tätigkeit zur Wahrscheinlichkeit einer abhängigen Beschäftigung. Für Werte Exp(b) > 1 ist die Wahrscheinlichkeit für eine selbstständige Tätigkeit Exp(b)-Mal höher als für eine abhängige Beschäftigung. Für Werte Exp(b) < 1 ist die Wahrscheinlichkeit für eine selbstständige Tätigkeit Exp(b)-Mal geringer als für eine abhängige Beschäftigung.

p: Signifikanzniveau: * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001

1) Zeit vom Zuzug bis zur Gründung bzw. bis zum Wechsel in die zum Erhebungszeitpunkt erfasste berufliche Tätigkeit.

2) Gemeint sind die „aktuell“ wichtigsten Herkunftsländer von Asylsuchenden: Irak, Iran, Syrien, Pakistan, Afghanistan, Nigeria, Somalia.

Quelle: Mikrozensus 2017; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim.

wohingegen dies bei den meisten anderen Gruppen eine günstige Voraussetzung für den Zugang zu Selbstständigkeit ist.

Die Unterrepräsentation von Frauen in der Selbstständigkeit gehört zu den Standardbefunden der Gründungs- und Geschlechterforschung, weshalb nicht überrascht, dass in allen betrachteten Gruppen (außer bei den wegen Bildung Zuge-

zogenen) Frauen mit geringerer Wahrscheinlichkeit selbstständig sind. Bemerkenswert ist allerdings, dass die Ungleichheit zwischen den Geschlechtern unter den Personen mit Fluchterfahrung noch wesentlich stärker als ohnehin schon zur Geltung kommt (siehe auch Kap. 4.1).

Familienunterstützung ist im Allgemeinen ein gewichtiges Moment bei der Gründung eines Unternehmens – nicht zu-

Tabelle 3
Wahrscheinlichkeit beruflicher Selbstständigkeit nach Zuwanderungsmotiv

Zuwanderungsmotiv (Referenz: Sonstige)	M1		M2		M3		M4	
	exp.b	p	exp.b	p	exp.b	p	exp.b	p
Flucht	1,21	**	1,15	*	1,13		1,03	
Arbeit	0,96		1,06		1,19	***	1,16	**
Familie	0,81	***	0,86	**	0,86	**	0,85	**
Bildung	0,99		1,31	***	1,18	*	1,13	

Modelle:

M1: unter Kontrolle von Bildung;

M2: zusätzliche Kontrolle von Alter, Geschlecht, Haushaltskontext, West-/Ostdeutschland;

M3: zusätzliche Kontrolle von Aufenthaltszeit und Gründungszeitpunkt (Dauer zw. Zuzug und Gründung bzw. Wechsel in letzte Tätigkeit);

M4: zusätzliche Kontrolle von Herkunftsland.

Exp(b): Schätzung für das Verhältnis der Wahrscheinlichkeit einer selbstständigen Tätigkeit zur Wahrscheinlichkeit einer abhängigen Beschäftigung. Für Werte Exp(b) > 1 ist die Wahrscheinlichkeit für eine selbstständige Tätigkeit Exp(b)-Mal höher als für eine abhängige Beschäftigung. Für Werte Exp(b) < 1 ist die Wahrscheinlichkeit für eine selbstständige Tätigkeit Exp(b)-Mal geringer als für eine abhängige Beschäftigung.

p: Signifikanzniveau: * p < 0,05, ** p < 0,01, *** p < 0,001

Quelle: Mikrozensus 2017; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim.

letzt, wenn sie von den Ehe- oder Lebenspartner_innen kommt. Die bloße Existenz von Partner_innen zeigt allerdings noch keine Wirkung, zumal diese Personen gerade bei neu zugewanderten Geflüchteten nicht selten noch im Herkunftsland oder an anderen Orten sind. Befindet sich die Partnerin oder der Partner dagegen im gleichen Haushalt, dann befördert dies deutlich die Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit. Geflüchtete, die mit ihrem Partner bzw. ihrer Partnerin zusammenleben, sind mit 1,8-fach höherer Wahrscheinlichkeit selbstständig als Alleinstehende. Auffällt, dass dieser positive Effekt einzig bei der Gruppe der Geflüchteten in signifikanter Weise festzustellen ist. Bei den Arbeitsmigrant_innen und den durch Familiennachzug Eingewanderten bewirkt die Partnerpräsenz sogar das Gegenteil. Je nach Gruppenzugehörigkeit, aber vor allem bei Geflüchteten, ist die Selbstständigkeitswahrscheinlichkeit höher, wenn Kinder im Haushalt sind. Dies kann je nach Alter der Kinder verschiedene Ursachen haben. Besteht eine Verantwortung für jüngere Kinder, mag die Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit mehr Autonomie und zeitliche Flexibilität für die Erziehungsarbeit bieten (Leicht et al. 2017).

Wie schon anhand der Selbständigenquoten beobachtet, nimmt die Aufenthaltszeit wesentlichen Einfluss auf die Gründungsaktivität. Im multivariaten Modell verringert sich dieser Effekt jedoch durch die Interaktion mit anderen Faktoren, die indirekt mit der Dauer des Aufenthalts im Zusammenhang stehen. Dennoch bleibt bei Geflüchteten der Einfluss von „Zeit“ auch unter Kontrolle der Drittvariablen relativ robust. Von zentraler Bedeutung ist nicht die gesamte Aufenthaltsdauer, das heißt vom Zuwanderungs- bis zum Erhebungszeitpunkt, sondern die Zeit zwischen Ankunft und dem Wechsel in die zuletzt erhobene berufliche Tätigkeit.²³ In dieser Zeit können gegebenenfalls die hierfür erforderlichen Ressourcen akkumuliert und Marktchancen ausgelotet werden. Dies

scheint insbesondere bei Geflüchteten von Bedeutung: Mehr als bei jeder anderen Zuwanderungsgruppe wird bei Personen mit Fluchterfahrung die Wahrscheinlichkeit der Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit durch die Zeit bestimmt, die zwischen Zuzug und Gründung liegt. Da in den ersten fünf Jahren nach der Ankunft (Referenzkategorie) nur sehr wenige Geflüchtete gründen, errechnen sich vergleichsweise hohe Chancen (Odds Ratios),²⁴ dass die Selbstständigen in den nachfolgenden Zeiträumen mit ihrem Unternehmen an den Start gegangen sind. Die Chancen, dass Personen mit Fluchterfahrung zum Erhebungszeitpunkt beruflich selbstständig waren, sind am höchsten, wenn sie mit der Gründung zwischen 11 und 20 Jahren nach dem Zuzug warteten. Anders verhält es sich bei den Arbeitsmigrant_innen: Viele derjenigen, die freies Niederlassungsrecht in Deutschland besitzen, wie etwa die EU-Bürger_innen, sind bereits in den ersten Jahren nach ihrer Ankunft in die Selbstständigkeit gewechselt.²⁵ Dies schmälert die Notwendigkeit einer „Gründungsvorbereitungszeit“, die jedoch bei einigen anderen Gruppen durchaus auch eine Rolle spielt.

Von Bedeutung ist ferner, aus welchem Herkunftsland bzw. welcher Region die Migrant_innen stammen. Konzentriert man sich an dieser Stelle auf die Geflüchteten, so fällt auf, dass sich insbesondere solche Personen selbstständig machen,

²³ Im Mikrozensus wird lediglich das Jahr erhoben, in welchem der Wechsel in die zuletzt ausgeübte Tätigkeit erfolge (gegebenenfalls Wechsel in die Selbstständigkeit oder Wechsel der Tätigkeit in einer abhängiger Beschäftigung).

²⁴ Ein Vergleich der Einflussgrößen bzw. Chancenverhältnisse (Odds Ratios) mit dem Einfluss anderer unabhängiger Variablen ist nur innerhalb der Gruppen, aber nicht gruppenübergreifend möglich.

²⁵ Klassische Beispiele sind die aus Polen stammenden Arbeitsmigrant_innen, von denen sich nicht wenige direkt nach „Grenzübertritt“ als selbstständige Handwerker_innen, vor allem im Baugewerbe, betätigten.

die einst als Schutzsuchende aus einem der Asylherkunfts-länder²⁶ oder aus der Türkei gekommen sind. Demgegenüber ist die Gründungswahrscheinlichkeit unter denjenigen, die aus den Kriegsgebieten im ehemaligen Jugoslawien geflüchtet sind oder vor Auflösung des Warschauer Pakts aus Polen kamen, eher gering. Dies kann als Beleg dafür gewertet werden, dass sich auch bei einer Differenzierung nach den Zuwanderungsmotiven noch herkunftslandspezifische Einflüsse zeigen. Diese Effekte werden hier in der multivariaten Analyse evident, während sie bivariat bzw. anhand der Selbstständigenquoten (Kapitel 3.2) nur begrenzt zu erkennen waren.

Gründungsneigung von Geflüchteten im Vergleich mit anderen Zuwanderungsgruppen

Unklarheit besteht in der bisherigen Forschung nicht nur darüber, unter welchen Bedingungen, sondern in welchem Umfang sich Geflüchtete selbstständig machen. Soweit hierzu Befunde aus der internationalen Forschungsliteratur vorliegen, ergibt sich ein eher widersprüchliches Bild. Einerseits sind Gründungen von Geflüchteten in manchen Ländern kaum sichtbar, was (abgesehen von einem Datendesiderat) im Einklang mit den vielfach attestierten Hürden steht. Andererseits werden Personen mit Fluchterfahrung Gründungspotenziale zugeschrieben, die weit stärker als die von „Einheimischen“ und teils auch ausgeprägter als bei anderen Zuwanderungsgruppen sind. Welche Bedeutung Refugee Entrepreneurship im Vergleich mit anderen Zuwanderungsgruppen in Deutschland hat, zeigen nachfolgende Analysen (vgl. Tabelle 3).

Während die vorherigen Regressionen die Determinanten beruflicher Selbstständigkeit innerhalb jeder einzelnen Zuwanderungsgruppe identifizierten, interessiert nun der direkte Gruppenvergleich – wiederum unter Kontrolle der in Tabelle 2 beschriebenen Einflussvariablen. Diese wurden schrittweise in die Analysen bzw. in die Modelle 1 bis 4 integriert.

Im Ergebnis lässt sich festhalten, dass unter ausschließlicher Kontrolle von Bildung (Modell 1) Geflüchtete eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit der Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit besitzen als andere Zuwanderungsgruppen. Dies ist im Kontext der vorherigen Befunde nochmals ein Hinweis darauf, dass eine Anhebung bzw. Förderung des Bildungsniveaus von Geflüchteten auch zu höheren Gründungsaktivitäten führt. Unter zusätzlicher Kontrolle von Alter, Geschlecht, Haushaltskontext und West- vs. Ostdeutschland (Modell 2) erweist sich die zur Aufnahme eines Studiums nach Deutschland gekommene Gruppe als besonders selbstständigkeitsaffin, wobei die Geflüchteten an zweiter Stelle folgen. Kontrolliert man zusätzlich auf die Aufenthaltszeit und den Gründungszeitpunkt (Modell 3), verliert der Einfluss von Fluchterfahrung nicht unbedingt an Stärke, aber an statistischer Signifikanz, während die Arbeitsmigrant_innen nunmehr mit signifikant höherer Wahrscheinlichkeit als andere Gruppen selbstständig sind. Werden im letzten Schritt (Modell 4) zusätzlich auch die Herkunftsländer in die Regression eingebracht, dann lassen sich nur noch zwischen den Gruppen mit arbeits- und familienbezogener Migration signifikante Unterschiede in der Selbstständigkeitsneigung erkennen. Die

Maße für die Effektstärke von „Flucht“ und „Bildung“ sind in diesem Analyseschritt nicht mehr signifikant.

Zusammengefasst lässt sich resümieren, dass die Stärke der Selbstständigkeitsneigung und -fähigkeit einzelner Zuwanderungsgruppen wesentlich von den jeweiligen Kontextbedingungen abhängig ist, die zur Beurteilung herangezogen werden können. Unter Kontrolle aller mit den Daten identifizierbaren Einflussfaktoren lässt sich erkennen, dass die Arbeitsmigrant_innen leicht stärkere unternehmerische Ambitionen als andere Gruppen zeigen, wohingegen eine Zuwanderung wegen Familiennachzug die Chancen der Ausübung einer selbstständigen Erwerbsarbeit eher schmälert. Der Unterschied zwischen Geflüchteten und anderen Gruppen erweist sich zwar nicht mehr als signifikant, aber gleichzeitig wird evident, dass Personen mit Fluchterfahrung eine stärkere Gründungsneigung besitzen als diejenigen mit familienbezogener Migration. Ferner ist festzuhalten, dass sich Geflüchtete bei adäquater Bildung und Aufenthaltszeit in Deutschland in etwa genauso häufig wie diejenigen selbstständig machen, die zur Aufnahme eines Studiums zugezogen sind.

²⁶ Vgl. Fußnote in Tabelle 2.

4

UNDERDOGS – UND DOCH ERFOLGREICH?

Die identifizierten Einflussfaktoren, vor allem Geschlecht, Bildung, Haushaltskontext, Aufenthaltsdauer und Gründungs-vorbereitungszeit, bestimmen nicht nur den Zugang zu Selbstständigkeit, sie beeinflussen vor allem auch, welche Merkmale von Bedeutung sind und sich daher hinsichtlich der sozialen Zusammensetzung von Selbstständigen tendenziell durchsetzen. Die für eine Gründung wichtigen Charakteristika spiegeln sich jedoch nur dann auch im Selbstständigenbestand einzelner Zuwanderungsgruppen in deutlichem Umfang wider, wenn sich diese Merkmale bereits in der Grundgesamtheit der Gruppen finden. Daher interessiert, welche Charakteristika die Zuwanderungsgruppen und insbesondere die Geflüchteten aufweisen und in welcher Weise sich dies in der Struktur von Refugee Entrepreneurship bemerkbar macht.

4.1 ALTER UND GESCHLECHT

Mit der starken Fluchtmigration zur Mitte des vergangenen Jahrzehnts kamen viele jüngere Menschen nach Deutschland, was auch die Altersstruktur der Geflüchteten insgesamt verändert hat. Ein sämtliche Kohorten umfassender Blick zeigt, dass Geflüchtete überproportional stark die jüngeren Altersklassen besetzen, auch wenn dabei nur Personen im erwerbsfähigen Alter berücksichtigt werden. Entsprechend geringer ist der Anteil der Älteren. Abbildung 5 stellt die Anteile der 15- bis 35-Jährigen sowie der 45- bis 65-Jährigen gegenüber, differenziert nach Erwerbsfähigen, abhängig Beschäftigten, Selbstständigen und zudem jeweils nach unterschiedlichen Zuwanderungsgruppen. Der Anteil der Altersklasse 15 bis 35 Jahre liegt unter den Erwerbsfähigen mit Fluchterfahrung bei 42 Prozent, bei den Arbeitsmigrant_innen und bei Zugzugsgruppen im Kontext der Familienzusammenführung hingegen wesentlich niedriger (vgl. Abbildung 5, linke Grafik). Besonders viele jüngere Menschen finden sich natürlich in der Gruppe derjenigen, die wegen eines Studiums oder einer Ausbildung nach Deutschland kamen.

Von besonderem Interesse ist hier der Vergleich zwischen der Altersstruktur der Erwerbsfähigen, der abhängig Beschäftigten und insbesondere der Selbstständigen. Innerhalb aller Zuwanderungsgruppen sind die Selbstständigen we-

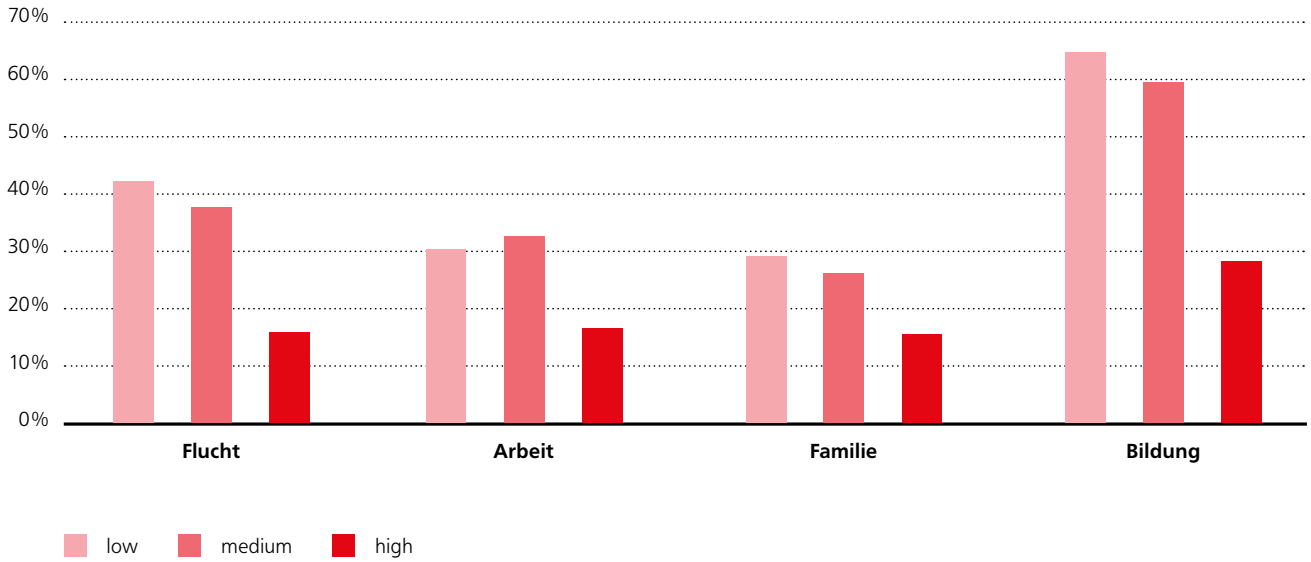
sentlich älter. Dies ist insbesondere bei den Geflüchteten der Fall (vgl. Abbildung 5, rechte Grafik), was nochmals die Bedeutung von Alter – als Indikator für die zur Führung eines Unternehmens erforderliche Lebens- und Arbeitserfahrung – unterstreicht. Natürlich gilt diese Feststellung genauso für die Deutschen ohne Migrationshintergrund, unter denen die Selbstständigen im Durchschnitt noch ein wenig älter als die Geflüchteten sind (51 Jahre gegenüber 48 Jahre; hier nicht abgebildet).

Während sich die Zugewanderten insgesamt zur Hälfte auf Frauen und Männer verteilen (49 zu 51 Prozent), verändert sich die Parität zugunsten der Männer, wenn die Arbeitsmarktbeteiligung im Vordergrund steht. Nur 43 Prozent der zugezogenen Frauen sind erwerbstätig, was auch ihrem Anteil in der abhängigen Beschäftigung entspricht. Diese Ungleichheit der Geschlechter verschärft sich weiter, wenn zusätzlich nach Zuwanderungsmotiven unterschieden wird (vgl. Abbildung 6). Eine Ausnahme bilden zunächst die abhängig Beschäftigten, die durch Familiennachzug nach Deutschland gekommen sind. Hier ist sogar über die Hälfte weiblich. Aber unter denjenigen, die wegen eines Studiums oder einer Ausbildung zugewandert sind, rutscht der Frauenanteil weit unter die Hälfte, während er unter den Arbeitsmigrant_innen nur noch ein Drittel beträgt. Der geringste Frauenanteil unter den abhängig Beschäftigten zeigt sich bei den Geflüchteten mit nur 28 Prozent.

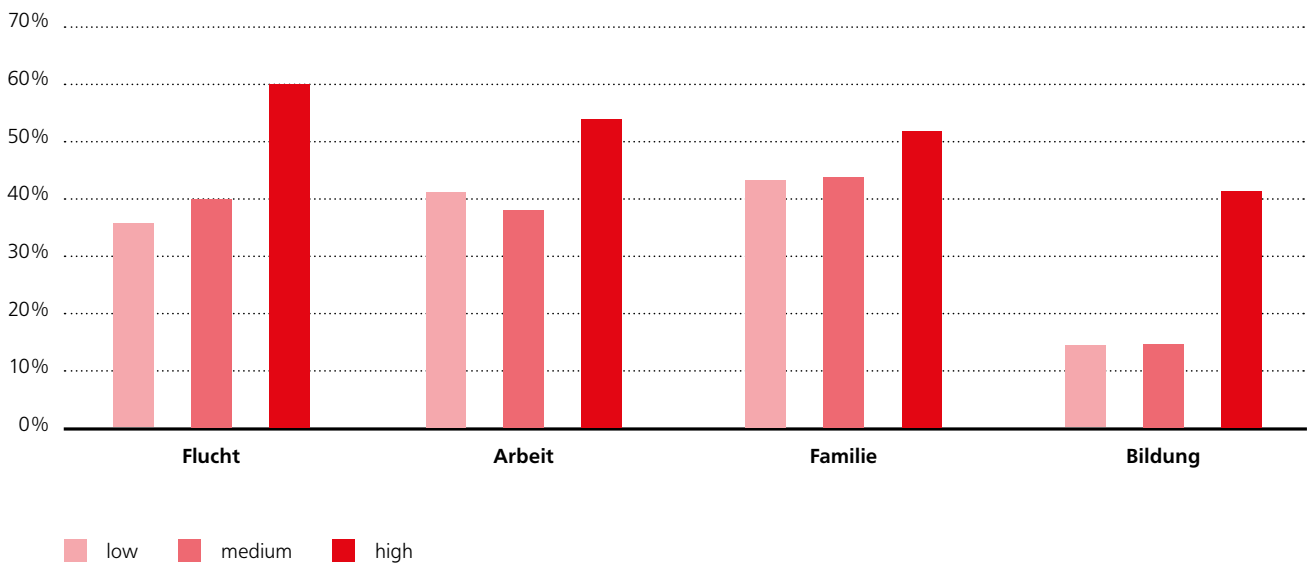
Eine weitere Stufe der Ungleichheit wird mit Blick auf die Selbstständigen evident. Hier liegen die Frauenanteile in allen Zuwanderungsgruppen noch einige Prozentpunkte niedriger. Unter den Arbeitsmigrant_innen sinkt der Anteil auf 23 Prozent und bei den Geflüchteten sogar auf 21 Prozent. Diese Werte sind jedoch auch durch die geschlechtsspezifische Arbeitsmarktbeteiligung insgesamt geprägt. Wird ein Indikator bezüglich der Frage gesucht, welche Gründungschancen zugewanderte Frauen im Vergleich zu Männern haben, bietet sich die Selbstständigenquote an (vgl. Abbildung 6, rechte Grafik): Diese Quote liegt in allen Zuwanderungsgruppen bei Frauen um einiges niedriger, wobei die Diskrepanz zu den Männern am stärksten bei den Arbeitsmigrantinnen und am geringsten bei den Bildungsmigrantinnen und den Geflüchteten ausfällt, allerdings auf unterschiedlichem Niveau. Nur

Abbildung 5
Anteile einzelner Altersklassen nach Zuwanderungsmotiv und Erwerbsposition 2019

Anteil 15- bis 35-Jährige

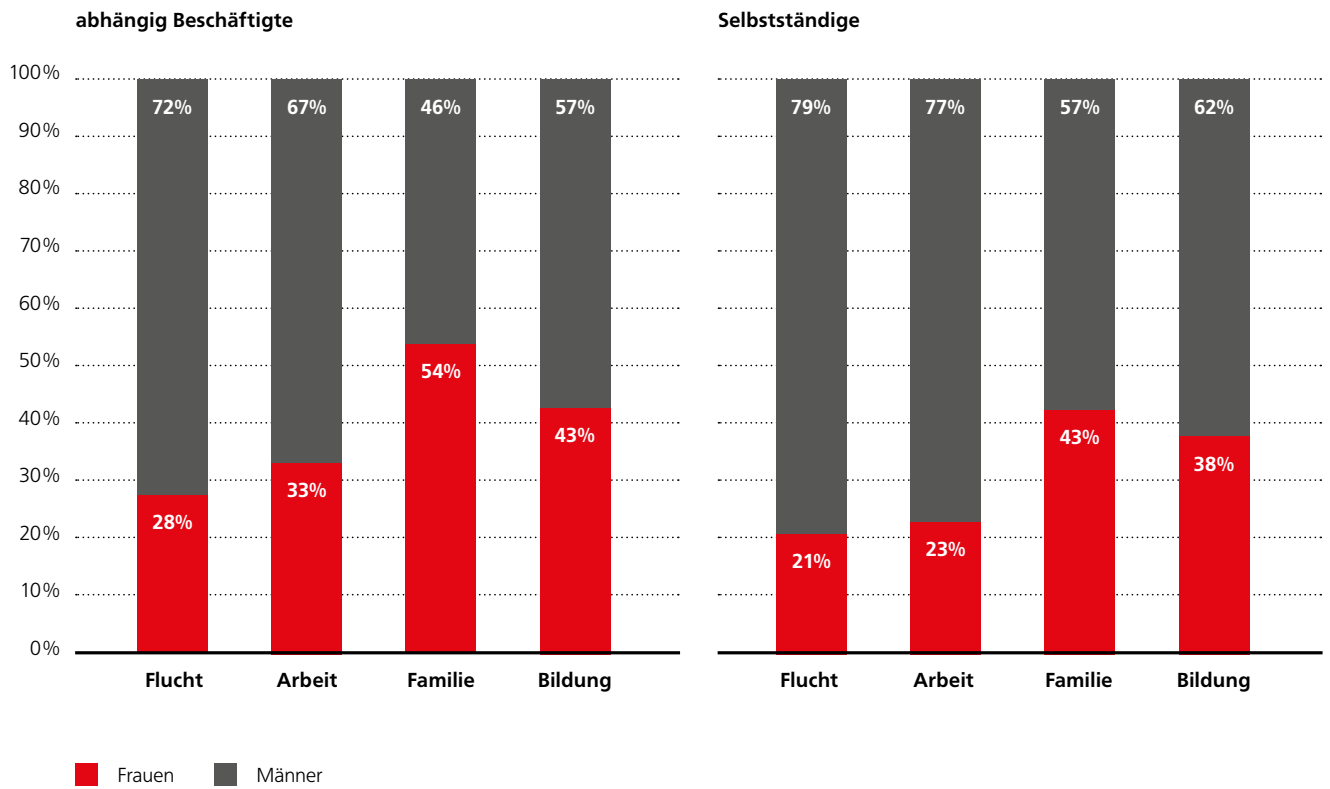


Anteil 45- bis 65-Jährige

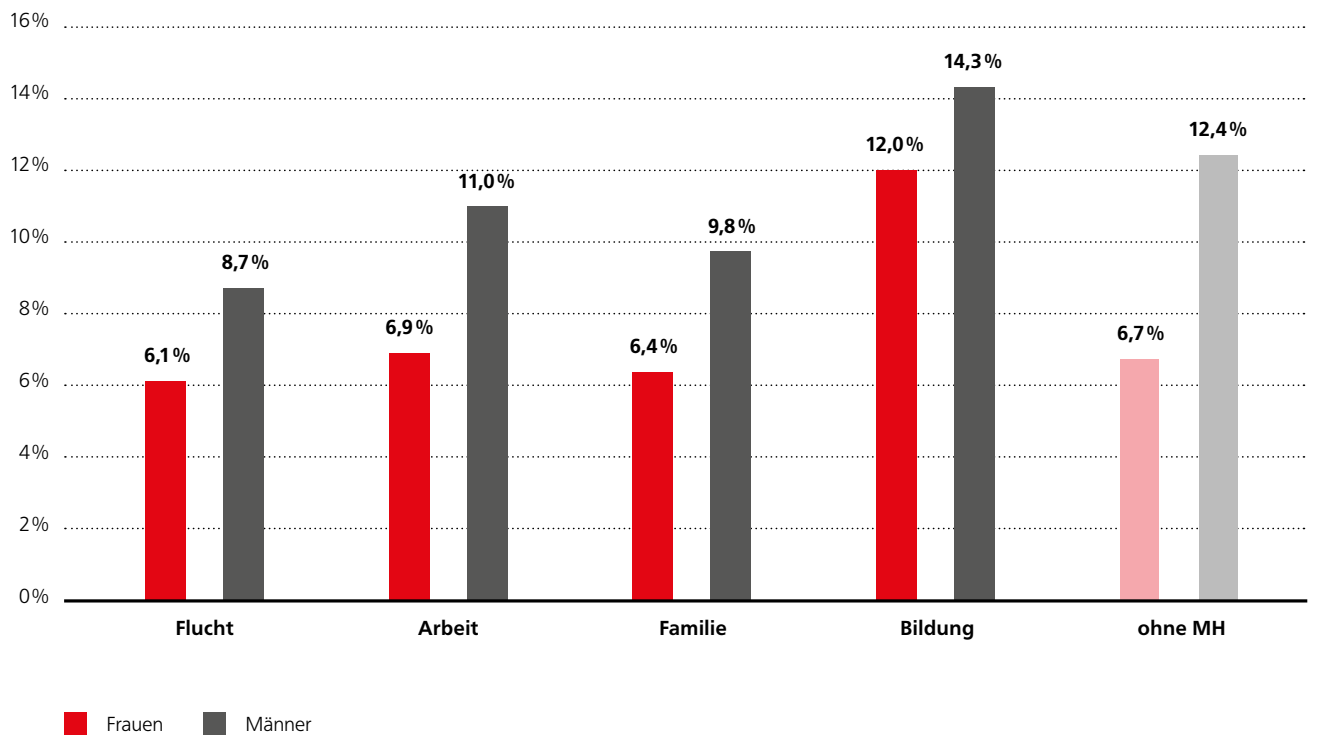


Quelle: Mikrozensus 2019; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim.

Abbildung 6
Geschlechterverteilung nach Erwerbsposition und Selbstständigenquoten nach Zuwanderungsmotiv



Selbstständigenquote nach Zuwanderungsmotiv



Quelle: Mikrozensus 2019; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim.

6,1 Prozent aller erwerbstätigen Frauen mit Fluchterfahrung sind beruflich selbstständig, gegenüber 8,7 Prozent der männlichen Pendanten.

Diesbezüglich ist hinzuzufügen, dass die Selbstständigquote unter den herkunftsideutschen Frauen auch nur 6,7 Prozent beträgt, während die Männer hier auf 12,4 Prozent kommen. Das heißt, die Geschlechterdiskrepanz im Zugang zu beruflicher Selbstständigkeit ist unter Geflüchteten sogar geringer als unter den Herkunftsdeutschen.

4.2 QUALIFIKATIONEN

Unbestritten sind Bildung und Wissen zentrale Ressourcen, sowohl zur Gründung als auch zur erfolgreichen Führung eines Unternehmens. So steigt mit höherer Qualifikation die Wahrscheinlichkeit, dass sich Menschen beruflich selbstständig machen. Dies ist auch bei Geflüchteten der Fall (Kapitel 3.3). Hinzu kommt, dass die im Herkunftsland erworbenen Qualifikationen häufig am deutschen Arbeitsmarkt nicht entsprechend anerkannt werden, weshalb Zugewanderte eine bessere Verwertung ihrer Kompetenzen in der Selbstständigkeit suchen. Daher interessiert zum einen, wie qualifiziert die Zugewanderten sind, und zum anderen, wie sich dies dann in der Struktur der Selbstständigen niederschlägt.

Mit Blick auf die abhängig Beschäftigten mit und ohne Fluchterfahrung zeigt sich folgendes Bild:²⁷ 39 Prozent der Geflüchteten sind nur mit geringer Bildung ausgestattet, während 17 Prozent zu den Hochgebildeten zählen (vgl. Abbildung 7, linke Grafik). Damit sind Geflüchtete, die einer abhängigen Beschäftigung nachgehen, um einiges schlechter qualifiziert als die selbstständigen Pendanten. Unter den Selbstständigen liegt der Anteil der Geringqualifizierten niedriger und dafür der Anteil an Hochqualifizierten um zehn Prozentpunkte höher (27 Prozent). Dieses Bildungsgefälle zwischen selbstständiger und abhängiger Beschäftigung findet sich auch bei den anderen Zuwanderungsgruppen bzw. denjenigen, die freiwillig emigrierten – allerdings auf höherem Niveau.

Insgesamt betrachtet sind in den Gruppen mit freiwilliger Migration sowohl die abhängig Beschäftigten als auch die Selbstständigen jeweils besser gebildet als die Geflüchteten. Das heißt, Bildung erhöht zwar auch bei Personen mit Fluchterfahrung die Chancen beruflicher Selbstständigkeit (Kapitel 3.3), da aber der Anteil an Höhergebildeten unter Geflüchteten insgesamt geringer ist, erreicht die Qualifikationsstruktur von Selbstständigen nicht das Niveau der freiwillig Emigrierten. Hierbei mag unter anderem auch eine Rolle spielen, dass Personen mit Fluchtbioografie oftmals eine gebrochene Bildungsbiografie aufweisen.

Natürlich lassen sich die Zugewanderten, und im Speziellen auch diejenigen mit Fluchterfahrung, nicht über den Kamm eines großen Aggregats scheren, da die schulische und berufliche Bildung stark mit den Herkunftsländern und ihren Bildungssystemen sowie mit den Zuwanderungszeit-

räumen variiert.²⁸ Disaggregiert man daher die Gruppe der Selbstständigen mit Fluchterfahrung und fokussiert auf die sogenannten „Asylherkunftsländer“,²⁹ die auch in der aktuellen Debatte interessieren, wird ersichtlich, dass „Flucht“ und freiwillige Migration mit jeweils unterschiedlichen Qualifikationsstrukturen einhergehen (vgl. Abbildung 7, rechte Grafik): Sind die Selbstständigen, die aus den typischen Asylherkunftsländern stammen, einst freiwillig emigriert, dann umfasst ihr Anteil an Hochgebildeten fast das Doppelte derjenigen, die im Fluchtkontext immigriert sind. Ein ähnlicher Niveauunterschied ist auch bei den abhängig Beschäftigten zu beobachten (nicht abgebildet).

Insgesamt betrachtet weist also vieles darauf hin, dass die Selektionsmechanismen und die Umstände einer erzwungenen Migration lange nachwirken und Geflüchtete, soweit sie sich in Deutschland selbstständig gemacht haben, einen im Vergleich zu anderen Gruppen niedrigeren Qualifikationslevel aufweisen. Allerdings sind sie besser qualifiziert als ihre Pendanten in abhängiger Beschäftigung. Bei allem ist aber auch zu berücksichtigen, dass nicht nur das Merkmal „Fluchterfahrung“, sondern „Migrationserfahrung“ insgesamt die Möglichkeiten der Aneignung oder des Transfers von beruflichen Kenntnissen verringert. An Zertifikaten gemessen zeigt sich eine starke Diskrepanz zu den Qualifikationen der Selbstständigen ohne Migrationshintergrund, unter denen fast die Hälfte (46 Prozent) den Hochgebildeten zuzurechnen ist.

4.3 MÄRKTE: WIRTSCHAFTSBEREICHE UND REGIONALES UMFELD

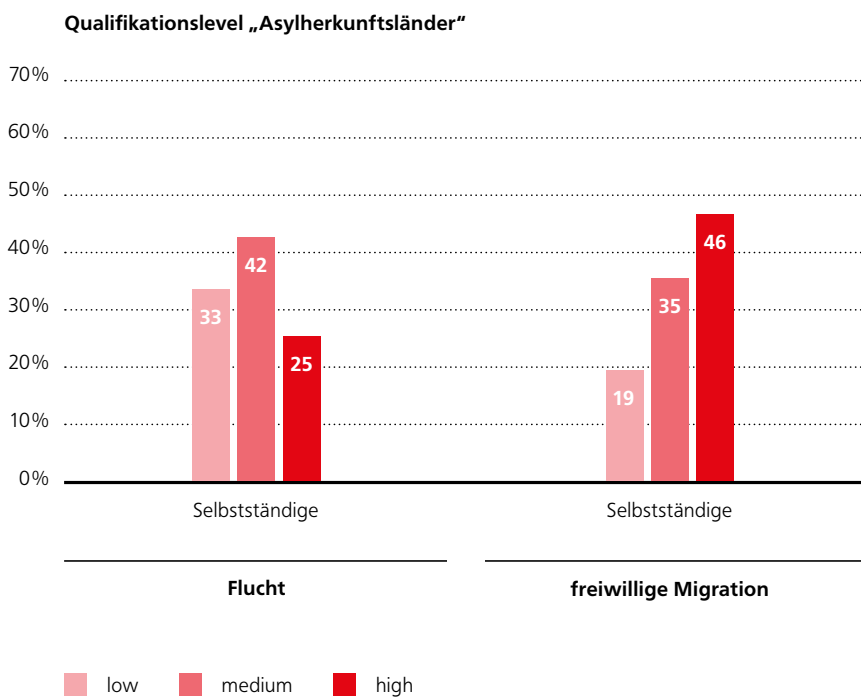
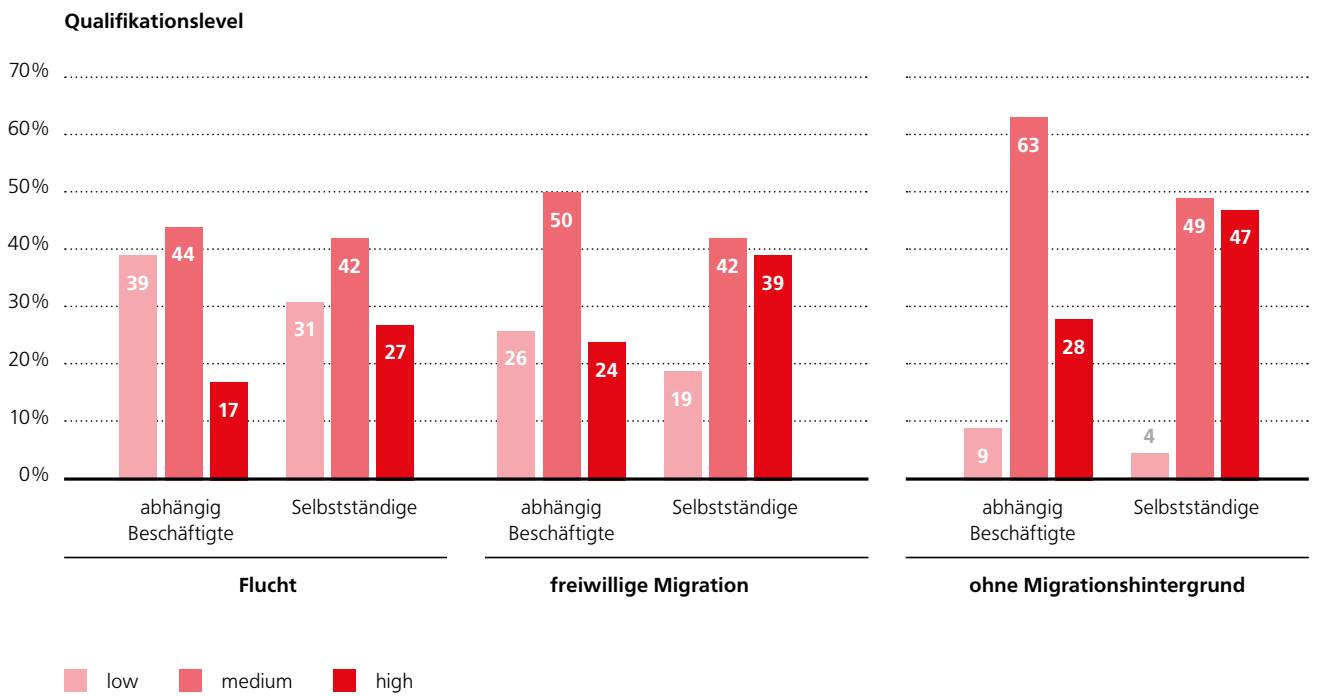
Welche Märkte bedienen die Selbstständigen und in welchem Umfeld sind sie tätig? Die vergleichsweise schlechtere Ausstattung mit formaler schulischer und beruflicher Bildung lässt schon erwarten, dass sich die Selbstständigen mit Fluchterfahrung eher auf Branchen mit niedrigeren Qualifikationsanforderungen und geringen (finanziellen) Einstieghürden orientieren. Die Verteilung nach Wirtschaftsbereichen zeigt denn auch, dass sie überproportional häufig im Handel, Transport und Gastgewerbe arbeiten (siehe Abbildung 8). Zusammengefasst entfallen hierauf 42 Prozent der Tätigkeiten, während diese Wirtschaftsbereiche bei den anderen Migrationsformen weit geringere Anteile ausmachen. Fasst man die Gruppen mit den Zuwanderungsmotiven Arbeit, Familie und Bildung sowie die übrigen Zuwanderungsgruppen (nicht abgebildet) wieder zur Kategorie „freiwillige Migration“ zusammen, dann sind diese Gruppen nur zu 28 Prozent in den distributiven Dienstleistungen Handel, Transport und Gastgewerbe präsent. Dies sind Branchen, die in der Regel niedrigere

²⁸ So weisen beispielsweise die aus der Türkei und aus dem ehemaligen Jugoslawien zugezogenen Personen mit Fluchterfahrung eine durchschnittlich geringere Bildung als diejenigen auf, die aus Russland oder Polen kamen.

²⁹ Der Begriff „Asylherkunftsländer“ wird beispielsweise von der Bundesagentur für Arbeit oder vom Institut für Arbeitsmarkt und Berufsforschung (IAB) verwendet und bezeichnet die acht wichtigsten außereuropäischen Asylherkunftsländer. Diese sind Afghanistan, Eritrea, Irak, Iran, Nigeria, Pakistan, Somalia und Syrien. Aus dieser Ländergruppe stammten im Juli 2019 71 Prozent der Personen im erwerbsfähigen Alter, die als Geflüchtete nach Deutschland gekommen waren.

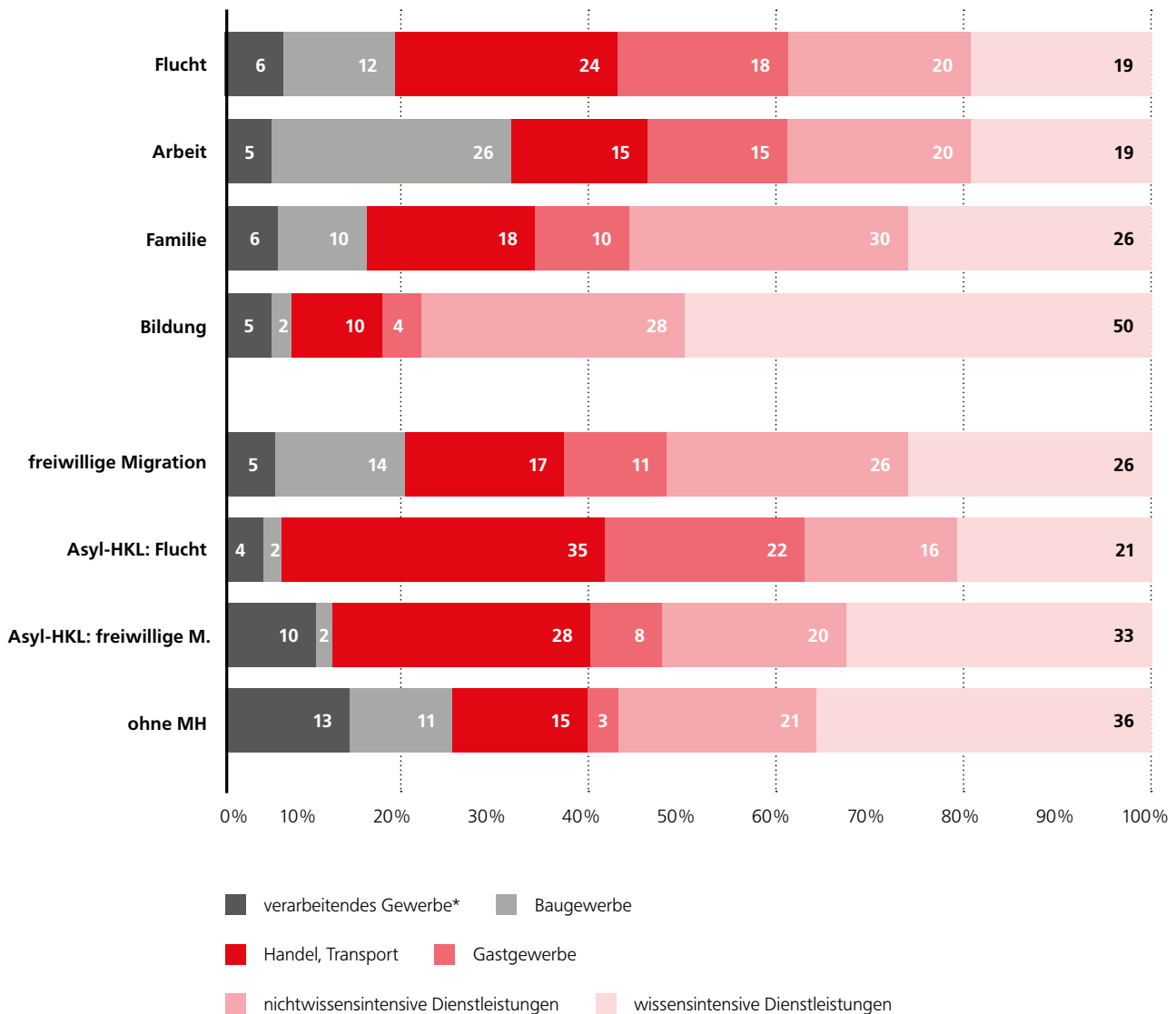
²⁷ Wie bereits in Kapitel 3.3 erläutert, wird hierzu die internationale Standardklassifikation ISCED verwendet. Sie führt schulische und berufliche Bildungsabschlüsse zu international vergleichbaren Indikatoren zusammen.

Abbildung 7
Qualifikationsstruktur (ISCED-Klassifikation) nach beruflicher Stellung und Zuwanderungsmotiv



Quelle: Mikrozensus 2017; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim.

Abbildung 8
Verteilung der Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen und Zuwanderungsmotiv



Quelle: Mikrozensus 2017; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim.

Zugangshürden besitzen, aber gleichzeitig auch schärfere Wettbewerbsbedingungen. Ähnliches gilt für die eher durch Routinetätigkeiten dominierten übrigen nichtwissensintensiven Dienstleistungen, in denen ein Fünftel der Geflüchteten arbeitet. Das verarbeitende Gewerbe und das Baugewerbe spielen für Selbstständige mit Fluchterfahrung eine untergeordnete Rolle.

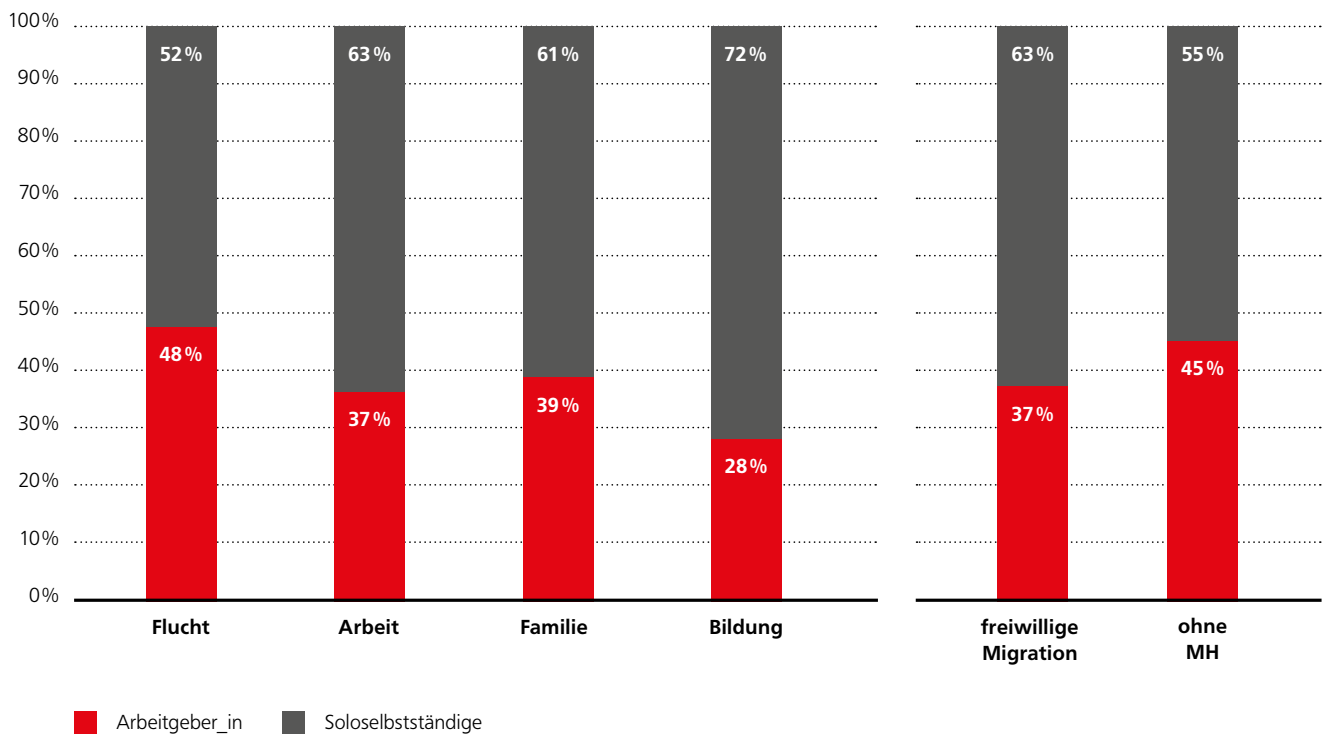
Nur knapp ein Fünftel (19 Prozent) der Selbstständigen mit Fluchterfahrung lässt sich dem Bereich der wissensintensiven Dienstleistungen zuzuordnen, während dieser Wirtschaftsbereich im Aggregat der „freiwilligen Migration“ über ein Viertel (26 Prozent) ausmacht. Die wissensintensiven Dienstleistungen sind stark von Hochgebildeten besetzt, da hierzu eine große Zahl der freien Berufe zählt, so etwa die technische und wirtschaftliche Beratung, Forschung, Kulturberufe, Gesundheits- und Medienberufe. Dies erklärt, wes-

halb in diesem Feld die Hälfte derjenigen arbeitet, die wegen Bildung bzw. aufgrund eines Studiums zugezogen sind.³⁰

Fokussiert man auch an dieser Stelle wieder auf die Gruppe der „Asylherkunftsländer“, zeigt sich ein ähnliches Muster wie schon im Zusammenhang mit der Qualifikationsstruktur: Selbstständige, die aus diesen Ländern als Geflüchtete kamen, arbeiten sogar zu weit über der Hälfte (57 Prozent) im Handel, Transport oder Gastgewerbe, aber nur zu einem Fünftel in den wissensintensiven Dienstleistungen. Demgegenüber sind Personen aus der gleichen Ländergruppe, die freiwillig bzw. aufgrund von Arbeit, Familie oder Studium

³⁰ Hinzu kommt, dass die Bildungsinländer_innen mit in Deutschland erworbenen Zertifikaten und entsprechend anerkannten Qualifikationen aufwarten und sich daher auch im Zugang zu beruflicher Selbstständigkeit besser positionieren können.

Abbildung 9
Anteile von Arbeitgeber_innen und Soloselbstständige nach Zuwanderungsmotiv



nach Deutschland kamen, nur zu 38 Prozent in den distributiven Diensten, aber dafür zu genau einem Drittel in den wissensintensiven Dienstleistungen vertreten. Also wird die Frage, auf welchen Märkten sich Zugewanderte unternehmerisch engagieren, wesentlich auch von der Migrationsform bzw. von den Motiven der Migration mitbestimmt.

In welchem regionalen Umfeld lassen sich Selbstständige mit Fluchterfahrung nieder? Die räumliche Mobilität von Geflüchteten ist stärker als bei anderen Gruppen eingeschränkt. Dies liegt nicht nur an den anfangs wirksamen Wohnsitzauflagen, sondern auch daran, dass sie bei der Suche nach Arbeit über weniger Informationen und Chancen verfügen und sich daher eher durch den Einfluss von Institutionen und persönlichen Beziehungen leiten lassen. Ähnliches gilt beim Wechsel in die berufliche Selbstständigkeit, da auch hier entsprechende Märkte und soziale Netzwerke erforderlich sind. So verwundert es nicht, dass sich bislang lediglich vier Prozent der Selbstständigen mit Fluchterfahrung (bzw. rund 3.000) in Ostdeutschland niedergelassen haben (nicht abgebildet). Allerdings ist dieser Anteil auch bei den anderen Zuwanderungsgruppen kaum höher. Von den selbstständigen Deutschen ohne Migrationshintergrund sind immerhin 16 Prozent in Ostdeutschland tätig.

Ähnliche Tendenzen regionaler Konzentration zeigen sich auch in der Stadt-Land-Verteilung: Zwei Drittel (64 Prozent) der Selbstständigen mit Fluchterfahrung arbeiten in den größeren Städten, ein Viertel (24 Prozent) in Regionen mit Verstädterungstendenzen, sodass lediglich zwölf Prozent in ländlichen Räumen verbleiben. Auch in dieser Verteilung

zeigen sich kaum Unterschiede zu anderen Zuwanderungsgruppen, wohingegen selbstständige Deutsche ohne Migrationshintergrund nur zur Hälfte (47 Prozent) in Städten und dafür doppelt so häufig wie Zugewanderte in ländlichen Regionen (23 Prozent) leben.

4.4 UNTERNEHMENSGRÖSSE: ARBEITGEBER_INNEN UND SOLOSELBSTSTÄNDIGE

Die bisher dargestellten Befunde zu den Charakteristika von Selbstständigen mit Fluchterfahrung stimmen zunächst skeptisch, was den unternehmerischen Erfolg betrifft, da dieser in der Regel stark von individuellen Ressourcen sowie auch vom Zugang zu rentablen Märkten abhängig ist. Andererseits besitzen Erfolgsmaßstäbe keine universelle Gültigkeit und schließen auch nicht aus, dass die Geflüchteten über den Pfad beruflicher Selbstständigkeit zu vergleichbaren Ergebnissen kommen. Häufig ist wirtschaftlicher Erfolg auch mit der Unternehmensgröße bzw. der Frage verbunden, ob die Selbstständigen ausschließlich auf ihre eigene Arbeitskraft oder auch auf die von weiteren Beschäftigten zurückgreifen können.

Soweit sich Geflüchtete selbstständig machen, führen sie zur Hälfte (48 Prozent) ein Unternehmen mit zusätzlichen Beschäftigten (siehe Abbildung 9). Damit erfüllen sie weit häufiger als andere Zuwanderungsgruppen, die freiwillig zugezogen sind, eine Arbeitgeberfunktion und generieren Beschäf-

tigung über den eigenen Arbeitsplatz hinaus. Selbstständige, die gezielt zur Aufnahme einer Beschäftigung oder im Familiennachzug nach Deutschland kamen, stellen nur zu 37 bzw. 39 Prozent weitere Arbeitsplätze zur Verfügung. Selbstständige mit Fluchterfahrung sind sogar häufiger in einer Arbeitgeberrolle, als dies bei den Deutschen ohne Migrationshintergrund der Fall ist (45 Prozent).

Die Tatsache, dass Geflüchtete häufiger weitere Personen in ihrem Unternehmen beschäftigen, ist in engem Zusammenhang mit den Märkten zu sehen, auf denen sie tätig sind. Denn natürlich erfordert ein Unternehmen im Bereich von Handel, Transport und Gastgewerbe viel eher zusätzliches Personal. Demgegenüber arbeiten Selbstständige im Bereich der wissensintensiven Dienstleistungen weit häufiger „solo“, da ihre Tätigkeiten vornehmlich Wissen und nicht unbedingt zusätzliche Arbeitskräfte erfordern. Dies zeigt sich am Beispiel der Bildungsmigrant_innen, die zur Hälfte in den wissensintensiven Diensten (siehe Kapitel 4.3) und dann auch zu 72 Prozent alleine arbeiten.

Es sind im Übrigen vor allem die Geflüchteten aus den typischen „Asylherkunftsländern“, die zusätzliche Beschäftigte haben, während die freiwillig aus diesen Ländern zugezogenen überproportional häufig als Soloselbstständige tätig sind.

4.5 EINKOMMEN

Unternehmerischer Erfolg umfasst verschiedene Dimensionen. Zumindest auf individueller Ebene bemisst er sich unter anderem am erzielten Einkommen der Selbstständigen, etwa dann, wenn es um die Frage ökonomischer Teilhabe und sozialer Positionierung geht. Die Mikrozensusdaten indizieren die monatlichen Nettoeinkommen von selbstständig und abhängig Beschäftigten, weshalb sich hier ein Vergleich beider Gruppen anbietet, der (zwar nicht auf individueller Ebene, aber zumindest im Aggregat betrachtet) eine erste Einschätzung erlaubt, ob sich Geflüchtete in der Selbstständigkeit tendenziell besser als in einer abhängigen Beschäftigung stellen.

An den Mittelwerten bemessen erzielen die Selbstständigen in allen Zuwanderungsgruppen deutlich höhere Einkommen als ihre abhängig beschäftigten Pendanten (vgl. Abbildung 10). Während diese Diskrepanz jedoch bei den Arbeits- und Bildungsmigrant_innen, mit einem Unterschied von jeweils etwas mehr als 470 Euro, etwas schwächer ausfällt, verdienen Geflüchtete in beruflicher Selbstständigkeit durchschnittlich 885 Euro mehr als diejenigen in abhängiger Beschäftigung. Prozentual betrachtet zeigt sich bei keiner anderen Gruppe eine vergleichbar große Differenz. Festzuhalten ist vor allem, dass das Einkommensniveau bei Selbstständigen mit Fluchterfahrung mit durchschnittlich netto 2.450 Euro höher als bei denjenigen liegt, die wegen Arbeit oder Familiennachzug nach Deutschland kamen. Dieser Wert wird nur von den Bildungsmigrant_innen sowie von den Deutschen ohne Migrationshintergrund übertroffen. Letztere verdienen im Schnitt deutlich mehr als die zugewanderten Selbstständigen, unabhängig vom Zuwanderungsmotiv.

Bei allem ist natürlich zu berücksichtigen, dass es sich um Mittelwerte und damit um Einkommensgrößen handelt, die eine erhebliche Spreizung in der Verteilung aufweisen. Dies

lässt sich an den dargestellten Standardabweichungen feststellen (vgl. Abbildung 10). Die Verdienstspannen sind bei den Einkommen der Selbstständigen wesentlich stärker als bei den Arbeitnehmer_innen ausgeprägt, und die vom Mittelwert abweichenden Zahlen lassen erkennen, dass es neben den überdurchschnittlich Verdienenden auch viele Selbstständige mit extrem geringen Einkommen gibt. Andererseits ist anzumerken, dass prekäre Verhältnisse nicht nur bei zugewanderten Selbstständigen, sondern zunehmend auch bei denen deutscher Herkunft festzustellen sind (Berwing et al. 2019).

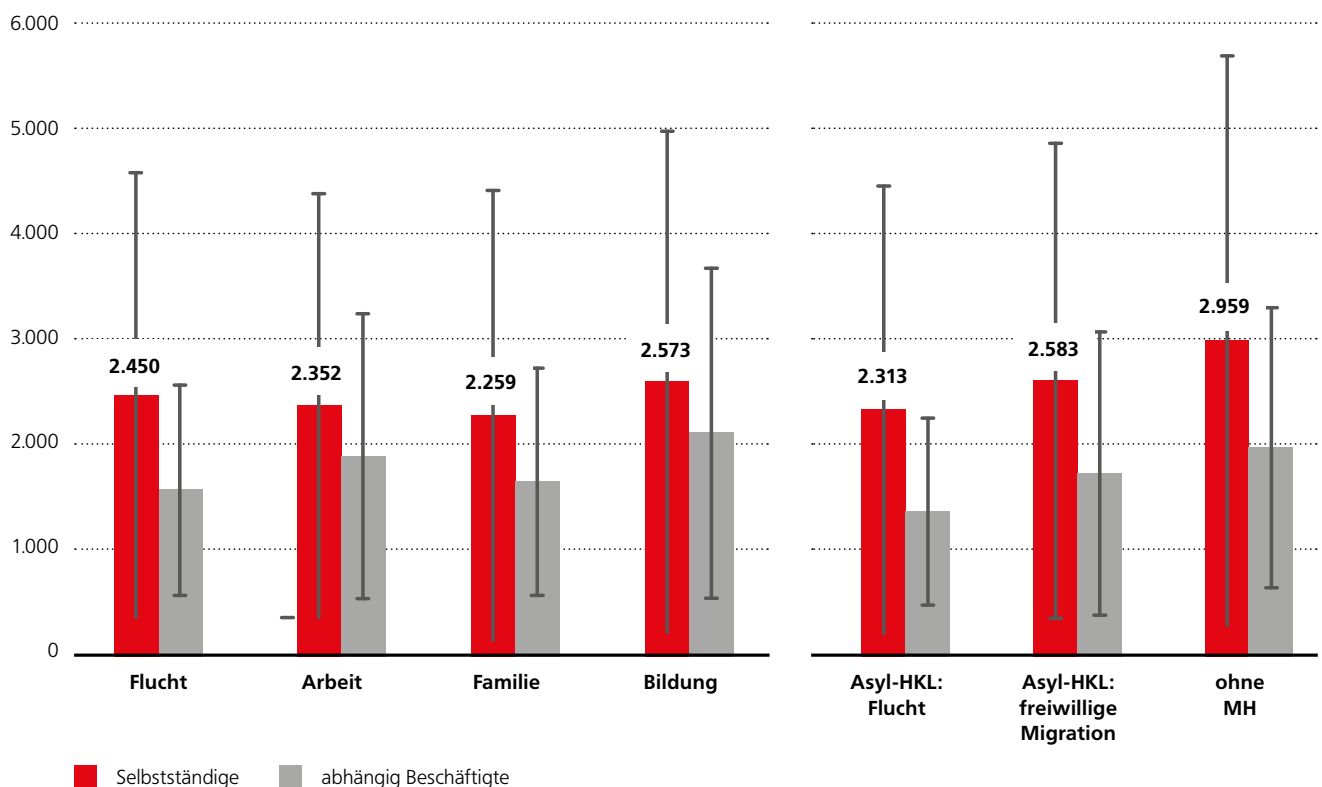
Mitentscheidend für das Einkommen sind die individuellen Ressourcen und die Rahmenbedingungen bei der Ausübung selbstständiger Erwerbsarbeit – und diese werden nicht zuletzt auch durch die Umstände der Migration und die nachfolgenden Möglichkeiten der sozialen Integration und Einbettung bestimmt. Richtet man auch hier den Blick auf die Gruppe derer, die aus den sogenannten Asylherkunftsländern kommen, werden Einkommensunterschiede zwischen solchen Personen ersichtlich, die freiwillig oder erzwungenermaßen zugezogen sind (vgl. Abbildung 10). Diejenigen, die als Geflüchtete angekommen sind, verdienen durchschnittlich weniger und waren vermutlich auch mit höheren Hürden bei der Integration in den Arbeitsmarkt und auch bei der Gründung konfrontiert. Hinzu kommt, dass sie im Schnitt geringer gebildet und zudem in Branchen mit starken Wettbewerbsbedingungen tätig sind (siehe Kapitel 4.2 und 4.3).

Dies lässt sich auch anhand von linearen Regressionsmodellen für die verschiedenen Zuwanderungsgruppen (Flucht, Arbeit, Familie, Bildung und Übrige) bestätigen. Hier wurde unter Kontrolle verschiedener Merkmale untersucht, welche Faktoren das Einkommen von Selbstständigen begünstigen. Demnach wird die Höhe des erzielten Einkommens in allen Zuwanderungsgruppen stark vom Niveau der schulischen und beruflichen Bildung der Selbstständigen bestimmt. Besonders stark erweist sich der Effekt von Bildung bei Selbstständigen mit Fluchterfahrung. Hochgebildete verdienen im Schnitt monatlich 838 Euro mehr als Geringqualifizierte. In allen anderen Gruppen ist die qualifikationsspezifische Einkommensdifferenz (unter Kontrolle aller weiteren Einflussfaktoren) etwas geringer. Fokussiert man auf die Selbstständigen mit Fluchterfahrung lässt sich Folgendes festhalten: Einen etwas geringeren, aber dennoch positiven Effekt auf das Einkommen haben neben Bildung auch das Merkmal Geschlecht (männlich), das Zusammenleben mit einer Partnerin bzw. einem Partner im Haushalt und ein Unternehmenssitz, der sich nicht in Ost-, sondern in Westdeutschland befindet.

Das Einkommen ist folglich auch eine Frage der Märkte, weshalb die Arbeit in einer zu den wissensintensiven Dienstleistungen zählenden Branche die Verdienstchancen deutlich erhöht. Leicht stärker ist der Einkommenseffekt allerdings in der Baubranche, während eine Tätigkeit im Handel und Gastgewerbe das Einkommen eher etwas nach unten drückt. Erwartungsgemäß nimmt auch die Aufenthaltszeit deutlich positiven Einfluss auf die Höhe des Einkommens.

Natürlich stellt sich vor dem Hintergrund dieser Ergebnisse die Frage, weshalb Selbstständige mit Fluchterfahrung im Durchschnitt dennoch ein im Vergleich zu anderen Gruppen gutes Einkommen erzielen, obwohl sie formal eher weniger

Abbildung 10
Durchschnittliches monatliches Nettoeinkommen nach Zuwanderungsmotiv



Quelle: Mikrozensus 2017; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim.

qualifiziert und auch häufiger in den Branchen des Handels und Gastgewerbes tätig sind. Das festgestellte Einkommensniveau ist zum großen Teil einem überdurchschnittlichen Arbeitseinsatz geschuldet, der in den überwiegend von Geflüchteten besetzten arbeitsintensiven Branchen auch zwingend erforderlich ist. Werden die jeweiligen Arbeitszeiten berücksichtigt, dann erwirtschaften Selbstständige mit Fluchterfahrung im Durchschnitt netto 16,94 Euro in der Stunde, was einem etwas geringeren „Stundenverdienst“ als dem von Arbeitsmigrant_innen (16,98 Euro) entspricht. Demgegenüber verdienen die Bildungsmigrant_innen durchschnittlich 20,88 Euro und die Deutschen ohne Migrationshintergrund sogar 24,33 Euro pro Stunde. Und natürlich kommen Selbstständige notwendigerweise auf häufig längere Arbeitszeiten als die Arbeitnehmer_innen. Aber dennoch fallen die auf Stunden umgerechneten Einkommenswerte von Selbstständigen mit Fluchterfahrung im Durchschnitt um rund 2,50 Euro höher aus als die Stundenlöhne der abhängig beschäftigten Pendanten.

Inwieweit mit Blick auf die gegenüber den abhängig Beschäftigten höheren Durchschnittseinkommen trotzdem von prekären Arbeitsverhältnissen gesprochen werden kann, hängt von vielen weiteren Umständen ab – beispielsweise davon, ob die Selbstständigen bei der Auskunft über ihre Einkommen die Nettoerträge ihrer Tätigkeit auch sorgsam mit den längerfristig wirksamen Ausgaben gegengerechnet

haben.³¹ Natürlich erweckt eine hohe Zahl an Arbeitsstunden zunächst auch den Verdacht von Selbstausbeutung. Allerdings ist kaum einzuschätzen, wie viele Geflüchtete, die auch als abhängig Beschäftigte überproportional häufig im Handel und Gastgewerbe tätig sind,³² dort nicht ähnlichen Arbeitsbedingungen unterliegen. Bei allem ist natürlich auch hier zu berücksichtigen, dass den Mittelwerten eine große Streuung der Einkommen zugrunde liegt.

³¹ Die Angaben im Mikrozensus beruhen auf der Selbstauskunft, weshalb schwer zu beurteilen ist, in welchem Umfang die Befragten bei der Nennung des Nettoeinkommens die persönlichen Vorsorgeleistungen tatsächlich ausreichend berücksichtigt haben.

³² Ein Drittel der abhängig Beschäftigten mit Fluchterfahrung arbeitet im Handel, Transport und Gastgewerbe. Dieser Anteil ist weit höher als in anderen Zuwanderungsgruppen.

5

GRÜNDUNGSINTENTIONEN UND -HEMMNISSE VON NEUZUGEWANDERTEN MIT FLUCHTERFAHRUNG

Die vorangegangenen Analysen orientieren sich am wirtschaftlichen Verhalten aller in den vergangenen Jahrzehnten zugezogenen Personen mit Fluchterfahrung und ihrem beruflichen Status im Jahr 2019. Im Mikrozensus sind Menschen mit Selbstständigkeitserfahrung, die im Verlauf ihres Lebens in Deutschland ein Unternehmen gegründet und dies dann wieder aufgegeben haben, nicht identifizierbar. Und natürlich ist auch das Gründungspotenzial derjenigen, die sich erst in Zukunft selbstständig machen möchten, nicht mit amtlichen Statistiken zu erfassen. Allerdings beschäftigt sich ein beachtlicher Teil der Gründungsforschung mit den unternehmerischen Intentionen von Menschen. Gründungsambitionen erwecken das wissenschaftliche Interesse, da sie als eine zentrale Voraussetzung für die tatsächliche Entscheidung zum Schritt in die Selbstständigkeit und somit als starker Prädiktor für den Umfang künftiger unternehmerischer Aktivitäten gesehen werden (Blanchflower et al. 2001; Obschonka et al. 2010; Thompson 2009). Ob eine Intention jedoch entsprechende Umsetzung findet, hängt auch davon ab, in welcher Lebensphase und zu welchem Zeitpunkt Gründungsneigungen entstehen und welche Hürden dabei überwunden werden müssen.

ifm Refugee sample BW

Das Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim (ifm) hat 2018 eine großzahlige Befragung unter neu zugewanderten Geflüchteten durchgeführt. Mittels Tablet-gestützter Face-to-Face-Interviews (CAPI) auf Arabisch, Persisch und Englisch wurden 1.279 neu zugewanderte Geflüchtete in Unterkünten der zentralen Unterbringung in Baden-Württemberg befragt. Das Durchschnittsalter der Interviewten beträgt 31 Jahre. Unter ihnen sind 24 Prozent Frauen. Die Herkunftsländer der Proband_innen setzen sich wie folgt zusammen: Syrien 23 Prozent; Afghanistan 16 Prozent; Irak 14 Prozent; Iran 6 Prozent; Gambia 13 Prozent; Nigeria 10 Prozent; sonstige Länder 18 Prozent. Die Befragten gingen im Schnitt 9,6 Jahre zur Schule, und die durchschnittliche Arbeitserfahrung beträgt 6,5 Jahre. Die Interviews behandelten die individuelle Erwerbsbeteiligung und die zukünftigen Perspektiven am Arbeitsmarkt sowie die Berufserfahrungen im Herkunftsland. 94 Prozent der Befragten sind nach 2014 zugezogen, davon die Mehrheit im Jahr 2015. Neben einer Vielzahl an Indikatoren zu selbstständigkeitsrelevanten Ressourcen bietet der Datensatz Informationen über die individuellen Gründungsmotive und -hemmnisse der befragten Personen.

5.1 SELBSTSTÄNDIGKEITSORIENTIERUNG: GRÜNDUNGSINTENTIONEN UND GRÜNDUNGSAKTIVITÄTEN

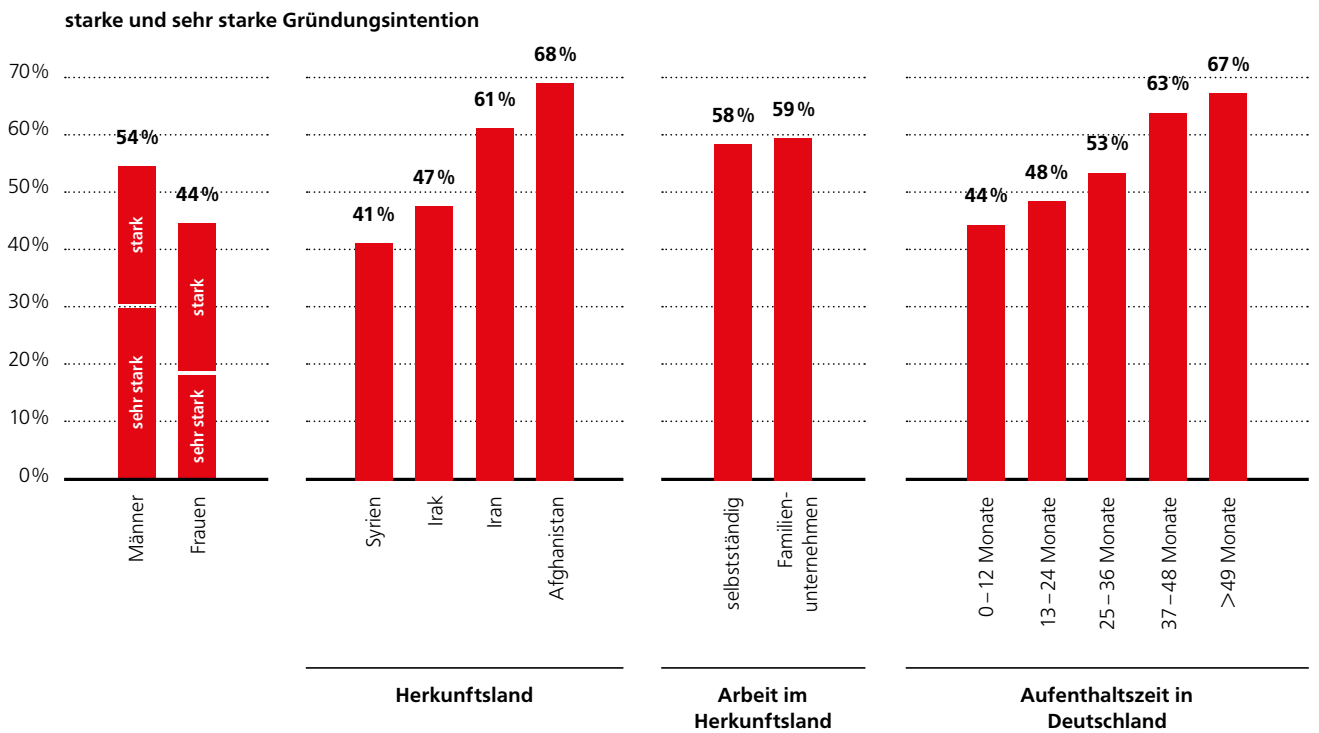
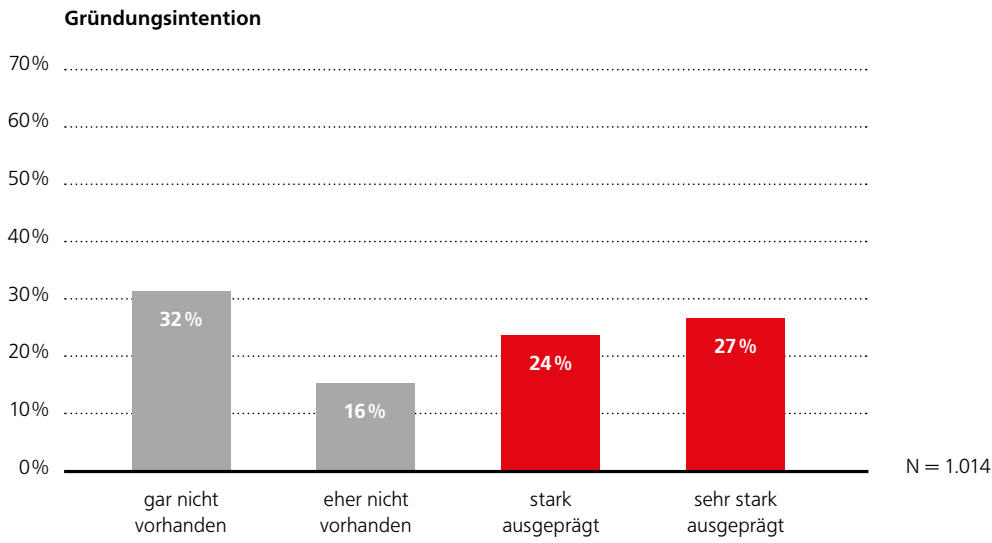
Nachfolgend werden auf Basis des „ifm refugee sample BW“ zunächst das Gründungsinteresse und das aktive Selbstständigkeitsstreben derjenigen Geflüchteten betrachtet, die erst in jüngerer Zeit nach Deutschland gekommen sind und deren Arbeitsmarktintegration noch andauert.

Selbstständigkeitsrelevante Ressourcen

Inwieweit besitzen die Neuzugewanderten Ressourcen, die sie möglicherweise zum Schritt in die Selbstständigkeit motivieren könnten? Eine wichtige Basis hierfür ist Arbeits- und Berufserfahrung, über die rund zwei Drittel der Geflüchteten verfügen. Aber die Gründung eines Unternehmens wird vor allem dann erleichtert, wenn bereits eigene Erfahrungen mit beruflicher Selbstständigkeit im Herkunftsland gesammelt oder auch entsprechendes Wissen durch die Mitarbeit in einem Familienunternehmen gewonnen wurde (siehe auch Kapitel 2.4). Konzentriert man sich auf diejenigen in unserer Stichprobe, die im Herkunftsland bereits erwerbstätig waren, liegt der Anteil von Personen, die als Selbstständige gearbeitet haben bei 44 Prozent. Weitere acht Prozent waren im Unternehmen ihrer Familie tätig. Das heißt über die Hälfte derer mit Arbeitserfahrung hat gleichzeitig in einem Kontext gearbeitet, in welchem direkt oder indirekt Werte, Erfahrungen und Kenntnisse zur beruflichen Praxis Selbstständiger vermittelt wurden. Dies sind durchaus günstige Voraussetzungen, um den Wunsch zu entwickeln, auch in Deutschland unternehmerisch aktiv zu werden. Was allerdings einer Umsetzung entgegensteht, ist der Umstand, dass 60 Prozent der Geflüchteten mit Selbstständigkeitserfahrung keinen beruflichen Abschluss haben. Unter denjenigen, die nicht selbstständig waren, ist dies nur bei 43 Prozent der Fall. Der höhere Anteil formal Geringqualifizierter dürfte sich u. a. dadurch begründen, dass der Pfad in die Selbstständigkeit, zum Beispiel bei der Übernahme eines Familienbetriebs, nicht zwingend auch eine formale Ausbildung erfordert.³³

³³ Das hochinstitutionalisierte deutsche Berufsbildungssystem hat international nur wenige Entsprechungen (Cedefop 2007).

Abbildung 11
Stärke der Gründungsintentionen von Neuzugewanderten mit Fluchterfahrung



Quelle: ifm refugee sample BW 2018; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim.

Gründungsintentionen

In welchem Maß lässt sich unter Geflüchteten eine Neigung zur Gründung eines Unternehmens in Deutschland erkennen? Bezogen auf die zukünftigen Erwerbsperspektiven und -erwartungen der Befragten zeigt die Hälfte der Asylsuchenden eine prinzipiell starke Gründungsintention (vgl. Abbildung 11). Hierin enthalten sind 27 Prozent, bei denen diese Intention sogar „sehr stark ausgeprägt“ ist. Unter Männern ist das Gründungsinteresse nur leicht prägnanter entwickelt im Vergleich zu Frauen.

Die grundsätzliche berufliche Orientierung in Richtung Selbstständigkeit wird häufig mit den Wirtschafts- und (Arbeits-)Marktstrukturen der Herkunftsländer erklärt, die sehr kleinbetrieblich strukturiert sind und in denen Wirtschaftszweige mit im Allgemeinen hohen Selbstständigenquoten dominieren. Werden die Gründungsintentionen nach den Herkunftsländern differenziert, fällt auf, dass Geflüchtete, die aus Syrien und Irak kommen, eine etwas geringere Gründungsbereitschaft als diejenigen aus Afghanistan und Iran signalisieren (siehe Abbildung 11). Dieses Gefälle spiegelt im Groben auch die Unterschiede in den Selbstständigenquoten der Länder wider.³⁴ Allerdings ist zu beachten, dass die Migrant-Entrepreneurship-Forschung auf Basis ländervergleichender Analysen eher wenig Belege für die Annahme findet, dass Zugewanderte, die aus Ländern mit hohen Selbstständigenquoten kommen, auch im Zielland besonders unternehmerisch aktiv sind (Tubergen 2005; Akee et al. 2013). Denn schließlich sind es die strukturellen Rahmenbedingungen im Ankunftsland, welche die Wirkung kultureller Haltungen, Werte oder Rollenmodelle stark relativieren (Waldinger et al. 1990; Kloosterman/Rath 2001). Diese Diskrepanz widerspricht allerdings nicht dem Befund, dass die Neuzugewanderten zumindest die Absicht äußern, sich irgendwann selbstständig zu machen.

Doch der Einfluss von Selbstständigkeitserfahrung lässt sich auf andere Weise prüfen: Der Verweis auf das Gesamtniveau beruflicher Selbstständigkeit in den Herkunftsländern unterstellt lediglich einen indirekten Zusammenhang auf der Makroebene, obwohl der Einfluss auf der Mikroebene der Individuen entscheidend ist. Konkret interessiert deshalb, in welchem Umfang diejenigen Gründungsintentionen zeigen, die bereits im Herkunftsland selbstständig waren. Geflüchtete mit Selbstständigkeitserfahrung äußern immerhin zu 58 Prozent eine stark oder sehr stark ausgeprägte Gründungsabsicht (vgl. Abbildung 11). Und bei denjenigen, die zuvor im familien-eigenen Betrieb gearbeitet haben, ist dies bei 59 Prozent der Fall. Demgegenüber liegen die Anteilswerte unter den zuvor abhängig Beschäftigten nur bei 50 bzw. 48 Prozent unter denen, die im Herkunftsland nicht erwerbstätig waren. Eine im Herkunftsland erworbene Erfahrung mit beruflicher Selbstständigkeit begünstigt also die Gründungsbereitschaft in Deutschland.

Wie schon anhand der Selbstständigenquoten von Geflüch-

teten ersichtlich wurde (Kapitel 3), spielt der Faktor „Zeit“ eine zentrale Rolle. Dies lässt sich auch anhand der Gründungsabsichten erkennen, die mit jedem Jahr, welches in Deutschland verbracht wird, deutlich zunehmen (vgl. Abbildung 11): Geflüchtete mit weniger als einem Jahr Aufenthalt äußerten nur zu 44 Prozent eine starke oder sehr starke Gründungsbereitschaft, während unter denjenigen, die schon über vier Jahre in Deutschland waren, bereits 67 Prozent mit diesem Gedanken spielten. Dieser Befund ist erstaunlich, da ja vermutet werden könnte, dass die Gründungsambitionen mit zunehmender Aufenthaltszeit in Deutschland eher abnehmen, weil sich die Geflüchteten ein realistischeres Bild von den zu erwartenden Hürden machen. Eine solche Ernüchterung mag sich allerdings genauso bei der Jobsuche einstellen, weshalb möglicherweise viele in der beruflichen Selbstständigkeit eine Alternative sehen.

Gründungsaktivitäten

Zwischen einer grundsätzlichen Gründungsbereitschaft und deren konkreten Umsetzung liegt allerdings häufig ein langer Weg, auf dem viele Hemmnisse überwunden werden müssen. Dies erklärt, weshalb unter denjenigen Geflüchteten, die zum Befragungszeitpunkt aktiv nach Arbeit suchten, sich lediglich knapp neun Prozent vorrangig um eine selbstständige Tätigkeit bemühten (z. B. durch die Inanspruchnahme von Gründungsberatung).³⁵ Frauen sind unter den Gründungsaktiven erstaunlicherweise leicht überproportional vertreten (siehe Abbildung 12).³⁶

Natürlich suchen viele Geflüchtete erst mal am Arbeitsmarkt einen „sicheren Hafen“ und deshalb möglicherweise auch einen Job, der – anders als berufliche Selbstständigkeit – existenzielle Sicherheit und ein höheres Einkommen verspricht. Obwohl der Großteil der Geflüchteten aus Herkunftsländern kommt, deren Wirtschaft überwiegend kleinbetrieblich strukturiert ist und einen hohen Anteil informeller Aktivitäten aufweist, wünscht sich rund die Hälfte eine Anstellung in einem größeren Unternehmen oder im öffentlichen Dienst. Vermutlich suchen die neu zugewanderten Geflüchteten zunächst einen Job, der ihnen ein höheres Maß an materieller Sicherheit verspricht. Lediglich ein Zehntel würde gern in einem kleineren Unternehmen arbeiten. Allerdings hatte zum Zeitpunkt der Befragung über ein Viertel noch überhaupt keine genaue Vorstellung darüber, wo die Arbeitssuche ansetzen soll (Angabe „weiß nicht“).

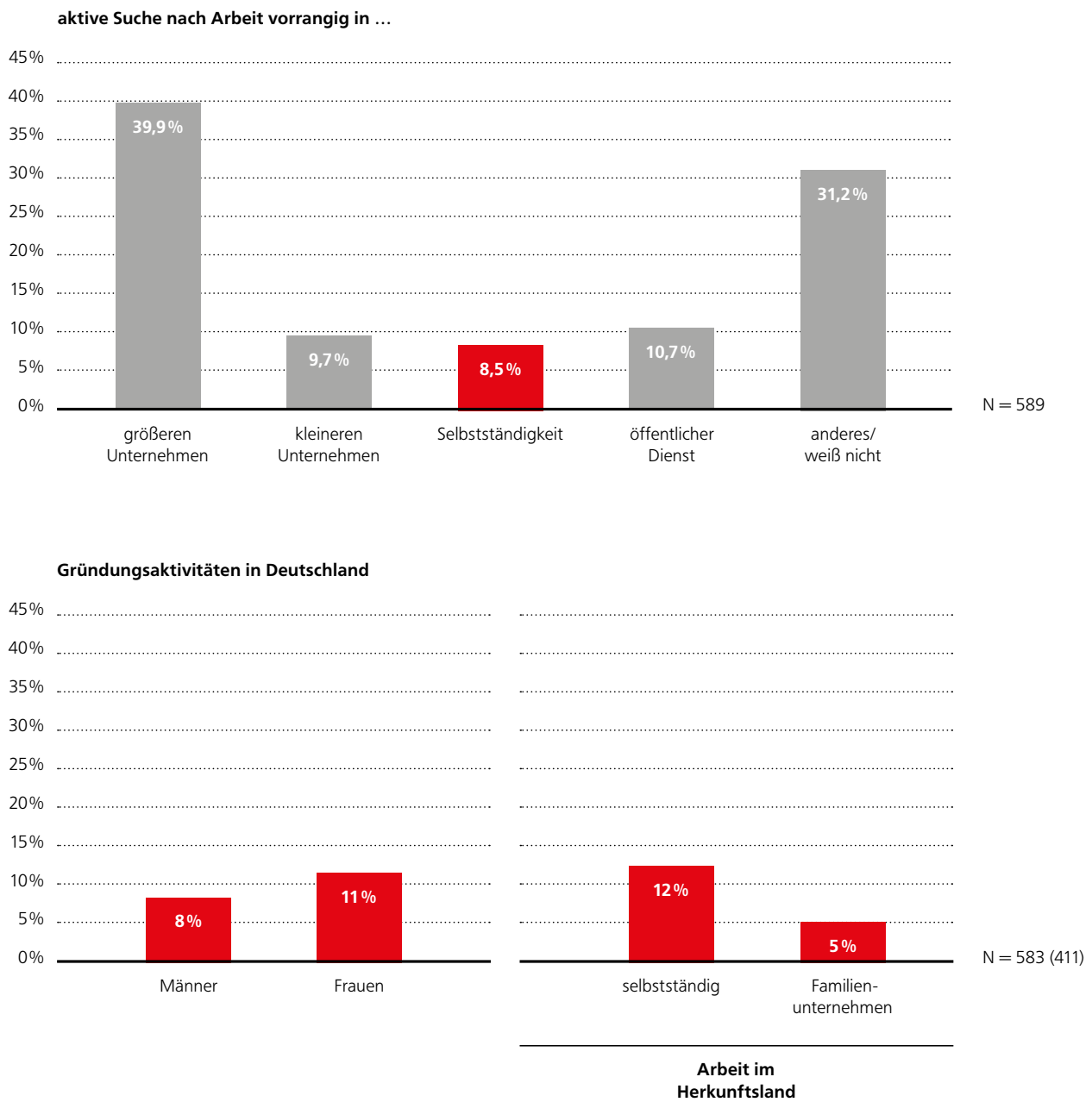
Auch hier stellt sich die Frage, ob Geflüchtete, die im Herkunftsland einer selbstständigen Tätigkeit nachgingen, bei

³⁴ Im Durchschnitt der Jahre 2009 bis 2019 lagen die Selbstständigenquoten in Afghanistan bei 86 Prozent, in der Islamischen Republik Iran bei 45 Prozent, in Syrien bei 37 Prozent und im Irak bei 26 Prozent (World-Bank, Development Indicators).

³⁵ 20 Prozent der aktiv nach Arbeit Suchenden hatten bereits (anderweitig) einen Job. Unter denjenigen, die sich mit einer Gründung befassen, war dies sogar bei 28 Prozent der Fall. Bezüglich der aktiven Jobsuche bzw. der Gründungsaktivitäten ist zu beachten, dass in der Regel nur diejenigen nach der gewünschten Tätigkeit gefragt wurden, die auch gleichzeitig eine Arbeitserlaubnis hatten. Was Asylantragstellende mit Aufenthaltsgestattung betrifft, ist zu berücksichtigen, dass diese während der Dauer des laufenden Asylverfahrens grundsätzlich keine selbstständige Beschäftigung ausüben dürfen. Dies schließt jedoch nicht aus, dass die Befragten dieser Subgruppe dennoch aktiv eine Gründung planen bzw. sich mit Blick auf den Abschluss ihres Verfahrens darauf vorbereiten.

³⁶ Der leicht höhere Anteil an Gründungsaktivitäten bei Frauen widerspricht nicht unbedingt der Geschlechterungleichheit im Selbstständigenbestand, da Frauen zwar in höherem Maß Pläne fassen können, aber deren Umsetzung durch geschlechtsspezifische Restriktionen (z. B. Familienarbeit) häufig gehemmt wird.

Abbildung 12
Angestrebte Position bei der Suche nach Arbeit

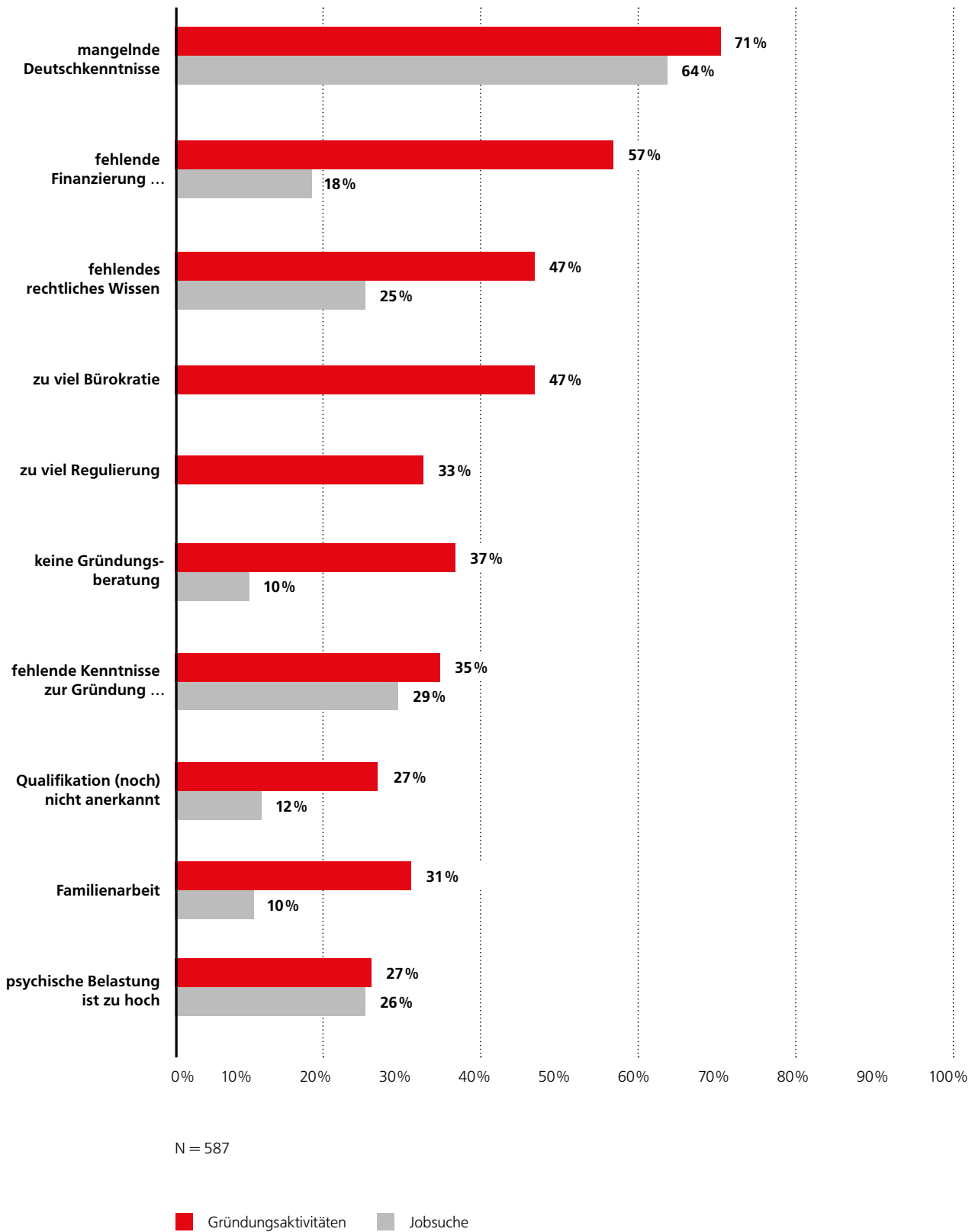


Quelle: ifm refugee sample BW 2018; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim.

der Arbeitssuche in Deutschland dann entsprechend häufiger Gründungsaktivitäten verfolgen. Ein diesbezüglicher Einfluss ist erkennbar, erweist sich jedoch als eher schwach, denn auch in diesem Fall streben lediglich zwölf Prozent in die Selbstständigkeit (vgl. Abbildung 12). Keinerlei Einfluss auf die Gründungsaktivität hierzulande hat offenbar eine Mitarbeit im Familienunternehmen im Herkunftsland, während

dies bei der Gründungsabsicht zu beobachten war (siehe oben). Allerdings steht der Umfang der Gründungsaktivitäten auch hier wiederum im Zusammenhang mit der Aufenthaltszeit. Das heißt, je länger die Geflüchteten in Deutschland weilten, desto häufiger suchen sie eine Möglichkeit, sich selbstständig zu machen (nicht abgebildet). Nachrichtlich ist noch zu erwähnen, dass neun von zehn ehemals Selbst-

Abbildung 13
Hürden der Arbeitsmarktintegration von neu zugewanderten Geflüchteten



Quelle: ifm refugee sample bw 2018; eigene Berechnungen ifm, Universität Mannheim.

ständigen, die auch aktuell den Weg in die Existenzgründung suchen, dabei den Beruf aus dem Herkunftsland fortführen möchten.

5.2 HÜRDEN IM GRÜNDUNGSPROZESS

Die internationale Forschungsliteratur zeigt übereinstimmend, dass sich der Arbeitsmarktzugang von Geflüchteten schwieriger gestaltet als bei anderen Zuwanderungsgruppen. Dies betrifft u. a. die erhöhte Zeitdauer bis zur Aufnahme einer Beschäftigung sowie die Güte der aufgenommenen Beschäftigung, was auch zu geringeren Einkommen führt. In ähnlicher Weise lässt sich dies auch für den Zugang zu einer selbstständigen Beschäftigung beobachten. Geflüchtete brauchen einen längeren Anlauf, weshalb die Selbstständigenquoten stark mit der Aufenthaltszeit korrelieren (Kapitel 3). Gründungen, die in den ersten Jahren erfolgen, sind von einer sehr kleinen und daher statistisch kaum zu erfassenden Zahl. Im Folgenden werden die zentralen Hemmnisse und Hürden diskutiert, die von den (frühestens ab 2013 bzw.) neu zugewanderten Geflüchteten im Kontext der Beschäftigungssuche oder im Gründungsprozess geäußert wurden. Dabei werden zum einen die Hemmnisse derjenigen betrachtet, die vornehmlich einen Job in abhängiger Beschäftigung suchen. Dem stehen die Hemmnisse derjenigen gegenüber, die primär Gründungsaktivitäten verfolgen (vgl. Abbildung 13).

Die Unternehmen und Akteur_innen der Arbeitsverwaltung in Deutschland sehen fehlende Sprachkenntnisse vielfach als Hauptursache einer verzögerten Beschäftigungsaufnahme. Dies deckt sich mit den Selbsteinschätzungen der Neuzugewanderten, von denen zwei Drittel (64 Prozent) mangelnde Deutschkenntnisse als größte Hürde beim Zugang zum Arbeitsmarkt erkennen. Deutlicher wird die hemmende Wirkung fehlender Sprachkenntnisse auch bei denjenigen, die nach Selbstständigkeit streben (71 Prozent).

Finanzierungsaspekte nehmen im Ranking der Hürden bei der Arbeitsaufnahme die zweitwichtigste Position ein. Jede fünfte Person (18 Prozent), die sich um eine Beschäftigung bemüht, problematisiert in diesem Zusammenhang die unzureichende Bezahlung, die im Fall von Praktika, Minijobs oder Helfertätigkeiten nicht genügen, um den Lebensunterhalt (einer Familie) zu bestreiten. Streben die Befragten eine Gründung an, stehen Finanzierungsprobleme im Vordergrund, die bei mehr als der Hälfte (57 Prozent) der Befragten als zentrale Hürde im Gründungsprozess benannt werden. Die Finanzierung von Gründungsideen und -projekten stellt unabhängig von der Staatsangehörigkeit der Gründer_innen generell eine hohe Hürde dar. Es ist davon auszugehen, dass befristete Aufenthaltstitel auch den Zugang zu Startkapital erschweren. Zeitlich limitierte Aufenthaltstitel stellen in der Fremdkapitalfinanzierung durch Geschäfts- und Förderbanken ein Rückzahlungsrisiko dar, das die Kreditwürdigkeit negativ beeinflusst (Metzger 2018). Länderspezifische Kreditvergabe-richtlinien führen in bestimmten Bundesländern dazu, dass die Förderbanken selbst den anerkannten Geflüchteten mit einem zeitlich limitierten Aufenthaltstitel (beispielsweise im Fall von subsidiärem Schutz) kein Darlehen gewähren können.

Entscheidend ist bei allem, dass sich Gründungshemm-

Zur Bedeutung des Aufenthaltsstatus in der Gründungsfinanzierung aus Beratungsperspektive

„Die, die zu uns kommen, haben fast alle Paragraf 25, Absatz 1 oder Absatz 2 [Aufenthalt aus humanitären Gründen]. Das heißt, die haben ja alle eine relativ gute Bleibeperspektive. Nichtsdestotrotz [...] wenn man sieht, es sind jetzt nur noch drei Monate und dann muss ich noch mal hier eine neue Aufenthaltserlaubnis bekommen, das sind Aufreger [mit existenziellen Fragen]: „Geht das?“, „Kriege ich jetzt wieder nur für ein Jahr?“, „Kriege ich für drei Jahre?“, „Wann darf ich für immer hierbleiben?“

Und für die Gründung selbst ist es auf einem Punkt absolut aussagekräftig oder relevant. Weil die [föderalen] Förderbanken geben niemandem auch nur einen Euro Kredit, wenn noch eine Befristung in der Aufenthaltsgenehmigung ist. Da kann die Idee oder der Businessplan noch so gut sein. Ähm ... Herr X in der GmbH, hatte das Glück, dass der die deutschen Teamgründer hatte. Er alleine hätte ansonsten kein Geld bekommen.

Auszug aus Experteninterview mit Gründungsberaterin 4, 29:04

Am ifm wurden zwischen 2017 und 2020 insgesamt 34 Experteninterviews mit Akteur_innen des Gründungsökosystems, von Business Angels über Vertreter_innen lokaler Wirtschaftsförderungen bis hin zu Integrationsbeauftragten in Jobcentern geführt. Die Gespräche mit einer Dauer zwischen 26 bis 119 Minuten fanden im Rahmen des ifm-Forschungsprogramms AG² – Analysen zum Gründungspotenzial und zur Arbeitsmarktintegration von Geflüchteten statt.

nisse durch die Überlagerung gleichzeitig wirkender „Unzulänglichkeiten“ potenzieren: Auch wenn die formalen Finanzierungsvoraussetzungen erfüllt sind, wird eine überzeugende schriftliche und mündliche Präsentation der Geschäftsidee und des Businessplans erschwert, wenn es an Deutschkenntnissen mangelt. Dazu tragen auch uneinheitliche Kreditvergabemechanismen³⁷ bei, die im Kontext nicht nachvollziehbarer Ablehnungen die selbst wahrgenommene Diskriminierung und Marginalisierung von Geflüchteten (Bloch 2008; Lyon et al. 2007) erhöhen und dadurch den Gründungsvollzug bremsen.

Aus der Forschungsliteratur zur migrantischen Ökonomie ist bekannt, dass für Unternehmer_innen mit limitiertem Zugang zu Fremdkapitalfinanzierung, die innerethnische Solidarität von Bedeutung ist und Start-up-Kapital nicht selten über die Familie und den Freundeskreis bzw. durch eigene Ersparnisse generiert wird. Die durchschnittlichen Kosten für die Fluchtmigration nach Deutschland liegen nach der repräsentativen IAB-BAMF-SOEP-Befragung von Geflüchteten bei ca. 7.000 Euro pro Person (Brücker et al. 2016). Bei gleichzeitigen hohen Ausgaben für Registrierungen, Anwalt_innen und Steuerberater_innen ist damit eine Gründungsfinanzierung aus Ersparnissen stark eingeschränkt oder gar unmöglich gemacht. Die Umstände der Emigration aus einem Krisengebiet oder bei persönlicher Verfolgung führen dazu, dass nach der Ankunft in Deutschland auf Ersparnisse oder auf Bankkonten im Herkunftsland nicht mehr zugegriffen werden kann. Gründerinnen erfahren zusätzlich eine geschlechtsspezifisch segregierte Unterkapitalisierung, da Frauen mit Kindern in paternalistisch tradierten Rollenverteilungen vor einer Gründung weniger Ersparnisse generieren können (Lyon et al. 2007). Auch zeitlich befristete Aufenthaltsperspektiven können die Motivation für eine Unternehmensgründung limitieren (Hauff/Vaglum 1993).³⁷

³⁷ Die Förderbanken der Länder verwenden uneinheitliche Maßstäbe zur Beurteilung der Kreditwürdigkeit von geflüchteten Gründenden.

Die nächstwichtigste Konstellation an Problemen für Neuzugewanderte im Gründungsprozess bezieht sich auf formale und informelle institutionelle Hemmnisse (vgl. Abbildung 13). Auch hier sehen die Gründungsinteressierten mehr Probleme als diejenigen, die sich um eine abhängige Beschäftigung bemühen. Knapp die Hälfte der neu zugewanderten Gründungsinteressierten signalisiert Unsicherheiten bezüglich der rechtlichen Voraussetzungen und Regulierungen. Dieser Anteil ist fast doppelt so hoch wie bei der Vergleichsgruppe der Jobsuchenden.

Sind die aufenthaltsrechtlichen Voraussetzungen im Zugang zu Selbstständigkeit erfüllt, stehen einer Gründung in Deutschland branchenspezifische institutionelle Regulierungen entgegen, beispielsweise in zulassungspflichtigen Handwerksberufen. Hier deutet sich an, dass Menschen mit Fluchterfahrung im Vergleich zu anderen gründungsinteressierten Migrantengruppen in der Anerkennung von ausländischen Qualifikationen stärker benachteiligt sind, so etwa wenn im Fluchtgepäck die Zeugnisse fehlen. Dabei beklagen zwischen einem Drittel und knapp der Hälfte der befragten Gründungsinteressierten zu viel Regulierung und zu viel Bürokratie. Fehlendes Systemwissen über den Arbeitsmarkt (und dazu zählt bei Gründungsinteressierten auch das Know-how in Bezug auf Unternehmensgründungen) wird von rund einem Drittel als Hemmnis erkannt, wobei sich hier kaum Unterschiede zur Problemsicht der Jobsuchenden zeigen.

Die internationale Forschungsliteratur geht teils davon aus, dass Geflüchtete durch die Entscheidung für Selbstständigkeit unter anderem eine Möglichkeit sehen, die Arbeitgeberanforderungen in Bezug auf formale Qualifikationen zu umgehen. In Deutschland dürfte dieses Argument geringer wiegen. Im berufsfachspezifisch strukturierten und formalisierten Arbeitsmarkt ist auch der Zugang zu Selbstständigkeit durch Qualifikationsnachweise stark institutionell reguliert, vor allem in den freien Berufen und im Handwerk. Dementsprechend fühlen sich 27 Prozent der Befragten, deren Qualifikationen aus dem Herkunftsland in Deutschland noch nicht anerkannt sind, im Gründungsprozess gebremst (vgl. Abbildung 13). Das Problem (noch) nicht anerkannter Qualifikationen wird von Jobsuchenden im Rahmen einer abhängigen Beschäftigung dagegen von nur zwölf Prozent der Befragten angegeben. Darüber hinaus berichten 37 Prozent der gründungsinteressierten Geflüchteten über Probleme beim Zugang zu Gründungsberatung und -unterstützung.

Familiäre Verpflichtungen und Care-Arbeit behindern die Arbeitsmarktintegration im Gründungskontext bei 31 Prozent der Befragten und somit stärker als im Rahmen einer abhängigen Beschäftigung. Auf Basis bisheriger Forschungsergebnisse zu Refugee Entrepreneurship kann nicht eindeutig abgeschätzt werden, inwieweit traumatische Erfahrungen auf der Flucht und während des Asylverfahrens das Gründungsinteresse (und unternehmerisch relevante psychologische und kognitive Merkmale wie Risikoneigung und Selbstüberzeugung) negativ beeinflussen oder auch gründungsrelevantes Humankapital aus Selbstständigkeitserfahrungen entwerten. Immerhin berichten 27 Prozent der befragten Gründungsinteressierten von einer hinderlichen psychischen Belastung auf dem Weg zum Unternehmen im Kontext der Fluchtzuwanderung.

6

FAZIT UND AUSBLICK

Im Vordergrund der Untersuchung standen die Fragen, welches Gründungspotenzial Geflüchtete besitzen, zu welchen Resultaten der Schritt in die Selbstständigkeit führt und inwieweit die Motive der Zuwanderung dabei von Bedeutung sind. Aus den nachfolgend ausgewählten Ergebnissen lassen sich einige zentrale Schlussfolgerungen für Politik und Arbeitsmarktakteur_innen ziehen:

1. Begünstigt durch eine starke Einwanderung ist die Zahl der Migrant_innen, die in Deutschland als beruflich Selbstständige arbeiten, in den vergangenen 10 bis 20 Jahren immens gestiegen. Bei einer gleichzeitig abnehmenden Zahl an Selbstständigen deutscher Herkunft hat dies dazu geführt, dass es im Wesentlichen die Zugewanderten sind, welche die Lücke im Unternehmensbestand kompensieren. Nun sind aber in den vergangenen Jahren auch die Selbständigenquoten von Zugewanderten rückläufig, da ausländische Fachkräfte vermehrt in den attraktiven Lohnsektor deutscher Unternehmen wandern. Doch eine lebendige Wirtschaft braucht auch neue Unternehmen, weshalb es zu identifizieren gilt, bei welchen Gruppen noch Gründungspotenziale ruhen. In Anbetracht der großen Zahl an Geflüchteten, die in den vergangenen Jahren nach Deutschland gekommen sind, ist es konsequent, wenn sich das Augenmerk nun auch auf die Personen mit Fluchtbiografie richtet.
2. Die bessere Ausschöpfung von Gründungspotenzialen ist nicht nur im gesamtwirtschaftlichen Interesse, denn auch die Geflüchteten selbst sind in hohem Maß auf Arbeit und Einkommen angewiesen. Und schließlich ist deren Arbeitsmarktintegration auch ein gesellschaftliches Ziel, da bislang nur die Hälfte der Geflüchteten einer bezahlten Beschäftigung nachgeht. Jeder selbst geschaffene Arbeitsplatz fördert das Selbstwertgefühl und trägt zur Entlastung der öffentlichen Kassen sowie zum Zusammenhalt der Gesellschaft bei.
3. Dem steht die Feststellung entgegen, dass Geflüchtete bei der Gründung eines eigenen Unternehmens mit weit höheren sozialen und institutionellen Hürden konfrontiert sind als andere Zuwanderungsgruppen. Sie brauchen daher nicht nur einen zeitlich längeren Anlauf, um Barrieren zu überwinden und gründungsrelevante Ressourcen zu erwerben. Sie benötigen zusätzlich vor allem Unterstützung durch zielgruppensensible und professionelle Beratung, die wiederum spezifische Kenntnisse über die soziale Lage und Struktur gründungsinteressierter Geflüchteter erfordert. Insbesondere die aufgedeckten Hürden und die sich vielfach überlagernden Hemmnisse (z. B. die Gründungsfinanzierung bei unsicherem Aufenthaltsstatus) machen deutlich, dass auch viele migrantenorientierte Beratungskonzepte einer Ergänzung durch neue Förderansätze und -programme speziell für Geflüchtete bedürfen.
4. Die Analysen zeigen, dass geflüchtete Frauen nicht nur am Arbeitsmarkt insgesamt, sondern auch in der beruflichen Selbstständigkeit stark unterrepräsentiert sind. Bemerkenswert ist hierbei einerseits, dass unter Geflüchteten die Ungleichheit der Geschlechter im Zugang zur Selbstständigkeit noch weitaus größer als ohnehin schon ist. Andererseits sind die geäußerten Gründungsintentionen geflüchteter Frauen fast so ausgeprägt wie bei den Männern. Dies ist ein Hinweis darauf, dass die Hemmnisse bei der Umsetzung der Gründungen weniger in den persönlichen Neigungen als in den strukturellen Voraussetzungen zu suchen sind. Daher muss die diversitätsorientierte Gründungsunterstützung nicht nur durch spezifisches Wissen über Personen mit Fluchterfahrung bereichert werden, sondern genauso durch ein gendergerechtes Vorgehen, das die Lebenswirklichkeit geflüchteter Frauen in vollem Umfang bei der Beratung berücksichtigt.
5. Die Selbstständigkeitsneigung und -fähigkeit von Personen mit Fluchterfahrung wird erheblich gesteigert, wenn sie auf ein hohes Maß an beruflichen Qualifikationen und Erfahrungen zurückgreifen können. Zwar sind die Geflüchteten früherer Kohorten deutlich weniger gebildet als andere Zuwanderungsgruppen, aber die Selbstständigen sind höher qualifiziert als die abhängig Beschäftigten. Solche Befunde sowie die Feststellung, dass Bildung bei Geflüchteten nicht weniger, sondern mehr Selbstständigkeit

erzeugt, sind von enormer Bedeutung. Sie wirken dem gängigen Vorurteil entgegen, dass eher die Bildungsfernen gründen, um dadurch ihre geringeren Chancen am Arbeitsmarkt zu kompensieren. Diese Sichtweise stigmatisiert bislang die Bewertung von Refugee Entrepreneurship im politischen Diskurs. Mit Blick auf die in jüngerer Zeit angekommenen Geflüchteten berichten die Projektträger der Gründungsunterstützungsprogramme³⁸ übereinstimmend von einem überproportionalen Anteil an akademisch Gebildeten unter den Teilnehmenden.

6. Insgesamt jedoch fehlt es an passenden bzw. nach Deutschland und in die berufliche Selbstständigkeit zu transferierenden Qualifikationen, da Geflüchtete häufiger mit gebrochenen Bildungsbiografien und zudem aus Ländern mit anderen Berufsbildungssystemen nach Deutschland kommen. Dies verringert nicht nur die Zahl der erfolgreichen Gründungen, sondern führt sie auch übermäßig in Branchen mit niedrigeren Zugangshürden, vor allem in den Handel und das Gastgewerbe. Eine höhere Güte an Gründungen, etwa in modernen Dienstleistungen, erfordert eine noch stärkere Vernetzung der Gründungsberatung mit den spezialisierten Beratungsstellen, die auf die Anerkennung ausländischer Abschlüsse ausgerichtet sind. Eine geringere Fokussierung auf Handel und Gastgewerbe erscheint schon deshalb erforderlich, weil hier Gründungen in Zeiten der Covid-19-Pandemie eher weniger Chancen haben.
7. Die von Geflüchteten gegründeten Unternehmen unterliegen vor allem dann einem Prekaritätsverdacht, wenn sie nicht genügend Einkommen generieren. Doch die durchschnittlichen Nettoeinkommen der Selbstständigen liegen im Vergleich zu abhängig beschäftigten Geflüchteten deutlich höher, wenngleich die Einkommen im Einzelnen natürlich stark vom Mittelwert abweichen können. Interessanterweise verdienen Selbstständige mit Fluchterfahrung durchschnittlich mehr als diejenigen, die im Kontext einer Arbeitssuche oder im Familiennachzug angekommen sind – aber dennoch weniger als die Selbstständigen deutscher Herkunft, deren Einkommen jedoch stärker streut. Hinzuzufügen ist, dass die von Geflüchteten geführten Unternehmen sehr viel häufiger als andere Gruppen noch weitere als nur den eigenen Arbeitsplatz stellen. Zusammengenommen weist dies darauf hin, dass Geflüchtete in der beruflichen Selbstständigkeit durchaus erfolgreich wirtschaften können. Voraussetzung ist allerdings, dass sie dafür erst mal viele Hürden überwinden.

³⁸ Zum Beispiel: Projekte im Förderprogramm „Perspektive: (Neu)Start: Unterstützung der Gründungen von Geflüchteten“ (Schöpflin Stiftung) oder Projekt „Geflüchtete Frauen gründen“ (ifm/jumpp 2020).

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

- 13 Abbildung 1
**Entwicklung von Selbstständigen mit eigener Migrations-
erfahrung und Selbständigenquoten**
- 14 Abbildung 2
**Verteilung von abhängig Beschäftigten und Selbstständigen
(2019) nach Zuwanderungsmotiv**
- 15 Abbildung 3
**Zeitraum des Zuzugs nach beruflicher Stellung und Zuwande-
rungsmotiv**
- 17 Abbildung 4
**Selbstständigenquoten 2019 nach Zuwanderungsmotiv und
Zeitraum des Zuzugs**
- 24 Abbildung 5
**Anteile einzelner Altersklassen nach Zuwanderungsmotiv und
Erwerbsposition 2019**
- 25 Abbildung 6
**Geschlechterverteilung nach Erwerbsposition und Selbst-
ständigenquoten nach Zuwanderungsmotiv**
- 27 Abbildung 7
**Qualifikationsstruktur (ISCED-Klassifikation) nach beruflicher
Stellung und Zuwanderungsmotiv**
- 28 Abbildung 8
**Verteilung der Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen
und Zuwanderungsmotiv**
- 29 Abbildung 9
**Anteile von Arbeitgeber_innen und Soloselbstständigkeit
nach Zuwanderungsmotiv**
- 31 Abbildung 10
**Durchschnittliches monatliches Nettoeinkommen nach Zu-
wanderungsmotiv**
- 33 Abbildung 11
**Stärke der Gründungsintentionen von Neuzugewanderten
mit Fluchterfahrung**
- 35 Abbildung 12
Angestrebte Position bei der Suche nach Arbeit
- 36 Abbildung 13
**Hürden der Arbeitsmarktintegration von neu zugewanderten
Geflüchteten**
- 18 Tabelle 1
**Herkunftsländer und -regionen von Selbstständigen 2019 nach
dem Zuwanderungsmotiv (Auswahl)**
- 20 Tabelle 2
**Determinanten der Wahrscheinlichkeit einer selbstständigen
vs. abhängigen Beschäftigung**
- 21 Tabelle 3
**Wahrscheinlichkeit beruflicher Selbstständigkeit nach Zu-
wanderungsmotiv**

Literaturverzeichnis

- Akee, Randall K.Q.; Jaeger, David A.; Tatsiramos, Konstantinos 2013: The Persistence of Self-Employment Across The Borders: New Evidence on Legal Immigrants to the United States, in: *Economics Bulletin* 33 (1), S. 126–137.
- Alrawadieh, Zaid; Karayilan, Eyup; Cetin, Gurel 2019: Understanding the Challenges of Refugee Entrepreneurship in Tourism and Hospitality, in: *The Service Industries Journal* 39 (9–10), S. 717–740.
- Apitzsch, Ursula 2006: Die Chancen der Zweiten Generation in selbstständigen Migrantenfamilien: Intergenerationelle Aspekte, in: Rehberg, Karl-Siebert (Hrsg.): *Soziale Ungleichheit, kulturelle Unterschiede, Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München 2004*, Frankfurt am Main.
- Arum, Richard; Müller, Walter (Hrsg.) 2004: *The Reemergence of Self-Employment: A Comparative Study of Self-Employment Dynamics and Social Inequality*, Princeton.
- Baker, Ted; Welter, Friederike (Hrsg.) 2014: *The Routledge Companion to Entrepreneurship*, London.
- Bauder, Harald 2008: Explaining Attitudes towards Self-Employment among Immigrants: A Canadian Case Study, in: *International Migration* 46 (2), S. 109–133.
- Beaujot, Roderic; Maxim, Paul S.; Zhao, John Z. 1994: Self-Employment among Immigrants: A Test of the Blocked Mobility Hypothesis, in: *Canadian Studies in Population* 21 (2), S. 81–96.
- Berwing, Stefan; Isaak, Andrew; Leicht, René 2019: Migrant Self-Employment in Germany: On the Risks, Characteristics and Determinants of Precarious Work, in: Conen, Wieteke; Schippers, Johannes J. (Hrsg.): *Self-Employment as Precarious Work: A European Perspective*, Cheltenham, S. 186–214.
- Betts, Alexander; Omata, Naohiko; Bloom, Louise 2017: Thrive or Survive? Explaining Variation in Economic Outcomes for Refugees, in: *Journal on Migration and Human Security* 5 (4), S. 716–743.
- Bizri, Rima M. 2017: Refugee-Entrepreneurship: A Social Capital Perspective, in: *Entrepreneurship & Regional Development* 29 (9–10), S. 847–868.
- Blanchflower, David G.; Oswald, Andrew; Stutzer, Alois 2001: Latent Entrepreneurship across Nations, in: *European Economic Review* 45 (4–6), S. 680–691.
- Bloch, Alice 2008: Refugees in the UK Labour Market: The Conflict between Economic Integration and Policy-led Labour Market Restriction, in: *Journal of Social Policy* 37 (1), S. 21–36.
- Brenzel, Hanna; Brücker, Herbert; Fendler, Tanja; Guichard, Lucas; Jaschke, Philipp; Keita, Sekou et al. 2019: *Flüchtlingsmonitoring: Endbericht*, S. 1–119.
- Brücker, Herbert; Kosyakova, Yuliya; Schuss, Eric 2020: Fünf Jahre seit der Fluchtmigration 2015: Integration in Arbeitsmarkt und Bildungssystem macht weitere Fortschritte, in: *IAB Kurzbericht* 4, Nürnberg.
- Brücker, Herbert; Rother, Nina; Schupp, Jürgen 2016: *IAB-BAMF-SOEP-Befragung von Geflüchteten: Überblick und erste Ergebnisse*, in: *Politikberatung Kompakt* 116, Berlin.
- Brüderl, Josef; Preisendörfer, Peter; Ziegler, Rolf 1998: *Der Erfolg neu-gegründeter Betriebe: Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen*, Berlin.
- Carter, Sara; Mwaura, Samuel; Ram, Monder; Trehan, Kiran; Jones, Trevor 2015: Barriers to Ethnic Minority and Women's Enterprise: Existing Evidence, Policy Tensions and Unsettled Questions, in: *International Small Business Journal* 33 (1), S. 49–69.
- Collins, Jock 2017: *From Refugee to Entrepreneur in Sydney in Less Than Three Years: Final Evaluation Report on the SSI Ignite Small Business Start-ups Program*, Sydney.
- Desai, Sameeksha; Naudé, Wim; Stel, Nora 2020: Refugee Entrepreneurship: Context and Directions for Future Research, in: *Small Business Economics* 56, S. 933–945.
- Embricos, Alexandra 2020: From Refugee to Entrepreneur? Challenges to Refugee Self-Reliance in Berlin, Germany, in: *Journal of Refugee Studies* 33 (1), S. 245–267.
- European Commission 2016: *Evaluation and Analysis of Good Practices in Promoting and Supporting Migrant Entrepreneurship*, European Commission, Luxemburg.
- Falkenhain, Mariella; Flick, Uwe; Hirsland, Andreas; Naji, Shahed; Seidelsohn, Kristina; Verlage, Thomas 2020: *Setback in Labour Market Integration Due to the Covid-19 Crisis? An Explorative Insight on Forced Migrants' Vulnerability in Germany*, in: *European Societies*, S. 1–16.
- Floeting, Holger; Reimann, Bettina; Schuleri-Hartje, Ulla 2005: Von „Tante Emma“ zu „Onkel Ali“: Entwicklung der Migrantenökonomie in den Stadtquartieren deutscher Großstädte, *Deutsche Institut für Urbanistik, aktuelle Information*, Berlin.
- Fong, Rowena; Busch, Noel Bridget; Armour, Marilyn; Heffron, Laurie Cook; Chanmugam, Amy 2007: Pathways to Self-Sufficiency: Successful Entrepreneurship for Refugees, in: *Journal of Ethnic And Cultural Diversity in Social Work* 16 (1–2), S. 127–159.
- Freiling, Jörg; Harima, Aki 2019: Refugee Entrepreneurship: Learning from Case Evidence, in: Heilbrunn, Sibylle; Freiling, Jörg; Harima, Aki (Hrsg.): *Refugee Entrepreneurship: A Case-Based Topography*, Cham, S. 255–277.
- Genge, Joachim 2018: *Flüchtlinge: Kundinnen und Kunden der Arbeitsagenturen und Jobcenter*, Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Bonn.
- Gold, Steven J. 1992: The Employment Potential of Refugee Entrepreneurship: Soviet Jews and Vietnamese in California, in: *Review of Policy Research* 11 (2), S. 176–186.
- Granovetter, Mark 1985: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, in: *American Journal of Sociology* 91 (3), S. 481–510.
- Hartmann, Carina; Güllü, Esra 2020: Selbstständigkeit als Weg der Arbeitsmarktintegration: Perspektiven aus dem Gründungsökosystem, in: *Arbeitsgemeinschaft für wirtschaftliche Verwaltung (Hrsg.): Arbeitsmarktintegration von Geflüchteten*, Eschborn, S. 110–120.
- Hartmann, Carina; Leicht, René; Sajons, Christoph 2018: *Potenziale und Hemmnisse der Integration vom Geflüchteten in den baden-württembergischen Arbeitsmarkt*, Stuttgart.
- Hauff, Edvard; Vaglum, Per 1993: Integration of Vietnamese Refugees into the Norwegian Labor Market: The Impact of War Trauma, in: *International Migration Review* 27 (2), S. 388–405.
- Hauff, Edvard; Vaglum, Per 1993: Vietnamese Boat Refugees: The Influence of War and Flight Traumatization on Mental Health on Arrival in the Country of Resettlement: A Community Cohort Study of Vietnamese Refugees in Norway, in: *Acta Psychiatrica Scandinavica* 88 (3), S. 162–168.
- Heilbrunn, Sibylle 2019: Against all Odds: Refugees Bricoleuring in the Void, in: *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research* 25 (5), S. 1.045–1.064.
- Heilbrunn, Sibylle; Iannone, Rosa Lisa 2020: From Center to Periphery and Back Again: A Systematic Literature Review of Refugee Entrepreneurship, in: *Sustainability* 12 (18), S. 7.658.

- Hippach-Schneider, Ute; Krause, Martina; Woll, Christian 2007: Berufsbildung in Deutschland, CEDEFOP, Panorama, Thessaloniki.
- ifm/jumpp – Institut für Mittelstandsforschung, Universität Mannheim & jumpp – Ihr Sprungbrett in die Selbständigkeit, Frauenbetriebe e.V. Frankfurt 2020: Projekt: Frauen mit Fluchterfahrung gründen: Erfahrungen, Erkenntnisse, Handlungsempfehlungen, jumpp e.V., Frankfurt am Main.
- Jones, Trevor; Ram, Monder 2014: Entrepreneurship as Ethnic Minority Liberation, in: Baker, Ted; Welter, Friederike (Hrsg.): *The Routledge Companion to Entrepreneurship*, 1st, London, S. 415–429.
- Kallick, David D.; Roldan, Cyierra; Mathema, Silva 2016: Syrian Immigrants in the United States: A Receiving Community for Today's Refugees, Fiscal Policy Institute.
- Kerwin, Donald 2018: The US Refugee Resettlement Program: A Return to First Principles: How Refugees Help to Define, Strengthen, and Revitalize the United States, in: *Journal on Migration and Human Security* 6 (3), S. 205–225.
- Kloosterman, Robert; Rath, Jan 2001: Immigrant Entrepreneurs in Advanced Economies: Mixed Embeddedness further Explored, in: *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27 (2), S. 189–201.
- Kloosterman, Robert; van der Leun, Joanne; Rath, Jan 1999: Mixed Embeddedness: (In)formal Economic Activities and Immigrant Businesses in the Netherlands, in: *International Journal of Urban and Regional Research* 23 (2), S. 252–266.
- Kone, Zovanga L.; Ruiz, Isabel; Vargas-Silva, Carlos 2020: Self-Employment and Reason for Migration: Are Those Who Migrate for Asylum Different from other Migrants?, in: *Small Business Economics* 56, S. 947–962.
- Kosyakova, Yuliya 2020: Mehr als nur ein Job: Die qualitative Dimension der Integration in Arbeit von Geflüchteten in Deutschland, WISO Diskurs, Bonn.
- Lange, Tesseltje; Berntsen, Lisa; Hanoeman, Romy; Haidar, Ous 2020: Highly Skilled Entrepreneurial Refugees: Legal and Practical Barriers and Enablers to Start Up in the Netherlands, in: *International Migration* 59 (5).
- Legrain, Philippe, Burrige, Andrew 2019: Seven Steps to Success: Enabling Refugee Entrepreneurs to Flourish, Centre for Policy Development.
- Leicht, René 2018: Die Bedeutung von Migrantenunternehmen für die Integrations- und Wirtschaftspolitik in den Kommunen, in: Gesemann, Frank; Roth, Roland (Hrsg.): *Handbuch Lokale Integrationspolitik*, Wiesbaden, S. 525–547.
- Leicht, René; Berwing, Stefan; Philipp, Ralf; Block, Nora; Rüffer, Niclas; Ahrens, Jan-Philipp et al. 2017: Gründungspotenziale von Menschen mit ausländischen Wurzeln: Entwicklungen, Erfolgsfaktoren, Hemmnisse: Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi), Institut für Mittelstandsforschung und Institut für sozialpädagogische Forschung, Mannheim; Mainz.
- Leicht, René; Langhauser, Marc 2014: Ökonomische Bedeutung und Leistungspotenziale von Migrantenunternehmen in Deutschland, WISO Diskurs, Bonn.
- Leicht, René; Philipp, Ralf; Woywode, Michael 2021: Migrantische Ökonomie: Berufliche Selbständigkeit und Unternehmen von Migrantinnen und Migranten in Deutschland, Expertise für die Beauftragte der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration, Fachkommission Integrationsfähigkeit, Institut für Mittelstandsforschung, Mannheim.
- Leifels, Arne; Metzger, Georg 2019: Gründungen durch Migranten: Größerer Wunsch nach Selbständigkeit, in: *KFW Research* 240.
- Li, Peter. S. 2001: Immigrants' Propensity to Self-Employment: Evidence from Canada, in: *International Migration Review* 35 (4), S. 1.106–1.128.
- Light, Ivan 1979: Disadvantaged Minorities in Self-Employment, in: *International Journal of Comparative Sociology* (20), S. 31–45.
- Light, Ivan; Gold, Steven J. (Hrsg.) 2000: *Ethnic Economies*, San Diego.
- Light, Ivan Hubert 1972: *Ethnic Enterprise in America: Business and Welfare among Chinese, Japanese, and Blacks*, Berkeley.
- Lyon, Fergus; Sepulveda, Leandro; Syrett, Stephen 2007: Enterprising Refugees: Contributions and Challenges in Deprived Urban Areas, in: *Local Economy* 22 (4), S. 362–375.
- Mawson, Suzanne; Kasem, Laila 2019: Exploring the Entrepreneurial Intentions of Syrian Refugees in the UK, in: *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research* 25 (5), S. 1.128–1.146.
- Meister, Alexander Dominik; Mauer, René 2019: Understanding Refugee Entrepreneurship Incubation: An Embeddedness Perspective, in: *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research* 25 (5), S. 1.065–1.092.
- Obschonka, Martin; Hahn, Elisabeth; Bajwa, Nida ul Habib 2018: Personal Agency in Newly Arrived Refugees: The Role of Personality, Entrepreneurial Cognitions and Intentions, and Career Adaptability, in: *Journal of Vocational Behavior* 105, S. 173–184.
- Obschonka, Martin; Silbereisen, Rainer K.; Schmitt-Rodermund, Eva 2010: Entrepreneurial Intention as Developmental Outcome, in: *Journal of Vocational Behavior* 77 (1), S. 63–72.
- OECD 2018: Policy Brief on Refugee Entrepreneurship, OECD SME and Entrepreneurship Papers 14, Paris.
- Parker, Simon C. 2013: Do Serial Entrepreneurs Run Successively Better-performing Businesses?, in: *Journal of Business Venturing* 28 (5), S. 652–666.
- Rajman, Rebeca; Barak-Bianco, Anda 2015: Asylum Seeker Entrepreneurs in Israel, in: *Economic Sociology* 16 (2), S. 4–13.
- Rajman, Rebeca; Tienda, Marta 2000: Immigrants' Pathways to Business Ownership: A Comparative Ethnic Perspective, in: *International Migration Review* 34 (3), S. 682.
- Rashid, Lubna 2018: „Call Me a Business Owner, Not a Refugee“: Challenges of and Perspectives on Newcomer Entrepreneurship, in: *World Refugee Council Research Paper* 7.
- Rehberg, Karl-Siegbert (Hrsg.) 2006: Soziale Ungleichheit, kulturelle Unterschiede: Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München 2004, Deutsche Gesellschaft für Soziologie, Frankfurt am Main; New York.
- Sachs, Andreas 2020: Migrantenunternehmen in Deutschland 2005 bis 2018: Ausmaß, ökonomische Bedeutung und Einflussfaktoren auf Ebene der Bundesländer, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh.
- Sak, Güven; Kaymaz, Timur; Kadkoy, Omar; Kenanoglu, Murat 2018: Forced Migrants: Labour Market Integration and Entrepreneurship, in: *Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal* 12 (32), S. 1–13.
- Sänger, Ralf; Siebert, Julia; Förster, Nadine; Kunz, Norbert; de la Pena, Stephan 2016: Studie zu einem Machbarkeits- und Umsetzungskonzept: Aktivierung von unternehmerischen Potenzialen für Selbständige in Flüchtlingsheimen, Mainz.
- Sänger, Ralf (IQ-Fachstelle Migrantenökonomie) 2016: Offen für neue Selbstständige: Leitfaden zu gesetzlichen Rahmenbedingungen für eine selbstständige Tätigkeit von geflüchteten Personen, Mainz.
- Schroedter, Julia H.; Lechert, Yvonne; Lüttinger, Paul 2006: Die Umsetzung der Bildungsskala ISCED-1997 für die Volkszählung 1970, die Mikrozensus-Zusatzerhebung 1971 und die Mikrozensus 1976-2004, ZUMA Methodenbericht, Mannheim.
- Sternberg, Rolf; Gorynia-Pfeffer, Natalia; Wallisch, Matthias; Baharian, Armin; Stolz, Lennard; Bloh, Johannes von 2020: *Global Entrepreneurship Monitor Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich: Länderbericht Deutschland 2019/20*, RKW Kompetenzzentrum, Eschborn.

Sternberg, Rolf; Wallisch, Matthias; Gorynia-Pfeffer, Natalia; Bloh, Johannes von; Baharian, Armin 2019: Global Entrepreneurship Monitor: Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich: Länderbericht Deutschland 2018/2019, RKW Kompetenzzentrum, Eschborn.

Stoewe, Kristina 2017: Bildungsstand von Geflüchteten: Bildung und Ausbildung in den Hauptherkunftsländern, in: IW-Report 37.

SVR-Sachverständigenrat deutscher Stiftungen für Integration und Migration 2016: Ankommen und Bleiben: Wohnsitzauflagen als integrationsfördernde Maßnahme?, in: SVR-Forschungsbericht 6.

SVR-Sachverständigenrat deutscher Stiftungen für Integration und Migration 2017: Chancen in der Krise: Zur Zukunft der Flüchtlingspolitik in Deutschland und Europa: Jahresgutachten, Berlin.

Thompson, Edmund R. 2009: Individual Entrepreneurial Intent: Construct Clarification and Development of an Internationally Reliable Metric, in: Entrepreneurship Theory and Practice 33 (3), S. 669–694.

UN 2018: Policy Guide on Entrepreneurship for Migrants and Refugees, United Nations.

Volery, Thierry 2007: Ethnic Entrepreneurship: A Theoretical Framework, in: Dana, Leo P. (Hrsg.): Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship: A Co-Evolutionary View on Resource Management, Cheltenham, S. 30–41.

Waldinger, Roger; Aldrich, Howard E.; Ward, Robin 1990: Opportunities, Group Characteristics and Strategies., in: Waldinger, Roger; Aldrich, Howard E.; Ward, Robin (Hrsg.): Immigrant Business in Industrial Societies, London, S. 13–48.

Wauters, Bram; Lambrecht, Johan 2006: Refugee Entrepreneurship in Belgium: Potential and Practice, in: The International Entrepreneurship and Management Journal 2 (4), S. 509–525.

Wauters, Bram; Lambrecht, Johan 2008: Barriers to Refugee Entrepreneurship in Belgium: Towards an Explanatory Model, in: Journal of Ethnic and Migration Studies 34 (6), S. 895–915.

Wiedner, Jonas; Salikutluk, Zerrin; Giesecke, Johannes 2018: Arbeitsmarktintegration von Geflüchteten: Potenziale, Perspektiven und Herausforderungen, Institut für Migrationsforschung und Interkulturelle Studien, Osnabrück.

Worbs, Susanne; Bund, Eva 2016: Qualifikationsstruktur, Arbeitsmarktbeteiligung und Zukunftsorientierungen: Asylberechtigte und anerkannte Flüchtlinge in Deutschland, Bundesamt für Migration und Flüchtlinge, Kurzanalysen des Forschungszentrums, Nürnberg.

WEITERE VERÖFFENTLICHUNGEN DIESER REIHE

Arbeit, Ausbildung und Integration von Geflüchteten im kommunalen Spiegel – Erfahrungen aus fünf Jahren Pankower Runder Tisch

→ [WISO Diskurs 13/2021](#)

Repräsentativität in der öffentlichen Verwaltung – Was kann Deutschland von anderen Ländern lernen?

→ [WISO direkt 19/2021](#)

Der „Migrationshintergrund“ und seine Fallstricke – Wie weiter in der interkulturellen Öffnung des öffentlichen Dienstes in Deutschland

→ [WISO direkt 18/2021](#)

Geflüchtete Frauen und ihre Teilhabe an Erwerbsarbeit

→ [WISO direkt 17/2021](#)

Geschlechtergerechte Arbeitsmarktintegration von Migrant_innen – Erfahrungen aus dem schwedischen Projekt „Equal Entry“

→ [WISO direkt 12/2021](#)

Die Integrationskurse werden evaluiert – Eine erste Analyse des Zwischenberichts

→ [WISO Diskurs 10/2020](#)

Mehr als nur ein Job – Die qualitative Dimension der Integration in Arbeit von Geflüchteten in Deutschland

→ [WISO Diskurs 09/2020](#)

Deutsch lernen auf dem Land – Handlungsempfehlungen für die Sprachförderung von Migrantinnen und Migranten in Deutschland

→ [WISO Diskurs 07/2020](#)

Aktuelle und zukünftige Einwanderungsbedarfe von IT-Fachkräften nach Deutschland – Wie attraktiv sind die Bundesländer

→ [WISO Diskurs 09/2019](#)

Gründungen in Deutschland – Trotz Rückgangs noch kein Anlass zur Besorgnis

→ [WISO direkt 04/2019](#)

Die Arbeitsmarktintegration geflüchteter Frauen

→ [WISO direkt 02/2019](#)

Geflüchtete Frauen in Deutschland – Anforderungen an eine geschlechtersensible Asyl- und Integrationspolitik

→ [WISO direkt 09/2018](#)

Soziale Arbeit mit Flüchtlingen – Strukturen, Konzepte und Perspektiven

→ [WISO Diskurs 14/2019](#)

Volltexte und weitere Publikationen der Friedrich-Ebert-Stiftung unter

www.fes.de/publikationen



Impressum

© 2021

Friedrich-Ebert-Stiftung

Herausgeberin: Abteilung Analyse, Planung und Beratung

Godesberger Allee 149, D-53175 Bonn

Fax 0228 883 9202, 030 26935 9229,

www.fes.de/apb

Bestellungen/Kontakt: apb-publikation@fes.de

ISBN 978-3-96250-924-8

Titelmotiv: © picture alliance/Reuters/Hannibal Hanschke


Gestaltungskonzept: www.stetzer.net, www.leitwerk.com

Satz: www.stetzer.net

Druck: www.bub-bonn.de

→ Die in dieser Publikation zum Ausdruck gebrachten Ansichten sind nicht notwendigerweise die der Friedrich-Ebert-Stiftung. Eine gewerbliche Nutzung der von der FES herausgegebenen Medien ist ohne schriftliche Zustimmung durch die FES nicht gestattet. Publikationen der Friedrich-Ebert-Stiftung dürfen nicht für Wahlkampfw Zwecke verwendet werden.

Diese Publikation wird aus Mitteln der Franziska- und Otto-Bennemann-Stiftung gefördert.



Wie steht es um das Gründungsinteresse von Menschen, die nach Deutschland geflüchtet sind? Und können sie dieses Interesse, sofern vorhanden, auch realisieren? Diesen Fragen gehen Carina Hartmann, René Leicht und Ralf Philipp nach. Das Autor_innen-Team beantwortet diese Fragen anhand der Auswertung umfangreicher empirischer Daten, die größtenteils eigens im Rahmen der vorliegenden Studie erhoben wurden. Selbstständigkeit kann, so wird gezeigt, eine wichtige Komponente gelingender Arbeitsmarktintegration geflüchteter Menschen sein. Neben dem Faktor Zeit, der im Prozess der erfolgreichen Existenzgründung nicht zu unterschätzen ist, begünstigen einige weitere Faktoren den Weg in die Selbstständigkeit. Hier kann und sollte Politik ansetzen.

ISBN 978-3-96250-924-8

**FRIEDRICH
EBERT 
STIFTUNG**