

**Unternehmensgründungen
durch Personen mit Migrationshintergrund:
Analysen des Gründungsverhaltens
auf regionaler und individueller Ebene**

Dissertation
zur
Erlangung des akademischen Grades
doctor rerum politicarum (Dr. rer. pol.)
der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der Universität Rostock

vorgelegt von
Jana Bruder, geb. 26.04.1977 in Güstrow
aus Rostock

Rostock, April 2008

[urn:nbn:de:gbv:28-diss2008-0065-3](http://urn.nbn.de/urn:nbn:de:gbv:28-diss2008-0065-3)

Dekan: Prof. Dr. Stefan Göbel

Gutachter: Prof. Dr. Michael Rauscher, Universität Rostock

Gutachter: Prof. Dr. Doris Neuberger, Universität Rostock

Verteidigungsdatum: 2. Juli 2008

Vorwort

Die vorliegende Arbeit wurde an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Rostock als Dissertation angenommen. Dieses Ergebnis verdanke ich vor allem meiner Familie, von der mir im richtigen Zeitpunkt Alternativen aufgezeigt wurden und auf deren Unterstützung ich in jeder Lebenslage vertrauen kann.

Weiterhin möchte ich mich bei meinem Doktorvater Prof. Dr. Michael Rauscher bedanken. Seine Offenheit bei der Wahl des Dissertationsthemas sowie der Kooperationspartner und seine wissenschaftliche Anleitung haben wesentlich zum Gelingen der Arbeit beigetragen.

Die Dissertation resultiert aus meiner Mitarbeit an dem Forschungsprojekt „Unternehmensgründungen von MitbürgerInnen mit Migrationshintergrund. Gründungsdeterminanten, Finanzierungsmöglichkeiten, Integrationswirkung und volkswirtschaftliche Bedeutung.“ unter der Projektleitung von Prof. Dr. Doris Neuberger. Für die engagierte Förderung des Projektes möchte ich mich bei der IHK zu Rostock sowie bei dem Institut für Wirtschafts- und Sozialethik bedanken.

Mein ganz besonderer Dank gilt meinen KollegInnen und Wegbegleitern Dr. Solvig Räthke, Dipl.-Oec. Katharina Frosch, Dipl.-Vw. Susanne Lexa, Dipl.-Vw. Daniel Becker und Dipl.-Phys. Jana Schwanitz. Ihrer Diskussionsbereitschaft und fachlichen Kritik verdanke ich viele wertvolle Anregungen, die mir bei der Auseinandersetzung mit dem Thema sehr geholfen haben. Ihre sorgfältigen Korrekturen des Manuskriptes haben wesentlich zur Verbesserung der Arbeit beigetragen. Erwähnen möchte ich weiterhin die Hilfe aller hier nicht namentlich genannten Personen, die mit viel Geduld und fachlicher Kompetenz meine Fragen beantworteten. Auch ihnen sei hier mein Dank ausgesprochen.

Des Weiteren möchte ich mich auf diesem Wege bei den Mitarbeitern des Institutes für Volkswirtschaftslehre Frau Marion Hesse, Dipl.-Vw. Ingmar Klugert und Frau Evelyn Rogge für die Unterstützung in organisatorischen Belangen bedanken.

Inhaltsverzeichnis

Tabellenverzeichnis	iv
Abbildungsverzeichnis	v
Abkürzungsverzeichnis	vi
1 Motivation	1
1.1 Begriffsdefinitionen	5
1.1.1 Ausländerstatus und Migrationshintergrund	5
1.1.2 Unternehmer und Entrepreneurship	7
1.1.3 Ethnische Ökonomie	9
1.2 Rechtliche Rahmenbedingungen	11
2 Unternehmensgründungen aus theoretischer Perspektive	15
2.1 Arten der Unternehmensgründung und Gründungsprozess	16
2.2 Unternehmensgründungen durch Personen mit Migrationshintergrund	20
2.2.1 Kulturtheorie	21
2.2.2 Nischenmodell	22
2.2.3 Reaktionsmodell	22
2.2.4 Theorie intermediärer Minderheiten	22
2.2.5 Interaktionistisches Modell	23
2.2.6 Modell der „Mixed Embeddedness“	24
2.3 Mikroökonomisches Modell der Gründungsentscheidung	25
2.4 Zusammenfassung	31
3 Gründungsaktivitäten ausländischer Personen auf regionaler Ebene	33
3.1 Deskriptive Analyse der Gründungsaktivitäten	36
3.1.1 Datengrundlage Gewerbeanzeigenstatistik	36
3.1.2 Gründungsaktivitäten verschiedener Nationalitäten im Vergleich	37
3.2 Regionale Einflussfaktoren auf das Gründungsverhalten	46
3.2.1 Literaturüberblick	46
3.2.2 Allgemeine Determinanten der Unternehmensgründung	48
3.2.3 Situation auf dem regionalen Arbeitsmarkt	50
3.2.4 Strukturelle Zusammensetzung der Bevölkerung	54
3.2.5 Zusammenfassung der Hypothesen	56
3.3 Variablenbeschreibung und Datenquellen	56
3.3.1 Methodik	60
3.4 Datenanalyse und Ergebnisse	64

3.4.1	Deskriptive Statistiken	64
3.4.2	Qualitative Effekte in den Modellspezifikationen	66
3.4.3	Quantitative Effekte	69
3.5	Zusammenfassung	72
4	Gründungsverhalten von Personen mit Migrationshintergrund	74
4.1	Literaturüberblick	76
4.2	Stichprobenauswahl und Umfragedesign	81
4.3	Charakteristika der Unternehmer mit Migrationshintergrund	84
4.3.1	Migrationserfahrung	84
4.3.2	Charakteristika der Unternehmer	86
4.3.3	Charakteristika der Unternehmen	87
4.3.4	Gründungsmotivation	89
4.3.5	Problemstellungen bei der Unternehmensgründung	92
4.3.6	Zusammenfassung	94
4.4	Humankapital ethnischer Unternehmer	94
4.4.1	Begriffsdefinition	95
4.4.2	Komponenten des individuellen Humankapitals	96
4.4.3	Bedeutung des Humankapitals	101
4.4.4	Humankapital der befragten Unternehmer	104
4.4.5	Humankapital und Unternehmenserfolg	106
4.4.6	Zusammenfassung	111
4.5	Soziales Kapital im Gründungskontext	112
4.5.1	Begriffsdefinition	112
4.5.2	Komponenten und Wirkungsmechanismen des sozialen Kapitals	114
4.5.3	Bedeutung des sozialen Kapitals	115
4.5.4	Nutzung sozialen Kapitals durch Unternehmer mit Migrationshintergrund	116
4.5.5	Zusammenfassung	123
4.6	Finanzierung der Unternehmensgründung	124
4.6.1	Asymmetrische Information und Gründungsfinanzierung	124
4.6.2	Kreditrationierung bei der Gründungsfinanzierung	127
4.7	Wirtschaftspolitischer Handlungsbedarf	133
5	Zusammenfassung und Ausblick	138
Literaturverzeichnis	145	
A Regionale Verteilung der Befragten	vii	
B Fragebogen	x	

Tabellenverzeichnis

1.1 Aspekte des Entrepreneurship	9
3.1 Unternehmensanmeldungen in Relation zur jeweiligen Bevölkerungsgruppe (2005)	39
3.2 Unternehmensanmeldungen nach Ursachen der Anmeldung und Nationalität (2005)	41
3.3 Unternehmensanmeldungen nach Rechtsform und Nationalität (2005) . .	42
3.4 Unternehmensanmeldungen nach Wirtschaftssektor (2005)	43
3.5 Unternehmensanmeldungen nach Agglomerationsniveau der Regionen und Nationalität (Jahresdurchschnitt 2003-2005)	45
3.6 Variablenbeschreibung	58
3.7 Deskriptive Statistiken	65
3.8 Qualitative Ergebnisse	67
3.9 Quantitative Ergebnisse Modell 5	70
4.1 Ethnische Ökonomie in Deutschland - Sekundärdatenanalysen	77
4.2 Ethnische Ökonomie in Deutschland - Primärerhebungen	78
4.3 Unternehmer nach Migrationshintergrund und Aufenthaltsdauer	85
4.4 Charakteristika der Unternehmer	87
4.5 Charakteristika der Unternehmen	88
4.6 Humankapitaldimensionen	105
4.7 Korrelationen zwischen Humankapitaldimensionen und Unternehmensgewinn	108
4.8 Kundenstruktur der Unternehmen	122
4.9 Variablenübersicht	128
4.10 Hypothese 1 und Teilhypthesen	129
4.11 Ergebnisse des Mittelwertvergleichs	129
4.12 Regressionsergebnisse	131
A.1 Regionale Verteilung der befragten Unternehmer nach Herkunft - Teil I	viii
A.2 Regionale Verteilung der befragten Unternehmer nach Herkunft - Teil II	ix

Abbildungsverzeichnis

1.1	Herkunftsländer der Unternehmer mit ausländischer Nationalität (2003)	2
2.1	Arten der Unternehmensgründung	17
2.2	Prozessorientierte Sichtweise der Unternehmensgründung	19
2.3	Gründungsdeterminanten aus räumlicher Perspektive	25
3.1	Unternehmensanmeldungen nach Nationalität (Jahresdurchschnitt 2003 - 2005)	38
3.2	Unternehmensanmeldungen durch Polen und Vietnamesen (2005) . . .	44
3.3	Unternehmensanmeldungen durch Personen mit ausländischer Nationa- lität (2005)	45
4.1	Unternehmer mit Migrationshintergrund nach Geburtsland (a) und Staats- bürgerschaft (b)	84
4.2	Motive für die Unternehmensgründung	90
4.3	Problemfelder bei Unternehmensgründung	92
4.4	Übersicht ausgewählter Humankapitalkomponenten	96
4.5	Gegenüberstellung Unternehmensgewinn und Humankapitalindex . . .	111
4.6	Inanspruchnahme Beratungsquellen	118
4.7	Zufriedenheit mit Beratungen vor Unternehmensgründung	119
4.8	Familienangehörige als Mitarbeiter im Unternehmen	120
4.9	Quellen der Gründungsfinanzierung	123
B.1	Fragebogen, Seiten 1 und 2	xi
B.2	Fragebogen, Seiten 3 und 4	xii
B.3	Fragebogen, Seiten 5 und 6	xiii
B.4	Fragebogen, Seiten 7 und 8	xiv
B.5	Fragebogen, Seiten 9 und 10	xv

Abkürzungsverzeichnis

Ant.	Anteil
Anz.	Anzahl
Beob.	Beobachtungen
BL	Bundesländer
DDR	Deutsche Demokratische Republik
DtA	Deutsche Ausgleichsbank
DV	Dummy-Variablen
ehem.	ehemalig
EU	Europäische Union
GbR	Gesellschaft bürgerlichen Rechts
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
HH	Haushalte
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KG	Kommanditgesellschaft
km ²	Quadratkilometer
KMU	kleine und mittlere Unternehmen
Koeff.	Koeffizient
Korr.-koeff.	Korrelationskoeffizient
MH	Migrationshintergrund
OECD	Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
OHG	Offene Handelsgesellschaft
Pers.	Personen
Semiel.	Semielastizität
Sign.	Signifikanz
Std.-Abw.	Standardabweichung
USA	Vereinigte Staaten von Amerika

Kapitel 1

Motivation

Die kulturelle Vielfalt hat in den östlichen Bundesländern seit den 1990er Jahren zugenommen. Dabei treten Migranten immer häufiger als Unternehmer in Erscheinung und tragen zur Bereicherung des Angebotes an Waren und Dienstleistungen bei. Innerhalb eines Zeitraumes von 1996 bis 2005 meldeten etwa 53.840 Personen mit ausländischer Nationalität in den neuen Ländern ein Unternehmen an.¹ Trotz der hohen Zahl an Abmeldungen (42.530) in diesem Zeitraum resultiert daraus ein durchschnittlicher jährlicher Unternehmenszuwachs von etwa 1.028 Unternehmen. Insgesamt wurden im Jahr 2005 in den neuen Bundesländern etwa 5,9 Prozent aller Unternehmensanmeldungen durch Personen ausländischer Nationalität getätigt. Angesichts des geringen Bevölkerungsanteils mit ausländischer Nationalität an der Gesamtbevölkerung, der sich in den neuen Bundesländern lediglich im Bereich von 1,9 Prozent (Sachsen-Anhalt) bis 2,8 Prozent (Sachsen) bewegt², ist dies beachtlich.

In den westlichen Bundesländern weisen Unternehmensgründungen durch Personen ausländischer Nationalität seit etwa 30 Jahren eine zunehmende Tendenz auf. Erfolgte die Zuwanderung in die Bundesrepublik Deutschland anfangs vorrangig mit dem Ziel, sich auf dem Arbeitsmarkt in Deutschland zu etablieren, so gewinnt die Alternative „Selbstständigkeit“ zunehmend an Bedeutung. In den 1970er Jahren waren etwa 40.000 Ausländer³ als selbstständig registriert. Ihre Aktivitäten konzentrierten sich hauptsächlich auf die Bereiche Gastronomie, Handel und Baugewerbe. Im Zeitraum zwischen 1989 und 2001 stieg die Anzahl ausländischer Selbstständiger um ca. 70 Prozent.⁴ Im Vergleich dazu erhöhte sich die Anzahl deutscher Selbstständiger nur um

¹Diese und die folgenden Daten basieren auf eigenen Auswertungen von Daten der Gewerbeanzeigenstatistik für den Zeitraum 1996-2005.

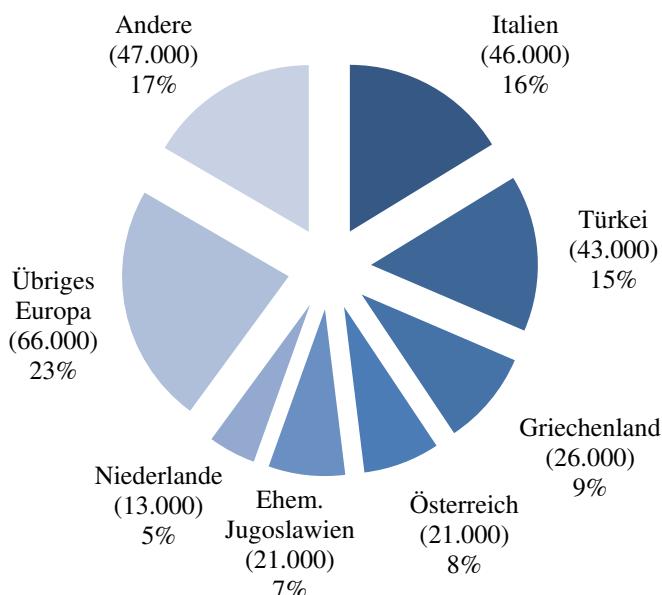
²Siehe Statistische Ämter des Bundes und der Länder (2008).

³Hier und im Folgenden wird der Einfachheit halber nur die männliche Form verwendet. Die weibliche Form ist selbstverständlich immer mit eingeschlossen.

⁴Diese Tendenz findet sich auch in anderen europäischen Ländern (siehe Sahin et al. (2006) für die Niederlande, Vinogradov & Kolvereid (2007) für Norwegen und die Arbeiten von Borooah & Hart (1999) und Barrett et al. (2002) für Großbritannien). In Europa besteht im Vergleich zu den USA noch ein erhebliches Aufholpotenzial, da z. B. die rechtlichen Bedingungen für die Selbstständigkeit von Migranten in Deutschland erst in den 1970er Jahren geschaffen wurden.

20 Prozent.⁵ Insgesamt stieg die Zahl selbstständiger Unternehmer mit ausländischer Staatsbürgerschaft im Zeitraum 1987 bis 2004 auf 286.000 Unternehmen.⁶ Dies entspricht einer Selbstständigenquote⁷ von durchschnittlich 9 Prozent und liegt für einzelne Nationalitäten sogar deutlich über der entsprechenden Quote von Unternehmern deutscher Nationalität (10 Prozent).⁸ Nach Angaben des Institutes für Mittelstandsforschung in Mannheim beträgt die Selbstständigenquote für in Deutschland lebende Türken im Jahr 2003 6 Prozent, für Griechen 15 Prozent und für Italiener 13 Prozent.⁹ Aus der folgenden Grafik 1.1 ist ersichtlich, auf welche Herkunftsländer sich die Gesamtheit ausländischer Unternehmer verteilt. Ein Großteil der ausländischen Unternehmer in Deutschland ist demnach italienischer, türkischer oder griechischer Nationalität oder stammt aus dem ehemaligen Jugoslawien bzw. dessen Nachfolgestaaten.

Abbildung 1.1: Herkunftsländer der Unternehmer mit ausländischer Nationalität (2003)



Quelle: Institut für Mittelstandsforschung (2005), S. 5, bearbeitet

Wirtschaftliche Bedeutung. Der ökonomische Beitrag von Unternehmen ausländischer Inhaber zum Wachstum und dem Wohlstand der Zuwanderungsländer wird als wesentlich eingeschätzt.¹⁰ So finden nach den Hochrechnungen des Institutes für Mittelstandsforschung etwa 3 Prozent aller Beschäftigten¹¹ in Deutschland einen Arbeitsplatz

⁵Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (2005), S. 3.

⁶Siehe Institut für Mittelstandsforschung (2005), S. 4. Es ist zu beachten, dass nicht zwischen Unternehmensgründern, die bereits vor der Unternehmensgründung in Deutschland ansässig waren, und Zuwanderern mit dem Ziel der Unternehmensgründung unterschieden werden kann.

⁷Die Selbstständigenquote ergibt sich aus der Anzahl der Selbstständigen in Relation zur ökonomisch aktiven Bevölkerung. Zur ökonomisch aktiven Bevölkerung zählen die Selbstständigen und die Erwerbstätigen.

⁸Siehe Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (2005), S. 6.

⁹Vgl. Institut für Mittelstandsforschung (2005), S. 6.

¹⁰Vgl. Institut für Mittelstandsforschung (2005) und Rettab (2001).

¹¹Da es sich um Hochrechnungen handelt, bei denen der Beitrag der übrigen Nationalitäten geschätzt

in Betrieben ausländischer Unternehmer. Auch als Investoren sind ausländische Unternehmer von Bedeutung. So leistete die Gruppe der türkischen Unternehmer im Jahr 2005 einen Investitionsbeitrag in Höhe von 7,4 Mrd. Euro bei einem Umsatzvolumen von etwa 29,5 Mrd. Euro.¹²

Soziale Bedeutung. Auch im sozialen Kontext haben Unternehmensgründungen von Zuwanderern einen hohen Stellenwert. Erstens ist die Gründung eines Unternehmens eine Möglichkeit, bestehende Restriktionen auf dem Arbeitsmarkt¹³ zu umgehen und sich soziale Aufstiegsmöglichkeiten zu erschließen. So gründeten im Jahr 2004 etwa 13 Prozent der Personen ausländischer Nationalität aus der Arbeitslosigkeit heraus und etwa 20 Prozent der Gründer waren zuvor nicht erwerbstätig.¹⁴ Die Selbstständigkeit stellt weiterhin eine Möglichkeit des sozialen Aufstiegs dar, da der Status der Selbstständigkeit in einigen Herkunftsgesellschaften mit hoher Anerkennung verbunden ist und häufig als Alternative zur abhängigen Beschäftigung gewählt wird. In der Zuwanderungsgesellschaft ist Selbstständigkeit ein Signal für ideelle und wirtschaftliche Unabhängigkeit. Zudem ist die Gründung eines Unternehmens häufig mit einer Verbleibeabsicht in der Zuwanderungsgesellschaft verbunden.

Zweitens können sich ethnische Unternehmer durch ihre sozialen und kulturellen Unterschiede zur Mehrheitsgesellschaft einen spezifischen Erfolgsfaktor für ihr Unternehmen erschließen.¹⁵ So können beispielsweise der Altenpfleger oder die Ärztin mit Migrationshintergrund auf ihre zusätzlichen Sprach- und Kulturkenntnisse zurückgreifen.

Drittens übernehmen ethnische Unternehmen Brückenfunktionen, sowohl zwischen Einheimischen und Migranten als auch zwischen bereits längere Zeit in Deutschland lebenden Migranten und neu Zugewanderten.¹⁶ Für Migranten können Unternehmen der ethnischen Ökonomie „ein Stück Heimat“ darstellen. Als Unternehmen der ethnischen Ökonomie tragen die Unternehmen zur Sichtbarkeit kultureller Traditionen bei und beeinflussen das Verhalten und die Einstellungen der Mehrheitsgesellschaft. Ein positives Image des Unternehmers in der Gesellschaft fördert die Integration des Gründers und seines Umfeldes.

Zielstellung und Aufbau der Arbeit. In der Literatur zu Unternehmensgründungen durch Personen mit Migrationshintergrund sind drei Forschungsschwerpunkte erkennbar:

- die Analyse der persönlichen, institutionellen und/oder regionalen Einflussfaktoren auf die Entscheidung für Selbstständigkeit¹⁷

wird, schwanken die Angaben je nach Modell von 2,7 bis 3,9 Prozent. Grundlage für die Hochrechnungen sind Mikrozensusdaten und Daten einer Primärerhebung. Die Primärerhebung umfasst Daten für etwa 650 Unternehmer griechischer, italienischer und türkischer Herkunft. Vgl. Institut für Mittelstandsforschung (2005), S. 13.

¹²Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2006).

¹³Siehe Abschnitt 3.2.3 zur Arbeitsmarktsituation von Personen mit ausländischer Nationalität.

¹⁴Diese Angaben beruhen auf Auswertungen des Mikrozensus. Vgl. Leicht & Leiß (2006), S. 80/81.

¹⁵Vgl. Goebel & Pries (2006), S. 265.

¹⁶Vgl. Floeting et al. (2004), S. 7.

¹⁷Vgl. bspw. Constant et al. (2004), Acs & Armington (2003), Borooah & Hart (1999), Fertala

- Restriktionen bei Unternehmensgründung auf Grund unzureichender Informationen und problematischer Gründungsfinanzierung¹⁸ sowie
- Unternehmenssituation und wirtschaftliche/soziale Bedeutung der ethnischen Ökonomie¹⁹.

In der vorliegenden Arbeit werden diese Schwerpunkte aufgegriffen. Untersuchungsgegenstand sind in Deutschland angesiedelte Unternehmen der ethnischen Ökonomie. Derzeit gibt es noch keinen umfassenden Überblick über die Gründungsaktivitäten der Bevölkerungsgruppe ausländischer Nationalität. Diese Forschungslücke wird in der vorliegenden Arbeit geschlossen. Es erfolgt eine deskriptive Analyse der Gründungsaktivitäten im gewerblichen Bereich. Grundlage für die Auswertungen ist die Gewerbeanzeigenstatistik. Diese stellt die vollständige Erfassung aller Gewerbeanmeldungen dar. Anhand dieser Vollerhebung werden regionale Gründungsaktivitäten auf Landkreisebene betrachtet. Unterschiede in den Gründungsaktivitäten zwischen den alten und neuen Bundesländern werden dargestellt. Die Ursachen für regionale Variationen in den Gründungsaktivitäten verschiedener Nationalitäten werden identifiziert.

Die Untersuchung des Gründungsverhaltens auf individueller Ebene erfolgt durch eine Befragung von Unternehmern. Bestehende Problemfelder und Unterschiede im Gründungsverhalten werden in der deskriptiven Auswertung deutlich. Im Gegensatz zu anderen Studien wird zusätzlich auf multivariate Analysemethoden zurückgegriffen. Diese werden genutzt, um erstens den Zusammenhang zwischen der Humankapitalausstattung des Gründers und der Höhe des Unternehmensgewinns zu untersuchen und zweitens Ursachen für Finanzierungsrestriktionen aufzudecken. Für die Befragten der Stichprobe wird der Beitrag zu Beschäftigung und Ausbildung ermittelt. Weiterhin werden Investitions- und Umsatzvolumina der Unternehmer erfragt. Der Abschätzung der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung der ethnischen Ökonomie insgesamt sind durch die geringe Stichprobengröße Grenzen gesetzt.

Die Arbeit gliedert sich daher wie folgt: Im Anschluss an die Motivation werden die in der Arbeit verwendeten Begriffe, wie Ausländer, Unternehmer und ethnische Ökonomie, definiert. Im Abschnitt 1.2 werden dann die rechtlichen Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen durch Personen mit ausländischer Staatsbürgerschaft dargestellt.

Dann werden in Kapitel 2 Unternehmensgründungen aus theoretischer Perspektive betrachtet. Dabei wird ausführlich auf die Determinanten der Gründungsentscheidung

(2006). Häufig wird diese Fragestellung in Verbindung mit der Arbeitsmarktsituation für Personen mit Migrationshintergrund betrachtet. Die Arbeitsmarktsituation von Personen mit Migrationshintergrund wird von der Autorin am Beispiel der Wiedereintrittschancen ausländischer Arbeitnehmer in den Arbeitsmarkt untersucht (siehe Bruder & Frosch, 2006). Dabei werden die Chancen ausländischer und deutscher Arbeitnehmer geschätzt, nach dem Verlust des Arbeitsplatzes erneut einen sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplatz zu finden.

¹⁸Vgl. bspw. die Arbeiten von Haberfellner et al. (2000), Hayen et al. (2006), Atkinson (2006) und Deakins et al. (2007).

¹⁹Vgl. bspw. Loeffelholz et al. (1994), Öztürk (2001) und Zentrum für Türkeistudien (2006).

eingangen und ihre Rolle im Gründungsprozess beschrieben. An die Erläuterung theoretischer Erklärungsansätze für Unterschiede im Gründungsverhalten der Nationalitäten schließt sich die Darstellung der Gründungsentscheidung in einem mikroökonomischen Entscheidungsmodell an. In diesem kann sich das Individuum zwischen den Alternativen abhängiger und selbstständiger Erwerbstätigkeit entscheiden. Ergänzend werden im Modell die Bedeutung sozialer Netzwerkeffekte und die Möglichkeit einer Finanzierungsrestriktion berücksichtigt.

In Kapitel 3 erfolgt eine deskriptive Bestandsaufnahme der Unternehmensgründungen der Personengruppe mit ausländischer Staatsbürgerschaft auf regionaler Ebene für den Zeitraum 1996-2005. Daran anschließend wird der Effekt struktureller Faktoren auf regionaler Ebene identifiziert. Auf der Grundlage eines negativ-binomialen Regressionsmodells wird der qualitative und quantitative Einfluss regionaler Determinanten des Gründungsverhaltens untersucht.

Das Kapitel 4 ist dem Gründungsverhalten von Personen mit Migrationshintergrund auf individueller Ebene gewidmet. Hier wird untersucht, durch welche Charakteristika sich ethnische Unternehmer auszeichnen und welchen Herausforderungen sie sich bei einer Unternehmensgründung gegenüber sehen. Die Fallstudie zielt auf drei Schwerpunkte ab: (i) der Bedeutung des Humankapitals für den Unternehmenserfolg, (ii) der Nutzung sozialer Ressourcen im Gründungsprozess und (iii) auf die finanziellen Restriktionen bei Unternehmensgründung. Abschließend werden Maßnahmen zur Förderung von Unternehmensgründungen durch Personen mit Migrationshintergrund diskutiert.

In Kapitel 5 werden die Ergebnisse der Arbeit zusammengefasst. Weiterhin wird der Beitrag der Arbeit für die bestehende Forschung auf dem Gebiet der ethnischen Ökonomie dargestellt und ein Ausblick auf relevante Forschungsthemen gegeben.

1.1 Begriffsdefinitionen

In diesem Abschnitt erfolgt erstens die Abgrenzung der Begriffe des „Ausländerstatus“ bzw. des „Migrationshintergrundes“. Zweitens wird der Begriff des Unternehmers und des Entrepreneurship erläutert. Dabei werden auch historische Verständnisweisen des Terminus „Unternehmer“ vorgestellt. Drittens wird der zentrale Begriff dieser Arbeit, die „ethnische Ökonomie“ definiert.

1.1.1 Ausländerstatus und Migrationshintergrund

In amtlichen Registerdaten (Arbeitsmarktdaten des Institutes für Arbeitsmarkt und Berufsforschung, Gewerbeanzeigenstatistik) kann in den meisten Fällen lediglich nach dem Ausländerstatus und damit nach der Nationalität unterschieden werden. Demgegenüber kommt in Umfragen wie bspw. dem Sozio-Ökonomischen Panel (SOEP) und dem Mikrozensus das Konzept des Migrationshintergrundes zur Anwendung.

Der Begriff des Ausländers bezieht sich allein auf das Kriterium der Staatsbürgerschaft. Demnach ist ein Ausländer, wer eine ausländische Staatsbürgerschaft²⁰ inne hat. Unerheblich ist dabei, ob die Person zugewandert oder bereits in Deutschland geboren ist. Das Statistische Bundesamt definiert Staatsangehörigkeit und die Identifikation als Person mit deutscher Staatsangehörigkeit wie folgt: „Unter Staatsangehörigkeit wird die rechtliche Zugehörigkeit einer Person zu einem bestimmten Staat verstanden. Personen, die Deutsche im Sinne des Artikel 116 Absatz 1 Grundgesetz sind, werden als Deutsche nachgewiesen. Personen, die sowohl die deutsche als auch eine ausländische Staatsangehörigkeit angeben, werden ebenfalls als Deutsche erfasst.“²¹

Nach Angaben des Ausländerzentralregisters leben im Jahr 2006 etwa 6,75 Millionen Personen mit ausländischer Staatsbürgerschaft in Deutschland. Dies entspricht einem Anteil von etwa 8,2 Prozent an der Gesamtbevölkerung.²² Das alleinige Kriterium der Staatsbürgerschaft ist allerdings unzureichend, da das Konzept nicht zwischen Personen mit Migrationshintergrund und deutscher Staatsbürgerschaft und Deutschen ohne Migrationshintergrund differenziert.

Zur Personengruppe mit Migrationshintergrund und deutscher Nationalität zählen bspw. die Spätaussiedler. Im Allgemeinen erfolgte die Einbürgerung der Spätaussiedler sehr zügig, seit der Modifikation des Staatsangehörigkeitsrechts im Jahr 1990 erhalten sie automatisch die deutsche Staatsbürgerschaft.²³ Demzufolge kann die Gruppe der Spätaussiedler nicht mehr identifiziert werden. Bis Ende des Jahres 1999 war das deutsche Einbürgerungsrecht generell sehr restriktiv. Die Einbürgerungsquoten lagen weit unter dem europäischen Durchschnitt. Ein Anstieg der Einbürgerungen kann seit der Modifikation des Staatsbürgerschaftsrechtes im Jahr 2000 verzeichnet werden. Mit dem Zeitpunkt der Einbürgerung gehen Informationen zum Migrationshintergrund in Querschnittserhebungen verloren. Auch in Deutschland geborene Kinder von Ausländern können auf Grund der geänderten Rechtslage nun ab dem Zeitpunkt der Geburt unter bestimmten Bedingungen die deutsche Staatsangehörigkeit erhalten.²⁴

Nach dem Inkrafttreten des Mikrozensusgesetzes im Jahr 2005 wurde das weitergefasste Kriterium des Migrationshintergrundes definiert. Personen mit Migrationshintergrund sind demnach Personen, die selbst oder deren Eltern²⁵ zugewandert sind, unabhängig davon, welche Staatsangehörigkeiten diese Personen derzeit inne haben. Auch Kinder ausländischer Eltern zählen, sofern sie mit einer deutschen und einer

²⁰ Alternativ wird in der Arbeit die Bezeichnung Nationalität bzw. Staatsangehörigkeit verwendet.

²¹ Vgl. Statistisches Bundesamt (2006), S. 94.

²² Der Berechnung liegen Daten des Ausländerzentralregisters und der Bevölkerungsfortschreibung für die Gesamtbevölkerung zu Grunde, vgl. Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (2007), S. 157.

²³ Vgl. Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (2007), S. 156.

²⁴ Erforderlich ist, dass sich zumindest ein Elternteil seit mindestens 8 Jahren in Deutschland aufhält und über eine Niederlassungserlaubnis oder ein unbefristetes Aufenthaltsrecht verfügt. Alternativ dazu ist der Aufenthalt auf der Grundlage geschlossener Freizügigkeitsabkommen eine Voraussetzung, um die deutsche Staatsbürgerschaft für ein in Deutschland geborenes Kind zu erlangen. Vgl. Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (2007), S. 156 und S. 163.

²⁵ Ein Migrationshintergrund wird auch als gegeben angesehen, sofern nur ein Elternteil zugewandert ist.

ausländischen Staatsangehörigkeit in Deutschland geboren wurden, zu den Personen mit Migrationshintergrund.²⁶ Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (2006) leben im Jahr 2005 etwa 15,3 Millionen Personen mit Migrationshintergrund in Deutschland, was einem Bevölkerungsanteil von knapp 19 Prozent entspricht.²⁷ Dieser Anteil liegt weit über dem Bevölkerungsanteil der Personen mit ausländischer Nationalität (8,2 Prozent). Das Zusammenleben verschiedener Kulturen in Deutschland ist demnach weit präsenter, als es das Kriterium der ausländischen Staatsbürgerschaft allein vermuten lassen würde. In dieser Arbeit wird bei der Auswertung der Befragung Selbstständiger (Abschnitt 4) ebenfalls auf das Konzept des Migrationshintergrundes zurückgegriffen.²⁸

Der Terminus der „Ethnie“ bzw. „ethnischen Gruppe“ wird in der Arbeit ebenfalls verwendet. Nach der Definition von Heckmann (1992) sind ethnische Gruppen dadurch gekennzeichnet, dass sie Vorstellungen über eine gemeinsame Herkunft, soziokulturelle Gemeinsamkeiten und gemeinsame geschichtliche und aktuelle Erfahrungen teilen. Weitere Merkmale sind eine kollektive Identität und ein Solidarbewusstsein.²⁹ In dieser Arbeit wird die geographische Herkunft bzw. die Bindung an einen kulturellen Bezugsrahmen (auf Grund des Migrationshintergrundes) als Indikator für die Zugehörigkeit zu einer bestimmten ethnischen Gruppe angesehen.³⁰

1.1.2 Unternehmer und Entrepreneurship

Erst mit der zunehmenden Bedeutung kleinerer und mittlerer Unternehmen als Motor für Wachstum und Beschäftigung rückten die Eigenschaften und die Bedeutung von Unternehmern in den Fokus der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. In der traditionellen ökonomischen Theorie wird der Unternehmer dagegen häufig auf seine Rolle als Kapitaleigner und Arbeitgeber reduziert. Mit der Entscheidung über die Kombination der Produktionsfaktoren geht der Unternehmer ein unternehmerisches Risiko ein, welches durch die erzielten Gewinne abgegolten wird. Der Rolle des Unternehmers und seiner Bedeutung für die Volkswirtschaft widmen sich einige historische, wegweisende Beiträge, welche im Folgenden kurz vorgestellt werden sollen. Dabei wird die Vielfältigkeit des Begriffes deutlich.

So sahen die Franzosen Cantillon (1755) und Say (1803) den Unternehmer als Organisator des Einsatzes von Produktionsfaktoren und als "Katalysator" ökonomischer Veränderungen und Entwicklungen.³¹

²⁶Vgl. Statistisches Bundesamt (2006), S. 94.

²⁷Vgl. Statistisches Bundesamt (2006), S. 9.

²⁸Auf Grund der Angaben zu Geburtsort und -land sowie dem Zuwanderungsjahr können in der Umfrage „Ausländer“ und „zugewanderte Deutsche mit Migrationshintergrund“ identifiziert werden, nicht jedoch „nicht zugewanderte Deutsche mit Migrationshintergrund“. In letzterer Gruppe ist die Migrationserfahrung der Eltern von Relevanz, worüber keine Informationen vorliegen.

²⁹Vgl. Heckmann (1992), S. 37.

³⁰Vgl. Glatzer & Krätschmer-Hahn (2004), S. 12.

³¹Vgl. Cantillon (1931) und die Interpretation durch Deakins & Freel (2006), S. 4.

Der Ökonom Kirzner (1973) beschreibt den Unternehmer als Person, die auf unvollkommenen Märkten neue unternehmerische Möglichkeiten durch Sensibilität oder die Nutzung von Wissensvorteilen entdeckt.³² Dabei beinhaltet das Erkennen und Nutzen dieser Möglichkeiten einen kreativen Aspekt. Unternehmerisches Handeln beschränkt sich demnach nicht nur auf den effizienten Einsatz gegebener Mittel um ein unternehmerisches Ziel zu erreichen, sondern beinhaltet die Neudefinition von Zielen und/oder die Neukombination von Ressourcen.³³

Bei Schumpeter (1911) liegt der Schwerpunkt auf der Innovationsfunktion des Unternehmers. Der Unternehmer fördert wirtschaftliche Entwicklungen durch das Einbringen von neuen Produkten oder Produktionsprozessen. Schumpeter vermutete, dass im Zuge der Entwicklung zur industriellen Produktion in Großunternehmen innovative Entwicklungen eher durch Forschungsabteilungen in Großunternehmen als durch einzelne Unternehmer generiert werden.³⁴ Die Bedeutung des einzelnen Unternehmers würde demnach sinken.

Frank Knight (1921) untersuchte die Rolle von Unsicherheit und Risiko im unternehmerischen Prozess. Knight sah den Unternehmer als jemanden, der bereit ist, ein kalkuliertes Risiko einzugehen. Bei einem kalkulierten Risiko ist der Ertrag mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit vorhersagbar.³⁵ Der Entrepreneur wird für das Eingehen dieses Risikos über den daraus entstehenden Gewinn entlohnt.³⁶

Die vorgestellten Sichtweisen spiegeln die Vielfältigkeit der möglichen Betrachtungsweisen wider. Wesentliche Charakteristika eines Unternehmers sind demnach die Fähigkeit, Geschäftsmöglichkeiten zu entdecken und zu bewerten, diese unter Risiko und bei Verwendung der vorhandenen Ressourcen zu nutzen und den Ertrag dieser Aktivitäten zu realisieren. Der Unternehmer ist ein Hauptakteur in der Volkswirtschaft, der Fortschritt und Veränderung fördert.

Die Charakteristika und Funktionen des Unternehmers sind im Konzept des Entrepreneurship³⁷ berücksichtigt. Der Begriff Entrepreneurship erweitert die Diskussion um die Situation der Unternehmensgründung und -etablierung. In Tabelle 1.1 werden die Aspekte des Entrepreneurship zusammenfassend dargestellt. Im Konzept des Entrepreneurship werden demnach die Persönlichkeit des Unternehmers, sein Verhalten, die Gründung eines Unternehmens bzw. die Funktionen des Unternehmens in der Volkswirtschaft betrachtet.

Für die vorliegende Arbeit ist insbesondere das Verhalten bei Unternehmensgründung und -etablierung für verschiedene Gruppen von Unternehmensgründern relevant. Eine Unternehmensgründung ist nach der Definition von Shane (2003) die Errichtung

³²Vgl. Kirzner (1973), S. 35-36 und S. 66.

³³Vgl. Kirzner (1973), S. 35.

³⁴Vgl. Schumpeter (1968), S. 74-94.

³⁵Vgl. Knight (1921), S. 20.

³⁶Für eine ausführliche Darstellung siehe Knight (1921), S. 51-93 (Kapitel 2).

³⁷In Abgrenzung zum Entrepreneurship ist der Begriff Unternehmertum umfassender und bezieht sich auf alle Personen, die in einem Unternehmen Unternehmerfunktionen ausüben, wobei dies nicht notwendigerweise der Unternehmer bzw. Unternehmensgründer sein muss. Vgl. Freiling (2006), S. 21.

Tabelle 1.1: Aspekte des Entrepreneurship

Definition	Inhalt
persönlichkeitbezogener Aspekt	Eigenschaften des Unternehmers Bsp: Risikoneigung, Kreativität
verhaltensbezogener Aspekt	Verhalten des Unternehmers Bsp: Eigennutzorientierung, Innovationsorientierung
gründungsbezogener Aspekt	Gründung eines Unternehmens Bsp: Institutionalisierung unternehmerischen Handelns
ökonomischer Aspekt	Aufgaben des Unternehmens als Gesamtheit Bsp: Innovationsfunktion

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Freiling (2006), S. 13/14.

eines Unternehmens bzw. einer gemeinnützigen Organisation, die vorher nicht existierte.³⁸ In gründungsbezogener Sicht charakterisiert Freiling (2006) Entrepreneurship als unternehmerisches, situationsbezogenes Handeln zur Schaffung einer neuen institutionalisierten Geschäftsgrundlage. Ziel ist es, den Gründungsprozess von der Idee bis zur nachhaltigen Etablierung³⁹ der Unternehmung erfolgreich zu gestalten. Dabei ist der Gründungsprozess durch die Einbringung eigener Vorstellungen gekennzeichnet.⁴⁰ Diese Definition des unternehmerischen Handelns im Gründungskontext soll der Arbeit zu Grunde gelegt werden.

Wie in der Literatur zur Selbstständigkeit üblich, werden auch in dieser Arbeit die Begriffe „Unternehmer“ und „Selbstständige“ synonym verwendet. Die berufliche Selbstständigkeit ist dadurch charakterisiert, dass der Selbstständige seinen wirtschaftlichen Erfolg durch eigene Entscheidungen bestimmt und nicht weisungsgebunden gegenüber Vorgesetzten ist. Das Statistische Bundesamt definiert Selbstständige als Personen, die ein Unternehmen, einen Betrieb oder eine Arbeitsstätte als Eigentümer, Miteigentümer oder Pächter leiten.⁴¹

1.1.3 Ethnische Ökonomie

Der Begriff der „ethnischen Ökonomie“ als Bezeichnung für Entrepreneurship in der Gruppe der Personen mit Migrationshintergrund wird nun näher erläutert. In der Abgrenzung zur einheimischen Ökonomie charakterisiert Choenni (1997) die ethnische Ökonomie durch (i) die Konzentration auf migrantenspezifische Produkte (ethnische Nischenprodukte), (ii) durch die Ausrichtung auf Bedürfnisse von Kunden der eigenen

³⁸Vgl. Shane (2003), S. 5.

³⁹Unter nachhaltiger Etablierung versteht Freiling (2006) die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmung im Hinblick auf Kunden, Lieferanten und Mitkonkurrenten unter Beachtung der geltenden Marktregeln. Vgl. Freiling (2006), S. 18.

⁴⁰Vgl. Freiling (2006), S. 16/17.

⁴¹Vgl. Statistisches Bundesamt (2003), S. 12. Dazu zählen auch selbstständige Handelsvertreter, freiberuflich Tätige, Hausgewerbetreibende und Zwischenmeister. Als Zwischenmeister werden Personen in selbstständiger Tätigkeit bezeichnet, die ihnen übertragene Arbeiten an Hausgewerbetreibende oder Heimarbeiter weitergeben (siehe § 12 Sozialgesetzbuch IV, Abs. 4, Satz 1).

Nationalität oder (iii) durch spezifische Unternehmerstrategien.⁴² In etwas allgemeinerer Form verstehen Goebel & Pries (2006) unter dem Entrepreneurship ethnischer Minderheiten wirtschaftliche Aktivitäten, „die in ihrer allgemeinen Unternehmensstruktur und Geschäftsstrategie, in ihrem spezifischen System der Produktion und Leistungserstellung und/oder in Bezug auf ihre Produkt- und Dienstleistungsstrukturen auf die Besonderheiten (Präferenzen, Ressourcen, Wertorientierungen etc.) von ethnischen Gruppen bezogen werden“.⁴³

Nach Erkenntnissen von Chaganti & Greene (2000) sind spezifische Unternehmensstrukturen und Geschäftsstrategien der ethnischen Ökonomie bei Unternehmern mit einer hohen Einbindung in die ethnische Gruppe besonders stark ausgeprägt. Dies betrifft Merkmale wie die Einstellung ethnischer Gruppenmitglieder als Mitarbeiter, die in der Regel geringere finanzielle Basis, den Fokus auf den Markt in der ethnischen Gruppe und die dadurch oft bedingten geringeren Gewinnvolumina. Chaganti & Greene (2000) vermuten für stark in die ethnische Gruppe eingebundene Unternehmer, dass die Selbstständigkeit in erster Linie der sozialen Anerkennung und der Sicherung des Lebensunterhaltes dient. Ziele wie Unternehmenswachstum oder die Erschließung eines größeren Marktes wären demnach für diese Unternehmer nachrangig.⁴⁴

Die Entstehung spezifischer oder stärker ausgeprägter Unternehmensstrategien in der ethnischen Ökonomie könnte durch unterschiedliche Präferenzen bedingt sein. Die Präferenzen wiederum werden durch kulturelle Unterschiede zwischen den Unternehmergruppen beeinflusst. Kultur ist nach der Definition von Hofstede „eine kollektive Programmierung des Geistes, die die Mitglieder einer Gruppe oder Kategorie von Menschen von einer anderen unterscheidet.“⁴⁵ Anhand von fünf kulturellen Dimensionen erklärt Hofstede Variationen im Verhalten durch kulturelle Aspekte. Die kulturellen Dimensionen sind: (i) Machtdistanz, (ii) Individualismus, (iii) Feminität vs. Maskulinität⁴⁶, (iv) Vermeidung von Ungewissheit und (v) langfristige vs. kurzfristige Orientierung.⁴⁷

Vinogradov & Kolvereid (2007) beziehen die Dimensionen (i) bis (iv) auf die Entscheidung zur Selbstständigkeit. Einige Ausprägungen begünstigen dabei die Entstehung unternehmerischer Aktivitäten in einer Gesellschaft. Eine ausgeprägte Wertschätzung von Verschiedenheit zwischen den Gesellschaftsmitgliedern (Machtdistanz) und Individualität ist z. B. eher mit dem Charakter der Selbstständigkeit vereinbar. Ebenso ist der Wunsch, etwas Eigenes zu schaffen mit dem Status der Selbstständigkeit

⁴²Vgl. Choenni (1997), S. 30-32 und die Interpretation in Sahin et al. (2006), S. 5.

⁴³Vgl. Goebel & Pries (2006), S. 261.

⁴⁴Vgl. Chaganti & Greene (2000), S. 139-141.

⁴⁵Vgl. Hofstede (2001), S. 4. Das Zitat basiert auf der Definition von Kultur aus dem wegweisenden Beitrag Hofstedes „Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organization across Nations“ aus dem Jahr 1980.

⁴⁶Mit Maskulinität werden eher folgende Tendenzen assoziiert: hohe Leistungs- und Wettbewerbsorientierung sowie die Anerkennung von Autoritäten. Eher von Feminität geprägte Kulturen schätzen dagegen in hohem Maße soziale Kompetenz, Gleichberechtigung und Empathie. Vgl. Hofstede (2001), S. 118-137.

⁴⁷Vgl. Hofstede (2001), S. 18.

eher zu verwirklichen, da Selbstständigkeit mit einem hohen Grad an Unabhängigkeit verbunden ist. Weiterhin fördert eine hohe Bereitschaft, sich auch ungewissen und unstrukturierten Situationen zu stellen, also eine geringe Tendenz zur Vermeidung von Ungewissheit, die Entscheidung für die Selbstständigkeit.

Die dargestellten kulturellen Unterschiede könnten auf Variationen in der Gründungsaktivität, im Gründungsverhalten und in den Geschäftsstrategien bei Unternehmern verschiedener Nationalitäten hinweisen, da die Entstehung der ethnischen Ökonomie durch bestimmte soziale Strukturen, Wertmuster und Fähigkeiten von Zuwanderern begünstigt wird.⁴⁸

1.2 Rechtliche Rahmenbedingungen

Im Folgenden werden die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Selbstständigkeit von Personen ausländischer Nationalität chronologisch dargestellt. Auf die Situation der ehemaligen Vertragsarbeiter der DDR im wiedervereinigten Deutschland wird gesondert eingegangen.

Für Personen ausländischer Nationalität gelten häufig besondere rechtliche Rahmenbedingungen, die auch bei der Entscheidung für die Selbstständigkeit zu berücksichtigen sind. Je nach Herkunftsland und Aufenthaltsstatus schränken ausländerrechtliche Regelungen den Handlungsspielraum der betreffenden Personen ein. So beinhaltete das Ausländergesetz der Bundesrepublik Deutschland aus dem Jahr 1965 ein Verbot der Selbstständigkeit für Zuwanderer mit befristetem Aufenthaltsstatus.⁴⁹ Lediglich Zuwanderern mit Aufenthaltsberechtigung⁵⁰ bzw. mit unbefristeter Aufenthaltserlaubnis war die selbstständige Erwerbstätigkeit erlaubt.⁵¹

Seit Anfang 1970 sind Ausländer aus EU-Staaten deutschen Unternehmensgründern gleichgestellt. Grundlage dafür ist das Gesetz über Einreise und Aufenthalt von Staatsangehörigen der Mitgliedsstaaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft⁵². Dies gilt seit 1994 ebenfalls für Staatsbürger der Mitglieder der Europäischen Freihandelsassoziation⁵³. Für in Deutschland lebende türkische Staatsbürger gilt ebenfalls ein Assoziationsabkommen.⁵⁴ Dieses Assoziationsabkommen⁵⁵ basiert auf dem Prinzip der Gegenseitigkeit: Türkische Staatsbürger können unter den gleichen Voraussetzungen

⁴⁸Vgl. Kapphahn (1997), S. 121.

⁴⁹Siehe Ausländergesetz der Bundesrepublik Deutschland aus dem Jahr 1965, § 2, § 8 und § 9; dazu Kanein (1974), S. 9, 43 und 282.

⁵⁰Die Aufenthaltsberechtigung gab dem Zuwanderer das unbefristete Recht auf Aufenthalt in Deutschland und konnte nach 8 Jahren legalen, ununterbrochenen Aufenthaltes in Deutschland vergeben werden. Sie ist mit einer rechtlichen Gleichstellung gegenüber inländischen Existenzgründern verbunden. Vgl. Zentrum für Türkeistudien (1991), S. 37.

⁵¹Vgl. Gitmez & Wilpert (1987), S. 121.

⁵²Siehe AufenthG/EWG vom 22.6.1969.

⁵³Als EFTA-Staaten werden die Mitglieder der Europäischen Freihandelsassoziation bezeichnet. Die Regelung gilt für Island, Lichtenstein, und Norwegen, nicht jedoch für Staatsbürger der Schweiz.

⁵⁴Vgl. Loeffelholz et al. (1994), S. 29-32.

⁵⁵Siehe Abkommen zur Gründung einer Assoziation zwischen der europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der Türkei vom 12.09.1963.

wie Inländer ein Gewerbe aufnehmen, sofern solche Regelungen auch für deutsche Staatsbürger in der Türkei gelten. Allerdings kann die Zulassung an bestimmte Bedingungen geknüpft sein, z. B. an die Art der Tätigkeit.⁵⁶

Im Jahr 1990 wurde das Ausländergesetz überarbeitet und trat in seiner Neufassung 1991 in Kraft. Voraussetzung für eine Aufenthaltsberechtigung war der Besitz einer Aufenthaltserlaubnis seit mindestens 8 Jahren.⁵⁷ Ohne Aufenthaltsberechtigung war die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit nur nach Genehmigung der zuständigen Ausländerbehörde möglich, sofern ein „übergeordnetes wirtschaftliches Interesse“ oder ein „besonderes örtliches Bedürfnis“ vorlag.

Mit Beginn des Jahres 2005 wurde das Ausländergesetz durch das Zuwanderungsgesetz ersetzt. Für gründungswillige Zuwanderer aus Drittstaaten ist auch weiterhin eine Aufenthaltserlaubnis zur Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit erforderlich. Die Voraussetzungen für die Erteilung der Aufenthaltserlaubnis wurden im Zuwanderungsgesetz spezifiziert: Ein übergeordnetes Interesse bzw. besonderes örtliches Bedürfnis liegt vor, sofern die Investitionshöhe mindestens eine Million Euro beträgt und wenigstens 10 Arbeitsplätze geschaffen werden. Weiterhin muss die Finanzierung der Unternehmung gesichert sein.⁵⁸ Von der Erfüllung dieser Bedingungen kann dann abgesehen werden, wenn die Person Inhaber einer unbefristeten Aufenthaltserlaubnis bzw. Aufenthaltsberechtigung ist oder aber mit einem Ehepartner deutscher Nationalität seit mindestens drei Jahren verheiratet ist. Die ggf. erforderliche Änderung zur Auflage der Aufenthaltsgenehmigung bei bereits in Deutschland lebenden Ausländern erfolgt durch die Ausländerbehörde.

Zusätzlich zu den ausländerrechtlichen Regelungen sind Berufsvorschriften zu beachten. Berufsvorschriften regeln den Zugang zu bestimmten Tätigkeiten. Bis zum Jahr 2004 setzten beispielsweise Unternehmensgründungen im Handwerk den Nachweis eines Meistertitels voraus. Nach Angaben des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit (2005) war daher eine Selbstständigkeit von Ausländern im Handwerksbereich mit besonderen Schwierigkeiten verbunden. Im Heimatland erworbene Qualifikationen wurden oft nicht anerkannt, insbesondere wenn es sich um Nicht-EU-Länder handelte. In der Folge waren Unternehmensgründungen durch Personen mit Migrationshintergrund⁵⁹ auf handwerksähnliche Gewerbe beschränkt.⁶⁰ Am 1. Januar 2004 trat die

⁵⁶Vgl. § 3 Absatz 3.1 und 3.2 der Allgemeinen Verwaltungsvorschrift für die Anwendung des Gewerberechts auf Ausländer (AuslGewVwV) in der Fassung vom 25.11.1988.

⁵⁷Vgl. Loeffelholz et al. (1994), S. 29 für eine ausführliche Übersicht der damals geltenden Arten der Aufenthaltsgenehmigung. Die Aufenthaltserlaubnis ist im Gegensatz zur Aufenthaltsberechtigung mit bestimmten Auflagen hinsichtlich der Arbeitsregion bzw. der Arbeitstätigkeit verbunden. Mit dem Inkrafttreten des Zuwanderungsgesetzes erfolgte eine Reduktion der Aufenthaltstitel von fünf auf zwei.

⁵⁸Vgl. § 21 Absatz 1 des Gesetzes zur Steuerung und Begrenzung der Zuwanderung und zur Regelung des Aufenthalts und der Integration von Unionsbürgern und Ausländern vom 5. August 2004 (Zuwanderungsgesetz).

⁵⁹Während die ausländerrechtlichen Vorschriften ausschließlich für Personen ausländischer Nationalität gelten, treffen die Berufsvorschriften auf alle Personen zu.

⁶⁰Zu den handwerksähnlichen Gewerben zählen bspw. Kosmetiker, Änderungsschneider oder die Ausführung einfacher Schuhreparaturen. Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2008), S. II.

Novellierung der Handwerksordnung in Kraft und ermöglicht es, dass in 65 von 94 Handwerken die Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nun ohne Meisterstitel erfolgen kann.⁶¹ Dies stellt gerade für Personen mit Migrationshintergrund eine Erleichterung der Unternehmensgründung dar.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass sich die rechtliche Situation für Unternehmensgründungen für Personen mit Migrationshintergrund in den letzten zwanzig Jahren verbessert hat. Insbesondere die Novellierung der Handwerksordnung und der damit verbundene Verzicht auf den Meisterbrief als Zugangsvoraussetzung erleichtert Unternehmensgründungen. Unternehmensgründungen durch Drittstaatenangehörige unterliegen jedoch weiterhin hohen Restriktionen.

Regelungen für ehemalige Vertragsarbeiter der DDR

Besondere Regelungen galten für Vertragsarbeiter der ehemaligen Deutschen Demokratischen Republik (DDR). In der DDR wurden aus anderen sozialistischen Ländern Arbeitskräfte angeworben, die auf Grund bilateraler Abkommen für einen bestimmten Zeitraum in der DDR einer abhängigen Beschäftigung nachgehen durften.⁶² Ende 1989 befanden sich etwa 106.500 ausländische Arbeitskräfte in der DDR.⁶³ Auf Grund der politischen Entwicklungen wurden in den Jahren 1989/1990 ein Großteil der Arbeitnehmer aus Korea, China und Kuba von ihren Ländern zurückgerufen.⁶⁴ Für die verbleibenden Arbeitnehmer wurde vom Ministerrat der DDR im Juni 1990 das Recht auf den Erhalt einer Arbeits- oder Gewerbeerlaubnis erteilt.

Angesichts der angespannten Arbeitsmarktlage stellte die selbstständige Erwerbstätigkeit ehemaliger Vertragsarbeitnehmer oft die einzige Möglichkeit zur Sicherung des Lebensunterhaltes dar.⁶⁵ Ab dem 1. Januar 1991 galt auch für das Gebiet der ehemaligen DDR das Ausländerrecht der Bundesrepublik Deutschland. Vertragsarbeitnehmer mit mehr als achtjährigem Aufenthalt erlangten den Titel der Aufenthaltsberechtigung. Bei kürzerer Aufenthaltsdauer wurde lediglich eine Aufenthaltsbewilligung erteilt, sofern der Lebensunterhalt aus legaler selbstständiger und unselbstständiger Erwerbstätigkeit gesichert werden konnte. Die Aufenthaltsbewilligung ermöglichte einen befristeten Aufenthalt in Deutschland, stellte aber keine Grundlage für einen unbefristeten Aufenthaltstitel dar.

Berger (2005) schätzt die Zahl der Vertragsarbeiter in den neuen Bundesländern zu diesem Zeitpunkt auf 19.000, von denen die Mehrheit (16.000) vietnamesischer Natio-

⁶¹Vgl. Floeting et al. (2004), S. 29.

⁶²Derartige Abkommen existierten beispielsweise mit Polen (1966), Ungarn (1967), Kuba (1978), Mosambik (1979), Angola (1985), Vietnam (1973 bzw. 1980) und China (1986). Eine Übersicht über die Abkommenspartner geben Elsner & Elsner (1992), S. 25. Für eine ausführliche Darstellung der Lebens- und Arbeitssituation ausländischer Arbeitskräfte in der DDR siehe Jasper (1991).

⁶³Vgl. Krüger-Potratz (1991), S. 171.

⁶⁴Die folgenden Ausführungen basieren auf der Arbeit von Berger (2005), S. 71-80. Ergänzend wurden die Arbeiten von Elsner & Elsner (1992), S. 26-29, sowie Krüger-Potratz (1991), S. 151-182 hinzugezogen.

⁶⁵Vgl. Weiss (2005), S. 163.

nalität war.⁶⁶ Im Jahr 1993 wurde den Vertragsarbeitern mit Aufenthaltsbewilligung unter bestimmten Bedingungen eine Aufenthaltsbefugnis erteilt. Voraussetzung dafür war auch hier die Sicherung des Lebensunterhaltes. Die Aufenthaltsbefugnis war auf zwei Jahre befristet, und ihre Verlängerung erfolgte ebenfalls nur, falls keine Sozialhilfe bezogen wurde. Ein achtjähriger Aufenthalt mit einer Aufenthaltsbefugnis ermöglichte wiederum die Erteilung einer unbefristeten Aufenthaltserlaubnis. Problematisch war dabei, dass zunächst die Aufenthaltszeiten in der ehemaligen DDR nicht anerkannt wurden. Eine endgültige Regelung, bei der auch diese Zeiten angerechnet wurden, konnte erst 1997 geschaffen werden und brachte damit Rechtssicherheit für die ehemaligen Vertragsarbeiter.

Für die Gruppe der ehemaligen Vertragsarbeiter war somit die Selbstständigkeit von zentraler Bedeutung für die Sicherung des Lebensunterhaltes und damit des Aufenthaltsrechtes.

⁶⁶Vgl. Berger (2005), S. 74.

Kapitel 2

Unternehmensgründungen aus theoretischer Perspektive

Unternehmensgründungen haben eine hohe wirtschaftliche und soziale Bedeutung. Die Auseinandersetzung mit der Thematik Unternehmensgründungen erfolgt unter verschiedenen Aspekten: Bei der persönlichkeitsorientierten Betrachtung steht die Persönlichkeit des Gründers im Mittelpunkt. Bei der umfeldorientierten Sichtweise liegt das Hauptaugenmerk auf den Rahmenbedingungen der Unternehmensgründung. In institutioneller Hinsicht wird mit einer Unternehmensgründung eine neue organisatorische Einheit geschaffen.

Die Erklärungsansätze für Unternehmensgründungen sind durch eine hohe Interdisziplinarität gekennzeichnet. So identifiziert Verheul et al. (2001) vier Gruppen von Faktoren, die einen nachhaltigen Einfluss auf das Unternehmerverhalten ausüben: psychologische, soziologische, ökonomische und demografische Determinanten.¹ Zu den psychologischen Determinanten einer Unternehmensgründung zählen Charaktereigenschaften des Gründers, bspw. die Risikoneigung² und die Evaluation der eigenen Fähigkeiten³. Die Charaktereigenschaften des Gründers sind bei der Identifikation und Realisierung von Geschäftsideen, sowie für die Gründungsmotivation ausschlaggebend. Verhaltensunterschiede für erstmalige, erneute oder mehrfache Unternehmer auf Grund persönlicher Eigenschaften werden in den Arbeiten von Bhave (1994) und Wagner & Sternberg (2004) festgestellt.

Aus soziologischer Sichtweise spielt insbesondere das unmittelbare Umfeld des Gründers sowie seine soziale Vernetzung eine Rolle. Arbeiten aus diesem Bereich untersuchen bspw. die Bedeutung der Familie für die Entscheidung zur Unternehmensgründung⁴ oder die Ressourcenfunktion der ethnischen Gruppe bei Personen mit Migrationshintergrund.⁵

¹Vgl. Verheul et al. (2001), S. 2.

²Vgl. Verheul et al. (2001), S. 4.

³Vgl. Wagner & Sternberg (2004), S. 232.

⁴Vgl. Cooper (1994) und Orhan & Scott (2001).

⁵Vgl. Rettab (2001).

In ökonomischen Studien werden auf individueller Ebene vorrangig die Determinanten der Gründungsentscheidung, z. B. unter Einkommensaspekten, untersucht. Auf aggregierter Ebene wird die Bedeutung der gegründeten Unternehmen für Regionen oder die gesamte Volkswirtschaft ermittelt.⁶

Die Anzahl der Unternehmensgründungen in einer Region wird auch durch die Zusammensetzung der ethnischen Gruppe bzw. des Pools potenzieller Unternehmer bestimmt. Die demografische Zusammensetzung wird dabei durch die Alters- und Bildungsstruktur der Bevölkerungsgruppe abgebildet.⁷

Zunächst wurden die verschiedenen Gruppen von Einflussfaktoren weitgehend unabhängig voneinander betrachtet.⁸ Demgegenüber werden in der aktuellen Forschung zunehmend interdisziplinäre Fragestellungen untersucht, bei denen Wechselwirkungen zwischen den Kontextfaktoren berücksichtigt werden.⁹ Die wissenschaftliche Diskussion steht dabei in einem Anfangsstadium. Kritiker führen an, dass es den interdisziplinär ausgerichteten Modellen an Klarheit mangelt¹⁰ oder die Analyse auf Klassifikations schemata begrenzt bleibt¹¹. Das in Abschnitt 2.3 vorgestellte mikroökonomische Entscheidungsmodell folgt der interdisziplinären Ausrichtung und berücksichtigt persönliche Determinanten, Umfeldfaktoren und Diskriminierungsaspekte weitestgehend. Das Modell dient dazu, über Variationen in den Determinanten der Gründungsentscheidung, Unterschiede im (aggregierten) Gründungsverhalten von Personengruppen zu erklären.

Aufbau des Kapitels. In diesem Kapitel wird zunächst auf die Arten der Unternehmensgründung und den Gründungsprozess eingegangen. Die Art der Unternehmensgründung ist maßgeblich für den Ablauf des Gründungsprozesses. Weitere Determinanten des Gründungsprozesses und dessen Ablauf werden erläutert. Theoretische Erklärungsansätze für die Gründungstätigkeit von Personen mit Migrationshintergrund werden in Abschnitt 2.2 diskutiert. Abschließend wird ein mikroökonomisches Entscheidungsmodell mit interdisziplinärem Charakter entwickelt (Abschnitt 2.3).

2.1 Arten der Unternehmensgründung und Gründungsprozess

Generell werden Unternehmensgründungen danach unterschieden, ob bereits ein Unternehmen existiert oder nicht.¹² Neugründungen von Unternehmen werden dabei als

⁶Vgl. Constant et al. (2004) und Institut für Mittelstandsforschung (2005).

⁷Vgl. Sanders & Nee (1996), Acs & Armington (2003) bzw. Brixy & Grotz (2006). Zu den Auswirkungen des demographischen Wandels auf die Anzahl der Selbstständigen siehe Kriese (2006).

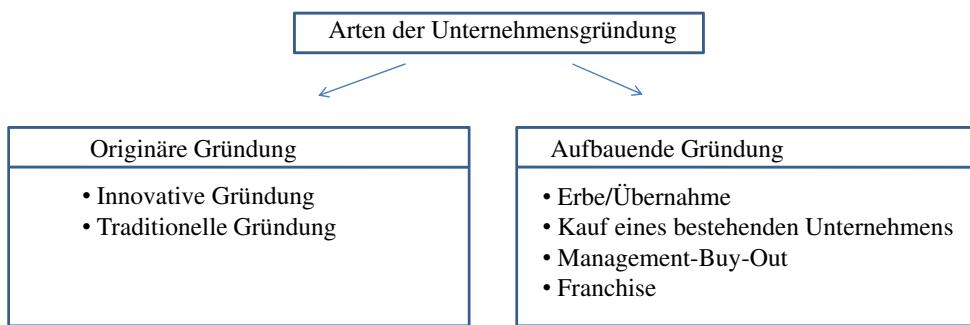
⁸Vgl. Light (1972), Bonacich (1973), Light & Rosenstein (1995) sowie Ward & Jenkins (1984).

⁹Vgl. Waldinger et al. (1990), Kloosterman & Rath (2001), Verheul et al. (2001) und Shane (2003).

¹⁰Vgl. Verheul et al. (2001).

¹¹Vgl. Rath (2000), S. 667, zum interaktionistischen Modell von Waldinger et al. (1990). Eine Ursache für eine unzureichende theoretische Fundierung sieht Rath (2000) in der politikorientierten Ausrichtung der Forschung. Siehe Rath (2000), S. 667.

¹²Die Ausführungen zu den Arten der Unternehmensgründung basieren im Wesentlichen auf De (2005), S. 58-78.

Abbildung 2.1: Arten der Unternehmensgründung

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an De (2005), S. 58-78

originäre Gründungen bezeichnet. Im Gegensatz dazu stehen Gründungsideen, die auf der Grundlage eines bereits bestehenden Unternehmens verwirklicht werden. Grafik 2.1 stellt die Arten der Unternehmensgründung im Überblick dar.

Bei der originären Gründung handelt es sich um eine Unternehmensgründung innovativer oder traditioneller Art. Nach De (2005) basieren innovative Unternehmensneugründungen auf neuartigen Produkten bzw. Dienstleistungen und/oder Ideen.¹³ Innovative Gründungen beinhalten die Chance auf ein hohes Wachstumspotenzial des Absatzmarktes. Demgegenüber stehen fehlende Erfahrungswerte im Hinblick auf die Produktionskosten und die kaum abschätzbare Nachfrage. Der Anteil innovativer Gründungen an den Gründungen insgesamt liegt im europäischen Raum bei einem bis fünf Prozent und ist damit gering.

Traditionelle Gründungen lassen sich als „Aufgreifen erfolgreicher Geschäftsideen“ beschreiben. Dadurch können die Risiken der Unternehmensgründung durch existierende Erfahrungswerte vergleichbarer Unternehmen verringert werden. Daher kann auch die Finanzierung des Unternehmens mit geringeren Problemen als bei einer innovativen Gründung verbunden sein. Den Vorteilen steht jedoch die Gefahr eines zu kleinen bzw. begrenzten Absatzmarktes und einer hohen Konkurrenz dichte gegenüber. Traditionelle Gründungen finden vorrangig in Wirtschaftsbereichen mit hoher Versorgungsfunktion statt. Dazu zählen beispielsweise die Bereiche Gastronomie, Dienstleistungen, Handel und Handwerk.

Der Schritt in die Selbstständigkeit kann jedoch nicht nur durch die Gründung eines neuen Unternehmens, sondern auch durch eine sogenannte „aufbauende“ Gründung erfolgen. Zu den aufbauenden Gründungen zählen: die Unternehmensnachfolge (Erbe/Übernahme), der Kauf eines bestehenden Unternehmens, das Management-Buy-Out¹⁴ und das Franchise¹⁵. Die Vorteile einer Unternehmensgründung auf der Ba-

¹³Vgl. De (2005), S. 59.

¹⁴Management-Buy-Out bezieht sich auf den Fall des gemeinschaftlichen Unternehmenskaufs durch das Management. Vgl. De (2005), S. 63.

¹⁵Beim Franchise erwirbt der Franchisenehmer von Franchisegeber das Recht, ein bestimmtes Pro-

sis eines bereits bestehenden Unternehmens liegen in der vorhandenen Marktetablierung des Unternehmens bzw. des Konzeptes (Franchising). Dadurch kann auf Erfahrungswerte und Informationen zu Kostenstruktur, Konkurrenzsituation und Zielgruppe zurückgegriffen werden. Mögliche Risiken einer aufbauenden Gründung liegen nach De (2005) in der finanziellen Belastung durch die Übernahme, in Personalkonflikten bei der Übernahme und in der Nichtakzeptanz seitens des bestehenden Kundenstammes.

Informationen über die Art der Unternehmensgründung können den Gewerbeanmeldungen der Personengruppe mit ausländischer Nationalität entnommen werden (siehe auch Abschnitt 3.1.2). 84,1 Prozent aller Unternehmensanmeldungen sind Neu gründungen. Ob es sich dabei um innovative oder traditionelle Gründungen handelt, ist nicht ersichtlich. Die Übersicht der sektoralen Verteilung der Unternehmensanmeldungen weist jedoch auf eine Präferenz für Gründungen im traditionellen Bereich hin. Etwa 9,3 Prozent aller Gewerbeanmeldungen erfolgen als aufbauende Gründung durch Erbe oder Pacht eines Unternehmens.

Charakterisierung des Gründungsprozesses

Bei der Charakterisierung des Gründungsprozesses liegt das Hauptaugenmerk auf der Wahrnehmung, Entdeckung und Kreation von unternehmerischen Opportunitäten. Als unternehmerische Opportunitäten definieren Eckhardt & Shane (2003) Situationen, in denen neue Güter, Dienstleistungen, Märkte und Organisationsmethoden eingeführt werden. Dies kann über die Entwicklung neuer Methoden und/oder die Definition neuer Ziele bzw. Ergebnisse erfolgen.¹⁶ Nach der Definition von Bygrave & Hofer (1991) beinhaltet der Gründungsprozess alle Funktionen, Aktivitäten und Handlungen, die mit der Wahrnehmung von Opportunitäten assoziiert sind und mit der Bildung von organisatorischen Strukturen einhergehen, um diese Opportunitäten zu nutzen.¹⁷

Abbildung 2.2 illustriert die Voraussetzungen für den Gründungsprozess und seinen Ablauf. Die Darstellung basiert auf der Arbeit „A theory of entrepreneurial opportunity identification and development“ von Ardichvili et al. (2003). Die Erläuterung des Gründungsprozesses folgt gerade dieser Arbeit, da hier zum einen die Einflussfaktoren der Gründungsentscheidung in Beziehung zur unternehmerischen Sensibilität gesetzt werden und zum anderen der Gründungsprozess selbst als zyklisches und iteratives Ereignis charakterisiert wird.¹⁸

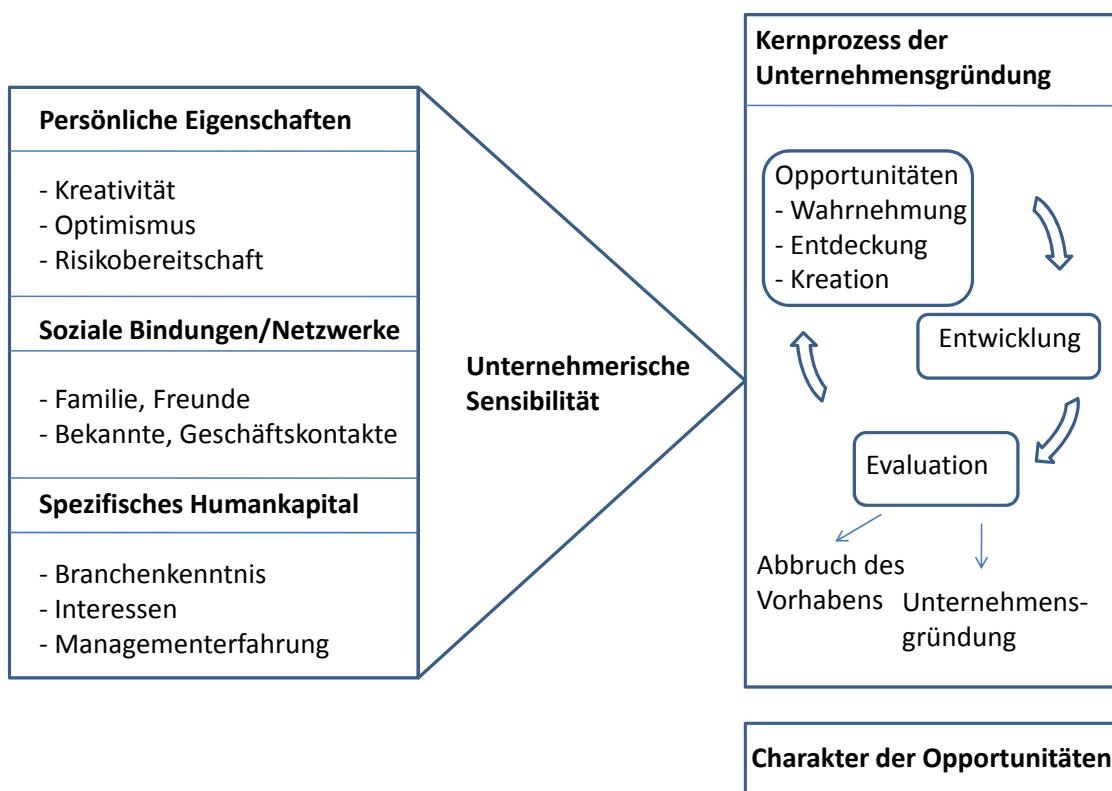
Eine Voraussetzung für den Gründungsprozess ist die unternehmerische Sensibilität. Dabei handelt es sich um eine erhöhte Sensibilität im Hinblick auf Informationen,

dukt an seinem Standort zu vertreiben und dabei von einem bereits bestehenden Vertriebssystem zu profitieren. Dies ist auf Grund der Vertriebsrichtlinien des Franchisegebers mit einer Einschränkung der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit des Franchisenehmers verbunden. Vgl. De (2005), S. 74-78.

¹⁶Vgl. Eckhardt & Shane (2003), S. 336.

¹⁷Vgl. Bygrave & Hofer (1991), S. 14.

¹⁸Im Gegensatz dazu vgl. Weihe (1994) bzw. De (2005) mit der Darstellung eines stufenartigen Prozesses. Dabei wird angenommen, dass der Akteur über vollständige Informationen verfügt.

Abbildung 2.2: Prozessorientierte Sichtweise der Unternehmensgründung

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Ardichvili et al. (2003), S. 118

die essentiell für die Wahrnehmung von Opportunitäten sind.¹⁹ Die unternehmerische Sensibilität kann nach Ardichvili et al. (2003) durch persönliche Eigenschaften, soziale Beziehungen und/oder spezifisches Humankapital²⁰ verstärkt werden. Eine erhöhte Sensibilität gegenüber profitablen Geschäftsmöglichkeiten ist Voraussetzung für den Eintritt in den Kernprozess einer Unternehmensgründung. Dieser Prozess wird maßgeblich durch die Art des unternehmerischen Vorhabens bestimmt, so beispielsweise auch dadurch, ob es sich um eine Neugründung oder eine aufbauende Gründung handelt. Zu Beginn des Kernprozesses steht dabei die Wahrnehmung, Entdeckung bzw. Kreation unternehmerischer Opportunitäten. Die Wahrnehmung unternehmerischer Opportunitäten bezieht sich dabei auf das Erkennen von Marktbedürfnissen und/oder Situationen mit suboptimalem Ressourceneinsatz. Unter dem Entdecken unternehmerischer Opportunitäten ist die subjektiv eingeschätzte Übereinstimmung von Opportunität und verfügbaren Ressourcen zu verstehen. Die Kreation unternehmerischer Opportunitäten beinhaltet die Umgestaltung und Neukombination von Ressourcen um einen

¹⁹ Ardichvili et al. (2003), S. 113.

²⁰ Spezifisches Humankapital kennzeichnet hier Humankapital, welches im Kontext einer Unternehmensgründung von Relevanz ist. Dies können beispielsweise Branchenkenntnisse sein. Ardichvili et al. (2003) führt auch gründungsrelevante Interessen des Gründers als Komponente des spezifischen Humankapitals an. Vgl. Ardichvili et al. (2003), S. 118.

zusätzlichen Mehrwert zu generieren.²¹

In einem zyklischen, iterativen Prozess erfolgt die Entwicklung, Bewertung und Neuformulierung der ursprünglichen Vision. Resultat des Prozesses ist ein mehr oder weniger detailliertes Unternehmenskonzept. Dieses führt entweder zum Abbruch des unternehmerischen Vorhabens oder zur tatsächlichen Unternehmensgründung.

Die bisherigen Ausführungen stellen die Determinanten der Unternehmensgründung in einen prozessorientierten Kontext. Es wird deutlich, dass der Prozess einer Unternehmensgründung bedingt durch Ressourcen und Opportunitäten, sowie deren Bewertung und Gestaltung sehr individuelle Verläufe aufweist. Dieser prozessorientierte Kontext bleibt bei den im folgenden erläuterten Modellen allerdings weitgehend unberücksichtigt, da allein die Ausgangssituation und die resultierende Gründungsentscheidung betrachtet werden.²² Die folgenden Modelle bieten jedoch zusätzliche Erklärungsansätze für ein spezifisches Gründungsverhalten in der Personengruppe mit Migrationshintergrund und werden deshalb vorgestellt.

2.2 Unternehmensgründungen durch Personen mit Migrationshintergrund

In den Erklärungsansätzen für Unternehmensgründungen in der Bevölkerungsgruppe mit Migrationshintergrund liegt das Hauptaugenmerk auf (i) den Qualitäten und Ressourcen der Unternehmer selbst, (ii) auf den Rahmenbedingungen unter denen die Unternehmensgründung stattfindet und/oder (iii) auf den Interaktionen zwischen Unternehmer und Rahmenbedingungen. Die Qualitäten und Ressourcen der Unternehmer selbst stehen bei der Kulturtheorie und bei dem Nischenmodell im Mittelpunkt. Demgegenüber liegt der Fokus im Reaktionsmodell allein auf den Rahmenbedingungen als Determinanten der Gründungsentscheidung. In der Theorie intermediärer Minderheiten werden sowohl Unternehmercharakteristika als auch Rahmenbedingungen berücksichtigt. Eine wechselseitige Beeinflussung zwischen Unternehmercharakteristika und Rahmenbedingungen ist jedoch ausgeschlossen. Die Kombination dieser Faktoren ist Gegenstand des Interaktionistischen Modells. Das Modell der Mixed Embeddedness erweitert diesen Ansatz um mögliche Interdependenzen zwischen Unternehmer und Umwelt. Zusätzlich erfolgt die Gliederung der Determinanten für das Gründungsverhalten entsprechend ihrer räumlichen Ebene.

²¹Vgl. Ardichvili et al. (2003), S. 117-120.

²²Rückschlüsse auf den Gründungsprozess bei Personen mit Migrationshintergrund sind lediglich vereinzelt aus soziologisch ausgerichteten Studien möglich. Erste Ansätze dafür bieten die Arbeiten von Pütz (2004), Weiss & Dennis (2005) und Deakins et al. (2005). Besonders geeignet für die Evaluation des Gründungsprozesses sind biographische Interviews. Eine systematische Evaluation des gesamten Gründungsprozesses vor, während und nach der Gründung und damit der Wirkung der Einflussgrößen auf den Prozess existiert nach Wissen der Autorin auch für kleinere Befragungstichproben nicht.

2.2.1 Kulturtheorie

Nach der Kulturtheorie ist der kulturelle Hintergrund einzelner Gruppen eine Ursache für Variationen im Gründungs- und Geschäftsverhalten. So tragen bereits im Herkunftsland erworbene Einstellungen im Hinblick auf den Unternehmerstatus oder die Risikobereitschaft dazu bei, im Zuwanderungsland eine Unternehmensgründung in Erwägung zu ziehen oder nicht.

In empirischen Studien konnten beispielsweise kulturelle Unterschiede im Hinblick auf den Umgang mit dem Scheitern eines Unternehmens festgestellt werden. Sahin et al. (2006) studieren dies am Beispiel der Unternehmensgründungen von Türken im Vergleich zu Unternehmensgründern niederländischer Herkunft. Aus türkischer Sicht stellt das Scheitern eines Unternehmers ein Missgeschick dar. Der Betroffene wird durch seine sozialen Kontakte auch weiterhin bei der Gründung eines neuen Unternehmens unterstützt. Demgegenüber sehen Niederländer das Scheitern eines Unternehmens als persönliches Versagen an. Dies hat eine geringere Gründungsaktivität zur Folge.²³

Der Fokus der Kulturtheorie liegt ausschließlich auf kulturellen Unterschieden. Daraus werden institutionelle und ökonomische Determinanten der Gründungsentscheidung völlig vernachlässigt.

Eine Erweiterung der Kulturtheorie stellt das Modell ethnischer Ressourcen von Light & Rosenstein (1995) dar. Dabei wird zwischen Ressourcen unterschieden, die auf der Zugehörigkeit zu einer Ethnie basieren und Ressourcen, die aus der Zugehörigkeit zu einer Gesellschaftsschicht resultieren. Zu den ersten zählen z. B. Systeme gegenseitiger Kreditvereinbarungen sowie Solidarität zwischen den Gruppenmitgliedern. Ressourcen auf Grund der Zugehörigkeit z. B. zur Mittelschicht einer Gesellschaft sind unabhängig von der Ethnie und umfassen soziale oder auch materielle Vorteile.²⁴

Die Bedeutung der unterschiedlichen kulturellen Identitäten für das Unternehmerverhalten wurde hauptsächlich für den anglo-amerikanischen Raum untersucht²⁵ und als entscheidender Faktor für Unternehmerstrategien und Unternehmenserfolg identifiziert. In der aktuellen Literatur findet das Kulturmodell als alleiniger Erklärungsansatz für die Entstehung ethnischer Unternehmen kaum noch Verwendung. Dennoch hat der kulturelle Aspekt insbesondere in der Diskussion über die Bedeutung ethnischer Unternehmen für die Integration der Bevölkerungsgruppen mit Migrationshintergrund wieder an Bedeutung gewonnen.

²³Vgl. Sahin et al. (2006), S. 11.

²⁴Vgl. Light & Rosenstein (1995), S. 116-119.

²⁵Siehe z. B. Borooh & Hart (1999), Fairlie & Meyer (1996). Für den europäischen Raum siehe Sahin et al. (2006) und Constant & Schultz-Nielsen (2004).

2.2.2 Nischenmodell

Das Nischenmodell geht auf Light (1972) und Model (1985) zurück. Ausgangspunkt ist die ethnische Enklave²⁶ als Ursprungsort und Grundlage für Unternehmensgründungen von Gruppenmitgliedern. Unternehmensgründungen finden in der ethnischen Enklave statt und sind durch Kunden-, Lieferanten- und Mitarbeiterbeziehungen an die Enklave gebunden und in hohem Maße von ihr abhängig.²⁷ Die Begrenzung des Absatzmarktes auf die Größe der Enklave führt zu einem eingeschränkten Wachstumspotenzial des Unternehmens.²⁸ So ermittelt Bates (1994) in seiner Studie über asiatische Einwanderer in den USA einen Nachteil hinsichtlich Profitabilität und Überlebenschancen für Unternehmen, die hauptsächlich innerhalb ethnischer Netzwerke agieren.

Insgesamt entspricht das Bild der heutigen ethnischen Ökonomie jedoch kaum noch dem Charakter der Nischenökonomie, da die Kundschaft überwiegend nicht aus der gleichen Ethnie stammt und die Angebote der Unternehmen auf den allgemeinen Markt abzielen.²⁹

2.2.3 Reaktionsmodell

Im Gegensatz zu den bisher vorgestellten Modellen sind im Reaktionsmodell nach Ward & Jenkins (1984) die Rahmenbedingungen und institutionellen Gegebenheiten von zentraler Bedeutung. Die Gründung eines Unternehmens erfolgt hier als Reaktion auf Diskriminierung und Restriktionen in der Zuwanderungsgesellschaft, z. B. im Hinblick auf den Arbeitsmarkt. Oftmals haben Personen mit Migrationshintergrund lediglich zu marginalen Positionen auf dem Arbeitsmarkt Zugang bzw. erzielen nur eine unterdurchschnittliche Entlohnung ihres Humankapitals. Auf Grund des technologischen Wandels im Arbeitsprozess sinkt die Nachfrage nach unqualifizierten Arbeitskräften. In dieser Situation stellt eine selbstständige Beschäftigung eine Möglichkeit dar, Einkommen zu erzielen.

Fairlie & Meyer (1996) kritisieren an dem Reaktionsmodell, dass es zwar eine Erklärung für Selbstständigkeit bei ethnischen Minderheiten generell darstellt, aber nicht in der Lage ist, Variationen in der Selbstständigkeit zwischen Minderheitengruppen zu erklären.

2.2.4 Theorie intermediärer Minderheiten

Die Theorie intermediärer Minderheiten ("middleman minorities theory") von Bonacich (1973) gehört zu den frühesten Erklärungsansätzen für unternehmerische Aktivitäten

²⁶Als Enklaven werden Gebiete mit einer hohen räumlichen Konzentration von ethnischen Unternehmen bezeichnet. Diese Unternehmen stellen vorrangig Arbeitskräfte aus der eigenen ethnischen Gruppe ein und sind im Stadtbild deutlich wahrnehmbar. Vgl. Portes (1998), S. 13.

²⁷Vgl. Zhou (2004), S. 1042.

²⁸Vgl. Haberfellner et al. (2000), S. 24.

²⁹Vgl. Lenske & Werner (1998), Institut für Mittelstandsforschung (2005) und die Ergebnisse der eigenen Primärerhebung in Kapitel 4.

von Zuwanderern. Im Mittelpunkt stehen Zuwanderer, die sich nur vorübergehend im Zuwanderungsland aufhalten und sich auf die Ausübung von Handelstätigkeiten spezialisiert haben.³⁰ Dabei übernehmen sie ökonomische Nischen, die von der Hauptbevölkerung nicht (mehr) genutzt werden. Da die ethnischen Minderheiten keiner gesellschaftlichen Schicht des Zuwanderungslandes angehören, agieren sie ohne Einschränkungen auf Grund von Statusunterschieden. Daraus leitet sich nach Bonacich (1973) eine Vermittlerfunktion zwischen den sozialen Klassen der Zuwanderungsgesellschaft ab.³¹ Kulturelle bzw. ethnische Unterschiede sind eine Quelle für Diskriminierung und ablehnende Reaktionen in der Aufnahmegergesellschaft.³² Dies führt zur einem starken Zusammenschnitt in der ethnischen Gruppe, die durch ein hohes Maß an Gruppensolidarität, Traditionenpflege und Pflege der Heimatsprache gekennzeichnet ist.³³ Gleichzeitig sind ethnische Finanzierungsvereinigungen, vertikale Integration und die Verfügbarkeit von familiären und ethnischen Arbeitskraftressourcen essenziell für die Gründung und das Überleben von ethnischen Klein(st)unternehmen.³⁴

Als Erklärungsansatz für ethnische Ökonomien wird die Theorie intermediärer Minderheiten kaum noch herangezogen. Die Kritik verweist auf den modellinherenten Widerspruch: Gerade wenn eine Unternehmensgründung im Zuwanderungsland stattfindet, so spricht dies häufig für eine Verbleibeabsicht im Zuwanderungsland und nicht für den, im Modell grundlegenden, zeitweisen Charakter des Aufenthaltes. Ein weiterer Kritikpunkt ist, dass das Modell intermediärer Minderheiten keine Interaktionen zwischen ethnischer und dominanter Ökonomie berücksichtigt.³⁵

2.2.5 Interaktionistisches Modell

Das interaktionistische Modell von Waldinger et al. (1990) stellt einen der ersten Versuche dar, sowohl die Rahmenbedingungen, als auch die Eigenschaften des Unternehmensgründers in einen umfassenden Modellrahmen zu integrieren. Dabei werden Unternehmensgründungen als Ergebnis vorteilhafter Rahmenbedingungen und des nutzbringenden Einsatzes von Ressourcen durch Migranten angesehen. Waldinger et al. (1990) identifizieren vier relevante Kriterien für die Gründung ethnischer Unternehmen: die Marktbedingungen, die Zugangsbedingungen zur selbstständigen Erwerbstätigkeit, die Möglichkeit zur Mobilisierung von Ressourcen und die Charakteristika des Unternehmers bzw. der ethnischen Gruppe.³⁶

Das interaktionistische Modell ist in Kloosterman & Rath (2001) umfassend diskutiert worden. Die Kritik des Modells bezieht sich hauptsächlich auf (i) methodische Mängel, (ii) die implizite Annahme, dass ethnische Unternehmer sich von einheimischen

³⁰Vgl. Bonacich (1973), S. 584.

³¹Vgl. Bonacich (1973), S. 583.

³²Vgl. Bonacich (1973), S. 583/584.

³³Vgl. Bonacich (1973), S. 592.

³⁴Vgl. Sanders & Nee (1996), S. 234.

³⁵Vgl. Haberfellner et al. (2000), S. 14.

³⁶Für eine nähere Erläuterung siehe Waldinger et al. (1990) oder Haberfellner et al. (2000), S. 27.

Unternehmern grundsätzlich unterscheiden und (iii) die fehlende Dynamik hinsichtlich Veränderungen der Rahmenbedingungen oder zunehmender Integration der Zuwanderer.

2.2.6 Modell der „Mixed Embeddedness“

Aufbauend auf den Erkenntnissen von Waldinger et al. (1990) stellen Kloosterman & Rath (2001) das Modell der Mixed Embeddedness vor. Darin werden die Wechselwirkungen zwischen den Charakteristika der Zuwanderer, der Opportunitätenstruktur und den zwischen Zuwanderern und Opportunitäten agierenden Institutionen dargestellt. Der Unternehmensgründer reagiert demnach nicht nur auf die Rahmenbedingungen, sondern er wirkt gleichzeitig durch sein Verhalten auf die Rahmenbedingungen ein und gestaltet sie. Die Gründung ethnischer Unternehmen wird nicht nur unter den Gesichtspunkten der individuellen Handlungsweise der Akteure, ihrer sozialen Einbettung und ihrer ökonomischen Beziehungen betrachtet, sondern auch unter Berücksichtigung von Wandlungsprozessen in industriellen Ökonomien³⁷ und institutionell-politischen Rahmenbedingungen.³⁸

Ergänzend erfolgt die Erweiterung um räumliche Dimensionen: Kloosterman & Rath (2001) identifizieren nicht nur die Wechselwirkungen zwischen den Einflussfaktoren, sondern betrachten ihre jeweiligen Ausprägungen und Auswirkungen auf die Unternehmensgründung auf nationaler, regionaler und lokaler Ebene. Damit stellt das Modell eine gute Grundlage für internationale, aber auch regionale Vergleiche unternehmerischer Aktivitäten dar und ist insbesondere für die Studie zu den regionalen Determinanten der Gründungstätigkeit von Ausländern (Kapitel 3) von Interesse.

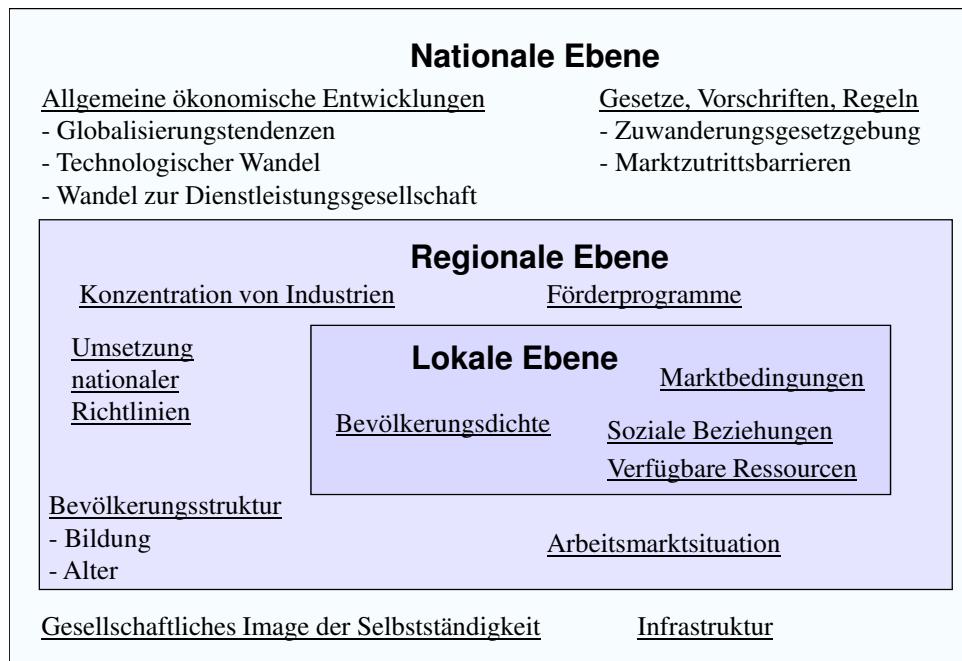
Abbildung 2.3 zeigt eine Auswahl relevanter Einflussfaktoren auf die Entscheidung zur Selbstständigkeit in der jeweiligen räumlichen Ebene.

Auf nationaler Ebene sind nach Kloosterman & Rath (2001) generelle ökonomische Entwicklungen relevant, die auch globaler Natur sein können. Beispielhaft seien hier Globalisierungstendenzen, der technologische Wandel und die zunehmende Dienstleistungsorientierung genannt. Auf nationaler Ebene können zudem Unterschiede in der Ausgestaltung der Infrastruktur das Gründungsverhalten beeinflussen. Weiterhin ist die gesellschaftliche Einstellung zur Selbstständigkeit von Bedeutung. Gesetzliche Regelungen mit Folgen für Gründungsaktivitäten sind z. B. ausländerrechtliche Regelungen oder Berufsvorschriften.

Determinanten der Gründungsaktivität auf regionaler Ebene sind z. B. Unterschiede in der sektoralen und räumlichen Konzentration von Unternehmen, regionale Unterschiede in der Umsetzung nationaler Richtlinien (z. B. Unternehmensbesteuerung, Öffnungszeiten) und demografische Komponenten (Alters- und Bildungsstruktur der

³⁷Dazu zählen beispielsweise eine zunehmende Verstädterung, eine Tendenz zur geringeren Produktstandardisierung oder die wachsende Bedeutung ethnischer Unternehmen für die städtische Servicestruktur.

³⁸Vgl. Rath (2000), S. 669-671.

Abbildung 2.3: Gründungsdeterminanten aus räumlicher Perspektive

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Kloosterman & Rath (2001), S. 6-10

Bevölkerung in einer Region).

Auf lokaler Ebene werden Marktbedingungen sowie soziale Kontakte und die daraus entstehenden Ressourcen betrachtet. Marketspezifische Determinanten der Gründungsaktivität sind zum Beispiel Marktzutrittsbarrieren, die Anzahl konkurrierender Firmen im Umfeld, die örtlichen Mietpreise und die Kapazitäten für Geschäftsräume. Ein Beispiel für eine aus sozialen Kontakten resultierende Ressource ist die Nachfrage durch Mitglieder der ethnischen Gruppe des Unternehmensgründers.

Kloosterman & Rath (2003) betonen die Existenz von Wechselwirkungen zwischen Rahmenbedingungen und Unternehmertätigkeit. Demnach reagieren Unternehmer nicht nur auf die vorhandenen strukturellen Bedingungen, sondern beeinflussen und verändern diese auch. Das Ausmaß hängt von der Innovationsfähigkeit des Entrepreneurs ab und von der Aufgeschlossenheit der Gesellschaft gegenüber neuen Produkten und Gewohnheiten.

2.3 Mikroökonomisches Modell der Gründungsentscheidung

Anhand eines mikroökonomischen Entscheidungskalküls soll im Folgenden die individuelle Entscheidung zwischen den Beschäftigungsalternativen „abhängige Beschäftigung“ und „Selbstständigkeit“ dargestellt werden. Da aus den zuvor erläuterten Erklärungsansätzen die Relevanz sozialer Beziehungen deutlich wurde, werden im folgenden Mo-

dell daraus resultierende Effekte explizit berücksichtigt. Weiterhin wird die Möglichkeit einer finanziellen Restriktion bei Unternehmensgründung modelliert, da die Existenz und Ursachen finanzieller Restriktionen in Abschnitt 4.6 untersucht werden. Das Modell basiert auf den von Evans & Jovanovic (1989) und Bruce & Holtz-Eakin (2000) vorgestellten Arbeiten. Es unterscheidet sich in der Parameterspezifikation und durch die zusätzliche Berücksichtigung sozialer Einflüsse.

Ausgangspunkt der Betrachtungen ist das neoklassische Modell des rational entscheidenden, nutzenmaximierenden Individuums. Das Verhalten der Individuen soll im Rahmen eines statischen, diskreten Entscheidungsmodells dargestellt werden. Das Individuum n entscheidet sich zu Beginn jeder Periode dafür, Einkommen im Beschäftigungsstatus l zu erzielen. Einkommen kann entweder aus einer abhängigen Beschäftigung ($l = e$) oder einer selbstständigen Tätigkeit ($l = s$) generiert werden. Die Wahl der Nichtbeschäftigung, das Individuum steht dem Arbeitsmarkt nicht zur Verfügung oder ist arbeitslos, soll hier ausgeschlossen werden.³⁹ Stattdessen wird angenommen, dass das Individuum zur Sicherung des Lebensunterhaltes in jedem Falle Einkommen aus einer Beschäftigung erzielen muss und Nichtbeschäftigung keine freie Entscheidung des Individuums darstellt.

Unter der Annahme vollständiger Information vergleicht das Individuum beide Beschäftigungsalternativen und entscheidet sich für den Nutzen maximierenden Beschäftigungsstatus. Der für das Individuum n in einer Region i erzielbare Nutzen aus einer Beschäftigung l wird durch das Einkommen Y_l^n determiniert. Es wird ein Zufallsnutzen-Modell⁴⁰ zu Grunde gelegt, bei dem sich die individuelle Nutzenfunktion aus beobachtbarem Nutzen $U(Y_l)$ und einer nicht beobachtbaren Nutzenkomponente ϵ_l zusammensetzt und wie folgt spezifiziert wird

$$U_l = U(Y_l) + \epsilon_l . \quad (2.1)$$

Ertrag bei abhängiger Beschäftigung ($l = e$)

Im Falle einer abhängigen Beschäftigung ($l = e$) setzt sich das erzielbare Einkommen Y_e^n aus der Entlohnung der Arbeit W^n , dem verzinsten Vermögen⁴¹ rA^n und den Einkommenssteigerungen durch Netzwerkeffekte H^n zusammen.

Das Arbeitseinkommen W^n ist die Summe aus einer Konstante α , den mit dem Parametervektor β_1 gewichteten Eigenschaften des Individuums X^n , den mit β_2 gewichteten Charakteristika der Region Z_i und einer Zufallsgröße δ . Charakteristika des Entscheidenden, erfasst im Term X^n , sind beispielsweise das Alter, der Bildungsstand, der

³⁹Diese Annahme wird auch im Modell von Evans & Jovanovic (1989), S. 811, getroffen.

⁴⁰Vgl. McFadden (1978), S. 4-6, und Greene (2003), S. 670.

⁴¹Der Faktor r entspricht dabei dem Zinssatz plus Eins. Am Ende der Periode erhält das Individuum das verzinsten Vermögen rA^n . Es wird angenommen, dass kein Unterschied zwischen Einlagen- und Darlehenszins existiert.

Familienstand und der Beschäftigungsstatus in der Vorperiode. Als Charakteristika der Region kommen u.a. die regionale Arbeitsmarktsituation, die Altersstruktur der Bevölkerung und die sektorale Unternehmensstruktur der Region in Betracht.⁴² Damit ergibt sich für das erzielbare Einkommen Y_e^n

$$Y_e^n = W_e^n + rA^n + H_{e,t-1}^n \text{ mit } W_e^n = \alpha + \beta_1 X^n + \beta_2 Z_i + \delta . \quad (2.2)$$

Bei der Bewertung der Alternative abhängig beschäftigt zu sein, ist für das Individuum n die Anzahl der Personen aus dem persönlichen Umfeld relevant, die in der Vorperiode $t-1$ abhängig beschäftigt waren. Diese berücksichtigt das Individuum n bei seiner Entscheidung derart, dass es seine eigenen Chancen auf eine abhängige Beschäftigung danach bewertet und die Arbeitsmarktlage in der Region evaluiert. Weiterhin verringern soziale Beziehungen zu anderen Akteuren die Kosten der Entscheidung und erhöhen dadurch den Ertrag. So können beispielsweise die Kosten für die Suche einer abhängigen Beschäftigung durch die Bereitstellung von Informationen und Kontakten verringert werden. Die Entscheidung anderer Individuen j Einkommen aus der Beschäftigung l zu erzielen, kann demnach den Nutzen der jeweiligen Alternative für das Individuum n beeinflussen. Die Modellierung des sozialen Einflusses folgt der Darstellung in Páez & Scott (2006).⁴³

Der Einfluss vorangegangener Entscheidungen anderer Akteure $H_{l,t-1}^n$ auf das Einkommen des Individuums n wird über Gleichung 2.3 ermittelt. Dabei sind zwei Komponenten relevant: erstens die Information, ob der Akteur j in Periode $t-1$ im jeweiligen Beschäftigtenstatus l Einkommen erzielt hat (E_{t-1}^j)⁴⁴ und zweitens die Existenz einer Beziehung zwischen Akteur j und Individuum n ($v^{n,j}$). Es folgt für

$$H_{l,t-1}^n = \left(\sum_{j=1}^J v^{n,j} E_{t-1}^j | l \right) . \quad (2.3)$$

Die Gewichtungsvariable $v^{n,j}$ dient dazu, den Personenkreis auf diejenigen Akteure zu begrenzen, die in Kontakt zu Individuum n stehen. Es gilt dann

$$v^{n,j} = \begin{cases} 1 & \text{sofern Akteur } j \text{ zum relevanten Personenkreis zählt} \\ 0 & \text{anderenfalls} . \end{cases} \quad (2.4)$$

Das vorgestellte Modell sieht ferner von der Möglichkeit der Einkommenserzielung in einer anderen als der derzeitigen Lebensregion des Individuums ab.⁴⁵ Die Individuen

⁴²In Kapitel 3 wird genauer erläutert, wie die genannten Einflussfaktoren auf die Gründungsentscheidung wirken.

⁴³Vgl. Páez & Scott (2006), S. 5/6.

⁴⁴In diesem Fall nimmt E_{t-1}^j den Wert 1 an, anderenfalls den Wert 0.

⁴⁵In den folgenden Fallstudien sind Informationen über Migrationsbewegungen und Migrationskosten auf individueller Ebene nicht verfügbar, so dass sie auch in der theoretischen Betrachtung vernachlässigt werden. Von der Modellierung der Entscheidung als simultane Entscheidung hinsichtlich Ansiedlungsregion und Beschäftigungsstatus wurde abgesehen. Die ökonometrische Umsetzung einer solchen simultanen Entscheidung ist mit Einschränkungen bezüglich der Anzahl der wählbaren Alternativen verbunden. Zudem liegen Informationen über eine möglicherweise vorangegangene Migra-

sind also lediglich mit der Entscheidung konfrontiert, welcher Art der Beschäftigung sie nachgehen wollen, nicht jedoch mit der Entscheidung, in welcher Region sie diese Beschäftigung ausüben wollen. Diese Annahme kann durch hohe Migrationskosten (zum Beispiel Verlust von Informationen und Kontakten bei Umzug) gerechtfertigt werden.⁴⁶

Ertrag im Fall der Selbstständigkeit ($l = s$)

Im Falle der Selbstständigkeit wird das Einkommen Y_s^n für das Individuum n wie folgt bestimmt

$$Y_s^n = W_s^n + r(A^n - k^n) + H_{s,t-1}^n \text{ mit } W_s^n = \theta^n f(k^n) . \quad (2.5)$$

Dabei ergibt sich das Arbeitseinkommen W^n als Produkt aus dem für die Region und das Individuum spezifischen Parameter θ^n und der Produktionsfunktion auf Basis des individuell eingesetzten Kapitals $f(k^n)$. Der Parameter θ^n ist ein Indikator für die Fähigkeiten des Individuums, X^n , und die Charakteristika der Region, Z_i . Beide Faktoren beeinflussen die Produktivität des eingesetzten Kapitals k^n .

Im Vergleich zu dem Modell von Evans & Jovanovic (1989) ist der Parameter θ^n hier allgemeiner spezifiziert. Bei Evans & Jovanovic (1989) wird die Produktivität des eingesetzten Kapitals allein durch „unternehmerische Fähigkeiten“ des Individuums bestimmt. Die „unternehmerischen Fähigkeiten“ sind nach Evans & Jovanovic (1989) dadurch gekennzeichnet, dass sie im Falle einer abhängiger Beschäftigung nicht offenbart werden. Das Individuum selbst kennt jedoch seine unternehmerischen Fähigkeiten und berücksichtigt diese bei der Ermittlung des Arbeitseinkommens.⁴⁷ Im Gegensatz dazu werden hier im Term θ^n nicht ausschließlich unternehmerische, sondern auch allgemeine Fähigkeiten des Individuums erfasst. Begründet ist dies durch die unklare Abgrenzung der „unternehmerischen Fähigkeiten“ von den Fähigkeiten, welche sich sowohl in abhängiger, als auch in selbstständiger Tätigkeit positiv auf das Einkommen auswirken (z. B. Kreativität, Verhandlungsgeschick). Weiterhin werden Standortfaktoren berücksichtigt, die die Produktivität des eingesetzten Kapitals beeinflussen.⁴⁸ Ein höherer Wert des Terms θ^n hat demnach eine höhere durchschnittliche Kapitalproduktivität und eine höhere Grenzproduktivität des Kapitals zur Folge.

tionsentscheidung nicht vor. Vijverberg (1995) modelliert die Entscheidung für eine bestimmte Region und eine Beschäftigung in dieser Region als zweistufiges Entscheidungsmodell, weist aber gleichzeitig auf die Interdependenzen zwischen beiden Entscheidungstatbeständen hin und betrachtet dies als Einschränkung seines Modells. Siehe Vijverberg (1995), S. 161.

⁴⁶Die interregionale Mobilität von Unternehmensgründern ist sehr gering. Nach Angaben von Sternberg handelt es sich bei Unternehmensgründungen um ein regionales Phänomen. Schmude (2003) stellt für deutsche Unternehmer einen starken Zusammenhang zwischen der Lebensregion des Unternehmensgründers und dem Unternehmensstandort fest.

⁴⁷Vgl. Evans & Jovanovic (1989), S. 811.

⁴⁸In Bezug auf die konkrete Gestaltung des Terms θ^n wäre beispielsweise die Bildung eines Indexwertes denkbar, der auf Grund individueller und regionaler Charakteristika gebildet wird.

Die neoklassische Produktionsfunktion basiert auf dem eingesetzten Kapital und ist mit $f(k^n)$ angegeben. Im Falle der Selbstständigkeit werden Investitionen in Höhe von k^n getätigt. Sofern das Investitionskapital k^n über dem Vermögen A^n liegt, wird der Differenzbetrag über ein Darlehen finanziert. Die Rückzahlung von Darlehensbetrag und Zins in Höhe von $r(A^n - k^n)$, erfolgt am Ende der Periode und verringert das Einkommen. Es wird angenommen, dass die Darlehenshöhe proportional zum Vermögen A^n ist (Proportionalitätsfaktor: $\lambda - 1$ mit $\lambda \geq 1$).⁴⁹ Die Darlehenshöhe beträgt maximal $(\lambda - 1)A^n$. Das Individuum kann demnach Kapital in Höhe von $A^n + (\lambda - 1)A^n = \lambda A^n$ investieren. Daher ergibt sich für das Investitionskapital k^n die Restriktion $0 < k^n \leq \lambda A^n$. Die Maximierung des Ertrages aus selbstständiger Tätigkeit erfolgt über die optimale Wahl des einzusetzenden Kapitals⁵⁰

$$\max_{k^n} \theta^n f(k^n) + r(A^n - k^n) + H_{s,t-1}^n \text{ mit } 0 < k^n \leq \lambda A^n . \quad (2.6)$$

Eine optimale Wahl von k^n ergibt sich bei

$$\theta^n f'(k^n) - r = 0 . \quad (2.7)$$

Ist diese Bedingung erfüllt, so sieht sich der Gründer keinen Finanzrestriktionen gegenüber. Es ist also $k^n \leq \lambda A^n$ gegeben. Dies ist dann zutreffend, wenn für den exogenen Parameter λ bei gegebenem θ gilt:

$$\theta^n \leq \left(\frac{r}{f'(\lambda A^n)} \right) . \quad (2.8)$$

In diesem Fall entspricht der optimale Kapitalstock k^n höchstens dem maximal möglichen Kapitalbetrag λA^n . Ist die Bedingung 2.8 nicht erfüllt, dann sieht sich der Unternehmer einer Finanzierungsrestriktion gegenüber, da der optimale Kapitalstock k^n über dem maximal einsetzbaren Kapital λA^n liegt. Das Arbeitseinkommen des Unternehmers ergibt sich als $\theta^n f(k^n)$, falls der Unternehmer keinen Restriktionen unterliegt, und $\theta^n f(\lambda A^n)$ anderenfalls.

Der Term $H_{s,t-1}^n$ stellt auch hier Einkommenseffekte sozialer Beziehungen dar. Allerdings ist hier nun die Anzahl derjenigen relevant, die das Wagnis einer Unternehmensgründung bereits eingegangen sind. Falls diese Personen zum sozialen Netzwerk des Individiums n gehören, dann sind sie auch eine Quelle für Beratung und Hilfestellung und ein Indikator für die Aussicht auf Erfolg bei der eigenen Unternehmensgründung. Dabei ist unterstellt, dass der Ertrag durch die Existenz einer weiteren relevanten Person immer im gleichen Maße erhöht wird.

⁴⁹Bei $\lambda = 1$ wird die Investitionssumme vollständig durch das Vermögen finanziert. Darlehen müssen demnach nicht notwendigerweise in Anspruch genommen werden. Der Parameter λ ist für alle Individuen gleich.

⁵⁰Die Ausprägungen des einzusetzenden Kapitals sind diskreter Natur.

Eine mögliche geringere Ertragssteigerung oder gar Minderung des Ertrages bei einer sehr hohen Anzahl von Personen die bereits in der Region selbstständig sind, wird nicht berücksichtigt.⁵¹

Entscheidungskalkül zwischen den Beschäftigungsalternativen

Unter der Annahme, dass das Individuum in der Lage ist, die alternativen Beschäftigungen systematisch und konsistent zu bewerten, ergibt sich für das Zufallsnutzen-Modell die Wahrscheinlichkeit den Beschäftigungsstatus s (Selbstständigkeit) zu wählen, als

$$\text{Prob}(U_s^n > U_e^n) . \quad (2.9)$$

Der Beschäftigungsstatus „Selbstständigkeit“ wird demzufolge dann gewählt, wenn das in der Selbstständigkeit erzielte Einkommen und damit der Nutzen höher ist als bei abhängiger Beschäftigung.

Die ökonometrische Umsetzung dieses Entscheidungsmodells kann als Logit-Modell oder Probit-Modell erfolgen, sofern für eine Stichprobe von Individuen die erforderlichen Informationen über die Determinanten der Entscheidung und der jeweilige gewählte Beschäftigungsstatus ersichtlich ist. Gemäß der Annahme eines rational entscheidenden und nutzenmaximierenden Individuums ist der beobachtete Beschäftigungsstatus derjenige, der für das Individuum mit dem höchsten Ertrag verbunden ist. Durch die empirische Umsetzung sollen die Determinanten für die Entscheidung zur Selbstständigkeit identifiziert und ihre Bedeutung quantifiziert werden. Dadurch, dass diese Faktoren das Einkommen und damit den Nutzen des Individuums bestimmen, sind sie auch für die Entscheidung „Selbstständigkeit“ gegenüber „abhängiger Beschäftigung“ relevant. Unter den gegebenen exogenen Einflussfaktoren ergibt sich die Wahrscheinlichkeit der Selbstständigkeit als

$$\begin{aligned} \text{Prob}(l = s) &= \text{Prob}(U_s^n > U_e^n) \\ &= \text{Prob}(\gamma_1 W_l^n + \gamma_2 A_l^n + \gamma_3 H_{l,t-1}^n + \epsilon_l^n > 0) . \end{aligned} \quad (2.10)$$

Die Nutzenfunktionen in Gleichung 2.10 werden als linear angenommen.⁵² Der Nutzen setzt sich aus den deterministischen Komponenten Arbeitseinkommen W_l , Vermögenseinkommen A_l sowie Einkommenseffekten sozialer Beziehungen $H_{l,t-1}^n$ und der stochastischen Komponente ϵ_l^n zusammen.⁵³ Die deterministischen Komponenten sind je nach Beschäftigungsstatus l unterschiedlich spezifiziert (z. B. das Arbeitseinkommen W_l). Es ist zu beachten, dass sich die Parameter γ_1 bis γ_3 und ϵ_l^n als Differenz der Para-

⁵¹Dies gilt auch für den Fall der abhängig Beschäftigten.

⁵²Die Annahme einer linearen Nutzenfunktion ist auf Grund der Vorteile bei der empirischen Überprüfung der Hypothesen in der Literatur verbreitet, siehe bspw. Bruce & Holtz-Eakin (2000), Vijverberg (1995).

⁵³Hinsichtlich der stochastischen Komponente wird angenommen, dass diese unabhängig und gleichverteilt ist.

meter aus den Wahlalternativen ergeben (z. B. $\gamma_1 = \gamma_{1,s} - \gamma_{1,e}$). Die Selbstständigkeit wird nur dann gewählt, wenn die Nutzendifferenz aus selbstständiger und abhängiger Beschäftigung positiv ist.

Nach McFadden (1978) kann die erwartete Verteilung der gewählten Alternativen über die Angabe von Wahrscheinlichkeiten approximiert werden, falls die Form der Nutzenfunktion und die Verteilungsfunktion der Störgrößen bekannt ist. Hier soll angenommen werden, dass die Störgrößen einer logistischen Verteilung folgen.⁵⁴ Im Logit-Modell kann die Wahrscheinlichkeit, dass das Individuum n die Selbstständigkeit wählt ($l = s$), durch die Zufallsvariable P^n abgebildet werden:

$$P^n = Prob(l = s) = \frac{\exp(\gamma_1 W_l^n + \gamma_2 A_l + \gamma_3 H_{l,t-1}^n)}{1 + \exp(\gamma_1 W_l^n + \gamma_2 A_l + \gamma_3 H_{l,t-1}^n)} . \quad (2.11)$$

Auf der Ebene des Individuums kann mit Gleichung 2.11 die individuelle Wahrscheinlichkeit für die Wahl der Selbstständigkeit über eine Maximum Likelihood Schätzung bestimmt werden.⁵⁵

Mit dem vorgestellten Modell können die quantitativen Effekte der Determinanten auf die individuelle Wahrscheinlichkeit, die Selbstständigkeit zu wählen, ermittelt werden. Weiterhin können die Ergebnisse genutzt werden, um auf aggregierter Ebene den Anteil der Personen zu prognostizieren, die die Selbstständigkeit wählen.⁵⁶ Auf der Grundlage des individuellen Entscheidungsverhaltens können demnach auch Unterschiede im Gründungsverhalten auf aggregierter Ebene abgebildet werden.

2.4 Zusammenfassung

In der theoretischen Auseinandersetzung wurde die Vielfalt der relevanten Aspekte einer Unternehmensgründung deutlich. Es wurde dargestellt, welche Faktoren auf den Prozess der Unternehmensgründung wirken und dass die subjektive Bewertung der Einflussfaktoren durch den Gründer ausschlaggebend ist. Die vorgestellten Theorien für Unternehmensgründungen durch Migranten zeigen, dass institutionelle Rahmenbedingungen und individuelle Voraussetzungen nicht isoliert voneinander zu betrachten sind.

Die individuelle Entscheidung zur Unternehmensgründung wurde auf der Grund-

⁵⁴Vgl. Wooldridge (2006), S. 532. Alternativ wäre die Spezifikation eines Probit-Modells möglich, bei dem die Störgrößen einer Normalverteilung unterliegen. Die Spezifikationen unterscheiden sich in der Annahme über die Verteilung der Störgrößen. In empirischen Arbeiten weichen die Ergebnisse beider Schätzverfahren häufig nur geringfügig voneinander ab.

⁵⁵Für eine ausführliche Darstellung des Maximum Likelihood Schätzers siehe Wooldridge (2006), S. 533-535.

⁵⁶Ein Verfahren dafür stellt Amemiya (1986), S. 285, vor. Die Prognose des Anteils der Selbstständigen in Regionen erfordert Annahmen darüber, welcher Verteilung die Anteilswerte folgen. Für große Stichproben kann für die Verteilung des Anteilswertes näherungsweise eine Normalverteilung angenommen werden. Die asymptotischen Verteilungsmomente des Anteilswertes können dann unter Verwendung der individuellen Parameterschätzer ermittelt und für die Berechnung der Prognosewerte genutzt werden.

lage eines mikroökonomischen Entscheidungsmodells in Anlehnung an die Arbeiten von Evans & Jovanovic (1989) und Bruce & Holtz-Eakin (2000) illustriert. Im vorgestellten Modell wählen rationale Individuen nutzenmaximierend zwischen abhängiger und selbstständiger Beschäftigung. Das Entscheidungskriterium ist das erzielbare Einkommen. Das Einkommen wird durch die Höhe des Arbeitseinkommens, durch Effekte sozialer Beziehungen und Vermögenseffekte bestimmt. Für das Einkommen aus Arbeit wurde die Bedeutung persönlicher Fähigkeiten und regionaler Rahmenbedingungen herausgestellt. Da soziale Beziehungen und die darüber abrufbaren Ressourcen⁵⁷ bei einer Unternehmensgründung von besonderer Relevanz sind und finanzielle Restriktionen Auswirkungen auf die Entscheidung zur Selbstständigkeit haben, beinhaltet das vorgestellte Modell sowohl die Effekte sozialer Beziehungen auf das Einkommen als auch die Möglichkeit der Finanzierungsrestriktion in Abhängigkeit vom Vermögen des Individuums.

Das Modell soll als theoretischer Rahmen für die Analyse von Unterschieden in den Gründungsaktivitäten verschiedener Personengruppen dienen. Ergeben sich systematische Unterschiede in den relevanten Gründungsdeterminanten bzw. in deren Effekten so sind Folgen für das Gründungs- und Geschäftsverhalten auf individueller Ebene zu erwarten. Variationen im individuellen Gründungsverhalten ethnischer Gruppen können Niveauunterschiede in den Selbstständigenraten auf aggregierter Ebene zur Folge haben. In Regionen mit günstigen Bedingungen für Unternehmensgründungen entscheiden sich Individuen eher für Unternehmensgründungen und für diese Regionen wird im Vergleich zu Regionen mit ungünstigeren Bedingungen auch eine höhere Selbstständigenrate erwartet.

Es ist zu beachten, dass im Folgenden ausschließlich die Teilgruppe derjenigen betrachtet wird, die sich bereits für den Beschäftigungsstatus der Selbstständigkeit in einer bestimmten Region entschieden haben. Daher liegt der Schwerpunkt der Arbeit auf dem Vergleich unterschiedlicher Gruppen von Selbstständigen. Im Kapitel 3 werden Gründungsaktivitäten deutscher und nicht-deutscher Personen gegenübergestellt, während im Kapitel 4 der Fokus auf den Charakteristika der Gründer mit und ohne Migrationshintergrund und dem daraus resultierenden Gründungsverhalten liegt.

⁵⁷Für eine ausführliche Erläuterung sozialer Beziehungen in Netzwerkstrukturen und den daraus entstehenden Ressourcen siehe Abschnitt 4.5

Kapitel 3

Gründungsaktivitäten ausländischer Personen auf regionaler Ebene

Unternehmensgründungen sind ein regionales Phänomen. Bei der Gründungsentscheidung spricht vieles dafür, neu gegründete Unternehmen in der Herkunfts-, Lebens- oder Arbeitsregion des Gründers anzusiedeln: Erstens sind unternehmerische Opportunitäten größtenteils umfeldspezifisch und werden im regionalen Umfeld identifiziert. Zweitens kann der Gründer bestehende Kontakte und Netzwerke seines persönlichen Umfeldes nutzen. Drittens wird die Unternehmensgründung vorrangig durch persönliche und Umfeldfaktoren motiviert.¹

Der „Heimvorteil“ wird von den Unternehmern sehr geschätzt: nach Untersuchungen von Figueiredo et al. (2002) sind Unternehmer in Portugal bereit, für den Verbleib in der Heimatregion bis zu drei Mal höhere Lohnkosten in Kauf zu nehmen.² Schmude (2003) stellt für deutsche Unternehmer einen starken Zusammenhang zwischen dem Wohnort des Unternehmensgründers und dem Firmensitz fest.

Das als „Region“ charakterisierte Umfeld des Unternehmensgründers geht dabei über die unmittelbare Herkunfts-, Lebens- oder Arbeitsstätte des Gründers hinaus. Dennoch agiert der Gründer in einem Gebiet, welches häufig kleiner ist als bspw. die sechzehn Bundesländer.³ Im Folgenden werden die Regionen daher auf der Ebene der Landkreise betrachtet.

Bedeutung von Unternehmensgründungen für die Region

Eine hohe Gründungsaktivität hat vielfältige Auswirkungen auf regionaler Ebene. Ausgehend von evolutionstheoretischen Ansätzen der Industrieökonomik fördert und generiert Unternehmertum Wirtschaftswachstum.⁴ Die Nutzung von Wissen und neuen Ideen ist dabei die Grundlage für Veränderung und Fortschritt. Wissen kann dadurch charakterisiert werden, dass es den Akteuren innewohnt, von asymmetrischer Natur

¹Vgl. Stam (2006), S. 13.

²Vgl. Figueiredo et al. (2004), S. 359.

³Vgl. Sternberg & Rocha (2007), S. 216 und Wagner & Sternberg (2004), S. 221.

⁴Vgl. Audretsch (2003), S. 10.

ist und seine Übertragung mit Kosten verbunden ist.⁵ Daher wird das Potenzial der ökonomischen Nutzung von Ideen und Humankapital durch die Wirtschaftssubjekte unterschiedlich bewertet. In einer wissensbasierten Ökonomie kann für den Mitarbeiter eines Unternehmens der Anreiz bestehen, das Unternehmen zu verlassen und seine Ideen bzw. sein Humankapital gewinnbringend zu verwerten. Empirische Studien zeigen, dass eine hohe Gründungsintensität und -dynamik (hohe Anzahl von Gründungen und Schließungen) zum Wirtschaftswachstum und zur Schaffung von Arbeitsplätzen beitragen.⁶ Um die Wirkung von Firmengründungen auf das Wirtschaftswachstum abzubilden, gibt es verschiedene Indikatoren. Audretsch (2003) verweist auf die Profitabilität, die Exporte, die Produktivität und Innovationsaktivitäten von Unternehmensgründungen. Etabliert ist der Indikator „Beschäftigungswachstum“, der den Beitrag neu gegründeter Unternehmen zur Beschäftigung abbildet.⁷

Schaffung von Arbeitsplätzen. Die Schaffung von neuen Arbeitsplätzen erfolgt hauptsächlich durch kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Andererseits ist die Beschäftigungsdynamik in KMU wesentlich höher als in größeren Unternehmen, so dass auch der Wegfall von Arbeitsplätzen größtenteils in KMU stattfindet. Für den Nettoeffekt ist nach Fritsch (1993) nicht ersichtlich, dass die KMU hier einen größeren Beitrag zur Beschäftigung leisten als Großunternehmen.⁸ Audretsch et al. (2006) stellt in einem internationalen Vergleich fest, dass ein Anstieg der Anzahl Selbstständiger zu einem Zeitpunkt die Arbeitslosigkeit in den folgenden Jahren reduziert. Neben dem Effekt der Gründungen auf das Niveau der Arbeitslosigkeit konnten Arntz & Wilke (2007) auch einen Effekt auf die Dauer von individuellen Arbeitslosigkeitsepisoden ermitteln. In der Analyse wird die Dauer individueller Arbeitslosigkeitsepisoden unter Berücksichtigung regionaler Rahmenbedingungen untersucht. Arntz & Wilke (2007) stellen fest, dass die Dauer der Arbeitslosigkeit in Regionen mit hoher Gründungsaktivität unter der vergleichbarer Regionen mit niedrigerer Gründungsaktivität liegt.

Arbeitsplätze für Angehörige der gleichen Ethnie. Von den geschaffenen Arbeitsplätzen entfällt ein wesentlicher Anteil auch auf Angehörige der gleichen Ethnie. Die Ergebnisse der eigenen Primärerhebung (Kapitel 4) zeigen, dass etwa zwei Drittel der befragten ausländischen Unternehmer Arbeitsplätze für Angehörige der gleichen Nationalität bereitstellen. Für die vom Institut für Mittelstandsforschung befragten Unternehmergruppen ausländischer Nationalität liegt der Anteil der Unternehmer mit Beschäftigten der eigenen Ethnie zwischen 66 und 80 Prozent.⁹

Schaffung von Ausbildungsplätzen. Unternehmen von Inhabern mit ausländischer Nationalität leisten ebenfalls einen Beitrag zur Ausbildung Jugendlicher. Die Situation

⁵Vgl. Audretsch (2003), S. 11.

⁶Vgl. Carree et al. (2006), S. 386-387. Audretsch & Fritsch (1996) widerlegen diese These für Deutschland. Bei der Analyse der Sozialversicherungsstatistik zeigt sich kein positiver Effekt einer größeren Dynamik bei Unternehmensgründungen und -schließungen auf das Wirtschaftswachstum. Die Studie beruht auf Daten für den Zeitraum 1986-1989.

⁷Vgl. Audretsch (2003), S. 13.

⁸Vgl. Fritsch (1993), S. 50.

⁹Vgl. Institut für Mittelstandsforschung (2005), S. 16.

ausländischer Jugendlicher auf dem Lehrstellenmarkt ist besonders problematisch. So betrug die Ausbildungsbeteiligung bei ausländischen Jugendlichen im Jahr 2004 25,2 Prozent und liegt damit deutlich unter der entsprechenden Quote für deutsche Jugendliche (58,8 Prozent).¹⁰ Allein durch die Gruppe der italienischen, türkischen und griechischen Unternehmen werden etwa 15.800 Ausbildungsplätze bereitgestellt.¹¹ Dies ist nur einen Bruchteil des insgesamt vorhandenen Ausbildungspotenzials der ethnischen Ökonomie. Eine Erschließung dieses Ausbildungspotenzials könnte für ausländische Jugendliche mit zusätzlichen Ausbildungschancen verbunden sein.

Nahversorgungsfunktion. Kleine Unternehmen leisten einen Beitrag zur Nahversorgung der Bevölkerung. In ländlichen Gebieten mit Absätmärkten von geringer Größe erbringen kleine Unternehmen Dienstleistungen, die die Attraktivität des Gebietes steigern und die wohnortnahe Versorgung der Bevölkerung sicherstellen.¹² Unternehmen von Personen mit Migrationshintergrund sind hier von wachsender Bedeutung.

Integrationswirkung. Eine Betrachtung der integrativen Aspekte der Unternehmensgründungen durch Bürger mit ausländischer Nationalität stellt vorrangig auf die soziologischen Wirkungen ab. Einerseits wird die Integration durch den sozialen Aufstieg in den Unternehmerstatus und die Herausbildung eines Mittelstandes in der Gruppe der ausländischen Bevölkerung gefördert. Dazu tragen auch die Kontakte zur Kundschaft und zum Unternehmerumfeld bei. Andererseits wird nach der Marginalisierungsthese die Konzentration auf „ethnische“ Nischen mit einem Rückzug gleichgesetzt, welcher mit einer geringeren Bereitschaft und Gelegenheit zur Anpassung an die Aufnahmegerellschaft einhergeht.¹³ Unter dem Blickwinkel der Marginalisierung wird die Konzentration der ausländischen Unternehmer auf Branchen mit ungünstigen Arbeitsbedingungen bzw. überwiegend geringer Rentabilität als Ausgrenzung und damit als nicht förderlich für die Integration betrachtet.

Aufbau und Ziel des Kapitels

Dieses Kapitel beschreibt die Gründungsaktivitäten der Bevölkerung auf regionaler Ebene und stellt Unterschiede im Gründungsverhalten für Personen deutscher und nicht-deutscher Nationalität dar. Erstmalig wird dabei auf Daten der Gewerbeanzeigendatistik zurückgegriffen, die einer Vollerhebung entsprechen und eine detaillierte Unterscheidung nach Nationalität ermöglichen.

Anschließend wird die Bedeutung regionaler Umgebungs faktoren für die Gründungsaktivitäten mit ökonometrischen Schätzverfahren untersucht. Ziel des Kapitels ist es, die Bedeutung der Rahmenbedingungen für das Gründungsverhalten von Personengruppen unterschiedlicher Nationalität herauszustellen. Es wird geprüft, welche Rahmenbedingungen von Bedeutung sind und ob diese je nach (ethnischer) Unternehmer-

¹⁰Vgl. Bundesministerium für Bildung und Forschung (2007), S. 111.

¹¹Vgl. Institut für Mittelstandsfor schung (2005), S. 13.

¹²Vgl. De (2005), S. 184.

¹³Vgl. Öztürk (2001), S. 34.

gruppe verschiedene Implikationen für das Gründungsverhalten haben. Das Augenmerk liegt dabei auf der regionalen Arbeitsmarktsituation, sowie der Alters- und Bildungsstruktur der Bevölkerungsgruppen.

3.1 Deskriptive Analyse der Gründungsaktivitäten

In diesem Abschnitt wird zunächst ausführlich auf die Datengrundlage der Auswertungen eingegangen. Anschließend erfolgt die deskriptive Analyse des Gründungsverhaltens der Gründer mit deutscher und mit ausländischer Nationalität.

3.1.1 Datengrundlage Gewerbeanzeigenstatistik

Die Gewerbeanzeigenstatistik ist eine monatliche Sekundärstatistik, die auf Erfassungen der örtlichen Gewerbeämter beruht. Bei den Daten handelt es sich um Gewerbeanmeldungen, -ummeldungen und -abmeldungen. Nach § 14 Abs. 1 der Gewerbeordnung¹⁴ besteht eine Anzeigepflicht für die Ansiedlung selbstständiger Betriebe sowie für selbstständige und unselbstständige Zweigniederlassungen. Als Gewerbe wird jede „selbstständige, planmäßige, auf Dauer und Gewinnerzielung angelegte Tätigkeit“ angesehen¹⁵ und unterliegt damit der Anzeigepflicht. Ausgenommen davon sind Unternehmen der Urproduktion¹⁶, Freie Berufe¹⁷, Versicherungsunternehmen und die Verwaltung eigenen Vermögens.

Bundeseinheitlich wurde die Gewerbeanzeigenstatistik erstmals im Jahr 1996 durchgeführt. Davor war die Erfassung der Gewerbetätigkeit in den alten Ländern nicht einheitlich geregelt und erfolgte nicht in allen Bundesländern. Auch die Angabe der Staatsbürgerschaft wurde nicht in allen Bundesländern gefordert.¹⁸ Nach Auskunft des Statistischen Bundesamtes wurde für den Zeitraum 1991-1995 für die neuen Bundesländer lediglich die Anzahl der Gewerbean- bzw. -abmeldungen erfasst, jedoch nicht die Staatsbürgerschaft.

Im Jahr 2003 wurde die Gewerbeanzeigenstatistik modifiziert. Die Gründe der Anmeldung wurden genauer diversifiziert, so dass nun auch eine Unterscheidung von Übernahmen bzw. Verlegungen oder Rechtsformwechseln möglich ist. Weiterhin werden Angaben zum neben- oder hauptberuflichen Charakter der Gründung sowie zur vor-

¹⁴Vgl. § 14 Gewerbeordnung (GewO) in der Neufassung durch das Zweite Gesetz zum Abbau bürokratischer Hemmnisse insbesondere in der mittelständischen Wirtschaft vom 7.9.2007 (BGBl. I S. 2246) mit Wirkung vom 14. September 2007.

¹⁵Vgl. § 1 Abs. 1, Handelsgesetzbuch (HGB) und den Unternehmerbegriff nach § 14 Abs. 1 Satz 1, Bürgerliches Gesetzbuch (BGB). Für eine ausführliche Diskussion des Gewerbebegriffes siehe Canaris (2006), S. 17-19.

¹⁶Dazu zählen Unternehmen der Land- und Forstwirtschaft, der Fischerei, des Garten- und Weinbaus sowie Bergbauunternehmen.

¹⁷Dies sind bspw. Ärzte, Rechtsanwälte, Notare oder Wirtschaftsprüfer sowie wissenschaftliche und künstlerische oder schriftstellerische Tätigkeiten.

¹⁸Telefonat mit Jürgen Angele vom Statistischen Bundesamt am 10. Oktober 2005. Vgl. auch Loeffelholz et al. (1994), S. 16.

aussichtlichen Anzahl der Beschäftigten erfasst. Auch Informationen zum Geschlecht des Gründers sind erst seit dem Jahr 2003 verfügbar.¹⁹

Die Gewerbeanzeigenstatistik beinhaltet Informationen, die den Gewerbebetrieb²⁰ betreffen. Mit Ausnahme der Angaben zu Geschlecht und Staatsbürgerschaft stehen keine personenbezogenen Informationen zur Verfügung.

Es ist zu beachten, dass die Daten nur eingeschränkt Aufschlüsse geben über (i) die tatsächliche Ausübung des Gewerbes, (ii) die Ausübung des Gewerbes als Nebenerwerb und (iii) die Lebensdauer des Unternehmens.²¹ Die tatsächliche Ausübung eines angemeldeten Gewerbes ist nicht nachweisbar. Lediglich bei Abmeldung des Gewerbes wird erfragt, ob die Abmeldung erfolgt, weil das Gewerbe niemals ausgeübt worden ist. Eigene Auswertungen zeigen, dass der Prozentsatz der Abmeldungen auf Grund einer niemals aufgenommenen Geschäftstätigkeit an den Abmeldungen insgesamt im Jahr 2005 etwa 2,7 Prozent betrug und somit vernachlässigt werden kann. Angaben, ob das betreffende Gewerbe im Nebenerwerb ausgeübt wird, sind erst seit 2003 in den Statistiken erfasst. Da es keine bundesweit einheitliche Registrierungsnummer pro Gewerbe gibt, kann die Lebensdauer eines einzelnen Unternehmens nicht ermittelt werden. Den Unternehmenszuwachs als Nettogröße aus An- und Abmeldungen zu ermitteln, ist nach Angele (1997) problematisch. Oftmals wird die Stilllegung eines Unternehmens nicht angezeigt, so dass der Unternehmenszuwachs zu hoch ausgewiesen wird.²²

Dennoch bietet der Datensatz der Gewerbeanzeigenstatistik vielfältige Möglichkeiten, das Gründungsverhalten von Bevölkerungsgruppen detailliert abzubilden. Einer der großen Vorteile des Datensatzes besteht darin, dass es sich nicht um eine Stichprobe handelt, sondern um eine Vollerhebung, die seit dem Jahr 2001 alle Bundesländer beinhaltet.²³

3.1.2 Gründungsaktivitäten verschiedener Nationalitäten im Vergleich

Im Folgenden sollen die Charakteristika der Unternehmensanmeldungen durch Bürger deutscher und ausländischer Nationalität miteinander verglichen werden, um tendenzielle Unterschiede in den Gründungsaktivitäten aufzuzeigen. Dabei werden Variationen in der Gründungsaktivität zwischen verschiedenen Nationalitäten auf Kreisebene dargestellt. In einer deskriptiven Analyse werden Unterschiede im Gründungsverhalten auf

¹⁹Detaillierte Angaben zur Änderung der Gewerbeanzeigenstatistik sind in Angele (2003), S. 189/190 zu finden.

²⁰Im Folgenden werden Gewerbebetriebe als Unternehmen und Gewerbeanmeldungen als Unternehmensanmeldungen bezeichnet.

²¹Für eine detaillierte Übersicht über die mit der Interpretation der Daten verbundenen Probleme siehe Angele (1997) und Lauzen-Ulrich & Fehrenbach (2003), S. 27.

²²Vgl. Angele (1997), S. 466.

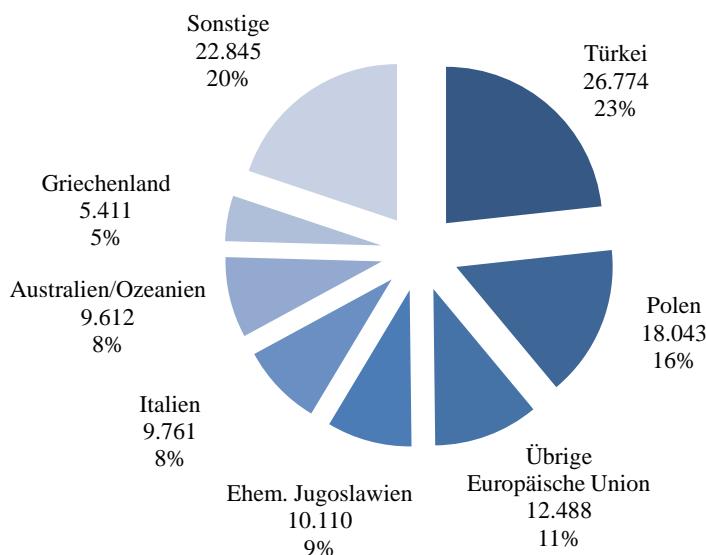
²³Für folgende Bundesländer liegen für die angegebenen Jahre keine Daten vor: Schleswig-Holstein (1996-1998), Hamburg (1996-1998), Niedersachsen (1997), Hessen (1996-2000) und Saarland (1996-2000).

sektoraler und regionaler Ebene aufgezeigt. Regionale Variationen in den ökonomischen und institutionellen Rahmenbedingungen sowie unterschiedliche strukturelle Charakteristika der einzelnen Bevölkerungsgruppen spiegeln sich in den unterschiedlichen Gründungsintensitäten einzelner Nationalitäten wieder.

Gründeridentität

Im Folgenden wird generell zwischen Gründern mit deutscher und nicht-deutscher Nationalität unterschieden. Wer gehört zur Gruppe nicht-deutscher Gründer? In der Gewerbeanzeigenstatistik werden 153 Nationalitäten unterschieden. In der vorliegenden Arbeit stehen einige ausgewählte im Fokus. Gründer anderer Nationalitäten werden zu Nationalitätengruppen aggregiert, die in der nationalitätspezifischen Betrachtung der Einfachheit halber jedoch auch als „Nationalität“ bezeichnet werden.

Abbildung 3.1: Unternehmensanmeldungen nach Nationalität (Jahresdurchschnitt 2003 - 2005)



Quelle: Eigene Darstellung

Abbildung 3.1 illustriert die Verteilung der Unternehmensanmeldungen auf die Nationalitätengruppen. Personen türkischer Nationalität bilden mit 23,3 Prozent die größte Gruppe der Unternehmensanmelder. Danach folgen Personengruppen mit der Nationalität eines Nachbarstaates bzw. mit der Nationalität der ehemaligen Gastarbeiteranwerbeländer²⁴. Bemerkenswert ist der mit 15,7 Prozent hohe Anteil von Anmeldern polnischer Nationalität an den Unternehmensanmeldern. Unternehmensanmeldungen dieser Personengruppe entfallen hauptsächlich auf den Bausektor. Vermutlich erfolgt ein Großteil der Anmeldungen, um Einschränkungen bei der Arbeitnehmerfreizügigkeit zu umgehen. Seit dem Beitritt Polens zur Europäischen Union im Jahr 2004 ist die

²⁴Dazu zählen das ehemalige Jugoslawien, Italien und Griechenland.

Ausübung eines selbstständigen Gewerbes in Deutschland für Zuwanderer aus Polen möglich. Diese Möglichkeit wurde genutzt, um insbesondere im Baubereich auf kostengünstige Arbeitnehmer zurückzugreifen, die als selbstständige Subunternehmer tätig waren. Häufig erfüllte diese Tätigkeit den Tatbestand der Scheinselbstständigkeit.²⁵

Entwicklung der Unternehmensanmeldungen

Unternehmensanmeldungen durch Personen ausländischer Nationalität nehmen zu und weisen ein stärkeres Wachstum im Vergleich zu den Anmeldungen Deutscher auf. Im Zeitraum von 2001 bis 2005 erhöhte sich die Anzahl der Unternehmensanmeldungen durch Personen ausländischer Nationalität um 74,5 Prozent. Wurden im Jahr 2001 im gesamten Bundesgebiet 78.439 Unternehmensanmeldungen registriert, so waren es 2005 bereits 136.912 Anmeldungen.²⁶ Im Vergleich dazu weisen die Unternehmensanmeldungen durch Deutsche von 2001 bis 2005 lediglich eine Steigerungsrate von 19,2 Prozent auf. Dies entspricht einem Anstieg von 637.036 auf 759.320 Anmeldungen. Wird der Anteil der Anmeldungen durch Unternehmer ausländischer Nationalität an den Anmeldungen insgesamt betrachtet, so ist für den Zeitraum 1996 bis 2005 ein Anstieg von 9,6 Prozent auf 15,1 Prozent zu verzeichnen. Daran ist zu erkennen, dass die Gründungsaktivitäten ausländischer Personen im betrachteten Zeitraum über der deutscher Personen liegen.

Dies wird durch die Anmeldungsrationen bestätigt (siehe Tabelle 3.1). Bei der Berechnung der Anmeldungsrate wird die Anzahl der Anmeldungen in Relation zur Größe der jeweiligen Bevölkerungsgruppe im Jahr 2005 gesetzt.

Tabelle 3.1: Unternehmensanmeldungen in Relation zur jeweiligen Bevölkerungsgruppe (2005, Angaben in Prozent)

	Deutschland gesamt	alte BL	neue BL
Nationalität deutsch	1,01	1,02	0,96
Nationalität nicht-deutsch	1,88	1,86	2,30

Quelle: Eigene Berechnung

Die Anmeldungsrate der Personengruppe mit ausländischer Nationalität liegt mit 1,88 Prozent deutlich über dem Wert der Vergleichsgruppe deutscher Nationalität (1,01 Prozent). Weiterhin lassen sich Unterschiede in den Anmeldungsrationen zwischen den neuen und den alten Bundesländern (BL) identifizieren. Während die Anmeldungsrationen in den neuen Bundesländern in der ersten Hälfte der neunziger Jahre wesentlich höher lagen als im westlichen Teil Deutschlands, verlangsamte sich dieser Prozess in

²⁵Vgl. auch die Antwort der Bundesregierung auf eine Anfrage im Deutschen Bundestag zum Thema „Missbrauch der EU-Niederlassungsfreiheit durch Scheinselbstständigkeit im Baubereich“ vom 04. Dezember 2007, Drucksache 16/7423.

²⁶Die Angaben beziehen sich auf das gesamte Bundesgebiet. Da die Unterscheidung nach Nationalität für alle Bundesländer erst ab 2001 vorliegt, wird der Zeitraum 2001-2005 gewählt.

den Folgejahren und kehrte sich schließlich ab dem Jahr 2000 um.²⁷ Im Jahr 2005 lag die Anmeldungsrate für Personen deutscher Nationalität in den alten Bundesländern bei 1,02 Prozent und damit höher als in den neuen Bundesländern (0,96 Prozent). Umgekehrt ist es jedoch bei der ausländischen Bevölkerung: Hier liegt der entsprechende Anteil in den neuen Bundesländern bei 2,3 Prozent und damit über dem der alten Bundesländer (1,86 Prozent). In allen Bundesländern sind relativ zur Bevölkerungsgruppe für Ausländer höhere Gründungsaktivitäten zu verzeichnen, als für Personen deutscher Nationalität.

Gründungsaktivitäten von Frauen

Frauen ausländischer Herkunft sind bei den Unternehmensanmeldungen unterrepräsentiert. Ihr Anteil an den Unternehmensanmeldungen von Ausländern beträgt im Jahr 2005 25,4 Prozent und liegt damit 7,0 Prozentpunkte unter dem vergleichbaren Wert für Personen deutscher Nationalität (32,4 Prozent).²⁸

Der Anteil der Unternehmensanmeldungen durch ausländische Frauen variiert sehr stark: sowohl zwischen den einzelnen Bundesländern (Brandenburg: 18,9 Prozent, Bremen: 27,8 Prozent) als auch im Ost-West-Vergleich (Ost: 21,4 Prozent, West: 25,8 Prozent). Demgegenüber ist der Anteil von Frauen deutscher Nationalität an den Unternehmensanmeldungen²⁹ im Vergleich der Bundesländer konstant und liegt zwischen 29,4 und 33,6 Prozent. Auch im Ost-West-Vergleich sind kaum Unterschiede festzustellen: einem Anteilswert von 31,6 Prozent im den neuen Bundesländern steht ein Wert von 32,6 Prozent in den alten Bundesländern gegenüber.

Frauen mit ausländischer Nationalität melden demnach seltener ein Unternehmen an als Frauen deutscher Nationalität. Besonders ausgeprägt ist diese Tendenz in den neuen Bundesländern. Möglicherweise spielt dabei die Aufenthaltsdauer der Bevölkerung mit ausländischer Nationalität eine Rolle. So liegen die durchschnittlichen Aufenthaltsdauern für Personen asiatischer und polnischer Nationalität bei etwa 9 Jahren und für Zuwanderer aus der ehemaligen Sowjetunion bei 6,3 Jahren.³⁰ Da diese Gruppen in den neuen Ländern besonders stark vertreten sind, könnte dies eine Ursache für den geringeren Anteil von Frauen an den Unternehmensanmeldungen sein, falls das Risiko der Unternehmensgründung zunächst von Männern getragen wird.

Gründe für die Anmeldung

Bei der Anmeldung eines Gewerbes wird der Grund für die Anmeldung erfragt. In Tabelle 3.2 wird die Verteilung der Unternehmensanmeldungen auf die verschiedenen

²⁷Vgl. Sternberg (2005), S. 2.

²⁸Da Informationen über das Geschlecht des Anmeldenden erst ab dem Jahr 2003 vorliegen, kann die zeitliche Entwicklung der unternehmerischen Aktivitäten von Frauen nicht dargestellt werden.

²⁹Es werden die Anmeldungen durch Frauen in Relation zu den Unternehmensanmeldungen der Personen deutscher Nationalität insgesamt betrachtet.

³⁰Vgl. Tivig & Hetze (2007), S. 44.

Anmeldungsgründe für das Jahr 2005 dargestellt.

Tabelle 3.2: Unternehmensanmeldungen nach Ursachen der Anmeldung und Nationalität (2005)

Anmeldungsgrund	Nationalität deutsch absolut	Nationalität deutsch in Prozent	Nationalität nicht-deutsch absolut	Nationalität nicht-deutsch in Prozent
Neugründung	643.739	84,8	115.149	84,1
Verlagerung	56.597	7,5	6.512	4,8
Erbfolge/Kauf/Pacht	39.774	5,2	12.752	9,3
Rechtsformwechsel	13.438	1,8	1.292	0,9
Gesellschaftereintritt	3.099	0,4	767	0,6
Umwandlung	2.938	0,3	453	0,3
Insgesamt	759.585	100,0	136.925	100,0

Quelle: Eigene Berechnung

Etwa 84 Prozent aller Anmeldungen sind Neugründungen eines Unternehmens. Dies gilt sowohl für deutsche als auch für nicht-deutsche Personen. Andere Anmeldungen sind durch Standortverlagerungen, Erbfolge/Kauf/Pacht, den Wechsel der Rechtsform, den Eintritt neuer Gesellschafter oder die Umwandlung des Unternehmens verursacht.

Bemerkenswert ist, dass der Anteil der Unternehmensanmeldungen wegen Erbfolge, Kauf oder Pacht bei ausländischen Unternehmen mit 9,3 Prozent den entsprechenden Anteil der deutschen Vergleichsgruppe deutlich übersteigt (5,2 Prozent). Im Zeitraum 2003 bis 2005³¹ fällt dieser Anteil jedoch in der ausländischen Gruppe von 6,6 auf 5,2 Prozent und in der deutschen Gruppe von 15,2 auf 9,3 Prozent. Die Übernahme eines Unternehmens durch Erbfolge, Kauf oder Pacht ist somit im Fall ausländischer Unternehmer von größerer Bedeutung, weist jedoch in beiden Bevölkerungsgruppen eine sinkende Tendenz auf.

Ein weiterer Anmeldungsgrund ist die Verlagerung eines Unternehmens in einen anderen Meldebezirk. Dies tritt bei deutschen Unternehmen mit 7,5 Prozent häufiger auf als bei ausländischen Unternehmen (4,8 Prozent). Meldungen wegen Umwandlung eines Unternehmens, wegen eines Wechsels der Rechtsform und wegen Eintritt eines Gesellschafters sind von untergeordneter Bedeutung.

Rechtsform der Unternehmen

Über 80 Prozent der angemeldeten Unternehmen sind Einzelunternehmen. In der Gruppe mit ausländischer Nationalität trifft dies auf 85,8 Prozent der angemeldeten Unternehmen zu (Personengruppe deutscher Nationalität: 84,8 Prozent). Im Vergleich zum Jahr 2000 hat die Popularität der Rechtsform der eingetragenen oder nicht eingetragenen Einzelunternehmung bei beiden Gruppen um etwa 2 Prozent zugenommen. Etwa

³¹Die Ursachen für die Anmeldung eines Unternehmens werden erst seit 2003 detailliert erfasst. Ein Vergleich mit Daten vor diesem Zeitpunkt ist daher nicht sinnvoll.

11,6 Prozent der Unternehmensanmeldungen durch Ausländer erfolgen als Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) oder als Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR). In der deutschen Vergleichsgruppe liegt dieser Anteil nur geringfügig höher (13,6 Prozent). Unternehmensanmeldungen in der Rechtsform der Offenen Handelsgesellschaft oder Kommanditgesellschaft sind kaum von Bedeutung. Tabelle 3.3 stellt die Verteilung der Unternehmensanmeldungen auf die Rechtsformen dar.

Tabelle 3.3: Unternehmensanmeldungen nach Rechtsform und Nationalität (2005)

Rechtsform	Nationalität deutsch absolut	Nationalität deutsch in Prozent	Nationalität nicht-deutsch absolut	Nationalität nicht-deutsch in Prozent
Einzelunternehmen*	620.927	81,8	117.452	85,8
GmbH	70.677	9,3	8.859	6,5
GbR	32.578	4,3	7.014	5,1
OHG	2.414	0,3	277	0,2
KG	1.923	0,3	175	0,1
Sonstige	31.066	4,0	3.148	2,3
Insgesamt	759.585	100,0	136.925	100,0

* Die Angabe bezieht sich auf in das Handelsregister eingetragene und nicht eingetragene Unternehmen.

Quelle: Eigene Berechnung

Sektorale Verteilung der Gewerbeanmeldungen

Gewerbeanmeldungen deutscher Personen konzentrieren sich auf die Bereiche Handel (28,7 Prozent) und Dienstleistungen (39,5 Prozent). Personen ausländischer Nationalität melden Gewerbe vor allem im Dienstleistungsbereich (30,4 Prozent), im Bau- und Gastgewerbe (20,5 Prozent) und im Dienstleistungsbereich (15,4 Prozent) an. Die vergleichbaren Anteile deutscher Anmelder im Bau- und Gastgewerbe liegen hingegen wesentlich niedriger (8,3 bzw. 6,1 Prozent). Die Konzentration ausländischer Gründer auf die Bereiche Bau- und Gastgewerbe ist nicht überraschend, da Gründungen in diesen Sektoren mit relativ geringem Kapitaleinsatz erfolgen können und die durchschnittliche Firmengröße gering ist. Diese niedrigen Markteintrittsbarrieren haben allerdings auch einen erhöhten Wettbewerb zur Folge.³²

Aus Tabelle 3.4 ist die Verteilung der Gewerbeanmeldungen auf die jeweiligen Wirtschaftssektoren ersichtlich. Der Bereich Sonstige umfasst die Branchen Energie und Wasser, Kreditgewerbe, Versicherungsgewerbe, Wohnungswesen, Forschung und Entwicklung sowie den Bereich Interessenvertretungen.

Sektorale Verteilung ausgewählter Nationalitäten. Eine Analyse der sektoralen Verteilung für ausgewählte ausländische Nationalitäten zeigt ein differenzierteres Bild der Schwerpunkte für Unternehmensanmeldungen. Für Personen mit EU-Staatsbürgerschaft sind die Unternehmensanmeldungen ähnlich auf die Sektoren verteilt wie in

³²Vgl. Verheul et al. (2001), S. 23.

Tabelle 3.4: Unternehmensanmeldungen nach Wirtschaftssektor und Nationalität (2005)

Wirtschaftssektor	Nationalität deutsch absolut	Nationalität deutsch in Prozent	Nationalität nicht-deutsch absolut	Nationalität nicht-deutsch in Prozent
Land- und Forstwirtschaft	12.073	1,6	2.751	2,0
Verarbeitendes Gewerbe	30.769	4,1	3.224	2,4
Baugewerbe	62.718	8,2	28.069	20,5
Handel	218.220	28,7	34.381	25,1
Gastgewerbe	45.989	6,1	21.023	15,4
Dienstleistungen	300.089	39,5	41.607	30,4
Sonstige	89.728	11,8	5.828	4,2
Insgesamt	759.585	100,00	136.883	100,00

Quelle: Eigene Berechnung

der Vergleichsgruppe deutscher Nationalität. Bei Personengruppen anderer Nationalitäten werden Unternehmen in den traditionellen Bereichen Gastgewerbe, Handel und Baugewerbe in unterschiedlichem Ausmaß angemeldet.

Gastgewerbe. Für nahezu alle ausländischen Nationalitäten liegt der Anteil der Gewerbeanmeldungen im Gastgewerbe über dem vergleichbaren Anteil Deutscher (6 Prozent). Lediglich für die Gruppe der Unternehmensanmelder polnischer und russischer Nationalität trifft dies nicht zu (2 bzw. 4 Prozent der Anmeldungen im Gastgewerbe). Besonders hoch ist der Anteil der Gewerbeanmeldungen im Bereich Gastgewerbe für Personen der Herkunftsländer Vietnam (42 Prozent), Griechenland (37 Prozent), Italien (35 Prozent), Australien/Ozeanien und China/Asien (jeweils 22 Prozent).

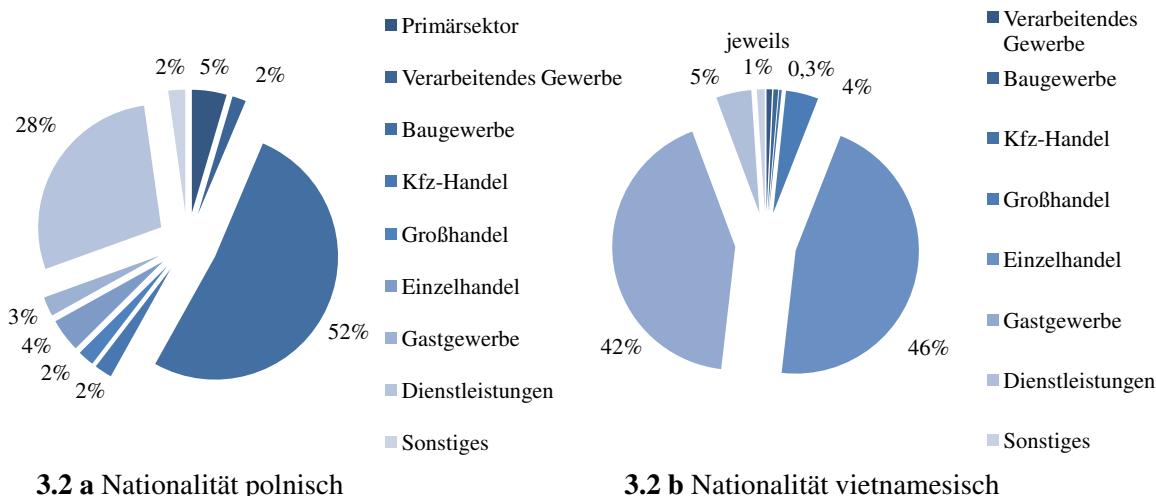
Handel. Bei Gewerbeanmeldungen im Einzelhandel gibt in den meisten Fällen nur geringfügige Unterschiede zwischen den Nationalitäten. Eine Ausnahme sind Unternehmensanmeldungen durch Vietnamesen. Diese konzentrieren sich zu 44 Prozent auf den Einzelhandel.

Auf den Großhandel entfallen 6 Prozent der Gewerbeanmeldungen Deutscher. Diese Branche wird auch von Personen russischer Nationalität (12 Prozent der Gewerbeanmeldungen dieser Personengruppe) und chinesisch/asiatischer Nationalität (29 Prozent³³) bevorzugt.

Bau. 52 Prozent der Gewerbeanmeldungen durch Personen mit polnischer Nationalität entfallen auf die Baubranche. Eine deutliche Konzentration auf diese Branche lässt sich ebenfalls für Angehörige der Nachfolgestaaten des ehemaligen Jugoslawiens feststellen. Hier beträgt der entsprechende Anteil an den Anmeldungen 24 Prozent.

Besondere Profile. Unternehmensanmeldungen durch polnische und vietnamesische Staatsbürger weisen ein besonderes Profil der Verteilung auf die Wirtschaftssektoren auf. Dieses ist in Abbildung 3.2 dargestellt. Bei beiden Nationalitätengruppen sind die Gewerbeanmeldungen auf wenige Branchen konzentriert. So entfallen im Jahr 2005

³³Im Fall chinesisch/asiatischer Nationalität ist allerdings die Grundgesamtheit von 1.099 Anmeldungen im Jahr 2005 sehr klein.

Abbildung 3.2: Unternehmensanmeldungen durch Polen und Vietnamesen (2005)

Quelle: Eigene Darstellung

etwa 52 Prozent der Gewerbeanmeldungen durch Polen auf den Baubereich und 28 Prozent auf den Dienstleistungssektor.

Anmeldungen durch Personen vietnamesischer Nationalität entfallen zu 88 Prozent auf die Bereiche Einzelhandel (46 Prozent) und Gastgewerbe (42 Prozent) und weisen damit die höchste Konzentration auf. Der jeweilige Anteil dieser zwei Gruppen an den Gründungen durch Personen ausländischer Nationalität insgesamt beträgt 16,0 Prozent (polnische Nationalität) bzw. 2,5 Prozent (vietnamesische Nationalität).

Geographische Verteilung ausgewählter Nationalitäten

Abbildung 3.3 a zeigt die absolute Anzahl der Anmeldungen durch ausländische Personen pro Landkreis im Jahr 2005. Die meisten Anmeldungen erfolgen in Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen, Hamburg und Umgebung, im Rheingebiet und um München.

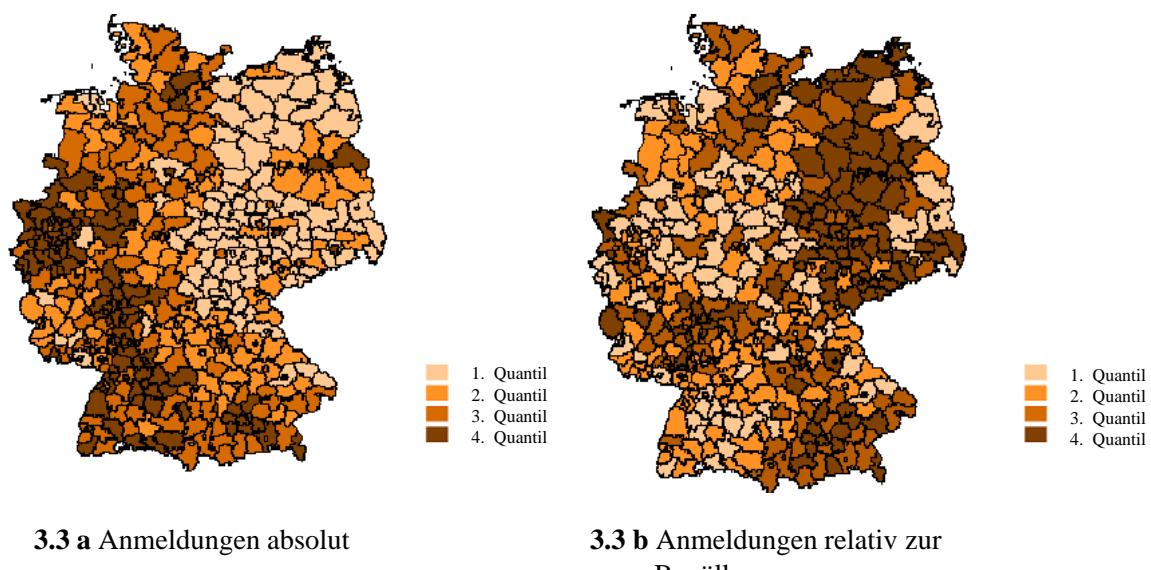
In Abbildung 3.3 b ist die Rate der Gewerbeanmeldungen³⁴ durch Mitbürger ausländischer Nationalität aufgezeigt. Gebiete mit geringer ausländischer Bevölkerungsdichte weisen eine höhere Anmeldungsrate auf als jene mit einem hohen ausländischen Bevölkerungsbestand. Razin & Langlois (1996) vermuten, dass in dünn besiedelten und eher peripheren Gebieten ein Mangel an abhängigen Arbeitsverhältnissen besteht. Demnach bestünde in diesen Gebieten ein höherer Anreiz für die Selbstständigkeit als in Ballungsräumen.³⁵

Aus dem Agglomerationsgrad einer Region können Rückschlüsse auf die Marktsituation gezogen werden, z. B. hinsichtlich Nachfragepotenzial und Konkurrenzdichte. Daher könnte die regionale Verteilung der Gründungsaktivitäten durch den Agglomerationsgrad bedingt sein. Die prozentuale Verteilung der Unternehmensanmeldungen für das

³⁴Die Rate basiert auf der Anzahl der Gewerbeanmeldungen in Relation zum Bestand der ausländischen Bevölkerung im jeweiligen Landkreis.

³⁵Vgl. Razin & Langlois (1996), S. 724.

Abbildung 3.3: Unternehmensanmeldungen durch Personen mit ausländischer Nationalität (2005)



Quelle: Eigene Darstellung

Jahr 2005 nach dem Agglomerationsniveau der Region ist in Tabelle 3.5 dargestellt.

Tabelle 3.5: Unternehmensanmeldungen nach Agglomerationsniveau der Regionen und Nationalität (Jahresdurchschnitt 2003-2005, Angaben in Prozent)

Bevölkerungsdichte (Pers./km ²)	Nationalität deutsch	Nationalität nicht-deutsch
unter 150	25,4	11,0
von 151 bis unter 500	34,3	25,3
von 501 bis unter 1500	17,8	19,2
über 1501	22,5	44,6
insgesamt	100,0	100,0

Quelle: Eigene Berechnung

Dabei wird das Agglomerationsniveau einer Region über die Bevölkerungsdichte klassifiziert. 44,6 Prozent der Personengruppe ausländischer Nationalität melden ihr Unternehmen demnach in Regionen mit einer sehr starken Agglomeration an, während der Schwerpunkt der Gewerbeanmeldungen Deutscher eher in weniger dicht besiedelten Gebieten liegt. 34,3 Prozent der Gewerbeanmeldungen Deutscher erfolgen in Gebieten mit einer Bevölkerungsdichte zwischen 151 und 500 Einwohnern je Quadratkilometer.

3.2 Regionale Einflussfaktoren auf das Gründungsverhalten

Nachdem im vorhergehenden Abschnitt das Gründungsverhalten von Unternehmern ausländischer Nationalität deskriptiv beschrieben wurde, soll nun der Einfluss regionaler ökonomischer und struktureller Rahmenbedingungen auf das Gründungsverhalten untersucht werden.

3.2.1 Literaturüberblick

In der Literatur dominiert die personenorientierte Sichtweise des Gründungsgeschehens. Die Berücksichtigung regionaler Kontextfaktoren ist jedoch von zentraler Bedeutung.³⁶ Deshalb sollen zunächst Studien vorgestellt werden, deren Gegenstand Gründungsaktivitäten auf regionaler Ebene sind. Daran anschließend wird erläutert, wie sich regionale Rahmenbedingungen auf Gründungsaktivitäten auswirken. Abschließend wird auf die Determinanten der Gründungsaktivitäten von Ausländern eingegangen. Im Mittelpunkt stehen dabei die Arbeitsmarktsituation und die regionale Bildungs- und Altersstruktur.

Gründungsaktivitäten in Deutschland werden auf regionaler Ebene von Bade & Nerlinger (2000), Fritsch & Falck (2003), Sternberg (2005) und Brixy & Grotz (2006) untersucht. Die Schwerpunkte der Studien liegen (i) in der Identifikation optimaler Standortbedingungen für Firmen unterschiedlicher Technologieintensität, (ii) in der Ermittlung der Bedeutung der regionalen Humankapitalstruktur und (iii) in der Analyse der Relevanz regionaler Faktoren für Unternehmensgründung, Unternehmenserfolg und -überlebensdauer.

Für Unternehmen unterschiedlicher Technologieintensität stellen Bade & Nerlinger (2000) fest, dass die Bedeutung der regionalen Beschäftigtenstruktur, des Agglomerationsgrades und der Infrastruktur im Bereich Forschung und Entwicklung variiert. Dies wird durch die Studie von Fritsch & Falck (2003) für Unternehmen der Industrie- und Dienstleistungsbranche bestätigt, wobei in dieser Studie der Schwerpunkt auf dem Kostenaspekt der Unternehmensgründung (Arbeits- und Kapitalkosten) sowie strukturellen Faktoren liegt. Untersuchungen für andere Länder kommen zu ähnlichen Ergebnissen.³⁷

Die Humankapitalstruktur einer Region, gemessen an der Bildungsstruktur und an den Universitätsstandorten, hat sich als bedeutender Faktor für die Gründungsaktivität erwiesen.³⁸ Für Deutschland wird die Rolle des Humankapitals in der Arbeit von Frosch (2007) untersucht. Frosch (2007) weist die Bedeutung informeller Bildung (z. B. Berufserfahrung und Erfahrung im gewählten Sektor) für die Gründungsaktivitäten auf

³⁶Vgl. Kloosterman & Rath (2001), Wagner & Sternberg (2004), Parker (2004).

³⁷Vgl. bspw. Figueiredo et al. (2004) für Firmengründungen im verarbeitenden Gewerbe in den USA oder Holl (2004) für Firmengründungen in Portugal.

³⁸Vgl. Shane (2000) und Figueiredo et al. (2004).

regionaler Ebene nach.

Brixy & Grotz (2006) untersuchen den Zusammenhang zwischen der Anzahl der Unternehmensgründungen und der Überlebensdauer von Unternehmen im regionalen Kontext. Beides ist demnach negativ miteinander korreliert: In Regionen mit einer hohen Anzahl an Unternehmensgründungen ist die Überlebensdauer der Unternehmen niedriger als in Regionen mit weniger Unternehmensgründungen. Ursächlich dafür ist die Bevölkerungsdichte. Ein Anstieg der Bevölkerungsdichte ist mit einem größeren Pool potenzieller Gründer und einem Nachfrageanstieg verbunden. Dies hat einen positiven Effekt auf die Gründungsaktivitäten. Indirekt führt dies zu einer verstärkten Konkurrenzsituation auf den Märkten. Die Ergebnisse bestätigen die Beobachtung, dass die Gründungs- und Schließungsdynamik von Unternehmen in Gebieten mit hoher Bevölkerungsdichte größer ist, was sich ebenfalls in einer kürzeren Lebensdauer der Unternehmen zeigt.

Gründungen durch ethnische Minderheiten. Regionale Analysen mit dem Fokus der Gründungstätigkeit von Migranten³⁹ sind vor allem im anglo-amerikanischen Raum zu finden.⁴⁰ Ausgangspunkt für Studien mit regionalem Fokus war Mitte der 1980er Jahre das Konzept der ethnischen Enklave⁴¹ als Ursprung für ethnisches Unternehmertum. Unter diesem Blickwinkel untersuchen Razin & Langlois (1996), Light & Sanchez (1987) und Wang & Li (2007) die Selbstständigkeit ethnischer Minderheiten in Ballungsräumen. In Deutschland beschränken sich Studien über Unternehmer ausländischer Nationalität auf Umfragen in der Zielgruppe⁴² bzw. auf sehr kleine Stichproben aus offiziellen Statistiken.⁴³ Dabei wird hauptsächlich die Bedeutung persönlicher Charakteristika der Gründer und ihres unmittelbaren Umfeldes untersucht. In der Untersuchung von Constant & Zimmermann (2006) auf Basis des Sozioökonomischen Panels (SOEP) wird als regionaler Faktor lediglich das Verhältnis von Arbeitslosen zu vakanten Stellen berücksichtigt.

In der vorliegenden Arbeit werden Unternehmensgründungen von Personen ausländischer Nationalität zum ersten Mal in einem regionalen Kontext betrachtet. Schwerpunkte sind dabei die Effekte der regionalen Arbeitsmarktsituation sowie der Bildungs- und Altersstruktur potenzieller Unternehmensgründer auf die Gründungsaktivität. Da der (Wieder-) Eintritt in den Arbeitsmarkt sowie der Verbleib in abhängigen Beschäftigungsverhältnissen für die ausländische Bevölkerung unsicherer ist als für die deutsche Vergleichsgruppe, könnte der quantitative Effekt der regionalen Arbeitsmarktsituation auf die Gründungsaktivitäten variieren. Grundlegende Unterschiede in der Bildungs- und Altersstruktur zwischen ausländischer und deutscher Bevölkerung könnten wei-

³⁹In Abschnitt 2.2 werden allgemeine Erklärungsansätze zur Gründungstätigkeit von Personen mit Migrationshintergrund vorgestellt. In diesem Abschnitt stehen nun empirische Analysen der Gründungstätigkeit von Migranten auf regionaler Ebene im Mittelpunkt.

⁴⁰Vgl. bspw. Razin & Langlois (1996), Light & Sanchez (1987), Wang & Li (2007).

⁴¹Als ethnische Enklave wird die räumliche Konzentration von ethnischen Minderheiten bezeichnet.

⁴²Vgl. Institut für Mittelstandsforschung (2005), Öztürk (2001), Zentrum für Türkeistudien (1991).

⁴³Vgl. Constant & Zimmermann (2006), Loeffelholz et al. (1994).

terhin zu Differenzen in den Gründungsaktivitäten führen. Darüber hinaus werden weitere Einflussfaktoren identifiziert, die maßgeblich für die Gründungsaktivitäten in den Bevölkerungsgruppen deutscher und nicht-deutscher Nationalität sind.

3.2.2 Allgemeine Determinanten der Unternehmensgründung

Zunächst sollen nun die allgemeinen Determinanten von Unternehmensgründungen vorgestellt werden, wie sie auch in den im Literaturüberblick vorgestellten Studien verwendet werden.

Indikatoren für die regionale Nachfrage

Die potenzielle Nachfrage auf regionalen und lokalen Märkten ist für neu gegründete Unternehmen relevant. Dies gilt insbesondere für Unternehmensgründungen im Servicesektor, sofern die angebotenen Dienstleistungen nicht auf den überregionalen bzw. internationalen Markt zielen. Beträgt der Anteil der Gründungen in den Bereichen Bau, Handel und Gastgewerbe für die deutsche Vergleichsgruppe etwa 43 Prozent, so liegt er für die Gruppe der ausländischen Unternehmensgründer mit etwa 61 Prozent wesentlich höher. Zu erwarten ist demnach, dass mit einem Anstieg der Marktgröße eine höhere Nachfrage einhergeht und dies bessere Gründungs- und Überlebensbedingungen für neu gegründete Unternehmen darstellt. Die Größe des jeweiligen Marktes kann dabei durch die Bevölkerungsgröße approximiert werden.

Bevölkerungsänderungen. Auch die Entwicklung der Bevölkerung ist relevant. Eine Zunahme der Bevölkerung ist in erster Linie mit einer Steigerung der Nachfrage verbunden⁴⁴, was die Erfolgsaussichten von Neugründungen erhöht. Ein Anstieg der Bevölkerung kann durch einen Anstieg der Geburten bzw. eine Verringerung der Sterbefälle in der jeweiligen Region und/oder durch die Zuwanderung von Personen hervorgerufen werden. Der Zuzug von Personen in eine Region kann zwei weitere indirekte Effekt verursachen. Zum einen erhöht die Anzahl zuziehender Personen den Pool an potenziellen Unternehmensgründern. Zum anderen besteht die Möglichkeit des Zuzugs zum Zweck der Unternehmensgründung in der betreffenden Region. In jedem Falle sollte demnach ein Anstieg der Population die Anzahl der Unternehmensgründungen erhöhen.

Agglomerationseffekte. Für Unternehmensgründungen in Österreich stellen Tödtling & Wanzenböck (2000) fest, dass ein Großteil der Unternehmen in einem städtischen Umfeld gegründet wird. Die Bevölkerungsdichte, also die Anzahl der Bewohner je Quadratkilometer, wird als Proxy für den Grad der Agglomeration in einer Region verwendet. Ein höherer Agglomerationsgrad kann Vorteile (z. B. Nähe zu Kunden und Zulieferern) aber auch Nachteile (z. B. höhere Miet- und Lohnkosten, zunehmende Konkurrenz) beinhalten. Auf die Bedeutung einer hohen Agglomeration für den Umfang von Wissens-Spillovern verweisen Fritsch & Falck (2003). Bade & Nerlinger (2000) untersu-

⁴⁴Vgl. Acs & Armington (2003), S. 23.

chen die Bedeutung des regionalen Umfeldes für Firmengründungen in verschiedenen Wirtschaftssektoren und mit unterschiedlichen Technologieintensitäten. Dabei spezifizieren Bade & Nerlinger (2000) kritische Werte für Agglomerationslevel, bei deren Überschreitung die Zahl der Unternehmensgründungen auf Grund der Konzentrationstendenzen abnimmt.

Indikatoren für Wirtschaftsstruktur und Konjunktur

Als Indikatoren für die Wirtschaftsstruktur in der jeweiligen Region dient der Anteil der Arbeitnehmer im Dienstleistungssektor. In diesem Sektor ist der Anteil an Gründern ausländischer Nationalität sehr hoch. Daher ist zu vermuten, dass eine Wirtschaftsstruktur, die vom Dienstleistungssektor geprägt ist, besonders günstige ökonomische Bedingungen für die Ansiedlung von Unternehmen mit geringen Kapitalanforderungen wiederspiegelt. Ist bereits ein gut ausgebauter Servicesektor vorhanden, so können Neugründungen von dem in der Branche vorhandenen Spezialwissen profitieren. Da über die Hälfte der Neugründungen ausländischer Unternehmer im Dienstleistungssektor erfolgen, der damit eine höhere Dynamik aufweist als der Sektor des verarbeitenden Gewerbes, sind diese Wissens-Spillover relevant und sollten sich positiv auf die Gründungsintensität auswirken.

Als Indikator für die wirtschaftliche Entwicklung einer Region dient die regionale Wachstumsrate des Bruttoinlandsproduktes.⁴⁵ Ähnlich wie bei der Veränderung der Bevölkerung werden durch die Wachstumsrate des Bruttoinlandsproduktes Nachfrageänderungen widergespiegelt. Alternativ kann die wirtschaftliche Entwicklung einer Region auch durch die Veränderung des Pro-Kopf-Einkommens abgebildet werden.⁴⁶

Indikatoren für regionale Heterogenität und räumliche Interdependenzen

Gründungsaktivitäten sind kein isoliertes Phänomen einer Region. Sie werden nicht nur durch Gegebenheiten in der betreffenden Region bestimmt, sondern können auch durch das Gründungsverhalten in angrenzenden Regionen beeinflusst sein. Im empirischen Teil wird sowohl der regionalen Heterogenität als auch den räumlichen Interdependenzen Rechnung getragen. Auf die Problematik regionaler Heterogenität bzw. räumlicher Interdependenzen wird ausführlich im Abschnitt 3.3.1 eingegangen. Da in der deskriptiven Analyse deutlich wurde, dass sich bspw. Ballungszentren und die daran angrenzenden Regionen durch eine hohe Gründungsaktivität auszeichnen, wird ein positiver Effekt regionaler Interdependenzen auf die Gründungsaktivitäten erwartet. Es ist zu vermuten, dass mögliche Konkurrenzeffekte durch positive Ausstrahlungseffekte überlagert werden.

Nachdem die allgemeinen Determinanten von Unternehmensgründungen im regionalen Kontext erläutert wurden, werden nun die Schwerpunkte „Arbeitsmarktsituati-

⁴⁵Siehe auch Bade & Nerlinger (2000), S. 165.

⁴⁶Vgl. Acs & Armington (2003), S. 21.

on“ und „strukturelle Charakteristika der Bevölkerungsgruppen“ vorgestellt. In beiden Bereichen werden Variationen in den Effekten auf das Gründungverhalten deutscher und nicht-deutscher Personen erwartet.

3.2.3 Situation auf dem regionalen Arbeitsmarkt

Eine Untersuchung der Gründungstätigkeit von Personen ausländischer Nationalität ist auf regionaler Ebene insbesondere unter dem Aspekt der Wechselwirkungen zwischen der regionalen Arbeitsmarktsituation und der Gründungstätigkeit interessant. Bevor die Arbeitsmarktsituation und die Gründungstätigkeit der Bevölkerung deutscher und nicht-deutscher Nationalität auf aggregierter Ebene untersucht werden, sollen zunächst die Wirkungen des regionalen Arbeitsmarktes auf die individuelle Gründungsentscheidung erläutert werden. Dabei liegt der Schwerpunkt auf der regionalen Arbeitsmarktsituation für Personen mit ausländischer Nationalität.

Generell wird die Möglichkeit der Selbstständigkeit als Alternative zur abhängigen Beschäftigung gewertet. Personen ausländischer Nationalität können durch die Entscheidung für die Selbstständigkeit Barrieren auf dem Arbeitsmarkt umgehen.⁴⁷ Weiterhin kann Selbstständigkeit auch einen sozialen Aufstieg zur Folge haben. Für den Arbeitsmarkt in Deutschland konnte sowohl für die Gruppe der Ausländer allgemein⁴⁸ als auch für die speziellen Fälle der Berufseinsteiger der zweiten Migrantengeneration⁴⁹ und der Wiedereinsteiger in den Arbeitsmarkt⁵⁰ festgestellt werden, dass Barrieren für den Eintritt in den Arbeitsmarkt bestehen.

Die Arbeitsmarktsituation von Ausländern ist ein Ergebnis tatsächlich schlechterer Voraussetzungen, etwa in Bezug auf das Bildungsniveau, und vorhandener bewusster oder unbewusster Diskriminierung. Unklar bleibt, inwiefern die Effekte vergangener Diskriminierung von Bedeutung sind. So wurden beispielsweise im Rahmen der Gastarbeiteranwerbung tatsächlich Arbeitskräfte mit geringer Ausbildung angeworben. Dass aber auch heute noch deren Kinder ein überdurchschnittlich geringes Bildungsniveau aufweisen, ist nicht nur den Ausgangsbedingungen geschuldet, sondern auch der Unfähigkeit der Gesellschaft, diese Nachteile auszugleichen. So zeigen Goldberg et al. (1995), dass auch Jugendliche der zweiten Generation⁵¹ bei Bewerbungssituationen im Vergleich zu deutschen Stellenbewerbern benachteiligt sind, selbst wenn annähernd gleiche Voraussetzungen vorliegen und der Migrationshintergrund lediglich auf Grund des Namens zu vermuten ist.

⁴⁷Parker (2004), S. 115-120, unterscheidet Diskriminierung (i) durch Arbeitgeber, (ii) auf Kapitalmärkten und (iii) durch Konsumenten. Während die Diskriminierung durch Arbeitgeber in diesem Abschnitt ausführlich behandelt wird, ist die mögliche Diskriminierung auf den Kapitalmärkten Gegenstand des Abschnittes 4.6. Für die Diskriminierung auf Konsumentenebene liegen in den verwendeten Datensätzen keine Anhaltspunkte vor, weswegen von einer Berücksichtigung abgesehen wird.

⁴⁸Vgl. Seifert (2001).

⁴⁹Vgl. Goldberg et al. (1995).

⁵⁰Vgl. Bruder & Frosch (2006).

⁵¹Dabei handelt es sich um Jugendliche mit Migrationshintergrund, die in Deutschland geboren wurden.

Nachteile auf dem Arbeitsmarkt entstehen auch durch fehlende formale Berufsabschlüsse. So hatten im Jahr 2004 etwa 72 Prozent aller arbeitslosen Ausländer keinen qualifizierenden Bildungsabschluss, gegenüber 29,9 Prozent der Arbeitslosen deutscher Nationalität.⁵² Für Arbeitnehmer ausländischer Herkunft ist die Anerkennung von Bildungsabschlüssen aus dem Herkunftsland problematisch.⁵³ Bei asymmetrischer Information⁵⁴ gelingt es daher nicht, potenziellen Arbeitgebern die Qualität des Bildungsabschlusses zu signalisieren. In der Folge werden Arbeitnehmer mit überdurchschnittlichem Bildungsabschluss nur durchschnittlich entlohnt.⁵⁵ Die Wahl einer selbstständigen Erwerbstätigkeit kann in dieser Situation mit Einkommensvorteilen verbunden sein.

Die Probleme, Arbeit zu finden, resultieren in einer erhöhten Arbeitslosigkeit in der ausländischen Bevölkerungsgruppe. Während der Arbeitslosigkeit sind die Opportunitätskosten einer Unternehmensgründung niedriger, da der Verlust eines dauerhaften Einkommens bereits mit Eintritt in die Arbeitslosigkeit erfolgt ist. Dies erhöht die Wahrscheinlichkeit für eine Unternehmensgründung.⁵⁶

Ein Einkommensvergleich für abhängig Beschäftigte auf der Grundlage des Sozioökonomischen Panels für Deutschland zeigt, dass abhängig beschäftigte Zuwanderer zum Zeitpunkt der Zuwanderung einen erheblichen Einkommensnachteil gegenüber Einheimischen haben.⁵⁷ Im zeitlichen Verlauf weist die Einkommensentwicklung von Arbeitnehmern ausländischer Nationalität jedoch eine höhere Dynamik auf. Nach Schätzungen von Constant et al. (2005) kann nach etwa 23 Jahren ein im Vergleich zu einheimischen Arbeitnehmern äquivalentes Einkommen erreicht werden. Ein Vergleich der Einkommen abhängig Beschäftigter und Selbstständiger zeigt, dass ausländische Selbstständige im Vergleich zu abhängig Beschäftigten der eigenen Ethnie etwa 22 Prozent mehr verdienen.⁵⁸ Für die Vergleichsgruppe Deutscher ist lediglich für Personen, die auch in der abhängigen Beschäftigung ein hohes Einkommen erzielen, ein Einkommensvorteil bei Wahl der Selbstständigkeit zu ermitteln. Gemäß der Theorie der Wahl des Einkommens von Lucas (1978) ist die Einkommenshöhe entscheidend für die Wahl eines nutzenmaximierenden Individuums zwischen abhängiger und selbstständiger Beschäftigung. Auf Grund bestehender Einkommensnachteile in abhängiger Beschäftigung sollten Arbeitnehmer nicht-deutscher Nationalität demnach eher die Alternative Selbstständigkeit wählen.

Weiterhin wird von Constant & Massey (2005) festgestellt, dass Migranten überwiegend auf Arbeitsplätzen mit geringer sozialer Anerkennung beschäftigt sind und

⁵²Vgl. Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (2005), S. 414.

⁵³Vgl. Bender et al. (2000), S. 81.

⁵⁴Im Fall asymmetrischer Information kennt zwar der Arbeitnehmer seine Qualifikation, nicht jedoch der Arbeitgeber.

⁵⁵Stark (1993), S. 194-204, stellt unterschiedliche Migrationsszenarien, u.a. auch für den Fall asymmetrischer Information, vor.

⁵⁶Vgl. Fritsch & Falck (2003), S. 3.

⁵⁷Vgl. Constant et al. (2005), S. 12.

⁵⁸Vgl. Constant & Massey (2005), S. 22.

Aussichten auf eine Verbesserung ihrer sozialen Position kaum vorhanden sind.⁵⁹ Insbesondere für Migrantengruppen, deren Integration in das soziale System nur langsam oder kaum stattfindet, stellt die Selbstständigkeit eine Möglichkeit dar, soziale Akzeptanz zu erreichen.⁶⁰

Zusammenfassend ist die Arbeitsmarktsituation der ausländischen Bevölkerungsgruppe durch drei Besonderheiten gekennzeichnet. Erstens existieren Barrieren auf dem Arbeitsmarkt. Diese haben eine durchschnittlich höhere Arbeitslosenquote bei Ausländern im Vergleich zu Personen deutscher Nationalität zur Folge. Zweitens bestehen Einkommenvorteile für ausländische Selbstständige gegenüber ausländischen abhängig Beschäftigten. Drittens sieht sich diese Bevölkerungsgruppe nur geringen Aufstiegsmöglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt gegenüber. Dies führt zu einem geringeren Einkommen und einem niedrigen sozialen Status. Alle drei Aspekte lassen vermuten, dass die Situation auf dem regionalen Arbeitsmarkt für Ausländer schwieriger ist als für Personen deutscher Nationalität. Daher besteht ein erhöhter Anreiz, die Alternative Selbstständigkeit zu wählen. Dieser Effekt wird auch als „Fluchteffekt“ in die Selbstständigkeit bezeichnet.⁶¹

Während auf individueller Ebene der Zustand der Arbeitslosigkeit die Wahrscheinlichkeit der Unternehmensgründung erhöht⁶², ist dieser Effekt auf aggregierter Ebene nicht eindeutig zu identifizieren. So geben Audretsch et al. (2006) zu bedenken, dass die Gruppe der Arbeitslosen eine durchschnittlich niedrigere Qualifikation und eine geringere Qualifikationsbreite aufweist.⁶³ Beide Aspekte sind wesentliche Determinanten der Entscheidung zur Selbstständigkeit.

Auch geht der Eintritt in die Arbeitslosigkeit mit einer Verringerung finanzieller Ressourcen der betroffenen Individuen einher.⁶⁴ Damit steht per se weniger Kapital für die Unternehmensgründung zur Verfügung und die Eigenkapitalbasis für eine Kreditvergabe ist geringer. Die schlechtere Finanzierungsbasis für das Gründungsvorhaben und die daraus resultierende Finanzierungsrestriktion führt möglicherweise dazu, dass einige Gründungsvorhaben nicht umgesetzt werden.

Weiterhin ist die Arbeitslosigkeit konjunkturzyklischen Schwankungen unterworfen. Ein Anstieg der Arbeitslosigkeit kann als Anzeichen für eine Rezession gewertet werden. Rezessionstendenzen gehen mit einer Verschlechterung des Gründungsklimas einher. Die geringere Nachfrage in einer Rezession führt zu geringeren Einkommen der Selbstständigen. Gleichzeitig ist das Insolvenzrisiko höher, was eine restriktivere Kreditpolitik der Kreditgeber zur Folge haben kann.⁶⁵ In einer solchen Situation werden also weniger Unternehmen gegründet und die Erfolgsaussichten einer Unternehmens-

⁵⁹Vgl. Constant & Massey (2005), S. 7 und 13.

⁶⁰Vgl. Sahin et al. (2006), S. 6.

⁶¹Vgl. Audretsch et al. (2006), S. 2.

⁶²Dies ist bspw. gezeigt worden durch Wagner & Sternberg (2004), S.232, und Sternberg et al. (2007), S. 5.

⁶³Vgl. Audretsch et al. (2006), S. 3.

⁶⁴Vgl. Audretsch et al. (2006), S. 3.

⁶⁵Vgl. Parker (2004), S. 95.

gründung sind geringer.⁶⁶

Die empirische Evidenz für die Bedeutung von regional unterschiedlichen Arbeitslosenraten für die Gründungsaktivitäten ist nicht eindeutig. So wird von Frosch (2007) und Lin et al. (1999) jeweils ein negativer Effekt der Arbeitslosenquote auf die Gründungsquote festgestellt. Dagegen ermitteln Fritsch & Falck (2003) einen positiven Zusammenhang zwischen der Anzahl der Arbeitslosen und der Anzahl der Unternehmensgründungen. Offenbar ist relevant, welcher Indikator als Maß für die Arbeitslosigkeit herangezogen wird und ob es sich dabei um Bestands- oder Stromgrößen handelt. Größtenteils handelt es sich um empirische Studien, die die Arbeitslosigkeit als Kontrollvariable verwenden.

Audretsch et al. (2006) und Fritsch & Falck (2003) untersuchen den Zusammenhang von Arbeitslosigkeit und Gründungsaktivität genauer. Audretsch et al. (2006) zeigen mit einem vektorautoregressiven Modell⁶⁷, dass positive Veränderungen der Arbeitslosenrate zu einer Zunahme der Selbstständigenrate führt. Umgekehrt geht ein Anstieg in der Selbstständigenrate mit einem Absinken der Arbeitslosigkeit einher, wobei dieser Effekt bei der Analyse von 17 OECD Ländern im Zeitraum 1974-2002 stärker ausgeprägt ist, als der zuvor genannte. Problematisch ist allerdings, dass die Untersuchung der Beziehung zwischen Selbstständigenrate und Arbeitslosenrate bei Audretsch et al. (2006) ausschließlich auf den in der Vergangenheit realisierten Werten beider Variablen beruht. Darüber hinaus werden keine weiteren Einflussfaktoren berücksichtigt. Auch generelle Tendenzen der Entwicklung von Gründungsaktivität bzw. Arbeitslosigkeit sind im Rahmen des Modells nicht abgebildet.

Fritsch & Falck (2003) führen eine Mehr-Ebenen-Analyse von Unternehmensgründungen durch. Gegenstand der Untersuchung sind Variationen der Gründungsaktivitäten in regionaler, zeitlicher und sektoraler Hinsicht sowie die möglichen Ursachen dieser Variationen. Fritsch & Falck (2003) ermitteln einen signifikant positiven Einfluss der Anzahl arbeitsloser Personen auf die Unternehmensgründungen. Dabei ist die Dauer der Arbeitslosigkeit relevant. Der Effekt ist bei kurzzeitig Arbeitslosen stärker ausgeprägt als bei Personen, die bereits länger als ein Jahr arbeitslos sind. Ein Vergleich der Koeffizienten für die Anzahl abhängig Beschäftigter und für die Anzahl der Arbeitslosen zeigt, dass Unternehmensgründungen vor allem aus der Beschäftigung heraus erfolgen und seltener aus der Arbeitslosigkeit heraus.⁶⁸ Für Änderungen in der Anzahl Nichtbeschäftiger oder der Arbeitslosenrate konnte kein signifikanter Einfluss festgestellt werden.

Nach Angaben von Parker (2004) spielt auch die Stabilität der Erwerbshistorie eine Rolle. So neigen Personen mit instabiler Erwerbsbiographie eher dazu, ein Unternehmen

⁶⁶Vgl. Fritsch & Falck (2003), S. 3.

⁶⁷Einem vektorautoregressiven Modell liegt kein kausales Modell zu Grunde. Der Charakter interdependent dynamischer Beziehungen zwischen den betrachteten Variablen wird durch ein Gleichungssystem abgebildet. Die Variationen der abhängigen Variablen im Gleichungssystem werden jeweils durch aktuelle und verzögerte Werte der betrachteten Variablen abgebildet.

⁶⁸Vgl. Fritsch & Falck (2003), S. 19.

zu gründen.⁶⁹

Blanchflower (2000) untersucht den Zusammenhang von Arbeitslosenraten und Selbstständigenraten über eine Korrelationsanalyse. Im internationalen Vergleich zeigt sich, dass die Korrelation sowohl positiv als auch negativ sein kann. Dies stützt die Vermutung, dass die Auswirkungen von Niveau und Veränderung der Arbeitslosigkeit für unterschiedliche Nationalitäten differieren können.⁷⁰

In diesem Abschnitt wurden die Effekte der regionalen Arbeitsmarktsituation auf das Gründungsverhalten der Bevölkerungsgruppe ausländischer Nationalität erläutert. Während eine Vielzahl von Studien die Arbeitsmarktsituation lediglich mit einem Indikator abbildet, soll im folgenden empirischen Teil die Robustheit der Ergebnisse bezüglich des Arbeitsmarkteffektes anhand verschiedener Indikatoren geprüft werden. Daher werden unterschiedliche Maße für den Bestand an Arbeitslosen und die Veränderung der Arbeitslosigkeit in der Region verwendet. Diese Spezifikationen dienen der genauen Identifikation des Zusammenhangs zwischen Arbeitsmarktsituation und Gründungsaktivitäten.

3.2.4 Strukturelle Zusammensetzung der Bevölkerung

Auch die strukturelle Zusammensetzung der Bevölkerungsgruppe ausländischer Nationalität im Hinblick auf Bildung und Lebensalter kann eine Ursache für Variationen im Gründungsverhalten sein. Aus den vorliegenden Daten können Informationen zu Alters- und Qualifikationsstruktur für die Bevölkerungsgruppen deutscher und nicht-deutscher Nationalität gewonnen werden.

Altersstruktur

Der Effekt der Altersstruktur einer Region auf die Gründungsaktivitäten wird auf individueller Ebene durch zwei Tendenzen bestimmt. Einerseits sind potenzielle Gründer mit zunehmendem Alter eher dazu bereit, ein Gründungsvorhaben umzusetzen. Ihnen stehen höhere finanzielle Ressourcen zur Verfügung als jüngeren Gründern, so dass die FinanzierungsbARRIERE⁷¹ von geringerer Relevanz ist. Auch verfügen sie über eine Vielzahl von Fähigkeiten, Kenntnissen und Selbstvertrauen, welche erst ab einem gewissen Alter in ausreichendem Maße vorhanden sind.⁷²

Andererseits steigen mit zunehmendem Alter die Opportunitätskosten der Unternehmensgründung, so dass eine Unternehmensgründung weniger wahrscheinlich wird.

⁶⁹Vgl. Parker (2004), S. 96 für eine Übersicht von Studien, welche die Wahrscheinlichkeit einer Unternehmensgründung in Abhängigkeit von der Erwerbshistorie untersuchen.

⁷⁰Vgl. Blanchflower (2000), S. 487.

⁷¹Vgl. Evans & Jovanovic (1989). Eine gewisse Kapitalausstattung ist für die Unternehmensgründung notwendig. Insbesondere junge Unternehmensgründer verfügen nicht über ausreichende finanzielle Reserven, um die vom Kreditinstitut geforderten Sicherheiten aufzubringen und unterliegen damit Finanzierungsrestriktionen.

⁷²Siehe De (2005), S. 37-39. Nach De (2005) liegt die Altersspanne, in der eine Unternehmensgründung besonders wahrscheinlich ist, im europäischen Raum bei 25 bis 34 Jahren.

Opportunitätskosten der Unternehmensgründung können durch den Verlust eines festen Gehaltes in abhängiger Beschäftigung bzw. durch die Aufgabe einer gesicherten beruflichen Position entstehen. Demgegenüber stehen die Risiken der Unternehmensgründung und zumindest in den Anfangsjahren ein unsicheres Einkommen bzw. ein erheblicher Arbeitsaufwand. Weiterhin ist die Zeitspanne für die Amortisation der Unternehmensgründungskosten bei Gründern fortgeschrittenen Alters deutlich kürzer.

In Arbeiten zur Gründungsentscheidung von Individuen fällt der Alterseffekt auf die Gründungsentscheidung positiv aus.⁷³ Auf aggregierter Ebene ist zu vermuten, dass Regionen mit einem höherem Durchschnittsalter der Gruppe potenzieller Gründer auch eine höhere Gründungsintensität aufweisen. Fraglich bleibt, ob der Effekt der zunehmenden Opportunitätskosten bzw. geringeren Akkumulationsdauer identifizierbar ist.

Qualifikationsstruktur

Die Ausstattung einer Region mit Humankapital wird bestimmt durch (i) die formale Qualifikationsstruktur, (ii) die Ausstattung mit informalen Qualifikationen (z. B. Erfahrung bei unterschiedlichen Arbeitgebern, in Branchen oder Berufsfeldern) und (iii) die Möglichkeiten der Nutzung und Agglomeration von Humankapital (z. B. Nähe einer Universität, Forschungsfelder in Unternehmen etc.).⁷⁴

Das Kriterium der formalen Qualifikation bezieht sich auf die Ausstattung der Bevölkerung einer Region mit formalen Bildungsabschlüssen. Dazu zählen Abschlüsse der schulischen bzw. beruflichen Ausbildung. Acs & Armington (2003) setzen in ihrer Länderstudie für die USA die Anzahl der Neugründungen im Servicesektor in Beziehung zum Humankapitalniveau einer Arbeitsmarktregion und anderen regionenspezifischen Faktoren.⁷⁵ Das Humankapitalniveau einer Region wird dabei über die Anzahl der Collegeabsolventen und die Anzahl derjenigen ohne College bzw. High School Ausbildung (gering Ausgebildete) approximiert. Beide Angaben werden jeweils zur gesamten Bevölkerung (ab 25 Jahren) in Relation gesetzt. Für beide Anteilswerte (Collegeabsolventen und gering Ausgebildete) stellen Acs & Armington (2003) einen positiven Effekt auf die Gründungsaktivität fest. Im Falle der Collegeabsolventen ist dies nicht überraschend, da ein hoher Bildungsabschluss die Wahrscheinlichkeit vorhandener Kenntnisse für die Unternehmensführung erhöht. Auch für die Gruppe der gering Ausgebildeten wird ein signifikant positiver Zusammenhang geschätzt. Dies begründen Acs & Armington (2003) damit, dass gering Ausgebildete neu gegründeten Unternehmen als Arbeitskräfte zur Verfügung stehen und damit die Gründungsaktivitäten unterstützen.⁷⁶ Acs & Armington (2003) ziehen jedoch nicht in Betracht, dass gerade der untersuchte Servicesektor auch für gering Ausgebildete vielfältige Chancen der

⁷³Vgl. bspw. die Arbeiten von Fairlie & Meyer (1996), Borooah & Hart (1999) und Sanders & Nee (1996).

⁷⁴Bezüglich der Unterscheidung in formale und informale Qualifikationen als Humankapitalkomponenten vgl. Moog (2004), S. 48-51.

⁷⁵Außerdem wird ein Zeittrend berücksichtigt.

⁷⁶Vgl. Acs & Armington, 2003, S. 25.

Unternehmensgründung bietet.

Alternativ wird als Indikator für die Qualifikationsstruktur einer Region auch die formale Qualifikation der Arbeitnehmer (anstatt der Gesamtbevölkerung) verwendet.⁷⁷ In der vorliegenden Studie wird in den verschiedenen Modellen der Anteil der sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmer mit Berufs- bzw. akademischer Ausbildung an den sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmern insgesamt berücksichtigt. Je höher der Anteil hochqualifizierter Arbeitnehmer, desto höher sollten die Gründungsaktivitäten ausfallen. Ursache für die positive Korrelation zwischen Bildungsniveau und Gründungsaktivität ist zum einen, dass hochqualifizierte Arbeitnehmer mit ihrem Bildungsabschluss die Qualität der Ausbildung signalisieren und zum anderen, dass sie eher die für die Unternehmensgründung notwendige Vielfalt der Fähigkeiten aufweisen.⁷⁸

3.2.5 Zusammenfassung der Hypothesen

Aufbauend auf den theoretischen Überlegungen der vorangegangenen Abschnitte können die Hypothesen für die empirische Analyse wie folgt zusammengefasst werden:

1. Variationen der regionalen Rahmenbedingungen sind für die Gründungsaktivitäten von Bedeutung.
2. Regionale Rahmenbedingungen haben je nach Nationalität quantitativ unterschiedlich starke Effekte auf das Gründungsverhalten und damit auf die aggregierten Gründungsaktivitäten in den Regionen.
3. Variationen in den Gründungsaktivitäten können durch vorhandene Restriktionen auf dem Arbeitsmarkt und durch spezifische strukturelle Eigenschaften der Bevölkerungsgruppen bedingt sein.

3.3 Variablenbeschreibung und Datenquellen

Maßgeblich für die folgende Analyse ist die Definition der Regionen und die Bestimmung eines Indikators für die Gründungsaktivität in einer Region. Die Anzahl der Unternehmensanmeldungen wird im Folgenden als Maßstab für die Gründungsaktivität in einer Region definiert. Alternativ wird die Bezeichnung Gründungsintensität verwendet, da es sich um die Anzahl der Unternehmen handelt, die während der Dauer des Kalenderjahres in einer Region angemeldet wurden.

Die Regionen entsprechen der offiziellen administrativen Gliederung auf Landkreisebene. Alternativ wird in Studien mit regionalem Fokus auch auf die Kreisklassifikati-

⁷⁷Vgl. Brixy & Grotz (2006), Holl (2004).

⁷⁸Lazear (2002) hat den Begriff der „jacks-of-all-trades“ in Bezug auf Unternehmensgründer geprägt. Die theoretischen Überlegungen von Lazear (2002) ergaben, dass Personen mit einem weiten Erfahrungsspektrum eher ein Unternehmen gründen. Dieses Ergebnis konnte empirisch für eine Gruppe von Hochschulabsolventen bestätigt werden.

on des Institutes für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) zurückgegriffen.⁷⁹ Eine Region dieser Gliederung umfasst häufig mehr als einen administrativen Landkreis. Insgesamt werden für Deutschland in der Kreisklassifikation des IAB 343 Regionen erfasst. Eine Klassifikation auf noch höherem Aggregationsniveau stellen die Raumordnungsregionen des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung dar (97 Regionen). In der vorliegenden Arbeit wird auf die Landkreise der administrativen Gliederung zurückgegriffen, da die spezifischen Ausprägungen der Rahmenbedingungen umso weniger erfasst werden können, je stärker die Regionen aggregiert sind.

Anzahl von Gründungen gegenüber Selbstständigenrate

In der Studie wird die absolute Anzahl der Unternehmensanmeldungen analysiert. In anderen empirischen Studien wird anstatt der absoluten Anzahl auch die Rate der Anmeldungen verwendet. Es zeigt sich jedoch, dass die Verwendung der Selbstständigenrate gerade bei der Analyse der Gründungsaktivität ausländischer Mitbürger mit Problemen verbunden ist. Berechnet man die Selbstständigenrate als Anteil der Gründungen an der Anzahl der Erwerbstätigen, so kann dies die Varianz der Schätzer stark erhöhen, da auf Kreisebene die Anzahl der ausländischen Erwerbstätigen in einigen Fällen relativ gering und somit starken Schwankungen unterworfen ist. In der Analyse wird deshalb die Anzahl der Gründungen als abhängige Variable verwendet.

In Tabelle 3.6 sind die Variablenbezeichnungen, die Erläuterungen zur Definition der Variablen und das jeweils erwartete Vorzeichen angegeben. Die Erwartungen für die Vorzeichen ergeben sich aus den Überlegungen in Abschnitt 2.2 (Theorien zu Unternehmensgründungen von ethnischen Minderheiten) und Abschnitt 3.2 (regionale Determinanten der Gründungsaktivitäten). In der rechten Spalte ist angegeben, ob die betreffende Variable in nationalitätspezifischer Ausprägung in der Regression berücksichtigt wird.

Datenquellen

Mit Ausnahme der Gewerbeanmeldungen werden alle Variablen der Datenbank Statistik Regional (Ausgabe 2006) entnommen.⁸⁰ Die Daten zu den Gewerbeanmeldungen basieren auf Auswertungen der Gewerbeanzeigenstatistik, da nur hier eine Differenzierung nach Nationalität möglich ist. Mit der Kombination beider Datenquellen können strukturelle Faktoren und Rahmenbedingungen erstmals in nationalitätspezifischer Ausprägung zueinander in Beziehung gesetzt werden. Ziel ist dabei, die Bedeutung des regionalen Umfeldes für Gründungsaktivitäten der Bevölkerungsgruppe mit ausländischer Nationalität zu charakterisieren und diese Ergebnisse vergleichend mit denen für die deutsche Bevölkerungsgruppe zu interpretieren. Eine detailliertere Analyse für ausgewählte Nationalitäten unter der ausländischen Bevölkerung ist nicht realisierbar, da

⁷⁹Vgl. Frosch (2007).

⁸⁰Vgl. Statistische Ämter des Bundes und der Länder (2007).

in der Regionalstatistik lediglich nach deutsch und nicht-deutsch unterschieden wird.

Tabelle 3.6: Variablenbeschreibung

Variable	Definition	erwartetes Vorzeichen	nationalitäten-spezifisch?
Abhängige Variable			
<i>ANM</i>	Anzahl der Unternehmensanmeldungen pro Jahr		ja
Bevölkerungsstruktur, Wirtschaftsstruktur und Konjunktur			
<i>LOG_BEV</i>	Bevölkerung insgesamt, logarithmiert	+	nein
<i>BEV_ANT</i>	Anteil der Bevölkerung ausländischer Nationalität an der Bevölkerung insgesamt (in Prozent)	+	nein
<i>BEV_DICHTE</i>	Anzahl der Einwohner pro km^2	+	nein
<i>BEV_DICHTE²</i>	quadrierter Wert der Bevölkerungsdichte	-	nein
<i>WR_BEV</i>	Wachstum der Bevölkerung in Relation zur Vorperiode (in Prozent)	+	nein
<i>ANT_MANUF</i>	Anteil der im verarbeitenden Gewerbe beschäftigten Arbeitnehmer an den Arbeitnehmern insgesamt (in Prozent)	-	nein
<i>WR_BIP</i>	Wachstum des regionalen Bruttoinlandsproduktes in Relation zur Vorperiode (in Prozent)	+	nein
Regionale Interdependenzen			
<i>LOG_REGION</i>	Durchschnittliche Anzahl von Unternehmensanmeldungen in angrenzenden Regionen, logarithmiert	+	ja
Arbeitsmarktindikatoren			
<i>LOG_AL</i>	absolute Anzahl der Arbeitslosen, logarithmiert	+/-	ja
<i>WR_AL</i>	Wachstumsrate der absoluten Anzahl der Arbeitslosen (in Prozent)	+	ja
<i>ALQ</i>	Anteil der Arbeitslosen an der Bevölkerung der Altersgruppe 18-65 (in Prozent)	+/-	ja
<i>DIF_ALQ</i>	absolute Veränderung der Arbeitslosenrate ALQ	+	ja
Alterseffekte			
<i>ALTER</i>	durchschnittliches Alter der Bevölkerung zwischen 18 und 65 Jahren	+	ja
<i>ALTE_REGION</i>	DV: 1 falls Region über dem gemeinsamen Altersdurchschnitt aller Regionen liegt; sonst 0	-	ja
<i>INT.Alter</i>	Interaktionseffekt, gebildet aus <i>ALTER</i> und <i>ALTE_REGION</i>	-	ja
Bildungsstruktur			
<i>ANT_AKA</i>	Anteil der Arbeitnehmer mit akademischer Ausbildung an den Arbeitnehmern insgesamt (in Prozent)	+	ja

Quelle: Eigene Darstellung

Variablen spezifikation

Als allgemeine Determinanten für das Niveau der Gründungsaktivitäten werden Indikatoren für die regionale Nachfrage, die konjunkturelle Lage und die Wirtschaftsstruktur verwendet. Die regionale Nachfrage wird durch die logarithmierte Bevölkerungsgröße (*LOG_BEV*), die Bevölkerungsdichte (*BEV_DICHTE* und *BEV_DICHTE²*) sowie die Wachstumsrate der Bevölkerung (*WR_BEV*) erfasst. Bei multivariaten Analysen, die das Gründungsverhalten der Personen ausländischer Nationalität betreffen, wird zusätzlich noch der Anteil der ausländischen Bevölkerung an der Bevölkerung insgesamt (*BEV_ANT*) berücksichtigt, um mögliche Ressourceneffekte potenzieller Kunden und Mitarbeiter aus dieser Bevölkerungsgruppe abzubilden.

Die Wirtschaftsstruktur einer Region wird über den Anteil der im Verarbeitenden Gewerbe beschäftigten Arbeitnehmer an den Arbeitnehmern insgesamt (*ANT_MANUF*) abgebildet. Ist dieser Anteil sehr hoch, wird eine geringere Anzahl an Unternehmensanmeldungen erwartet, da ein Großteil der Gründungen im Dienstleistungssektor erfolgt. Als Maßstab für die konjunkturelle Lage einer Region wird das Wachstum des regionalen Bruttoinlandsproduktes (*WR_BIP*) im Vergleich zum Vorjahr verwendet.

Die Berücksichtigung regionaler Interdependenzen erfolgt über die durchschnittliche Anzahl der Unternehmensanmeldungen in angrenzenden Regionen (*LOG_REGION*). Diese Variable wird in nationalitätenspezifischer Ausprägung aufgenommen.

Um den Effekt der regionalen Arbeitsmarktsituation abzubilden, werden mehrere Modelle geschätzt, die den relativen bzw. absoluten Bestand an Arbeitslosen (Variablen *ALQ* und *LOG_AL*) sowie Veränderungen dieser Bestandsgrößen (Variablen *DIF_ALQ* und *WR_AL*) berücksichtigen.

Um die Bildungsstruktur der Regionen abzubilden, wird der Anteil der Arbeitnehmer mit akademischer Ausbildung an den Arbeitnehmern insgesamt (*ANT_AKA*) in die Schätzungen aufgenommen. Daten, welche die Bildungsstruktur für die Bevölkerung insgesamt erfassen, waren nicht verfügbar.

Die regionale Altersstruktur des Pools potentieller Gründer wird in der Variablen *ALTER* über das Durchschnittsalter der Bevölkerung im Alter von 18-65 Jahren abgebildet. Weiterhin wird eine Dummy-Variable *ALTE_REGION* gebildet, die Regionen kennzeichnet, die ein höheres Durchschnittsalter aufweisen als die Gesamtheit aller Regionen. Beide Variablen werden genutzt, um eine Interaktionsvariable *INT_ALTER* zu bilden. Über den Interaktionseffekt soll eine mögliche Veränderung des Alterseffektes abgebildet werden, der durch die Zugehörigkeit der Region zu relativ „jungen“ oder relativ „alten“ Regionen verursacht wird.

Für alle exogenen Einflussgrößen wird im Vorfeld der Regressionen eine Korrelationsanalyse durchgeführt. Es liegen keine signifikanten hohen Korrelationen zwischen den exogenen Variablen vor. Probleme auf Grund von Multikollinearität sind in den folgenden Schätzungen somit nicht zu erwarten.

Datenmodifikationen

In den Regressionen wird die durchschnittliche Anzahl der Unternehmensanmeldungen (*ANM*) in den Landkreisen als abhängige Größe verwendet. In den einzelnen Jahren sind die Werte pro Landkreis teilweise starken Schwankungen unterworfen. Da nicht kurzfristige Veränderungen, sondern grundsätzliche Unterschiede im Niveau der Gründungsaktivitäten Gegenstand der Untersuchung sind, wird der Durchschnitt der Gewerbeanmeldungen in den Jahren 2003 bis 2005 als endogene Größe verwendet.

Acs & Armington (2003) verweisen darauf, dass die Dauer von der Entscheidung zur Selbstständigkeit und der tatsächlichen Gründung eines Unternehmes im Durch-

schnitt etwa zwei Jahre beträgt.⁸¹ Deshalb werden alle exogenen Variablen mit einer Verzögerung von einem Jahr in den Regressionen berücksichtigt und beziehen sich somit auf das Jahr 2002.⁸² Eine Ausnahme stellen dabei die räumlichen Interdependenzen dar: Der Durchschnittswert der angrenzenden Regionen bezieht sich, wie die abhängige Variable der Regression, auf den Zeitraum 2003 bis 2005.⁸³

Die Anzahl der Beobachtungen fällt für die Regressionen unterschiedlich aus. Einige wenige Beobachtungen mussten gelöscht werden, da Variablenwerte über das Testverfahren nach Grubbs (1969) als Ausreißer identifiziert wurden.

3.3.1 Methodik

Die abhängige Variable ANM bezieht sich auf die durchschnittliche Anzahl der Gewerbeanmeldungen pro Landkreis im Zeitraum 2003-2005. Da die Variable ausschließlich positive diskrete Werte annimmt, handelt es sich um eine Zähldatenvariable. Zähldaten sind nicht normalverteilt, sondern weisen im Idealfall eine Poisson-Verteilung auf. Erfolgt die Anwendung eines Kleinsten-Quadrat-Schätzers auf Zähldaten, so kann dies ineffiziente und inkonsistente Schätzer zur Folge haben.⁸⁴ Die Inkonsistenz des Kleinsten-Quadrat-Schätzers ist erstens dadurch begründet, dass bei dem normalen linearen Regressionsmodell die diskrete Natur der Zähldaten nicht berücksichtigt wird und negative Werte der endogenen Variable grundsätzlich möglich sind. Zweitens ist die Wahrscheinlichkeit einer bestimmten Realisation der endogenen Variablen im normalen linearen Regressionsmodell gleich Null. Bei Zähldatenmodellen ist demgegenüber die Wahrscheinlichkeit, dass die endogene Variable einen bestimmten Wert annimmt im Allgemeinen nicht gleich Null. Drittens ist die bedingte Erwartungswertfunktion für die endogene Variable bei Poisson-verteilten Zähldaten log-linear, was im normalen linearen Regressionsmodell nicht berücksichtigt wird und dadurch zu inkonsistenten Schätzern führt. Die Ineffizienz des Kleinsten-Quadrat-Schätzers wird dadurch verursacht, dass die Heterogenität der Zähldaten nicht berücksichtigt wird.⁸⁵

Bei der klassischen Poisson-Verteilung gibt es nur einen Verteilungsparameter λ , da Varianz und Mittelwert übereinstimmen. Die Zufallsvariable Y nimmt ausschließlich positive, ganzzahlige Werte an. Sie beruht auf einer Poisson-Verteilung mit dem Mittelwert λ , welcher im Bereich der positiven, reellen Zahlen liegt. Die Wahrscheinlichkeit, dass die Zufallsvariable Y den Wert y_i annimmt, kann auf Grundlage der in Gleichung

⁸¹Vgl. Acs & Armington (2003), S. 13.

⁸²Ebenso verfahren Verheul et al. (2004), S. 17.

⁸³Auch Schätzungen räumlicher autoregressiver Prozesse basieren auf der Berücksichtigung zeitgleicher Ausprägungen der abhängigen Variable in den umliegenden Regionen. Vgl. Anselin (2003), S. 311/312.

⁸⁴Vgl. Long & Freese (2006), S. 349.

⁸⁵Zu den Folgen der Anwendung eines Kleinsten-Quadrat-Schätzers auf Zähldaten siehe Winkelmann (2003), S. 63.

3.1 angegebenen Wahrscheinlichkeitsfunktion berechnet werden.

$$P(Y = y_i) = \frac{e^{-\lambda} \lambda^{y_i}}{y_i!} \text{ mit } \lambda \in \mathbb{R}^+, \quad y_i = 0, 1, 2, \dots . \quad (3.1)$$

Der Mittelwert λ wird als log-lineare Funktion eines Vektors erklärender Variablen x_i und dem Koeffizientenvektor β spezifiziert (siehe Gleichung 3.2)

$$\lambda_i = \text{Var}[y_i|x_i] = E[y_i|x_i] = \exp(x'_i \beta) . \quad (3.2)$$

Die Übereinstimmung von Mittelwert und Varianz im Poisson-Modell beruht auf der Annahme, dass die Heterogenität der Regionen vollständig durch die Regressionsparameter abgebildet werden kann. Ist dies nicht der Fall, so sind die geschätzten Parameter zwar noch konsistent aber ineffizient.⁸⁶ Die deskriptiven Statistiken der Variable *ANM* in Tabelle 3.7 zeigen jedoch, dass im Fall der Gewerbeanmeldungen die Varianz der Anmeldungen den Mittelwert um ein Vielfaches übersteigt. Bei einer solchen Überdispersion können konsistente und effiziente Schätzer durch die Verwendung eines negativ-binomialen Regressionsmodells ermittelt werden.⁸⁷

Beim negativ-binomialen Regressionsmodell wird angenommen, dass der Zähldatenwert aus einer Poisson-Verteilung mit dem Mittelwert λ^* resultiert. Im Unterschied zum Poisson-Regressionsmodell ist der Verteilungsparameter λ^* selbst eine Zufallsvariable und ergibt sich als log-lineare Funktion eines Vektors erklärender Variablen x_i , einem Koeffizientenvektor β und einer stochastischen Komponente ϵ_i

$$\begin{aligned} E(y_i|x_i, \epsilon_i) &= \lambda^* = \exp(x'_i \beta + \epsilon_i) \\ &= \lambda_i v_i \text{ mit } v_i = \exp(\epsilon_i) . \end{aligned} \quad (3.3)$$

Es wird angenommen, dass v_i einer normalisierten Gamma-Verteilung mit Mittelwert 1 und Varianz $\sigma_{v_i}^2 = \theta$ unterliegt. Sofern dies der Fall ist, ist y_i negativ-binomial verteilt und die marginale Verteilung von y_i kann durch Ausintegrieren über die Verteilung von λ^* ermittelt werden

$$f(y_i) = \int f(y_i|\lambda^*)g(\lambda^*)d\lambda^* . \quad (3.4)$$

Es resultiert das negativ-binomiale Modell bei dem Y negativ-binomial verteilt ist mit den Verteilungsparametern α und θ ($Y \sim \text{Negbin}(\alpha, \theta)$). Für die Wahrscheinlichkeitsdichte der negativ-binomialen Verteilung mit θ als Überdispersionsparameter ergibt sich

⁸⁶Vgl. Long & Freese (2006), S. 372.

⁸⁷Vgl. Long & Freese (2006), S. 356. Die Berücksichtigung eines stochastischen Störterms zur Erfassung unbeobachteter Heterogenität in einem Modell Poisson-verteilter Zähldaten wurde erstmals von Hausman et al. (1984) vorgestellt.

$$\begin{aligned} Pr(Y = y_i) &= \left(\frac{\Gamma(\alpha + y_i)}{\Gamma(\alpha)\Gamma(y_i + 1)} \right) \left(\frac{1}{1 + \theta} \right)^\alpha \left(\frac{\theta}{1 + \theta} \right)^{y_i} \\ y_i &= 0, 1, 2, \dots . \end{aligned} \quad (3.5)$$

Der Erwartungswert und die Varianz der Wahrscheinlichkeitsfunktion des negativ-binomialen Modells sind

$$E(y_i|x_i) = \alpha\theta = \lambda_i \quad (3.6)$$

$$Var(y_i|x_i) = E(y_i)(1 + \theta) = \alpha\theta(1 + \theta) . \quad (3.7)$$

Für die Untersuchung der regionalen Determinanten der Anzahl der Gewerbe anmeldungen wird das von Cameron & Trivedi (1998) vorgestellte NB1-Modell (negativ-binomiales Regressionsmodell Typ 1) verwendet. Dabei wird der Verteilungsparameter α in Abhängigkeit vom Mittelwert λ spezifiziert ($\alpha = \lambda_i/\theta$). Dann lautet die Funktion der Varianz $Var(y_i|x_i) = \lambda_i(1 + \theta)$. Die Varianz wird somit im NB1 Modell⁸⁸ nach Cameron & Trivedi (1998) multiplikativ aus λ_i und einer Konstante bestimmt. Der Wert der Konstante hängt vom Verteilungsparameter θ ab.⁸⁹ Im Gegensatz zum NB2-Modell ist im NB1-Modell ist die Überdispersion keine Funktion des erwarteten Mittelwertes, was eine Variation je nach Beobachtung zur Folge hätte, sondern ist konstant für alle Beobachtungen.⁹⁰

Die Wahrscheinlichkeit, dass die Variable Y die Ausprägung y_i annimmt, bei gegebenem Niveau der exogenen Variablen, wird im NB1-Modell durch die Wahrscheinlichkeitsfunktion in Gleichung 3.8 ermittelt⁹¹

$$Pr(Y = y_i) = \left(\frac{\Gamma(\lambda/\theta + y_i)}{\Gamma(\lambda/\theta)\Gamma(y_i + 1)} \right) \left(\frac{1}{1 + \theta} \right)^{\frac{\lambda}{\theta}} \left(\frac{\theta}{1 + \theta} \right)^{y_i} . \quad (3.8)$$

Die Schätzung der Parameter erfolgt über die Log-likelihood Funktion⁹²:

$$\ln L(\theta, \beta) = \sum_{i=1}^n \left\{ \left(\sum_{j=1}^{y_i} \ln(\theta^{-1} \exp(x'_i \beta) + j - 1) \right) - \ln y_i! - (y_i + \theta^{-1} \exp(x'_i \beta)) \ln(1 + \theta) + y_i \ln \theta \right\} . \quad (3.9)$$

Dabei gibt der Parameter θ das Ausmaß der Überdispersion an. Mit einem Likelihood Ratio Test wird geprüft, ob der Parameter θ signifikant von Null verschieden ist. Ist

⁸⁸Im Gegensatz dazu lautet die Varianzfunktion für das NB2 Modell $Var(y_i) = \lambda_i(1 + \alpha^{-1}\lambda^2)$. Auf das NB1 Modell wird zurückgegriffen, da für diese Spezifikation höhere Likelihoodwerte erzielt werden konnten, was für einen höheren Erklärungswert des Modells spricht. In Bezug auf die Ergebnisse sind bei Anwendung des NB2 Modells in qualitativer Hinsicht kaum Veränderungen zu verzeichnen.

⁸⁹Vgl. Cameron & Trivedi (1998), S. 63 und StataCorp (2005) S. 249/250.

⁹⁰Vgl. Cameron & Trivedi (1998), S. 63.

⁹¹Für die Dichtefunktion, die Log-Likelihood Funktion und eine detailliertere formale Ableitung siehe Cameron & Trivedi (1998), S. 70-74 bzw. Winkelmann (2003), S. 121. Zur Umsetzung des NB1 Modells in Stata siehe StataCorp (2005), S. 246-256.

⁹²Vgl. Winkelmann (2003), S. 121.

dies der Fall, so ist die Varianz der Verteilung größer als der Mittelwert und es handelt sich um eine negativ-binomiale Verteilung⁹³. Nimmt θ den Wert 0 an, so ist die Varianz gleich dem Mittelwert. Es ergibt sich die Poisson-Verteilung.

Berücksichtigung räumlicher Effekte

Räumliche Effekte können in Form räumlicher Strukturen (regionaler Heterogenität) oder als regionale Interdependenzen auftreten.⁹⁴ Regionale Heterogenität entsteht durch räumliche Effekte, die durch die Regressionsvariablen nicht erfasst werden. Dies führt zu Heteroskedastie der Residuen⁹⁵ oder regional variierenden Koeffizienten. In ökonometrischen Modellen kann der Heterogenität der Regionen mittels Dummy-Variablen, Interaktionseffekten oder robusten Schätzern⁹⁶ begegnet werden.

Demgegenüber bezieht sich regionale Interdependenz auf das Auftreten relativ ähnlicher Effekte bei Regionen, die geographisch nahe beieinander liegen.⁹⁷ So kann beispielsweise die Ansiedlung eines großen Unternehmens und seiner Zuliefererfirmen zu Einkommenseffekten nicht nur in der Ansiedlungsregion, sondern auch in angrenzenden Regionen führen, falls die Arbeitnehmer der Unternehmen ihren Wohnsitz in den angrenzenden Regionen haben.

Werden räumliche Effekte nicht berücksichtigt, so werden die in den Daten vorhandenen Informationen nicht genutzt. Wird in einem solchen Fall ein Kleinstes-Quadrat-Schätzer verwendet, so sind bei räumlicher Autokorrelation der Residuen die Regressionsparameter ineffizient und die Parametervarianz wird unterschätzt. Infolgedessen wird die Parametersignifikanz überschätzt.⁹⁸

In Modellen mit räumlich korrelierten endogenen Variablen werden die Werte der abhängigen Variablen in den Nachbarregionen im Regressionsmodell berücksichtigt. In diesem Fall kann ein Kleinstes-Quadrat-Schätzer nicht verwendet werden, da die Annahme der Unabhängigkeit zwischen Regressoren und Störgröße verletzt ist. Die in Anselin (2003) vorgestellten Modelle mit Berücksichtigung der endogenen Variablenausprägungen in benachbarten Regionen (Spatial Lag Modelle) bzw. mit Berücksichtigung der Fehlertermausprägungen in benachbarten Regionen (Spatial Error Modelle) setzen die Normalverteilung der Residuen voraus.⁹⁹ Für die vorliegenden Daten konnte die Normalverteilung der Residuen jedoch nicht bestätigt werden. Die Variable „Anzahl der Unternehmensgründungen“ (ANM) ist nicht normal verteilt¹⁰⁰, sondern folgt

⁹³Die Hypothese, dass die Daten einem Poisson-verteilten Prozess unterliegen, wird in diesem Falle abgelehnt. Vgl. StataCorp (2005), S. 251.

⁹⁴Vgl. Anselin (2003), S. 316.

⁹⁵Die Varianz der Residuen ist nicht konstant, sondern variiert je nach Region.

⁹⁶Vgl. White (1980) und Huber (1967).

⁹⁷Vgl. Anselin (2003), S. 311/312.

⁹⁸Siehe Haining (2003), S. 352.

⁹⁹Vgl. Anselin (2003), S. 319.

¹⁰⁰Auch Transformationen der Variablen wie in Arbia (2006), S. 124, vorgeschlagen, resultierten nicht in einer normalverteilten Variablen. Als Testverfahren auf Normalverteilung wird der Shapiro-Wilk Test (Shapiro & Wilk, 1965) und der Jarque-Bera Test (vgl. Arbia (2006), S. 121) verwendet. Zusätzlich werden die Residuen einer Regression ohne Berücksichtigung räumlicher Interdependenz

einer negativ-binomialen Verteilung. Dennoch sollen mögliche räumliche Effekte, zum einen die Heterogenität der Regionen und zum anderen mögliche Interdependenzen, berücksichtigt werden. Die Heterogenität der Regionen wird daher in der Schätzung durch Dummy-Variablen abgebildet, die Unterschiede zwischen den Bundesländern erfassen.¹⁰¹

Weiterhin wird für jede Region eine Nachbarenmatrix gebildet.¹⁰² Die Erstellung der Nachbarenmatrix basiert auf dem Queen-Kriterium: Jede Region, die mit der betrachteten Region eine gemeinsame Grenze hat, wird als Nachbar gewertet, auch wenn diese Grenze nur punktuell ist.¹⁰³ In diesem Fall wird der Matrixwert auf 1 gesetzt. Es ergibt sich eine 0/1 Matrix, die für jede Region alle anderen Regionen mit 0 (kein Nachbar) oder 1 (Nachbar) kennzeichnet. Anschließend wird die durchschnittliche Ausprägung der abhängigen Variable in allen angrenzenden Regionen in der Regression berücksichtigt.¹⁰⁴ Alternativ werden Spezifikationen mit der durchschnittlichen absoluten Anzahl der Unternehmensanmeldungen in angrenzenden Regionen und mit der durchschnittlichen Rate der Unternehmensanmeldungen geschätzt.

Erfolgt die Abbildung räumlicher Effekte in empirischen Studien zur Gründungsaktivität, so sind diese räumlichen Effekte stets positiver Natur und größtenteils hoch signifikant.¹⁰⁵

3.4 Datenanalyse und Ergebnisse

In diesem Abschnitt erfolgt zunächst die Auswertung der deskriptiven Statistiken für die verwendeten Variablen. Anschließend wird der Effekt der regionalen Rahmenbedingungen auf die aggregierten Gründungsaktivitäten geschätzt und die Robustheit der Ergebnisse in unterschiedlichen Modellspezifikationen geprüft. Für die gewählte Spezifikation werden abschließend quantitative Effekte ermittelt.

3.4.1 Deskriptive Statistiken

Erste Anhaltspunkte für mögliche Unterschiede in der Wirkung regionaler Rahmenbedingungen auf das Gründungsverhalten ergeben sich aus der Übersicht der deskriptiven Statistiken in Tabelle 3.7.

Für die beiden betrachteten Nationalitäten deutsch und nicht-deutsch werden in den Regressionen jeweils die nationalitätenspezifischen Ausprägungen der Variablen berücksichtigt. Ausnahmen stellen die Kontrollvariablen für die regionale Nachfrage, getestet und erweisen sich als nicht normal verteilt.

¹⁰¹Das Verfahren, Unterschiede zwischen den Bundesländern durch Dummy-Variablen zu approximieren, wird auch bei Brixy & Grotz (2006) und Bade & Nerlinger (2000) angewendet.

¹⁰²Siehe Arbia (2006), S. 37 für eine Übersicht der Möglichkeiten, eine Nachbarenmatrix zu bilden.

¹⁰³Vgl. Anselin (2005), S. 110. Alternative Methoden schließen Nachbaren mit lediglich punktuellen Grenzen aus oder definieren die Nachbareneigenschaft über einen Entfernungsmaßstab.

¹⁰⁴Vgl. zu diesem Verfahren auch Arbia (2006), S. 39.

¹⁰⁵Vgl. die Arbeiten von Brixy & Grotz (2006), Fritsch & Falck (2003) und Frosch (2007).

die Wirtschaftsstruktur und die Konjunktur dar. Hier werden für beide Gruppen einheitliche Werte verwendet. Informationen zum Anteil der ausländischen Bevölkerung an der Bevölkerung insgesamt werden nur in den Schätzungen für die Gruppe der Personen nicht-deutscher Nationalität berücksichtigt.

Deutliche Unterschiede in der Ausprägung der Variablen lassen sich für die Arbeitsmarktindikatoren, die Altersvariablen und die Bildungsstruktur in den Regionen identifizieren.

Tabelle 3.7: Deskriptive Statistiken

Variable	Nationalität: deutsch			Nationalität: nicht-deutsch		
	Mittelwert	Standardfehler	Median	Mittelwert	Standardfehler	Median
Abhängige Variable						
<i>ANM</i>	1751,28	2122,48	1247,50	259,26	650,52	113,00
Arbeitsmarktindikatoren						
<i>LOG_AL</i>	8,81	0,71	8,82	6,19	1,19	6,11
<i>WR_AL</i>	7,34	7,51	6,37	11,26	11,32	9,98
<i>ALQ</i>	8,76	4,30	7,19	8,80	3,07	8,27
<i>DIF_ALQ</i>	0,46	0,42	0,47	0,58	0,94	0,63
Alterseffekte						
<i>ALTER</i>	42,08	0,65	42,13	37,48	1,46	37,77
<i>ALTE_REGION</i>	0,54	0,50	1,00	0,60	0,49	1,00
<i>INT.Alter</i>	22,84	21,25	42,13	22,81	18,88	37,77
Bildungsstruktur						
<i>ANT_AKA</i>	7,95	3,88	7,11	9,30	9,72	5,47
Regionale Interdependenzen						
<i>LOG_REGION</i>	7,42	0,55	7,32	5,08	1,11	5,01
Bevölkerungsstruktur, Wirtschaftsstruktur und Konjunktur						
<i>BEV_ANT</i>				6,96	4,75	5,88
identische Werte für beide Gruppen						
	Mittelwert		Standardfehler		Median	
<i>LOG_BEV</i>	11,89		0,63		11,81	
<i>WR_BEV</i>	-0,02		0,78		0,19	
<i>BEV_DICHTE</i>	510,91		654,34		200,51	
<i>BEV_DICHTE²</i>	690.825,30		1.750.619,80		40.205,59	
<i>ANT_MANUF</i>	27,54		11,14		26,34	
<i>WR_BIP</i>	1,83		3,42		1,74	

Quelle: Eigene Darstellung

Arbeitsmarktindikatoren. Die Arbeitsmarktindikatoren umfassen die absolute Anzahl der Arbeitslosen (*LOG_AL*), sowie deren prozentuale Veränderung (*WR_AL*), die Arbeitslosenquote (*ALQ*) und die absolute Veränderung der Arbeitslosenquote (*DIF_ALQ*). Für die Arbeitslosenquote fällt der Unterschied zwischen den Nationalitäten überraschend gering aus. Mit durchschnittlich 8,80 Prozent liegt der Anteil der Arbeitslosen nicht-deutscher Nationalität an der Bevölkerung im Alter von 18 bis 65 Jahren nur geringfügig über dem Wert der deutschen Vergleichsgruppe (8,76 Prozent). Die höchste Arbeitslosenquote der ausländischen Bevölkerung beträgt im Jahr 2002 24,56 Prozent und wird für den Landkreis Saalkreis in Sachsen-Anhalt ermittelt. Für die deutsche Vergleichsgruppe liegt die Arbeitslosenquote mit 21,56 Prozent im Landkreis Hoyerswerda in Sachsen-Anhalt am höchsten.

Altersstruktur. Das Durchschnittsalter einer Region wird durch die Variable *ALTER* abgebildet. Das Durchschnittsalter der ausländischen Bevölkerung im Alter von 18 bis 65 Jahren liegt mit 37 Jahren deutlich unter dem Wert von 42 Jahren für die deutsche Vergleichsgruppe. Auch die durchschnittliche Abweichung vom Mittelwert ist mit 1,46 Jahren im Falle der ausländischen Bevölkerung deutlich größer (Vergleichsgruppe: 0,65 Jahre). Dies weist auf starke Unterschiede im Durchschnittsalter der Bevölkerung in den Regionen hin. Das Durchschnittsalter der ausländischen Bevölkerungsgruppe in den Landkreisen bewegt sich zwischen 31 bis 41 Jahren. Damit liegt der Kreis mit dem höchsten Altersdurchschnitt für die ausländische Bevölkerung immer noch unter dem Durchschnittsalter für Deutsche.

Bildungsstruktur. Bemerkenswert ist, dass der Anteil der ausländischen Akademiker an den sozialversicherungspflichtig beschäftigten ausländischen Arbeitnehmern insgesamt mit 9,3 Prozent über dem Wert der Vergleichsgruppe mit deutscher Nationalität liegt (7,95 Prozent). Ursächlich dafür ist die gezielte Zuwanderung ausländischer Fachkräfte bei einer gleichzeitig sehr niedrigen Anzahl ausländischer Beschäftigter in den neuen Bundesländern. In der Folge werden für zwölf Landkreise aus den neuen Bundesländern Anteilswerte für ausländische Akademiker von mehr als 40 Prozent ausgewiesen. Einschränkend ist jedoch zu berücksichtigen, dass die Angabe der Ausbildung keinen Einfluss auf die Höhe der Sozialversicherungsbeiträge hat, so dass die Angaben zur Ausbildung fehlerhaft sein könnten.¹⁰⁶ Diese Fehlerquelle ist allerdings auch für die deutsche Vergleichsgruppe gegeben.

3.4.2 Qualitative Effekte in den Modellspezifikationen

In der Analyse der qualitativen Effekte werden insbesondere drei Aspekte untersucht, die Unterschiede im Gründungsverhalten zwischen den Nationalitäten hervorrufen. Das sind Effekte (i) der regionalen Arbeitsmarktsituation, (ii) der regionalen Altersstruktur des Pools potenzieller Gründer und (iii) der Bildungsstruktur. Die Kontrollvariablen der Schätzungen erfassen mögliche räumliche Interdependenzen zu angrenzenden Regionen, die demografische Struktur der Region, den Agglomerationsgrad und die Wirtschaftsstruktur.

Arbeitsmarktindikatoren. Tabelle 3.8 stellt die qualitativen Effekte der regionalen Rahmenbedingungen für verschiedene Modelle vor. Die Regressionsmodelle unterscheiden sich in den Arbeitsmarktindikatoren, da der "Fluchteffekt" von der Arbeitslosigkeit in die Selbstständigkeit für beide Nationalitätengruppen untersucht werden soll. In den Modellen 1 und 2 wird die Anzahl der Arbeitslosen in Relation zur Bevölkerung im Alter von 15-65 Jahren betrachtet. In Modell 1 wird dabei die Arbeitslosenquote als relative Bestandsgröße verwendet (*ALQ*) und in Modell 2 wird die absolute Veränderung der Arbeitslosenquote im Vergleich zur Vorperiode (*DIF_ALQ*) berücksichtigt. In den Modellen 3 und 4 wird alternativ der logarithmierte absolute Bestand an Arbeitslosen

¹⁰⁶Vgl. Fitzenberger & Wilke (2004).

(*LOG_AL*) und die Wachstumsrate des absoluten Bestandes an Arbeitslosen (*WR_AL*) verwendet.

Tabelle 3.8: Qualitative Ergebnisse

Variablen	Modell 1 deutsch ausl.		Modell 2 deutsch ausl.		Modell 3 deutsch ausl.		Modell 4 deutsch ausl.	
ALQ	- ** +		+ *** + **		- + ***		+ *** + **	
DIF_ALQ								
LOG_AL								
WR_AL								
D_ALTER	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***
INT_ALTER†	- **	+ **	- **	+ **	- ***	+ **	- **	+ **
ANT_AKA	+ *	+	+ *	+	+ *	+	+ **	+
LOG_REGION	+ ***	+ ***	+ **	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***
LOG_BEV	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***
WR_BEV	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***
BEV_DICHTE (/100)	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	-	+ ***
BEV_DICHTE ² (/10.000)	- **	- ***	-	- ***	- *	- ***	-	- ***
BEV_ANT	+ ***	-	-	+ ***	-	+ ***	-	+ ***
WR_BIP	+	-	+	-	+	-	+	-
ANT_MANU	- ***	- ***	- ***	- ***	- ***	- ***	- ***	- ***
Beobachtungen	433	434	431	434	433	434	433	434
Log Likelihood	-2749,37	-2120,54	-2747,22	-2103,96	-2751,59	-2105,23	-2741,19	-2119,41
Pseudo-R ²	0,24	0,25	0,24	0,26	0,24	0,26	0,24	0,25

Signifikanzniveau : * : 10% ** : 5% *** : 1%

†: INT_ALTER ist ein Interaktionseffekt der aus den Variablen ALTER und ALTE_REGION gebildet wird.

Quelle: Eigene Darstellung

Die Übersicht in Tabelle 3.8 zeigt für Personen deutscher Nationalität, dass Regionen mit einer höheren Arbeitslosenquote eine signifikant niedrigere Anzahl an Unternehmensanmeldungen aufweisen. Ein hoher relativer Arbeitslosenbestand per se führt also nicht zu höherer Gründungsaktivität. In der Gruppe der Personen ausländischer Nationalität hat die Arbeitslosenquote (*ALQ*) keinen signifikanten Einfluss auf die Anzahl der Unternehmensanmeldungen, weist jedoch ein positives Vorzeichen auf.

Die absolute Veränderung der Arbeitslosenquote in Modell 2 erfasst Personen, die im Verlauf der vorangegangenen Beobachtungsperiode arbeitslos geworden sind. In Regionen mit einer hohen Anzahl von Personen mit kurzer Arbeitslosigkeitsdauer ist die Gründungsaktivität höher. Dieses Ergebnis zeigt sich bei beiden Nationalitätengruppen. Für kurzfristige Arbeitslosigkeit kann somit ein „Fluchteffekt“ in die Selbstständigkeit nachgewiesen werden.

Alternative Spezifikationen mit der absoluten Anzahl der Arbeitslosen (Modell 3) bzw. mit deren relativer Veränderung (Modell 4) bestätigen die aufgezeigten Tendenzen. Es gibt jedoch Unterschiede in den Signifikanzen. Im Gegensatz zur Arbeitslosenquote ist die absolute Anzahl der Arbeitslosen für die Stichprobe mit deutscher Nationalität nicht signifikant, in der Gruppe mit ausländischer Nationalität hingegen ist die Signifikanz gegeben. Möglicherweise wird die Veränderung der Signifikanzen durch die Unterschiede in der Modellierung der Größeneffekte verursacht. Während bei der

Methode der Logarithmierung Veränderungen in hohen Wertebereichen der absoluten Größe lediglich geringe Veränderungen der logarithmierten Variable (*LOG_AL*) zur Folge haben, werden Größeneffekte bei Ermittlung der Arbeitslosenrate genau erfasst und gewährleisten die Vergleichbarkeit unterschiedlicher Regionen. Die genaue Ursache für diese Veränderung der Signifikanzen bei den Bestandsgrößen ist jedoch nicht hinreichend klar. Deswegen wird im Weiteren auf die auch in der Literatur hauptsächlich verwendete Größe der Arbeitslosenquote und deren Veränderung zurückgegriffen. In Modell 5 (siehe Tabelle 3.9) erfolgt daher eine gleichzeitige Aufnahme der Bestandsgröße Arbeitslosenquote (*ALQ*) und deren absoluter Veränderung zur Vorperiode (*DIF_AL*), um sowohl Bestands- als auch Veränderungseffekte zu schätzen.

Alterseffekte. Um Alterseffekte abzubilden, wird zum einen das regionale Durchschnittsalter der gründungsrelevanten Bevölkerungsgruppe im Alter von 18 bis 65 berücksichtigt. Zum anderen erfolgt die Bildung eines Interaktionseffektes *INT.Alter*. Dieser wird als Produkt aus dem Durchschnittsalter (*ALTER*) und der Dummy-Variable (*ALTE_REGION*) gebildet. Letztere nimmt den Wert 1 an, falls der Altersdurchschnitt der jeweiligen Region über dem Durchschnittswert aller Regionen liegt. Dieser liegt im Fall der ausländischen Bevölkerung im Alter von 18-65 bei 37 Jahren und für die deutsche Vergleichsgruppe bei 42 Jahren. Der Interaktionseffekt soll aufzeigen, ob der positive Einfluss des Lebensalters auf die Anzahl der Unternehmensanmeldungen in Regionen mit höherem Durchschnittsalter geringer ausfällt.¹⁰⁷ In beiden Gruppen ist ein signifikant positiver Effekt des Lebensalters auf die Unternehmensanmeldungen zu konstatieren. Unterschiede treten bei dem Interaktionseffekt auf. In der Gruppe der Personen deutscher Nationalität ist der Interaktionseffekt wie erwartet negativ und weist auf eine Abschwächung des positiven Alterseffektes in Regionen mit überdurchschnittlich alter Bevölkerung hin. Bei Personen ausländischer Nationalität ist das Gegenteil der Fall: Unternehmensanmeldungen durch Ausländer erfolgen in „alten“ Regionen in höherem Maße. Der Koeffizient des Interaktionsterms ist auf 5 Prozent Niveau signifikant. Bei der Interpretation der Ergebnisse ist allerdings zu berücksichtigen, dass das maximale Durchschnittsalter der ausländischen Bevölkerung mit 41 Jahren immer noch unter dem Durchschnittsalter für Deutsche liegt. Verglichen damit, handelt es sich also bei allen Regionen um „junge“ Regionen, so dass die negativen Effekte des fortgeschrittenen Alters vermutlich (noch) nicht relevant sind.

Bildungsstruktur. Die Daten zeigen einen Zusammenhang zwischen der Anzahl an Unternehmensanmeldungen und der Bildungsstruktur für Personen deutscher Nationalität. Der Anteil der Akademiker an den Beschäftigten insgesamt ist positiv und weist in den unterschiedlichen Spezifikationen ein Signifikanzniveau von fünf bis zehn Prozent auf. Demgegenüber ist die Bildungsvariable im Falle der Personen ausländischer Nationalität stets nicht signifikant. In Regionen mit einem hohen Anteil ausländischer

¹⁰⁷Eine alternative Spezifikation mit Aufnahme der Variable *ALTER* als Niveaugröße und als quadrierter Term war nicht möglich, da das Durchschnittsalter nur eine geringe Variation aufweist, so dass in der Folge hohe Multikollinearität auftritt.

Arbeitnehmer mit einer Hochschulausbildung werden demnach nicht mehr oder weniger Unternehmen gegründet als in Regionen mit einem niedrigen Anteil hochqualifizierter ausländischer Arbeitnehmer.

Räumliche Effekte. Obwohl in den Regressionen die räumliche Heterogenität zwischen den Bundesländern durch bundeslandspezifische Dummy-Variablen abgebildet wird, zeigt sich, dass darüber hinaus räumliche Effekte auf regionaler Ebene existieren. Diese Interdependenzen sind für das Gründungsverhalten beider Personengruppen von Bedeutung. Werden beispielsweise in den angrenzenden Landkreisen einer Region überdurchschnittlich viele Unternehmensanmeldungen verzeichnet, so erfolgen auch in der zu betrachtenden Region überdurchschnittlich viele Unternehmensanmeldungen.

Kontrollvariablen. Die Ergebnisse für die Kontrollvariablen entsprechen den Erwartungen (siehe Tabelle 3.6 zur Beschreibung der Variablen). Es zeigt sich, dass die Koeffizienten der Indikatoren für den Bevölkerungsbestand *LOG_BEV*, die Veränderung der Bevölkerung *WR_BEV* und den Anteil der ausländischen Bevölkerung *BEV_ANT* stets hoch signifikant und positiv sind.

Mit steigender Bevölkerungskonzentration nehmen auch die Unternehmensanmeldungen zu. Dieser Effekt fällt umso geringer aus, je ausgeprägter die Konzentrationstendenzen sind. Die verwendeten Indikatoren (Variablen *BEV_DICHTE* und *BEV_DICHTE²*) weisen die erwarteten Vorzeichen auf, sind für die Anzahl der Unternehmensanmeldungen deutscher Personen jedoch nicht von Relevanz. Bei Personen ausländischer Nationalität sind die Koeffizienten der Variablen zur Bevölkerungskonzentration hingegen von hoher Signifikanz. Diese hohe Abhängigkeit der ethnischen Ökonomie von der Ansiedlung in Ballungszentren wird auch in der deskriptiven Analyse in Abschnitt 3.1 deutlich.

Der Indikator für die konjunkturelle Lage *WR_BIP* ist in beiden Stichproben nicht signifikant. Demgegenüber fällt der Effekt der Wirtschaftsstrukturvariable *ANT_MANUF* wie erwartet aus und ist hoch signifikant. Regionen mit einem höheren Anteil Beschäftigter im Verarbeitenden Gewerbe weisen eine geringere Anzahl von Unternehmensanmeldungen auf. Dies entspricht den Erwartungen, da Unternehmensgründungen vorrangig im Dienstleistungssektor erfolgen. Regionen mit einem ausgeprägtem Dienstleistungssektor bieten demnach offenbar günstigere Gründungsbedingungen.

3.4.3 Quantitative Effekte

In Modell 5 erfolgt die gleichzeitige Aufnahme der Arbeitslosenquote (*ALQ*) und deren absoluter Veränderung im Vergleich zur Vorperiode (*DIF_AL*). Die quantitativen Ergebnisse für das Modell 5 sind aus Tabelle 3.9 zu ersehen. Neben den Regressionskoeffizienten wird das Signifikanzniveau und die Standardabweichung angegeben. Weiterhin erfolgt die Angabe der Semielastizitäten für die prozentuale Veränderung der Unternehmensanmeldungen bei Veränderung der exogenen Variable um eine Ein-

heit. Dadurch kann die Stärke der Effekte für eine Bevölkerungsgruppe eingeschätzt werden. Im Falle der Variablen *LOG_BEV* und *LOG_REGION* sind die geschätzten Effekte direkt aus den Koeffizienten ablesbar, da es sich hier um Elastizitäten handelt.

Um die Relevanz der Effekte innerhalb und zwischen den Nationalitätengruppen vergleichen zu können, werden die standardisierten Semielastizitäten berechnet. Dabei wird die relative Veränderung der Anmeldungen in Folge der Variation der exogenen Variable um eine Standardabweichung berechnet.¹⁰⁸ Die geschätzten quantitativen Effekte einer Regression können anhand der standardisierten Semielastizitäten miteinander verglichen werden. Ein Vergleich zwischen den Regressionen der Bevölkerungsgruppen deutsch und nicht-deutsch ist allerdings nur eingeschränkt möglich, da bei der Berechnung der standardisierten Semielastizitäten zwar die Varianz der exogenen Variablen, nicht jedoch die Varianz der endogenen Variablen berücksichtigt wird. Bereits aus der Auswertung der deskriptiven Statistiken in Abschnitt 3.4.1 wurde deutlich, dass sich die Varianz in den Unternehmensanmeldungen für beide Bevölkerungsgruppen unterscheidet.¹⁰⁹

Tabelle 3.9: Quantitative Ergebnisse Modell 5

Variable	Nationalität deutsch			Nationalität nicht-deutsch		
	Koeff.	Std.-Abw.	Semiel.	Koeff.	Std.-Abw.	Semiel.
<i>ALQ</i>	-0,031 ***	0,004	-1,3	0,005	0,005	0,5
<i>DIF_ALQ</i>	0,060 ***	0,015	6,2	0,035 *	0,195	3,5
<i>D_ALTER</i>	0,071 ***	0,012	7,4	0,052 ***	0,017	5,3
<i>INT_ALTER</i>	-0,001 ***	0,0004	-0,1	0,002 **	0,001	0,2
<i>ANT_AKA</i>	0,004 *	0,002	0,4	0,004	0,002	0,4
<i>LOG_REGION</i>	0,030 **	0,014		0,064 ***	0,015	
<i>LOG_BEV</i>	1,009 ***	0,011		1,021 ***	0,021	
<i>WR_BEV</i>	0,097 ***	0,013	7,8	0,178 ***	0,029	19,5
<i>BEV_ANT</i>				0,068 ***	0,004	7,0
<i>BEV_DICHTE</i>	0,002	0,003	0,2	0,030 ***	0,005	3,0
<i>BEV_DICHTE</i> ²	-0,000	0,000	-0,0	-0,001 ***	0,000	-0,1
<i>WR_BIP</i>	0,001	0,002	0,1	-0,005	0,003	-0,5
<i>ANT_MANU</i>	-0,004 ***	0,001	-0,4	-0,005 ***	0,001	-0,5
Konstante	-7,756 ***	0,523		-10,379 ***	0,673	
Beobachtungen	433			431		
Log Likelihood	-2741,20			-2103,59		
Pseudo R ²	0,24			0,25		
LR Chi ²	1722,09			1437,33		
Prob. Chi ²	0,00			0,00		
Signifikanzniveau:	* : 10%	** : 5%	*** : 1%			

Quelle: Eigene Darstellung

Für die Arbeitslosenquote der Bevölkerungsgruppe mit deutscher Nationalität wird ein signifikant negativer Zusammenhang in Bezug auf die Gründungsaktivitäten ermittelt. Regionen mit einer um einen Prozentpunkt höheren Arbeitslosenquote, weisen ceteris paribus ein um durchschnittlich 1,3 Prozent niedrigeres Niveau der Unternehmensan-

¹⁰⁸Vgl. zu diesem Verfahren Cameron & Trivedi (1998).

¹⁰⁹Für eine ausführliche Übersicht der Interpretationsmöglichkeiten für Koeffizienten aus Zähldatenregressionsmodellen siehe Cameron & Trivedi (1998), S. 82.

meldungen auf als vergleichbare Regionen. In der Gruppe der Personen ausländischer Nationalität ist der relative Bestand Arbeitsloser dagegen kein signifikanter Einflussfaktor für das Gründungsverhalten. Signifikant ist hingegen der Koeffizient der absoluten Veränderung der Arbeitslosenquote (*DIF_ALQ*). Der Effekt der kurzfristig Arbeitslosen auf die Anzahl der Unternehmensanmeldungen ist positiv und für beide Personengruppen signifikant. Regionen, in denen die Arbeitslosenquote im Vergleich zur vorherigen Periode angestiegen ist, weisen höhere Unternehmensanmeldungen auf als vergleichbare Regionen mit konstanter Arbeitslosenquote. Der Effekt einer um einen Prozentpunkt variierenden Veränderung der Arbeitslosenquote auf die Unternehmensanmeldungen beträgt 3,5 Prozent in der Gruppe der Personen ausländischer Nationalität. Eine Semielastizität von 6,2 Prozent ergibt sich für die Personen mit deutscher Nationalität. Ein Vergleich der standardisierten Semielastizitäten für beide Stichproben zeigt allerdings, dass die Effekte der Veränderung der Arbeitslosenquote nahezu identisch sind. Die standardisierte Semielastizität beträgt für die Gruppe mit deutscher Nationalität 2,6 Prozent und für die Gruppe mit ausländischer Nationalität 2,8 Prozent. In beiden Gruppen erfolgen demnach Gründungen durch Personen, die erst seit weniger als einem Jahr arbeitslos sind. Variationen im Ausmaß der kurzfristigen Arbeitslosigkeit sind eine Ursache für regionale Unterschiede in den Unternehmensanmeldungen.

Der Effekt regionaler Interdependenzen (*LOG_REGION*) ist in beiden Gruppen stark ausgeprägt. Es wird deutlich, dass bei Gründern eine relativ starke Tendenz zu regionalen Clustern vorliegt, was auch aus der grafischen Darstellung der Gründungsintensitäten in Abbildung 3.3 deutlich wird.

Im Hinblick auf die Variable Bevölkerungsdichte (*BEV_DICHTE*) ist festzustellen, dass diese nur für die Gründungstätigkeit in der Gruppe mit ausländischer Nationalität relevant ist. Das spiegelt sich in der stärkeren Abhängigkeit der Gründungstätigkeit von einem hohen Agglomerationsgrad wieder. Regionen mit einer um 100 Personen höheren Bevölkerung je Quadratkilometer weisen durchschnittlich 3 Prozent mehr Unternehmensanmeldungen durch Personen ausländischer Nationalität auf. Auch der Koeffizient für die quadrierte Bevölkerungsdichte *BEV_DICHTE*² ist hoch signifikant und entspricht einer Semielastizität von -0,1 Prozent. Es kommt demnach in sehr eng besiedelten Gebieten zu einem Rückgang der Gründungstätigkeit und zwar in stärkerem Maße, als dies bei der deutschen Vergleichsgruppe der Fall ist. Dies zeigt ein Vergleich der standardisierten Semielastizitäten für *BEV_DICHTE* und *BEV_DICHTE*². Möglicherweise ist dies der engen Konzentration auf ökonomische Nischen und bestimmte Sektoren zuzurechnen, wie es für einige Nationalitäten in Abschnitt 3.1.2 deskriptiv nachgewiesen werden konnte.

Ein Vergleich der standardisierten Semielastizitäten innerhalb der beiden Stichproben für Personen deutscher bzw. nicht-deutscher Nationalität soll dazu genutzt werden, um jeweils die wichtigsten Determinanten für die Anzahl der Unternehmensanmeldungen in einer Region zu identifizieren. In der Gruppe der Personen deutscher Nationalität

werden Unterschiede in den Gründungsaktivitäten hauptsächlich durch Variationen in der Bevölkerungsveränderung, der Altersstruktur und dem Bestand an Arbeitslosen verursacht. Bei Personen ausländischer Nationalität sind die Bevölkerungsveränderungen, der Anteil der ausländischen Bevölkerung an der Gesamtbevölkerung sowie das Agglomerationsniveau der Region ausschlaggebend.

3.5 Zusammenfassung

Gegenstand des Kapitels 3 ist die Beschreibung der Gründungsaktivitäten von Mitbürgern mit ausländischer Nationalität sowie eine empirische Untersuchung zur Bedeutung regionaler Rahmenbedingungen für das Gründungsverhalten.

Die deskriptive Auswertung in Abschnitt 3.1 beruht auf Daten der Gewerbeanzeigenstatistik. Es zeigt sich, dass der Anteil der Anmeldungen durch ausländische Personen an den Unternehmensanmeldungen insgesamt im Zeitraum 2001-2005 von 9,6 auf 15,1 Prozent angestiegen ist. Somit ist das Wachstum der Unternehmensanmeldungen höher als in der deutschen Vergleichsgruppe. Gleichzeitig ist festzustellen, dass die Gründungsraten¹¹⁰ für Gründer mit ausländischer Nationalität über denen deutscher Gründer liegen. Weiterhin bestehen signifikante Unterschiede für beide Gruppen im Ost-West Vergleich. Die Gründungstätigkeit von Frauen unterliegt in der Gruppe mit ausländischer Nationalität starken Schwankungen im Vergleich der Bundesländer. Der Anteil der Unternehmensanmeldungen durch Frauen mit ausländischer Nationalität an den Gesamtanmeldungen aller Ausländer liegt mit 25,4 Prozent unter dem für die deutsche Vergleichsgruppe (32,4 Prozent). Etwa 84 Prozent aller Anmeldungen sind Unternehmensneugründungen. Als Rechtsform wird für über 80 Prozent aller angemeldeten Unternehmen das Einzelunternehmen gewählt. Für die Gruppe mit ausländischer Nationalität entfallen 61 Prozent aller Anmeldungen auf die traditionellen Sektoren Bau, Handel und Gastgewerbe. Bei der sektoralen Verteilung lassen sich für einzelne Nationalitätengruppen jedoch starke Unterschiede feststellen. Insbesondere bei Gründern mit polnischer bzw. vietnamesischer Nationalität konzentrieren sich die Gewerbeanmeldungen auf wenige Sektoren (Polen: Baugewerbe, Vietnamesen: Einzelhandel und Gastgewerbe).

In den Abschnitten 3.2 bis 3.4 werden die Gründungsaktivitäten von Personen nicht-deutscher Nationalität erstmalig im regionalen Kontext betrachtet. Es wird dargestellt, ob und in welchem Umfang Unterschiede im Gründungsverhalten der beiden untersuchten Gruppen (Gründer mit ausländischer und mit deutscher Nationalität) auf regionale Rahmenbedingungen zurückgeführt werden können. Das Hauptaugenmerk lag dabei auf dem Effekt der regionalen Arbeitsmarktsituation, dem Durchschnittsalter der Region und der Bildungsstruktur.

¹¹⁰Die Gründungsraten bezieht sich auf die Anzahl der Anmeldungen in Relation zur jeweiligen Bevölkerungsgruppe.

Die empirischen Ergebnisse zeigen Unterschiede in den Effekten der Arbeitslosigkeit auf. Die relativen Bestandsgrößen der Arbeitslosigkeit haben im Falle der Deutschen signifikant negative Effekte auf das Gründungsverhalten. Dies ist in der Gruppe der Personen ausländischer Nationalität nicht der Fall. In beiden Personengruppen haben jedoch Bestandsänderungen der Arbeitslosigkeit signifikant positive Effekte auf die Gründungsaktivitäten. Gründungen erfolgen demnach vor allem durch Personen mit einer Arbeitslosigkeitsdauer unter einem Jahr.

Die Bildungsstruktur der Region, gemessen an dem Anteil der Akademiker an den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, hat in der Gruppe ausländischer Personen keinen Effekt auf die Anzahl der Unternehmensanmeldungen. Möglicherweise wird in Regionen, in denen Arbeitnehmer ausländischer Nationalität besser integriert sind und daher eher Arbeit finden, die Alternative „abhängige Beschäftigung“ präferiert.

Das durchschnittliche Lebensalter hat einen positiven Effekt auf die Anzahl der Unternehmensanmeldungen. Dieser Effekt fällt für Regionen über dem allgemeinen Altersdurchschnitt geringer aus. Für die Gruppe mit ausländischer Nationalität gilt das Gegenteil: In Regionen über dem Durchschnittsalter ist der positive Alterseffekt höher. Allerdings liegt das Durchschnittsalter der ausländischen Bevölkerung in allen Landkreisen unter dem der deutschen Bevölkerung.

Die vorliegende Studie belegt erstmals die Bedeutung regionaler Rahmenbedingungen für das Gründungsverhalten von Unternehmergruppen unterschiedlicher Nationalität. Des Weiteren erfolgt eine Quantifizierung der Effekte. Dabei wird nach den Nationalitäten deutsch und nicht-deutsch unterschieden, da die Datenbasis für eine detailliertere Untersuchung nach Nationalitätengruppen auf regionaler Ebene nicht zur Verfügung stand. Die durch die deskriptiven Auswertungen gezeigten Unterschiede, z. B. für die sektorale Verteilung, lassen jedoch vermuten, dass detaillierte Analysen interessante Ergebnisse liefern könnten. Insgesamt wird deutlich, dass auch auf individueller Ebene die regionalen Rahmenbedingungen stärker berücksichtigt werden sollten.

Kapitel 4

Gründungsverhalten von Personen mit Migrationshintergrund

Nachdem im vorangegangenen Kapitel die regional aggregierten Gründungsaktivitäten von Personen mit Migrationshintergrund beschrieben und auf ihre Bestimmungsfaktoren hin untersucht wurden, steht in diesem Kapitel das Gründungsverhalten auf individueller Ebene im Mittelpunkt. Es werden strukturelle Unterschiede zwischen Gründern mit und ohne Migrationshintergrund identifiziert. Weiterhin werden Unterschiede in den Bedingungen für die Unternehmensgründungen beider Gruppen dargestellt.

In der wissenschaftlichen Literatur werden drei Problembereiche deutlich: (i) die unzureichende Vorbereitung auf die Selbstständigkeit, (ii) die geringe Einbindung in Unternehmer- bzw. Gründernetzwerke und (iii) der eingeschränkte Zugang zu finanziellen Ressourcen. Bei der Auswertung der Primärerhebung stehen deshalb drei Aspekte im Mittelpunkt: das Humankapital des Gründers, das soziale Netzwerk des Gründers und die Finanzierungsquellen der Unternehmensgründung. Unter diesen Gesichtspunkten werden Strategien der befragten Unternehmer mit und ohne Migrationshintergrund bei Unternehmensgründung und zum Erhalt des Unternehmens untersucht.

Allerdings sind diese drei Bereiche durch Überschneidungen gekennzeichnet. Ein Beispiel dafür ist die übergreifende Bedeutung der Sprachkenntnisse. So spielen Kenntnisse der deutschen Sprache bei der Vorbereitung auf die Selbstständigkeit eine Schlüsselrolle. Mangelnde Sprachkenntnisse wirken sich als Barriere bei der Sammlung von Informationen für die Unternehmensgründung aus. Um diese Sprachbarriere zu umgehen, werden von Unternehmensgründern mit Migrationshintergrund häufig ausschließlich Bekannte und Verwandte als Informationsquelle genutzt. Bei dieser einseitigen Vorbereitung sind Informationsdefizite unvermeidbar. Diese reduzieren wiederum die Aussichten auf Unterstützung durch Finanzierungsinstitutionen. Weiterhin kann es durch Sprachbarrieren zu einer Fehleinschätzung der Erfolgsaussichten des Gründungsvorhabens durch Finanzierungsinstitutionen kommen. In diesem Fall verschlechtern sich die Aussichten einer Finanzierung durch institutionelle Kapitalgeber. Demzufolge müssen alternative Finanzierungsmöglichkeiten (z. B. Darlehen aus dem Familien- oder Be-

kanntenkreis) gesucht werden.

Beitrag der Fallstudie

Die Analyse basiert auf einer Primärerhebung zu Gründungsverhalten und Gründungsfinanzierung bei Unternehmern mit Migrationshintergrund. Die Befragung wurde in den Monaten Juni und Juli 2006 durchgeführt. Die Fallstudie erfasst nicht nur die Erfahrungen von Personen mit Migrationshintergrund einiger ehemaliger Gastarbeiteranwerbeländer¹, sondern bezieht weitere Nationalitäten in die ausführliche Befragung mit ein. Da neben den Informationen zur Staatsbürgerschaft auch Angaben zu Geburtsort und Aufenthaltsdauer vorhanden sind, kann eine Differenzierung der Personen nach Migrationshintergrund² erfolgen. In der Analyse wird deutlich, dass die Länge der Aufenthaltsdauer von Bedeutung für die Gründungsbedingungen und das Gründungsverhalten ist.

Aufbau des Kapitels

Zuerst wird ein kurzer Überblick über empirische Studien zur Thematik der ethnischen Ökonomie in Deutschland gegeben. In Abschnitt 4.2 werden dann die Stichprobenauswahl und das Umfragedesign der Primärerhebung erläutert. Anschließend erfolgt in Abschnitt 4.3 die Auswertung der Befragung im Hinblick auf Migrationshintergrund und Charakteristika der Unternehmer, Unternehmensmerkmale, Gründungsmotivation und Problemfelder bei Unternehmensgründung und -erhalt. Im Abschnitt 4.4 werden die Komponenten des individuellen Humankapitals beschrieben und ihre Bedeutung für die Unternehmensgründung erläutert. Es folgt eine deskriptive Darstellung des Humankapitals der befragten Unternehmer. Anschließend werden Korrelationen zwischen den Humankapitalkomponenten und dem Unternehmenserfolg analysiert. Ein weiterer wesentlicher Faktor bei Unternehmensgründungen durch Personen mit Migrationshintergrund ist das soziale Kapital der Gründer. In Abschnitt 4.5 werden zunächst die Wirkungsmechanismen und die Bedeutung des sozialen Kapitals erläutert, um dann die Nutzung des sozialen Kapitals der befragten Unternehmer in verschiedenen Handlungskontexten deskriptiv darzustellen. Die Herausforderungen der Gründungsfinanzierung sind Gegenstand des Abschnittes 4.6. Mittels bi- bzw. multivariater Analysemethoden wird untersucht, ob erstens ein restriktiveres Kreditvergabeverhalten gegenüber Gründern mit Migrationshintergrund besteht und zweitens ob dieses auf den Migrationshintergrund des Gründers und damit auf subjektive Diskriminierung zurückgeführt werden kann. Abschließend werden Maßnahmen zur Förderung von Unternehmensgründern mit Migrationshintergrund diskutiert (Abschnitt 4.7).

¹Zu den ehemaligen Gastarbeiteranwerbeländern zählen Italien, Spanien, Griechenland, Türkei, Marokko, Portugal, Tunesien und das ehemalige Jugoslawien.

²Eine ausführliche Begriffsdefinition und Abgrenzung ist in Abschnitt 1.1 zu finden.

4.1 Literaturüberblick

Unternehmensgründungen ethnischer Minderheiten werden insbesondere im englischsprachigen Raum in einer Vielzahl wissenschaftlicher Studien untersucht. In den USA war das Phänomen Gegenstand der wegweisenden Arbeiten von Ivan Light³ und hatte eine intensive Auseinandersetzung mit dem Thema zur Folge.⁴ Für Großbritannien wurde das Unternehmertum ethnischer Minderheiten von Barrett et al. (2002) und Altinay & Altinay (2006) untersucht. Deakins et al. (2007) konzentrieren sich speziell auf Schottland.

In Deutschland findet erst seit den 1980er Jahren eine wissenschaftliche Auseinandersetzung mit Unternehmensgründungen durch Personen mit Migrationshintergrund statt.⁵ Erkenntnisse werden dabei über die Analyse von Sekundärdaten⁶ oder Primärerhebungen gewonnen. In den Tabellen 4.1 und 4.2 wird eine Auswahl von Sekundärdatenanalysen bzw. Primärerhebungen zum Thema „Ethnische Ökonomie in Deutschland“ vorgestellt. Ein Anspruch auf Vollständigkeit kann dabei nicht erhoben werden, da eine Vielzahl von Primärerhebungen mit geringer Stichprobengröße und regionalem Fokus existiert.⁷

Die Ergebnisse der Arbeiten von Loeffelholz et al. (1994), Özcan & Seifert (2000), Deutsche Ausgleichsbank (2003) sowie Constant et al. (2004) beruhen auf der Auswertung von Sekundärdaten. Sekundärdaten aus dem Sozioökonomischen Panel, dem Mikrozensus oder ähnlichen Datenquellen sind durch einen hohen Grad an Repräsentativität und geringen Einschränkungen hinsichtlich der Nationalitätsangaben gekennzeichnet. In der Regel beziehen sich die Daten auf das gesamte Bundesgebiet. Im Sozioökonomischen Panel und im Mikrozensus sind sowohl abhängig Beschäftigte als auch selbstständige Personen erfasst. Anhand der Datenquellen können neben strukturellen Merkmalen der ethnischen Ökonomie auch Merkmale des Unternehmers und seines familiären Umfeldes erfasst werden. Genutzt werden diese Daten, um die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der ethnischen Ökonomie zu ermitteln⁸, Bestimmungsfaktoren der Selbstständigkeit darzustellen⁹ sowie Einkommensdifferenzen¹⁰ zu untersuchen. Die

³Vgl. Light (1972) und Light & Rosenstein (1995).

⁴Vgl. u.a. Sanders & Nee (1996), Lofstrom (2002) und Smith-Hunter (2006).

⁵Zielgruppe der Untersuchungen sind dabei bis auf wenige Ausnahmen Unternehmer mit Migrationshintergrund. Die Studie der Deutsche Ausgleichsbank (2003) ist auf Existenzgründer und junge Unternehmen mit öffentlicher Förderung beschränkt. Bei Hayen et al. (2006) werden Existenzgründer vor und nach der tatsächlichen Gründung befragt. In der Studie von Kohn & Spengler (2007) liegt die Unternehmensgründung der Befragten weniger als zwölf Monate zurück.

⁶Der Begriff Sekundärdaten bezieht sich auf Daten, die nicht durch den Auswertenden, sondern von Dritten erhoben wurden. In Kapitel 3 und den Arbeiten von Loeffelholz et al. (1994); Deutsche Ausgleichsbank (2003) und Constant et al. (2004) wird auf Sekundärdaten zurückgegriffen.

⁷Vgl. bspw. Kapphahn (1997), Hillmann (1998), Fallenbacher (2001), Yavuzcan (2003), Sauer (2004), Burgbacher (2004), Pütz (2004) und Sen & Sauer (2005).

⁸Vgl. die Arbeiten von Loeffelholz et al. (1994) und Öztürk (2001).

⁹Vgl. Özcan & Seifert (2000), Constant et al. (2004).

¹⁰Einkommensunterschiede zwischen abhängigen und selbstständigen Erwerbstätigen werden von Constant et al. (2004) untersucht. In der Arbeit von Özcan & Seifert (2000) stehen Einkommensunterschiede zwischen verschiedenen Gruppen von Selbstständigen im Mittelpunkt.

Tabelle 4.1: Ethnische Ökonomie in Deutschland - Sekundärdatenanalysen

Studie	Herkunftsland	Datensatz	Anz. Beob.	Schwerpunkte	Zeitraum
Loeffelholz et al. 1994	ohne Einschränkungen	SOEP, Mikrozensus	variiert	- Entwicklungstendenzen - Strukturmerkmale - volkswirtschaftliche Bedeutung	1974-1991 (SOEP), 1992 (Mikrozensus)
Lehnert (2003)/ Täuber (2003)	ohne Einschränkungen	Förderdatenbank DtA (bewilligte Förderanträge)	6.333	- Strukturmerkmale - Investitionsbedarf - Fördervolumen - Arbeitsmarkteffekte	1990-2002
Constant et al. 2004	Griechenland, Türkei, Italien, Spanien, ehem. Jugoslawien, osteuropäische Nationalitäten	SOEP	64	- Wahrscheinlichkeit für Selbstständigkeit, - Verdienstvergleiche	2000
Özcan & Seifert (2000)	Anwerbestaaten, Industriestaaten	Mikrozensus	7.140	- Strukturmerkmale - Wahrscheinlichkeit für Selbstständigkeit	1995

Quelle: Eigene Darstellung

Ergebnisse dieser Studien weisen darauf hin, dass eine steigende gesamtwirtschaftliche Bedeutung der ethnischen Ökonomie für die Schaffung von Arbeitsplätzen, für Investitionen sowie als Quelle für Steuer- und Beitragszahlungen abzusehen ist.¹¹

Die Statistik der Förderanträge der Deutschen Ausgleichsbank ermöglicht eine detaillierte Darstellung des mit öffentlichen Fördermitteln finanzierten Gründungsgeschehens im Zeitraum 1990-2002. Eine Auswertung dieser Anträge zeigt, dass Ausländer eine höhere Gründungsquote aufweisen, aber mit größeren Problemen hinsichtlich der Finanzierung konfrontiert sind. Weiterhin bestehen bei Personen mit Migrationshintergrund Informationsdefizite über öffentliche Förderprogramme.¹²

Constant et al. (2004) stellen in einem nationalitätenspezifischen Vergleich fest, dass sich insbesondere Personen mit türkischer Nationalität häufiger für die Selbstständigkeit entscheiden.¹³ Weiterhin weisen Selbstständige im Vergleich zu abhängig beschäftigten Personen deutscher bzw. ausländischer Staatsbürgerschaft einen höheren Verdienst auf.¹⁴ Özcan & Seifert (2000) stellen in diesem Zusammenhang das integrative Potenzial von Gründungen in der ethnischen Ökonomie heraus. Dieses besteht auf Grund der Verbesserung der ökonomischen Situation, der sozialen Anerkennung und der erworbenen Unabhängigkeit vom regulären Arbeitsmarkt.¹⁵

¹¹Vgl. Loeffelholz et al. (1994), S. 120.

¹²Vgl. Lehnert (2003), S. 51.

¹³Vgl. Constant et al. (2004), S. 22.

¹⁴Vgl. Constant et al. (2004), S. 28 und Özcan & Seifert (2000), S. 294-296.

¹⁵Vgl. Özcan & Seifert (2000), S. 300.

Tabelle 4.2: Ethnische Ökonomie in Deutschland - Primärerhebungen

Studie	Herkunftsland	Methodik	Anz. Beob.	Schwerpunkte	Region	Jahr der Erhebung
Zentrum für Türkeistudien (1991)	Türkei, Griechenland, Italien, Jugoslawien	standardisierter Fragebogen leitfadensorientierte Tiefeninterviews	464	- Strukturmerkmale - Gründungs- und Geschäftsverhalten	Nordrhein- Westfalen	1990
Lenske & Werner (1998)	Griechenland, Türkei, Italien, Spanien, Portugal	standardisierter Fragebogen	567	- Ausbildungspotenzial und -situation	Deutschland	1997
Öztürk (2001)	Griechenland, Türkei, Italien, Spanien, ehem. Jugoslawien, Portugal	Auswertung SOEP, standardisierter Fragebogen	97 (SOEP) 712 (Umfrage)	- Verdienstunterschiede - Wahrscheinlichkeit für Selbstständigkeit - Überlebensdauer der Unternehmen	Deutschland (SOEP) Ostwestfalen-Lippe (Umfrage)	1998
Constant & Schultz-Nielsen (2004)	Türkei, Polen, ehem. Jugoslawien, Iran, Libanon	standardisierter Fragebogen	177	- Wahrscheinlichkeit für Selbstständigkeit - Verdienstdeterminanten	Deutschland	2002
Floeting et al. (2004)	ohne Einschränkungen	Experteninterviews, (Institutionen) Unternehmer- interviews	45 Experten, 28 Unternehmer	- Struktur türkischer, italienischer und russischer Unternehmen - Integrationsfunktion - Existenzgründungsförderung	8 Großstädte	2004
Institut für Mittelstands- Forschung (2005)	Griechenland, Türkei, Italien	Mikrozensus, SOEP, Gewerbeanzeigentatistik, Telefoninterviews	ca. 660	- wirtschaftliche Bedeutung - Integrationsfunktion - Gründungs- und Geschäftsverhalten	Deutschland	1991-2003 (Mikrozensus), 2004 (Umfrage)
Hayen et al. (2006)	Zuwanderer aus Drittstaaten	telefonische Experteninterviews, Gruppeninterviews	9 Experten 2 Gruppen	- Gründungsberatung - Gründungsfinanzierung	Deutschland	2005/2006
Zentrum für Türkeistudien (2006)	Türkei	telefonische Interviews	41	- Strukturmerkmale - institutionelle Einbindung und Beratung - Ausbildungssituation	Mühlheim	2006
KfW (2007)	ohne Einschränkungen	telefonische Interviews	161	- Strukturmerkmale - Gründungsverhalten - Gründungsfinanzierung	Deutschland	2005/2006

Quelle: Eigene Darstellung

Bei Primärerhebungen wird häufig eine spezifische Unternehmergruppe (z. B. Unternehmer türkischer Nationalität oder mit Herkunft aus den ehemaligen Gastarbeiteranwerbeländern) oder aber die Gesamtheit der ethnischen Unternehmer analysiert, da die Stichprobengrößen gering sind. Nur in wenigen Studien werden daher die Unterschiede im Gründungs- und Geschäftsverhalten verschiedener Nationalitäten thematisiert.¹⁶

Eine häufig gewählte Methode bei Primärerhebungen ist die Befragung mittels standardisierter Fragebögen auf postalischem oder telefonischem Wege. Trotz gelegentlich sehr kleiner Stichproben, konnten mit dieser Methodik wertvolle Erkenntnisse gewonnen werden. Die vorgestellten Studien haben die folgenden Aspekte der ethnischen Ökonomie untersucht:

- gesamtwirtschaftliche Bedeutung,
- persönliche Charakteristika des Gründers/Unternehmers und strukturelle Merkmale der ethnischen Ökonomie,
- Bestimmungsdeterminanten der Selbstständigkeit sowie
- das Gründungs- und Geschäftsverhalten der Unternehmer.

Neben Untersuchungen mit regionalem Fokus finden einige Befragungen bundesweit statt.¹⁷ Die aus den Primärerhebungen gewonnenen Erkenntnisse sind sehr vielfältig. Einige davon sollen im Folgenden kurz vorgestellt werden. Eine der ersten umfassenden Arbeiten zur ethnischen Ökonomie in Deutschland stellt die Untersuchung des Zentrums für Türkeistudien (1991) dar. Bereits hier zeichnete sich die Entwicklung ab, dass das Angebot der ethnischen Ökonomie nicht mehr vorrangig auf die Bedürfnisse der eigenen ethnischen Gruppe ausgerichtet ist, sondern zunehmend auf den allgemeinen lokalen Markt abzielt. Als Motivation für die Unternehmensgründung geben die türkischen Befragten hauptsächlich Unabhängigkeit, soziales Ansehen oder Ideenverwirklichung an. Anfang der 1990er Jahre ist ebenfalls abzusehen, dass Ostdeutschland von türkischen Unternehmern als attraktives Investitionsgebiet angesehen wird.¹⁸

Lenske & Werner (1998) untersuchen das Ausbildungspotenzial der ethnischen Ökonomie und stellen fest, dass dieses weitgehend ungenutzt ist. Sie fordern eine bessere Information und Ausbildungsqualifikation ethnischer Unternehmen und verweisen auf Ausbildungsverbünde¹⁹ kleiner Unternehmen als mögliche Alternative.

Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der ethnischen Ökonomie ist auch ein Schwerpunkt in der Studie des Institutes für Mittelstandsforschung aus dem Jahr 2005. Der ermittelte Beschäftigungsbeitrag ethnischer Unternehmen als Arbeitgeber für etwa drei

¹⁶Nationalitätenspezifische Vergleiche werden bspw. in Institut für Mittelstandsforschung (2005) durchgeführt.

¹⁷Vgl. die Arbeiten von Lenske & Werner (1998), Floeting et al. (2004), Constant & Schultz-Nielsen (2004), Hayen et al. (2006) und Kohn & Spengler (2007).

¹⁸Vgl. Zentrum für Türkeistudien (1991), S. 98.

¹⁹Im Rahmen von Ausbildungsverbünden wird die betriebliche Ausbildung durch mehrere Unternehmen gemeinsam realisiert.

bis vier Prozent aller Beschäftigten ist von hoher Relevanz. In struktureller Hinsicht sind Unternehmen der ethnischen Ökonomie weiterhin sehr stark auf das Gastgewerbe und den Handel konzentriert. Bei türkischstämmigen Unternehmern ist jedoch eine höhere Diversifikation in der Branchenstruktur zu finden als bei anderen Nationalitäten. In der Regel handelt es sich um Kleinstunternehmen mit bis zu vier Angestellten. Diese werden häufig aus der Familie bzw. der eigenen Ethnie rekrutiert. Gründungen erfolgen hauptsächlich aus positiven Beweggründen, dennoch ist die Bedeutung von (drohender) Arbeitslosigkeit bzw. unbefriedigender abhängiger Beschäftigung weiterhin gegeben.²⁰

Öztürk (2001) untersucht ebenfalls strukturelle Merkmale und persönliche Charakteristika ethnischer Unternehmer. Bemerkenswert ist hier die Differenzierung in Zuwanderer der ersten und der zweiten Generation. Beide Gruppen differieren im Gründungsverhalten. Die Unterschiede treten bei der Gründungsmotivation, den Sprachkenntnissen und den Übergangswahrscheinlichkeiten in die Selbstständigkeit auf.

Das Beratungsverhalten und die Beratungsmöglichkeiten für Unternehmensgründer mit Migrationshintergrund in den Phasen vor und nach Gründung untersuchen Hayen et al. (2006) für die Gruppe der Zuwanderer aus Drittstaaten. Dabei werden Kommunikationsprobleme zwischen Beratungsinstitutionen und Gründern mit Migrationshintergrund deutlich. Die Ursachen dafür liegen sowohl bei den Beratern als auch bei den Unternehmensgründern. Die sich ergebenden Handlungsfelder werden ausführlich in Abschnitt 4.7 diskutiert.

In der Studie von Constant & Schultz-Nielsen (2004) werden Daten einer Primärerhebung genutzt, um die Determinanten der Entscheidung zur Selbstständigkeit und des Verdienstes zu untersuchen. So beeinflussen Alter und Erfahrung, Wohneigentum in Deutschland und Selbstständige im Familienumfeld die Entscheidung zur Selbstständigkeit positiv. Der Verdienst Selbstständiger wird hauptsächlich durch das Alter der Selbstständigen und das Unternehmensalter bestimmt, wobei das Unternehmensalter im Unternehmen gewonnene Erfahrungen approximiert.²¹ Hinsichtlich der Einkommenshöhe wird auch bei Constant & Schultz-Nielsen (2004) festgestellt, dass das Einkommen der Selbstständigen über dem der abhängig beschäftigten Arbeitnehmer liegt.

Erkenntnisse über den Finanzierungsbedarf und das Gründungsverhalten resultieren aus der Analyse des KfW-Gründungsmonitors in den Jahren 2005 und 2006.²² Gegenstand der Studie sind Personen, die erstens in den letzten zwölf Monaten vor der Befragung eine selbstständige oder freiberufliche Tätigkeit aufgenommen haben und zweitens öffentliche Fördermittel der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) in Anspruch genommen haben. Vier Fünftel der durch die KfW geförderten Gründungen von Migranten weisen einen Finanzierungsbedarf von bis zu 50.000 Euro auf. Weiterhin haben Personen mit Migrationshintergrund eine ähnlich hohe Beratungsintensität wie Personen ohne Migrationshintergrund.

²⁰Vgl. Institut für Mittelstandsforchung (2005), S. 9-19.

²¹Vgl. Constant & Schultz-Nielsen (2004), S. 239.

²²Vgl. Kohn & Spengler (2007).

Die bestehende Literatur zeigt, dass sowohl die Ausgangsbedingungen für Gründer mit Migrationshintergrund als auch das daraus resultierende Gründungsverhalten differieren. Weiterhin ergeben sich aus den Studien des Institutes für Mittelstandsforschung (2005) und Öztürk (2001) erste Anhaltspunkte für die Relevanz der Aufenthaltsdauer im Zuwanderungsland.

Die eigene Primärerhebung ergänzt die bestehende Forschung mit einer bundesweiten Studie. Es findet eine Abgrenzung nach Migrationshintergrund statt, um die Heterogenität zwischen Personengruppen unterschiedlicher Nationalität abzubilden. Die Bedeutung der Aufenthaltsdauer im Zuwanderungsland wird deskriptiv untersucht. Erstmals werden detaillierte Angaben zur Finanzierung ethnischer Unternehmen gewonnen, deren Gründung ohne die Inanspruchnahme öffentlicher Fördermittel erfolgte.

4.2 Stichprobenauswahl und Umfragedesign

Im Rahmen der vorliegenden Umfrage zu Gründung und Finanzierung von Unternehmen wurden 3000 Unternehmensinhaber befragt.²³ Die Primärerhebung beinhaltet Fragestellungen zu den Themen Existenzgründung, Unternehmenscharakteristika, Unternehmensfinanzierung und Bankbeziehung, Lebenssituation und sozio-ökonomische Charakteristika.

Zielgruppe der Umfrage sind Unternehmer mit Migrationshintergrund. Das Kriterium des Migrationshintergrundes trifft zu, sofern die betreffende Person entweder im Ausland geboren wurde und/oder ausländischer Nationalität ist (siehe Kapitel 1.1). Das Kriterium des Migrationshintergrundes geht demnach über das Kriterium der Staatsangehörigkeit hinaus. In den folgenden Ausführungen wird der Migrationshintergrund in Grafiken und Tabellen mit dem Kürzel „MH“ gekennzeichnet.

Herkunftsländer. Die Anzahl der ausländischen Unternehmer in der Stichprobe beträgt insgesamt 2.250 Personen. Pro Nationalität wurden insgesamt etwa 250 Unternehmer befragt. Die befragten Unternehmer stammen aus ausgewählten Herkunftsländern: Frankreich, Griechenland, Italien, ehemaliges Jugoslawien bzw. dessen Folgestaaten, Russland, Türkei, Spanien, Polen und Vietnam. Diese Nationalitäten wurden ausgewählt, da sie entweder einen großen Anteil in der Gruppe ausländischer Unternehmer inne haben bzw. zu den ehemaligen Anwerbeländern für Gastarbeiter zählen²⁴ oder regional so konzentriert sind, dass sie das Bild ausländischer Unternehmer in der Ansiedlungsregion prägen.²⁵ Unternehmer polnischer, russischer und vietnamesischer Herkunft wurden befragt, da es sich um Zuwanderergruppen mit kurzer Aufenthalts-

²³Die Befragung erfolgte unter der Projektleitung von Prof. Dr. Doris Neuberger und wurde von der Industrie- und Handelskammer zu Rostock sowie vom Institut für Wirtschafts- und Soziolethik unterstützt.

²⁴Dies trifft zu für Griechenland, Italien, das ehemalige Jugoslawien, die Türkei und Spanien.

²⁵Dieses Kriterium betrifft Unternehmer russischer, polnischer und vietnamesischer Herkunft in den neuen Bundesländern bzw. die Ansiedlung französischer Unternehmer an der deutsch-französischen Grenze.

dauer handelt. Bisher ist das Gründungsverhalten und die Situation dieser speziellen Unternehmergruppen nicht untersucht worden, obwohl gerade für diese Gruppen in den letzten 20 Jahren ein erheblicher Anstieg der Unternehmensgründungen zu verzeichnen ist. Angesichts der kürzeren Aufenthaltszeit im Zuwanderungsland könnten Barrieren auf dem Arbeitsmarkt oder Finanzierungsrestriktionen gravierender sein und Auswirkungen auf das Gründungsverhalten haben.

Regionale Verteilung. In der Stichprobe wurden die neuen Bundesländer und Berlin übergewichtet. Von den 250 Befragten einer Nationalität stammen etwa 40 Befragte aus Ostdeutschland und ca. 30 aus Berlin. Innerhalb dieser Kontingente wurde angenommen, dass die Verteilung der Unternehmer mit Migrationshintergrund der Verteilung der ausländischen Bevölkerung auf die Bundesländer entspricht.²⁶ Dieses Verfahren wurde angewandt, da weder konkrete Daten zur Anzahl von Unternehmen mit Migrationshintergrund noch zu deren Verteilung vorliegen.²⁷ Als Vergleichsgruppe wurden 750 Unternehmer deutscher Nationalität befragt. Deren Verteilung entsprach in den Unterstichproben (alte Bundesländer: 72 Prozent der 750 Personen, neue Bundesländer: 16 Prozent, Berlin: 12 Prozent) der Bevölkerungsverteilung. Die regionale Verteilung der befragten Unternehmer ist aus den Tabellen A.1 und A.2 im Anhang ersichtlich.

Identifikation der Zielgruppe. Die Problematik einer Befragung von Unternehmern mit Migrationshintergrund besteht zum einen in der Identifikation der Zielgruppe und zum anderen in der Form der Ansprache. Einige Unternehmer mit Migrationshintergrund können anhand von Informationen über die Staatsbürgerschaft identifiziert werden.²⁸ Bei der Anmeldung eines Gewerbes wird die Staatsbürgerschaft festgestellt. Kopien der Gewerbeanmeldungen werden vom örtlichen Gewerbeamt an die Industrie- und Handelskammer, an die Handwerkskammer und an das Statistische Landesamt weitergeleitet. Demnach bestünde grundsätzlich die Möglichkeit, die Mitglieder der Industrie- und Handelskammern nach Staatsbürgerschaft zu identifizieren.²⁹ Obwohl die Angabe der Staatsangehörigkeit seit 1996 in den Meldungen des Gewerbeamtes gefordert wird, ist diese Information für die Industrie- und Handelskammern nicht unbedingt von Interesse. Aussagen über die Nationalität der Mitglieder, deren Mitgliedschaft vor

²⁶Vgl. auch Deutsche Ausgleichsbank (2003), S. 32. Hier wurde für die von der Deutschen Ausgleichsbank geförderten Unternehmen festgestellt, dass deren regionale Verteilung mit der Verteilung der Wohnbevölkerung weitgehend übereinstimmt. Die Angaben zur ausländischen Bevölkerung wurden der Onlinedatenbank GENESIS des Statistischen Bundesamtes, Tabelle 12521-0005 (Ausländer: Bundesländer, Stichtag, Geschlecht, Ausgewählte Staaten der Welt) entnommen. Die Datenbank ist unter www.genesis.destatis.de abrufbar. Die verwendeten Daten beziehen sich auf den Stichtag 31. Dezember 2004.

²⁷Verfügbare Angaben zur Unternehmerstruktur wie z. B. in der Studie des Instituts für Mittelstandsorschung (2005), S. 5, basieren auf Hochrechnungen bspw. auf Grundlage des Mikrozensus.

²⁸Dabei werden sowohl eingebürgerte Zuwanderer als auch in Deutschland geborene Unternehmer mit Migrationshintergrund und deutscher Staatsbürgerschaft nicht erfasst.

²⁹Im Jahr 1998 befragte Lenske & Werner (1998) die Industrie- und Handelskammern sowie die Handwerkskammern, ob sie ihre Mitglieder nach Staatsangehörigkeit unterscheiden können. Nur etwa 50 Prozent der befragten Institutionen hatten Informationen über die Staatsangehörigkeit erfasst. Selbst in diesen Fällen lagen diese Informationen nur für einen Teil der Mitglieder vor, wobei der Gründungszeitpunkt ausschlaggebend war. Vgl. Lenske & Werner (1998), S. 8.

1996 begründet wurde, sind generell nicht möglich. Eine deutschlandweite Befragung hätte zudem die Mitwirkung aller 81 regionalen Industrie- und Handelskammern erfordert. Innerhalb des gegebenen Projektzeitraumes war dies nicht realisierbar. Daher wurden die Adressen der Unternehmer öffentlich zugänglichen Verzeichnissen wie dem Telefonbuch und den Gelben Seiten entnommen. Die Zuordnung zu den einzelnen Nationalitäten erfolgte über eine Lautanalyse. Dabei wurde auf landestypische Vornamen bzw. Nachnamen zurückgegriffen, die im jeweiligen Herkunftsland besonders häufig vergeben werden. Weiterhin musste es sich um einen gewerblichen Eintrag handeln. Ein ähnliches Verfahren wird in den Studien des Instituts für Mittelstandsforschung (2005) und des Zentrums für Türkeistudien (2006) angewandt. Probleme bei dieser Vorgehensweise ergeben sich i) durch die Unsicherheit der Aktualität und Richtigkeit der Angaben in den Verzeichnissen selbst, ii) durch die Möglichkeit, dass die Zuordnung der Nationalität fehlerhaft ist und iii) durch die ausschließliche Erfassung von Firmeneinträgen, bei denen ein Personenname angegeben ist. Auf Grund des letzten Aspektes werden hauptsächlich Einzelunternehmer erfasst. Zu einer Verzerrung der Stichprobe hinsichtlich der Unternehmensgröße sollte dies jedoch nicht führen, da im vorhergehenden Kapitel 3 bei der Auswertung der Gewerbeanmeldungen gezeigt wurde, dass etwa 84 Prozent aller Unternehmensanmeldungen als Einzelunternehmen erfolgen. Ein Vorteil der verwendeten Verfahrensweise zur Adressenrecherche ist es, dass keine Verzerrungen im Hinblick auf die Branche vorliegen.

Die Zuordnung der Nationalität ist deswegen wesentlich, weil die Ansprache der Unternehmer teilweise in der Muttersprache erfolgte.³⁰ Diese Verfahrensweise wurde gewählt, da Interviews mit Migranten darauf schließen lassen, dass einige Fragen aus dem Fragebogen über den im Alltag üblichen deutschen Wortschatz hinausgehen und die Formulierung in der Heimatsprache einen Vorteil darstellen könnte.³¹ Darüber hinaus bestand jedoch für jeden Befragten die Möglichkeit, sich auf einer Projekthomepage³² im Internet über das Projekt zu informieren, sämtliche Sprachen der ausgewählten Herkunftsländer als Download abzurufen, sowie die Fragebögen online in Deutsch oder Englisch auszufüllen. Dieses Angebot wurde von 3,4 Prozent der Befragten genutzt.

Methodik. Die Befragung erfolgte auf schriftlichem Wege. Bei dem Fragebogen handelte es sich um einen umfangreichen, standardisierten Fragebogen mit 53 Fragen. Der Fragebogen wurde in einem Pretest auf seine praktische Anwendbarkeit geprüft und gegebenenfalls ergänzt bzw. geändert. Der Fragebogen ist in der finalen Fassung im Anhang zu finden (Abbildungen B.1 bis B.5). Für die Beantwortung und Rücksendung des Fragebogens war der Zeitraum vom 1. Juni 2006 bis zum 15. Juli 2006 vorge-

³⁰Bei Institut für Mittelstandsforschung (2005) und Kohn & Spengler (2007) wurde eine Telefonbefragung in deutscher Sprache durchgeführt, was zu einer Benachteiligung derjenigen Unternehmer führt, die die deutsche Sprache weniger gut beherrschen.

³¹Von besonderer Relevanz ist dies für die Gruppe der Vietnamesen. Weiss (2005), S. 85, beziffert den Anteil der ehemaligen vietnamesischen Vertragsarbeiter mit ausreichenden Sprachkenntnissen für eine selbstständige Kommunikation in deutscher Sprache mit lediglich 10-15 Prozent.

³²Der Fragebogen war bis Ende 2007 unter der Internetadresse www.umfrage-unternehmer.de abrufbar.

sehen. Insgesamt beantworteten 234 Personen den Fragebogen. Dies entspricht einer Rücklaufquote von 7,8 Prozent.

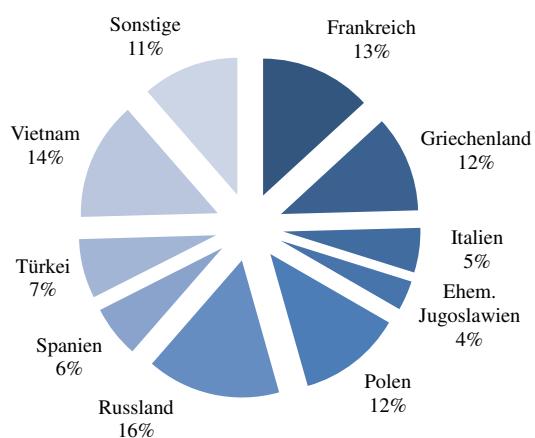
4.3 Charakteristika der Unternehmer mit Migrationshintergrund

In diesem Abschnitt werden die an der Umfrage teilnehmenden Unternehmer beschrieben. Es werden die Fragen beantwortet, wer gründet (Abschnitte 4.3.1 und 4.3.2) und welche Charakteristika das gegründete Unternehmen aufweist (Abschnitt 4.3.3). Ergänzend werden die Motive der Unternehmensgründung deskriptiv ausgewertet und auf Problemfelder bei Unternehmensgründung und -erhalt hingewiesen (Abschnitte 4.3.4 und 4.3.5).

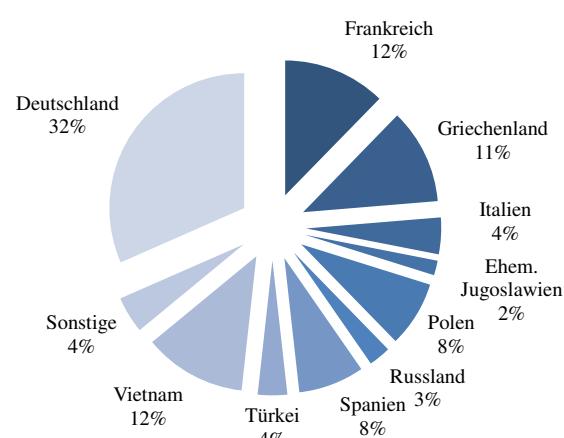
4.3.1 Migrationserfahrung

Die Durchführung einer Primärerhebung erlaubt es, über das Kriterium der Staatsbürgerschaft hinauszugehen und eine weitergehende Differenzierung nach Migrationshintergrund vorzunehmen. Abbildung 4.1 a stellt die Verteilung der Unternehmer auf die Herkunftsländer dar. 16 Prozent der im Ausland geborenen Unternehmer in der Stichprobe kommen aus Russland. Unterrepräsentiert sind in der Stichprobe Unternehmer aus Italien, Jugoslawien, der Türkei und Spanien. Der Anteil der Unternehmer aus sonstigen Herkunftsländern beträgt 11 Prozent und ist auf die im Abschnitt 4.2 erläuterten Identifikationsprobleme zurückzuführen.

Abbildung 4.1: Unternehmer mit Migrationshintergrund nach Geburtsland (a) und Staatsbürgerschaft (b)



4.1 a Geburtsland



4.1 b Staatsangehörigkeit

Quelle: Eigene Darstellung

In Abbildung 4.1 b ist die Staatsangehörigkeit für alle Personen angegeben, die entweder im Ausland geboren sind oder aber in Deutschland geboren und ausländische Staatsbürger sind. Etwa ein Drittel der Unternehmer hat demnach die deutsche Staatsbürgerschaft. Dabei handelt es sich zum einen um eingebürgerte Personen (11,5 Prozent) und zum anderen vermutlich um Spätaussiedler (5,6 Prozent)³³. Es fällt auf, dass der Anteil der Befragten mit Herkunftsland Spanien (Abbildung 4.1 a) mit 6 Prozent niedriger ist, als der Anteil der Befragten mit spanischer Nationalität (8 Prozent, Abbildung 4.1 b). Diese Differenz wird durch Befragte verursacht, die in Deutschland geboren wurden, aber spanische Staatsbürger sind. Im Verlauf der Untersuchung werden die Befragten nach den Kategorien „ohne Migrationshintergrund“ und „mit Migrationshintergrund“ unterschieden.

Bei einigen Fragestellungen wird die Gruppe der Personen mit Migrationshintergrund zusätzlich nach dem Kriterium der Aufenthaltsdauer unterteilt (siehe Tabelle 4.3).

Tabelle 4.3: Unternehmer nach Migrationshintergrund und Aufenthaltsdauer

	absolut	prozentual	durchschnittliche Aufenthaltsdauer (in Jahren)
ohne MH	112	47,9	
mit MH	122	52,1	22,2
- davon Aufenthalt > 16 Jahre	73	31,2	30,0
- davon Aufenthalt ≤ 16 Jahre	49	20,9	11,2
insgesamt	234	100,0	

Quelle: Eigene Berechnungen

Dabei werden Personen mit langem Aufenthalt in Deutschland und Personen, die erst seit relativ kurzer Zeit in Deutschland sind, unterschieden. Zur ersten Gruppe werden Personen mit relativ weit zurück liegender Migrationserfahrung gezählt, die sich seit mehr als 16 Jahren in Deutschland aufhalten bzw. nach der Wiedervereinigung Deutschlands zugewandert sind. Dieser Zeitpunkt wird gewählt, da nach 1990 die Gründungsanreize für Personen mit Migrationshintergrund sehr hoch waren.³⁴ Zum einen kam die Wiedervereinigung einer Markterweiterung gleich und zum anderen wählten viele der ehemaligen Vertragsarbeiter der DDR die Selbstständigkeit, um ihren Aufenthaltsstatus zu sichern. Zur Gruppe der Zuwanderer mit längerer Aufenthaltsdauer zählen (i) eingebürgerte Personen, (ii) in Deutschland geborene Nachkommen

³³Nach dem Status Spätaussiedler wurde nicht explizit gefragt. Der Spätaussiedlerstatus kann deshalb nur vermutet werden. Er wird als gegeben angesehen, wenn folgende Kriterien erfüllt sind: deutsche Staatsangehörigkeit, im Ausland geboren, nach 1990 zugewandert und Herkunftsland Russland. In der Stichprobe traten ausschließlich Personen aus Russland auf, die die ersten beiden Kriterien erfüllten.

³⁴Von einer Verwendung des Medianwertes als Trennungszeitpunkt wurde abgesehen. Der Medianwert fällt in der Stichprobe mit einem Wert von 20,5 Jahren sehr hoch aus, da auch die „Aufenthaltsdauer“ von in Deutschland geborenen Personen mit Migrationshintergrund berücksichtigt wird.

von Zuwanderern, die eine nicht-deutsche Staatszugehörigkeit aufweisen (iii) und Zuwanderer mit ausländischer Staatsbürgerschaft, die vor 1990 zugewandert sind.

Der zweiten Gruppe sind Zuwanderer zugeordnet, die bereits in das wiedervereinigte Deutschland zugewandert sind. In dieser Gruppe sind Zuwanderer erfasst, aber auch Spätaussiedler mit deutscher Staatsbürgerschaft und kurzer Aufenthaltsdauer.

Aus Tabelle 4.3 ist ersichtlich, dass sich die Stichprobe etwa zu gleichen Teilen auf Personen mit und Personen ohne Migrationshintergrund aufteilt. In der Gruppe mit Migrationshintergrund sind überwiegend Personen mit einer Aufenthaltsdauer über 16 Jahren vertreten (31,2 Prozent gegenüber 20,9 Prozent). Im Jahr 2006 beträgt die durchschnittliche Aufenthaltsdauer dieser Gruppe etwa 30 Jahre. In der Gruppe mit einer Aufenthaltsdauer unter 16 Jahren halten sich die Befragten im Durchschnitt seit etwa 11,2 Jahren in Deutschland auf.

4.3.2 Charakteristika der Unternehmer

In Tabelle 4.4 werden die individuellen Charakteristika der Unternehmer aufgezeigt. Dabei werden persönliche und familiäre Charakteristika untersucht.

Alter und Alter bei Gründung. Die Relevanz des Alters im Hinblick auf die Unternehmensgründung auf individueller Ebene wurde bereits in Kapitel 3.2.4 dargestellt. Gründungen in Deutschland erfolgen nach Angaben von Sternberg et al. (2007) größtenteils in der Altersspanne 25 bis 34 Jahre.³⁵ Die an der Umfrage beteiligten Unternehmer sind im Jahr 2006 durchschnittlich etwa 45 Jahre alt. Die Gruppen mit Migration vor bzw. nach 1990 weisen erwartungsgemäß ein höheres bzw. niedrigeres Alter auf. Das Alter zum Zeitpunkt der Unternehmensgründung beträgt 35 Jahre und variiert nicht zwischen den Personengruppen.

Geschlecht, Familienstand und Kinder. Der Anteil der weiblichen Unternehmer ist in der Gruppe mit Migrationshintergrund mit 24,2 Prozent deutlich niedriger als in der Gruppe ohne Migrationshintergrund (44,6 Prozent). Diese Angaben bestätigen die Ergebnisse aus Abschnitt 3.1.2: Frauen sind seltener als Unternehmerinnen tätig.³⁶

Die Mehrheit der Unternehmer ist verheiratet. Vermutlich profitieren diese Unternehmer von der Unterstützung durch den Ehepartner, z. B. durch Motivation, Mitarbeit im Unternehmen oder durch monetäre Unterstützung.³⁷

Bemerkenswert ist, dass die Anzahl der Haushalte mit Kindern unter 18 Jahren in der Gruppe der Unternehmer mit Migrationshintergrund mit 63,7 Prozent um 16,7 Prozentpunkte höher liegt, als in der Vergleichsgruppe. Die durchschnittliche Anzahl

³⁵Die Angabe basiert auf Auswertungen des Global Entrepreneurship Monitors. Vgl. Sternberg et al. (2007), S. 12.

³⁶Im Jahr 2005 betrug der Anteil der weiblichen Gewerbeanmelderinnen in der Gruppe mit Migrationshintergrund 25,4 Prozent und in der Gruppe ohne Migrationshintergrund 32,4 Prozent.

³⁷Die Ergebnisse der Studie von Sanders & Nee (1996) weisen darauf hin, dass die Entscheidung zur Selbstständigkeit durch das Vorhandensein eines Ehepartners begünstigt wird (Sanders & Nee, 1996, S. 243).

Tabelle 4.4: Charakteristika der Unternehmer

Charakteristika	ohne MH	mit MH	davon Migration vor 1990	davon Migration nach 1990
Alter (\varnothing in Jahren)	45,8	45,2	49,0	39,5
Alter bei Gründung (\varnothing in Jahren)	35,1	34,8	35,6	33,6
Anteil Frauen (in %)	44,6	24,2	22,5	26,5
Familienstand verh. (in %)	67,7	69,4	70,8	63,3
HH mit Kindern (<18, in %)	47	63,7	55,0	76,2
Anzahl Kinder (<18, \varnothing)	0,8	1,2	1,1	1,3
Region neue BL (in %)	46,7	40,3	37,9	43,8
Anzahl Personen	112	122	73	49

Angaben in Prozent beziehen sich auf die jeweilige Personengruppe.

Quelle: Eigene Berechnungen

der Kinder ist in der Gruppe mit Migrationshintergrund nur geringfügig höher als bei Personen ohne Migrationshintergrund (0,83 vs. 1,15).³⁸

Regionale Verteilung. Bei der regionalen Verteilung kommt die Übergewichtung der neuen Länder deutlich zum Tragen: In der Gruppe ohne Migrationshintergrund beträgt der Anteil der Antwortenden aus den neuen Bundesländern 46,7 Prozent, und auch in der Gruppe mit Migrationshintergrund kommen 40,3 Prozent der Antworten aus den neuen Bundesländern.

4.3.3 Charakteristika der Unternehmen

Unternehmensalter. Die Unternehmen, deren Charakteristika wir mit unserer Umfrage erfassen konnten, wurden im Zeitraum 1965 bis 2006 gegründet. Die Gründung des Unternehmens liegt im Durchschnitt etwa 10 Jahre zurück.³⁹

Sektorale Verteilung. Aus Tabelle 4.5 ist die sektorale Verteilung der Unternehmen ersichtlich. Die Angaben beschränken sich auf die Branchen Baugewerbe, Gastgewerbe und Handel, da diese als traditionelle Tätigkeitsfelder für Unternehmer mit Migrationshintergrund angesehen werden können. Die Unternehmen der Branchen werden dabei in Relation zu der Gesamtanzahl der Unternehmen in der jeweiligen Personengruppe betrachtet.⁴⁰ Auffallend ist, dass der Anteil der Unternehmen im Baugewerbe

³⁸Dies ist auch nach den Auswertungen des Mikrozensus feststellbar. Demnach ist die durchschnittliche Anzahl der Kinder bei Ehepaaren ausländischer Nationalität mit einem Wert von 2,03 höher als bei Ehepaaren deutscher Nationalität (1,71). Vgl. Statistisches Bundesamt (2006), S. 38.

³⁹Für ein Unternehmen wurde das Gründungsjahr 1904 ausgewiesen. Es handelte sich dabei jedoch um eine Übernahme, bei der das Übernahmedatum hätte angegeben werden müssen. Diese Jahresangabe wird als Ausreißer betrachtet und bei der Durchschnittsberechnung nicht berücksichtigt.

⁴⁰Die hier nicht erfassten Unternehmen verteilen sich auf die Branchen „Land- und Forstwirtschaft“, „Verarbeitendes Gewerbe“, „Verkehr- und Nachrichtenübermittlung“, „Kreditinstitute und Versicherungen“, „Bildung, Kultur, Wissenschaft und Sport“, „Gesundheits- und Veterinärwesen“, „Dienst-

Tabelle 4.5: Charakteristika der Unternehmen

Charakteristika	ohne MH	mit MH	davon Migration vor 1990	davon Migration nach 1990
Alter (\varnothing , in Jahren)	10,1	9,3	12,2	5,1
Branche (in %)				
- Baugewerbe	9,0	5,9	2,8	10,4
- Gastgewerbe	9,0	20,2	16,1	25
- Handel	25,2	19,3	21,1	16,7
Mitarbeiteranzahl (\varnothing)	4,8	3,9	3,9	3,9
Umsatz im Monat (Median, in Euro)	10.000	9.000	10.000	6.000
Gewinn im Monat (\varnothing , in Euro)	1.962	2.421	2.625	2.185
Einzelunternehmen (in %)	83,8	85,2	85,7	84,4

Angaben in Prozent beziehen sich auf die jeweilige Personengruppe.

Quelle: Eigene Berechnungen

für die Gruppe mit Migrationshintergrund etwa 3 Prozentpunkte unter dem Wert der Vergleichsgruppe ohne Migrationshintergrund liegt. Auf Grund der Ergebnisse des vorangegangenen Kapitels zur Struktur der Unternehmensanmeldungen durch Personen ausländischer Staatsbürgerschaft (siehe Tabelle 3.4) wäre hier ein höherer Wert zu erwarten. Lediglich im Bereich Gastgewerbe sind Unternehmer mit Migrationshintergrund deutlich überrepräsentiert. Im Handel wiederum liegt der Anteil in der Gruppe mit Migrationshintergrund etwa 6 Prozentpunkte unter dem Anteil der Gruppe ohne Migrationshintergrund. Bei den Unternehmern mit Migrationshintergrund zeigt eine Differenzierung nach der Aufenthaltsdauer, dass die Konzentration auf die Branchen Bau und Gastgewerbe in der Unternehmergruppe mit kürzerer Aufenthaltsdauer um 8 bzw. 9 Prozentpunkte höher liegt. Dies könnte ein Hinweis darauf sein, dass die Länge der Aufenthaltsdauer eine große Rolle für den Grad der sektoralen Diversifikation spielt.⁴¹

Unternehmensgröße. Gewertet an den Kriterien Mitarbeiterzahl und Umsatz im Monat handelt es sich bei den Unternehmen in der Stichprobe in der Mehrheit um Kleinstunternehmen. Nach der Definition der Europäischen Union handelt es sich um ein Kleinstunternehmen, sofern weniger als 10 Mitarbeiter beschäftigt werden und der Jahresumsatz unter 2 Millionen Euro liegt. Ein Kleinunternehmen ist dadurch gekennzeichnet, dass es bis zu 50 Personen beschäftigt und einen Jahresumsatz unter 10 Millionen aufweist.⁴² Die befragten Unternehmer beschäftigen im Durchschnitt 4 bis 5 Perso-

leistungen für Unternehmen“ sowie „Sonstige“.

⁴¹Vgl. auch Abschnitt 3.1.2 zu den Spezifika der sektoralen Verteilung einzelner Nationalitäten.

⁴²Vgl. Europäische Kommission (2003), S. 39. Diese Empfehlung zur Definition von KMU ist seit dem 1. Januar 2005 gültig.

nen und etwa die Hälfte der Unternehmen verzeichnet einen monatlichen Umsatz bis zu 10.000 Euro (Unternehmer ohne Migrationshintergrund) bzw. 9.000 Euro (Unternehmer mit Migrationshintergrund). Der monatliche Gewinn bewegt sich in einem Bereich von etwa 2000 bis 3000 Euro. Gemessen an der durchschnittlichen Anzahl Beschäftigter sowie an den Durchschnittswerten für Umsatz und Gewinn handelt es sich demnach bei den Unternehmen der Umfrage um Kleinstunternehmen. Nicht überraschend ist in diesem Zusammenhang, dass 84 Prozent der befragten Unternehmer die Rechtsform der Einzelunternehmung gewählt haben.

Hinsichtlich der Qualität der Unternehmensprojekte kann eine Positivselektion vermutlich nicht ausgeschlossen werden, da die Unternehmensgründung teilweise länger zurückliegt und nur die derzeit noch existierenden Unternehmen befragt wurden.

4.3.4 Gründungsmotivation

Auf individueller Ebene wird zwischen Chancen- und Notgründungen unterschieden.⁴³ Als Chancengründungen bezeichnet man Gründungen, bei denen die erwarteten Vorteile der Selbstständigkeit im Vordergrund stehen. Dazu zählen beispielsweise Unabhängigkeit, Selbstverwirklichung bzw. die Verwirklichung einer Idee, der soziale Status als Unternehmer oder auch der Wille, unternehmerisch tätig zu sein.⁴⁴ In der Arbeit von Inman (2000) wird auch die Möglichkeit der Nutzung spezifischer Talente und Qualifikationen als Motivation für eine Unternehmensgründung genannt.⁴⁵

Notgründungen liegen dagegen vor, falls die Motivation zur Unternehmensgründung auf fehlenden Erwerbsalternativen beruht.⁴⁶ Die Rolle der regionalen Arbeitsmarktsituation im Hinblick auf die aggregierten Gründungsaktivitäten in den Landkreisen wurde bereits in Kapitel 3.2.3 ausführlich dargestellt. Auf individueller Ebene wurden drei Faktoren⁴⁷ herausgestellt, die als sogenannte Push-Faktoren⁴⁸ angesehen werden können: (i) die Probleme, (wieder) Arbeit zu finden (ii) die geringen Aufstiegsmöglichkeiten von Personen mit Migrationshintergrund sowie (iii) die geringe Höhe des erzielbaren Einkommens in abhängiger Beschäftigung. Ergänzend zu Punkt (i) ist noch zu bemerken, dass nicht allein tatsächliche Arbeitslosigkeit bzw. tatsächlich auftretende Probleme bei der Arbeitsplatzsuche von Bedeutung sind, sondern auch die Erwartung solcher Probleme bzw. die Furcht vor Arbeitslosigkeit. Im Global Entrepreneurship Monitor, einer Befragung zukünftiger und tatsächlicher Gründer in 42

⁴³Vgl. Hayen et al. (2006), S. 23 und De (2005), S 42-45. Alternativ werden Not- und Chancengründung als unfreiwillige bzw. freiwillige Gründungen bezeichnet. Rettab (2001), S. 19, charakterisiert freiwillige Gründer als „erstbeste“ Gründer.

⁴⁴Für eine Übersicht relevanter Faktoren für Chancengründungen, sogenannter Pull-Faktoren, siehe Orhan & Scott (2001), S. 233.

⁴⁵Vgl. Inman (2000), S. 97.

⁴⁶Vgl. Schneider & Eichler (2007), S. 105.

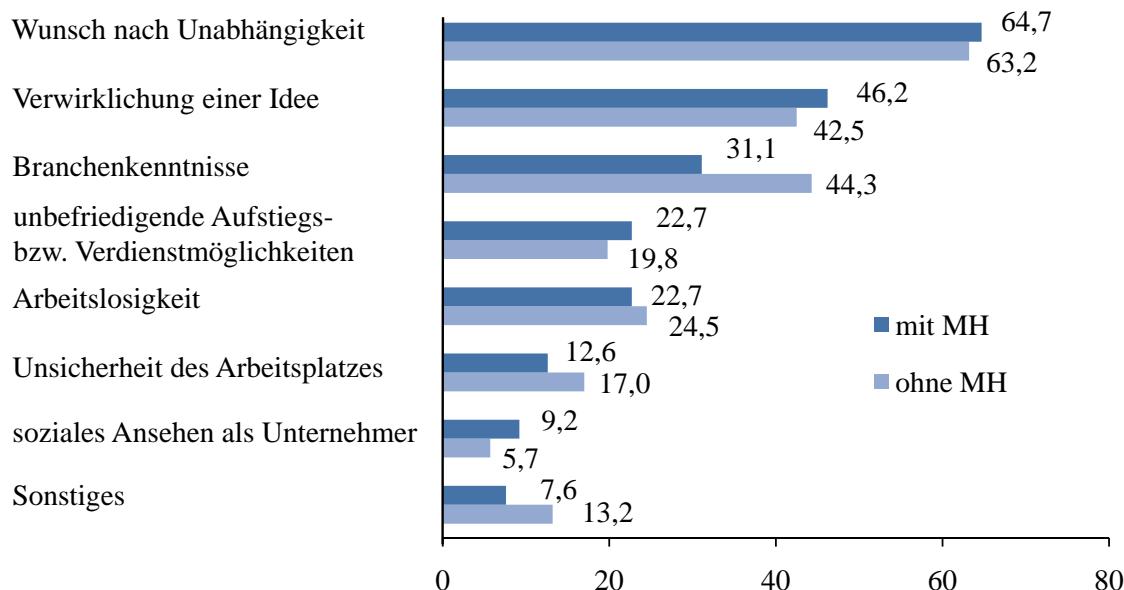
⁴⁷Ähnliche Schlüsselfaktoren werden in Studien zur Gründungsmotivation von Frauen identifiziert. Vgl. Orhan & Scott (2001).

⁴⁸Die Personen werden auf Grund von Restriktionen auf dem Arbeitsmarkt in die Selbstständigkeit gedrängt.

Ländern, geben drei von zehn zukünftigen Gründern⁴⁹ die Furcht vor Arbeitslosigkeit als wichtigstes Gründungsmotiv an.⁵⁰ In Übereinstimmung dazu stellen Goebel & Pries (2006) fest, dass die Entscheidung zur Selbstständigkeit nicht in erster Linie dazu dient, Arbeitslosigkeit zu beenden, sondern eher um drohende Arbeitslosigkeit zu vermeiden. Arbeitslosigkeit hat für die Betroffenen einen Bruch in der Erwerbsbiographie und damit auch eine Gefährdung zukünftiger Karrierechancen zur Folge.⁵¹

In Deutschland beträgt die Relation von Not- zu Chancengründungen eins zu zwei.⁵² Damit weist Deutschland im europäischen Raum eines der ungünstigsten Verhältnisse auf. Der hohe Anteil an Notgründungen ist mit einem hohen Arbeitslosigkeitsniveau allein nicht zu erklären, da Länder mit ähnlich hoher Arbeitslosigkeit (z. B. Spanien) günstigere Relationen aufweisen (eine Notgründung auf sieben Chancengründungen). Nach Ansicht von Sternberg et al. (2007) könnten Unterschiede in der subjektiven Einschätzung der wirtschaftlichen Lage in beiden Ländern die Variationen im Anteil der Notgründungen verursachen.⁵³

Abbildung 4.2: Motive für die Unternehmensgründung (Mehrfachnennungen möglich, Angaben in Prozent)



Quelle: Eigene Darstellung

In Abbildung 4.2 erfolgt eine Betrachtung der Gründungsmotive für die Unternehmer der Primärerhebung. Eine detaillierte Auswertung der Gründungsmotive zeigt,

⁴⁹ Als zukünftige Gründer (*nascent entrepreneurs*) werden Gründer bezeichnet, die bereits aktive Maßnahmen in Bezug auf eine Unternehmensgründung ergriffen haben (Geschäftsplan erstellt, Räume gemietet, Finanzierungsbemühungen), bei denen die tatsächliche Unternehmensgründung aber noch nicht erfolgt ist.

⁵⁰ Dass drohende Arbeitslosigkeit den Eintritt in die Selbstständigkeit beschleunigt, konnte auch von Öztürk (2001), S.156, festgestellt werden.

⁵¹Vgl. Goebel & Pries (2006), S. 269.

⁵²Vgl. Sternberg et al. (2007), S. 16.

⁵³Vgl. Sternberg et al. (2007), S. 16.

dass die am häufigsten genannten Motive für eine Unternehmensgründung der Wunsch nach Unabhängigkeit bzw. die Verwirklichung einer Idee sind. Der Wunsch nach Unabhängigkeit wird in der Gruppe mit Migrationshintergrund von etwa 64,7 Prozent der Befragten als Gründungsmotiv angegeben und etwa 46,2 Prozent möchten mit einer Unternehmensgründung eine Idee verwirklichen. Vorhandene Branchenkenntnisse spielen bei 44,3 Prozent der Befragten ohne Migrationshintergrund eine Rolle. Bei den Befragten mit Migrationshintergrund liegt dieser Anteil mit 31,1 Prozent etwas niedriger, ist aber dennoch für knapp ein Drittel der Befragten von Relevanz. Die Dominanz dieser beiden Motive über das Einkommensmotiv (hier abgebildet durch „unbefriedigende Aufstiegs- bzw. Verdienstmöglichkeiten“) ist ein Ergebnis, dass auch durch andere Studien bestätigt wird.⁵⁴

Bei den Push-Faktoren sind unbefriedigende Aufstiegs- und Verdienstchancen auf dem Arbeitsmarkt für etwa 22,7 Prozent der Personen mit Migrationshintergrund ein Gründungsmotiv, während dies nur für 19,8 Prozent der deutschen Vergleichsgruppe der Fall ist. Bei Unterteilung der Gruppe mit Migrationshintergrund nach Aufenthaltsdauer wird deutlich, dass dieses Motiv insbesondere in der Gruppe mit einer Aufenthaltsdauer über 16 Jahren von Bedeutung ist: 25,4 Prozent sind mit ihren Aufstiegs- und Verdienstchancen unzufrieden. Dieser Wert liegt deutlich über dem Wert der Gruppe ohne Migrationshintergrund (19,8 Prozent).

Deutsche Gründer bzw. Unternehmensinhaber geben allerdings häufiger bestehende Arbeitslosigkeit als Gründungsmotiv an (24,5 gegenüber 22,7 Prozent). Auch die Unsicherheit des Arbeitsplatzes wird von einem höheren Anteil der Befragten als Gründungsmotiv angegeben (17,0 gegenüber 12,6 Prozent). Möglicherweise sind die ethnischen Unternehmer der Stichprobe in geringerem Maße von Arbeitslosigkeit bzw. Unsicherheit des Arbeitsplatzes betroffen als erwartet, weil ihr Bildungsniveau sehr hoch ist (siehe Abschnitt 4.4). Personen mit einem hohen Bildungsniveau sind durchschnittlich seltener von Arbeitslosigkeit betroffen, andererseits werden diese Personen auf Grund der Arbeitsmarktrestriktionen wahrscheinlich geringer entlohnt, als es ihrer Produktivität entspricht. Somit ist der Anreiz für diese Personen, die Selbstständigkeit zu wählen und einen adäquaten Verdienst zu erzielen, größer als für Personen mit niedrigerem Bildungsniveau.⁵⁵ Bei den sonstigen Motiven treten zwei konkrete Beweggründe häufiger auf. Dies betrifft zum einen die Betriebsübernahme bzw. die Unternehmensnachfolge und zum anderen ist die bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf im Falle der Selbstständigkeit von Bedeutung. Die Unterschiede in der Verteilung der Antworten beider Gruppen auf die Gründungsmotive sind statistisch signifikant.⁵⁶

Der Anteil der Chancengründungen in der Stichprobe ist mit 53,3 Prozent aller

⁵⁴Vgl. De (2005), S. 45 für eine Übersicht.

⁵⁵Vgl. Hammarstedt (2004), S. 122.

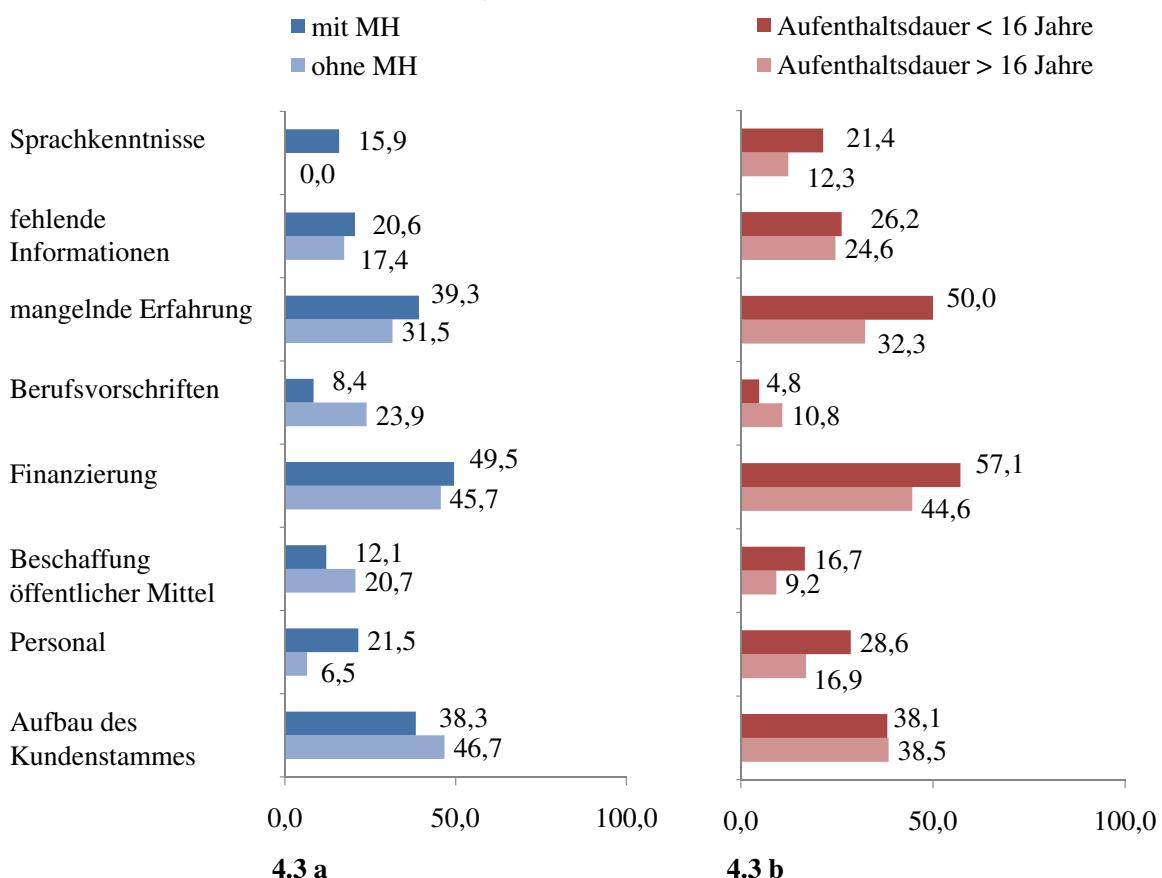
⁵⁶Dies wird mit einem Chi-Quadrat Test geprüft. Es erfolgt die Ablehnung der Nullhypothese (Gleichheit der Verteilung) bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 Prozent und einem empirischen Wert der Teststatistik von 14,1. Für eine ausführliche Erläuterung des Testverfahrens siehe Fink (1995), S. 53-57.

Gründungen relativ hoch. 12,9 Prozent der Unternehmen werden ausschließlich auf Grund von Pushfaktoren gegründet. Die verbleibenden Gründungen sind sowohl durch Push- als auch durch Pullfaktoren motiviert. Die Verteilung der Gründungen auf reine Chancen- bzw. Notgründungen und sonstigen Gründungen ist in allen betrachteten Gruppen in etwa gleich.

4.3.5 Problemstellungen bei der Unternehmensgründung

Eine Gründung stellt den Gründer vor vielfältige Herausforderungen. Neben fachlichen Kenntnissen sind betriebswirtschaftliche und organisatorische Kenntnisse gefragt, und bevor es überhaupt zur Unternehmensgründung kommt, müssen rechtliche Formalitäten und Verfahrenswege berücksichtigt werden. Personen mit Migrationshintergrund sehen sich dabei besonderen Herausforderungen gegenüber, wie aus Abbildung 4.3 deutlich wird.

Abbildung 4.3: Problemfelder bei Unternehmensgründung (Mehrfachnennungen möglich, Angaben in Prozent)



Quelle: Eigene Darstellung

Dabei werden in Abbildung 4.3 a ausgewählte Problembereiche nach dem Kriterium des Migrationshintergrundes unterschieden, während in Abbildung 4.3 b die Gruppe mit Migrationshintergrund weiter nach der Dauer des Aufenthaltes differenziert wird. Problemfelder einer Unternehmensgründung bestehen demnach in der Finanzierung

der Unternehmensgründung, im Aufbau des Kundenstammes und in mangelnder Erfahrung. In der Gruppe der Unternehmensgründer mit Migrationshintergrund weisen 15,9 Prozent der Befragten zum Zeitpunkt der Gründung Defizite in der deutschen Sprache auf. Sprachkenntnisse sind jedoch eine Schlüsselqualifikation für eine erfolgreiche Beratung, für die Sammlung von gründungsrelevanten Informationen und für die Kenntnis von Kommunikationswegen und Verfahrensabläufen. Vor diesem Hintergrund überrascht es nicht, dass Gründer mit Migrationshintergrund deutlich häufiger fehlende Informationen (20,6 Prozent gegenüber 17,4 Prozent in der Vergleichsgruppe ohne Migrationshintergrund) und mangelnde Erfahrung (39,3 Prozent gegenüber 31,5 Prozent) als Problemfelder angeben. Bestehende Sprach- und Informationsdefizite schränken die Möglichkeiten der Gründungsfinanzierung ein, da insbesondere Finanzinstitutionen nur eingeschränkt über den Gründer informiert sind und die Erfolgsaussichten der Gründung wegen der Kommunikationsprobleme unter Umständen als geringer einschätzen. Weiterhin wird von potenziellen Investoren die Kenntnis des Absatzmarktes, der Sprache und der notwendigen Verfahrensweisen und Vorschriften als unabdinglich angesehen, um einen erfolgreichen Markteintritt zu realisieren.⁵⁷ Folglich sind Gründer mit Migrationshintergrund häufiger von Finanzierungsproblemen betroffen (49,5 Prozent gegenüber 45,7 Prozent). Dagegen werden Probleme bei der Beschaffung öffentlicher Mittel durch Gründer mit Migrationshintergrund seltener genannt (12,1 gegenüber 20,7 Prozent). Da öffentliche Fördermittel von Personen mit Migrationshintergrund seltener beantragt bzw. als Finanzierungsmöglichkeit in Betracht gezogen werden, wird die Beschaffung öffentlicher Mittel von dieser Gruppe kaum als Problem angesehen.⁵⁸ Auffällig ist weiterhin, dass 21,5 Prozent der Gründer mit Migrationshintergrund Probleme bei der Beschaffung geeigneten Personals angeben, gegenüber 6,5 Prozent in der Vergleichsgruppe deutscher Nationalität. Eine mögliche Ursache wäre hier die Branchenstruktur. Unternehmen der ethnischen Ökonomie werden häufig in Branchen gegründet, in denen die Arbeitsbedingungen von geringer Attraktivität sind (z. B. Arbeitszeiten im Gastgewerbe, geringe Entlohnung). Weiterhin kann die ausschließliche Inanspruchnahme ethnischer Netzwerke bei der Personalbeschaffung besonders in Regionen mit geringer ausländischer Bevölkerungsdichte problematisch sein.

Aus Abbildung 4.3 b wird deutlich, dass Probleme einer Unternehmensgründung bei längerer Aufenthaltsdauer in Deutschland deutlich seltener auftreten als bei kurzer Aufenthaltsdauer. Auch die durchschnittliche Anzahl der angegebenen Problemfelder ist in der Gruppe mit längerer Aufenthaltsdauer geringer (2,1 gegenüber 2,6 Problembereiche pro Person). Dies könnte dadurch bedingt sein, dass Personen mit Migrationshintergrund und kürzerer Aufenthaltsdauer weniger zuwanderungslandspezifische Kenntnisse erwerben konnten und häufig nicht von informellen Netzwerken der Bevölkerung pro-

⁵⁷Vgl. Verheul et al. (2001), S. 29.

⁵⁸Eine Auswertung der durch die Deutsche Ausgleichsbank geförderten Neugründungen zeigt, dass es sich bei lediglich 3 Prozent der Förderungen um Vorhaben ausländischer Personen handelt, vgl. Deutsche Ausgleichsbank (2003), S. 48.

fitieren. Bei längerer Aufenthaltsdauer sollte die fortgeschrittene Integration in die Aufnahmegerüsstschaft positive Effekte auf die Unternehmensgründung haben und zu einer Verringerung möglicher Probleme beitragen. Möglicherweise hat jedoch auch die verwendete Methode der retrospektiven Befragung zur Folge, dass Personen mit einer höheren Aufenthaltsdauer und lange zurückliegender Unternehmensgründung weniger Problembereiche angeben.

Im laufenden Geschäftsbetrieb sind die Unternehmer vorrangig mit drei Problemberichen konfrontiert: geringen Umsätzen, Problemen mit der Finanzierung des Unternehmens sowie mit Buchführungs- bzw. Steuerproblemen. Unternehmer mit Migrationshintergrund geben bei nahezu allen Problembereichen deutlich häufiger Probleme an. Der Anteil der Personen ohne Probleme seit der Unternehmensgründung, liegt dementsprechend in der Gruppe mit Migrationshintergrund (22,2 Prozent) deutlich unter dem entsprechenden Anteil in der Gruppe ohne Migrationshintergrund (39,0 Prozent).

4.3.6 Zusammenfassung

Die befragten Personen weisen hinsichtlich ihres Migrationshintergrundes eine hohe Heterogenität auf: Sie stammen aus den ehemaligen Gastarbeiteranwerbeländern, EU-Ländern oder Drittstaaten. Bei der deskriptiven Auswertung der Charakteristika von Unternehmensinhabern, Unternehmen und der Gründungsmotivation zeigt sich, dass eine Unterscheidung nach Migrationshintergrund von Bedeutung ist. Wird das Kriterium der Staatsbürgerschaft zu Grunde gelegt, werden 18,4 Prozent der Befragten als Deutsche angesehen. Das ist problematisch, da z. B. im Falle der Spätaussiedler die Migrationserfahrung noch nicht lange zurückliegt und somit auch Unterschiede im Gründungsverhalten feststellbar sind. Eine Auswertung der Gründungsmotivation ergibt, dass Motive der Chancengründung (Unabhängigkeit, Verwirklichung einer Idee) gegenüber den Gründungen wegen fehlender Erwerbsalternativen überwiegen. Bei den Problembereichen bei Unternehmensgründung wird die hohe Relevanz vorhandener Sprachkenntnisse für Informationsbeschaffung und Finanzierung offensichtlich. Diese Problematik hat auch nach Unternehmensgründung weiterhin Bestand, hinzu kommen Umsatzprobleme. Nach dieser ersten Charakterisierung der Personen und Unternehmen in der Stichprobe soll im Folgenden ausführlich auf drei Erfolgsfaktoren einer Unternehmensgründung eingegangen werden: Humankapital, soziales Kapital und Finanzierungsmöglichkeiten.

4.4 Humankapital ethnischer Unternehmer

In diesem Abschnitt soll das Humankapital ethnischer Unternehmer näher betrachtet werden. Nach einer Definition des Begriffes „Humankapital“ werden die Komponenten des Humankapitals ausführlich erläutert (Abschnitte 4.4.1 und 4.4.2). Anschließend

wird in Abschnitt 4.4.3 auf die Bedeutung des Humankapitals im Gründungskontext eingegangen. In der empirischen Auswertung der Umfrage werden die Humankapitalkomponenten der Unternehmer deskriptiv analysiert (Abschnitt 4.4.4) und mögliche Zusammenhänge zwischen Humankapitalindikatoren und Unternehmenserfolg über eine Korrelationskoeffizientenanalyse identifiziert (Abschnitt 4.4.5).

4.4.1 Begriffsdefinition

Als Investitionen in Humankapital werden nach der Definition von Becker (1962) Aktivitäten bezeichnet, die sich auf die Fähigkeiten und das Wissen der Individuen auswirken und deren Produktivität direkt beeinflussen.⁵⁹ Eine erweiterte Humankapitaldefinition von Becker (1993) bezieht sich auf das Wissen, die Fähigkeiten, Kompetenzen und Eigenschaften, die zur Schaffung persönlichen und gesellschaftlichen Wohlstands beitragen. Diese Definition geht damit über den direkten Effekt auf die Produktivität hinaus und umfasst Werte, die durch eine gebildete Bevölkerung geschaffen werden.⁶⁰ Aktivitäten zur Bildung von Humankapital beinhalten Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen sowie Erfahrungsgewinne durch praktische Tätigkeit. Die dadurch erzielten Erträge können pekuniärer und nichtpekuniärer Art sein.⁶¹ Humankapital und daraus resultierendes Verhalten wird von der Gesellschaft bzw. einer Organisation wertgeschätzt.⁶² In der vorliegenden Arbeit wird Humankapital als die Gesamtheit des Wissens und der individuellen Fähigkeiten definiert, die zum Gründungs- bzw. Befragungszeitpunkt vorhanden sind. Wissen und Fähigkeiten können durch Aus- bzw. Weiterbildung oder praktische Tätigkeit generiert werden. Ob ein hoher Humankapitalbestand im Falle der befragten Unternehmer zu überdurchschnittlichen pekuniären Erträgen führt, wird in Abschnitt 4.4.5 geprüft.

In Abschnitt 3.2.4 wurde die Bedeutung der Humankapitalstruktur des Pools potenzieller Unternehmer in einer Region und die Implikationen für die regional aggregierten Gründungsaktivitäten untersucht. Im Folgenden steht nun nicht die Bildungsstruktur auf aggregierter Ebene, sondern das Individuum als Ausgangspunkt von Gründungs- bzw. unternehmerischen Aktivitäten im Mittelpunkt der Betrachtungen. Dabei sollen im nächsten Abschnitt die einzelnen Komponenten des individuellen Humankapitals dargestellt und ihre Bedeutung für die Unternehmensgründung erläutert werden.

⁵⁹Vgl. Becker (1962), S. 9.

⁶⁰Vgl. Smith-Hunter (2006), S. 31.

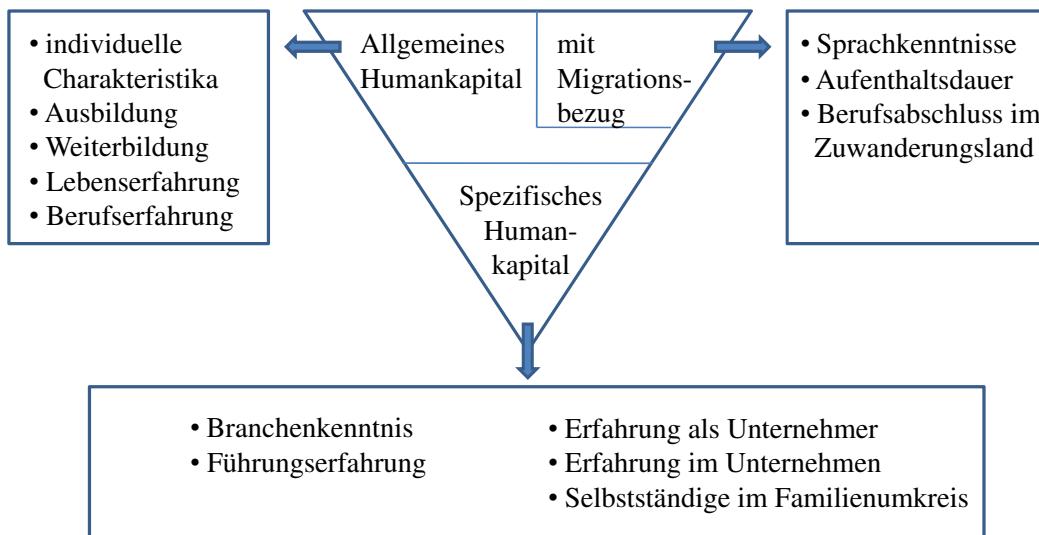
⁶¹Vgl. Becker (1993), S. 11-21. Für eine übersichtliche und ausführliche Darstellung siehe Hofmann (2001), S. 13. Nach Chiswick & Miller (1995) besteht ein weiteres Merkmal von Humankapital darin, dass zu seinem Erwerb Ressourcen aufgewendet werden, z. B. Zeit und finanzielle Aufwendungen (vgl. Chiswick & Miller, 1995, S. 477).

⁶²Vgl. Smith-Hunter (2006), S. 31.

4.4.2 Komponenten des individuellen Humankapitals

Individuelles Humankapital ist durch die Eigenschaft gekennzeichnet, dass es einem Individuum innewohnt und nicht von diesem separiert werden kann.⁶³ Das individuelle Humankapital setzt sich dabei aus der Anfangsausstattung und durch im Lebenslauf erworbene Qualifikationen zusammen. Grafik 4.4 stellt die Komponenten des individuellen Humankapitals in einer Übersicht dar.

Abbildung 4.4: Übersicht ausgewählter Humankapitalkomponenten



Quelle: Eigene Darstellung

Humankapitalkomponenten können in allgemeine und spezifische Komponenten eingeteilt werden.⁶⁴ Zu den allgemeinen Komponenten zählen Charakteristika, Wissen und Fertigkeiten des Individuums, die in einer Vielzahl von Handlungskontexten genutzt werden können. Zusätzlich werden in der Gruppe der Personen mit Migrationshintergrund Humankapitalkomponenten mit Migrationsbezug evaluiert. Zu den Humankapitalkomponenten mit Migrationsbezug zählen beispielsweise Sprachfähigkeiten oder während der Aufenthaltsdauer akkumuliertes zuwanderungslandspezifisches Humankapital. Da diese Humankapitalkomponenten von kontextübergreifendem Charakter sind, werden sie den allgemeinen Humankapitalkomponenten zugeordnet.

Im Gegensatz zum allgemeinen Humankapital sind spezifische Humankapitalkomponenten nur in einem bestimmten Kontext relevant. Spezifische Humankapitalkomponenten haben beispielsweise firmenspezifischen, branchenspezifischen oder berufsspezifischen Charakter.⁶⁵ Vollkommen firmenspezifisches Humankapital ist demnach nur für

⁶³Vgl. Hofmann (2001), S. 10.

⁶⁴Becker (1962) unterscheidet die Humankapitaldimensionen nach der Art ihrer Aneignung (z. B. Training am Arbeitsplatz, Schulausbildung, sonstiges Wissen). Demgegenüber erfolgt hier die Unterteilung nach dem Charakter des Wissens (allgemein, spezifisch und migrationsbezogen).

⁶⁵Vgl. Hofmann (2001), S. 11.

Arbeitskräfte im betreffenden Unternehmen nutzbar und ist nicht auf andere Unternehmen übertragbar.⁶⁶ Von Interesse für diese Arbeit ist gründungsspezifisches Humankapital. Unter dieser Bezeichnung sollen Indikatoren erfasst werden, die im Kontext einer Unternehmensgründung von Relevanz sind.⁶⁷

Allgemeines Humankapital

Allgemeines Humankapital kann in einer Vielzahl von beruflichen Alternativen individuellen Nutzen generieren. Es kann über Indikatoren wie Lebenserfahrung (Alter bzw. das Alter bei Gründung), das formale Ausbildungsniveau (Bildungsabschluss) sowie die Arbeitserfahrung (Jahre im Unternehmen bzw. auf dem Arbeitsmarkt) approximiert werden.

Das Alter hat nach den Ergebnissen empirischer Studien auf individueller Ebene einen positiven aber im Lebensverlauf abnehmenden Effekt auf die Wahrscheinlichkeit der Unternehmensgründung.⁶⁸ Dieser Effekt wurde bereits in Abschnitt 3.2.4 zur regionalen Altersstruktur ausführlich diskutiert.

Das Niveau der formalen Bildung zählt zu den am häufigsten untersuchten Determinanten der Gründungsentscheidung.⁶⁹ Cooper (1994) führt dies darauf zurück, dass der Bildungsgrad implizit auch als Maßstab für Eigenschaften wie hohe Problemlösungsfähigkeit, Motivation, Disziplin und Selbstvertrauen gilt. Nach Angaben des Instituts für Mittelstandsforschung (2005) und Constant & Schultz-Nielsen (2004) weisen Selbstständige durchschnittlich ein höheres Bildungsniveau auf als abhängig beschäftigte Arbeitnehmer.

Ein weiterer Indikator für allgemeines Humankapital ist die im Verlauf der Berufstätigkeit gesammelte Arbeitserfahrung. Arbeitserfahrung wird oftmals in Jahren abhängiger Beschäftigung gemessen. Alternativ wird Erfahrung auch über die Dauer des Verbleibs in bestimmten Berufsgruppen (z. B. Management) oder über die Anzahl der Arbeitsplatzwechsel approximiert.⁷⁰

Humankapitaleffekte durch Bildungsniveau und Erfahrung wirken produktivitätssteigernd und erhöhen somit die Anzahl der beruflichen Alternativen in abhängiger oder selbstständiger Beschäftigung und den jeweiligen erwarteten Ertrag aus diesen Aktivitäten.⁷¹

⁶⁶Vgl. Becker (1962), S. 17. Ein Beispiel für firmenspezifisches Wissen ist die Kenntnis von Arbeitsabläufen und Unternehmenshierarchien.

⁶⁷Vgl. auch Gimeno et al. (1997) und Ardichvili et al. (2003). In beiden Arbeiten wird spezifisches Humankapital als charakteristisch für das gegründete Unternehmen mit einer begrenzten Anwendbarkeit außerhalb dieses Unternehmenskontextes gekennzeichnet.

⁶⁸Vgl. Hammarstedt (2004), S. 121-122.

⁶⁹Siehe Cooper (1994), Öztürk (2001), Seifert (2001) und Constant & Schultz-Nielsen (2004).

⁷⁰Vgl. die Arbeiten von Bates (1990) und Frosch (2007).

⁷¹Vgl. Gimeno et al. (1997), S. 756.

Humankapitalkomponenten mit Migrationsbezug

Zu den Humankapitalkomponenten mit Migrationsbezug zählen Sprachkenntnisse und die Aufenthaltsdauer. Beide Indikatoren approximieren im Zuwanderungsland erworbene Fähigkeiten. Ein im Zuwanderungsland erworbener Qualifikationsnachweis signalisiert ebenfalls den Erwerb von Kompetenzen.

Sprachkenntnisse. Kenntnisse der dominanten Sprache des Zuwanderungslandes sind an die jeweilige Person gebunden, steigern deren Produktivität und werden unter Aufwendung von Ressourcen gebildet.⁷² Daher können Sprachkenntnisse als Humankapitalkomponente angesehen werden. Als Determinanten für den Grad des Spracherwerbs identifizieren Chiswick & Miller (1995) (i) ökonomische Anreize, (ii) den Kontakt zur Sprache und (iii) die Effizienz des Spracherwerbs. Ökonomische Anreize bestehen in einer höheren Entlohnung, in einer höheren Beschäftigungswahrscheinlichkeit und in gesunkenen Konsumkosten bspw. wegen geringerer Suchkosten.⁷³ Dabei ist der Spracherwerb auch als eine Investition in die Zukunft zu sehen, deren Rendite bei Verbleib im Zuwanderungsland am höchsten ist. Sprachkontakt beinhaltet sowohl das Ausmaß, in dem die Sprache über Personen oder Medien auf den Zuwanderer einwirkt als auch den Grad, in dem der Zuwanderer die zu lernende Sprache anwendet. Die Effizienz des Spracherwerbs bezieht sich auf den erforderlichen Aufwand für den Erwerb eines bestimmten Sprachniveaus. Mit fortschreitendem Alter ist das Erlernen einer Fremdsprache mit höherem Aufwand verbunden als im Kindesalter. Die Effizienz des Spracherwerbs ist demnach niedriger.

Chiswick & Miller (1995) untersuchen die Determinanten des Spracherwerbs im Rahmen eines internationalen Vergleichs.⁷⁴ Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass der Spracherwerb umso höher ist, je intensiver der Kontakt zur Sprache ist. Sprachkontakt wird dabei über folgende Indikatoren gemessen: das Ausmaß, in dem die Sprache des Zuwanderungslandes bereits im Heimatland gesprochen wird, die Aufenthaltsdauer, den Kontakt zu Einheimischen und die Muttersprache des Ehepartners. Auch die Effizienz des Spracherwerbs ist relevant. Personen mit höherem Bildungsniveau und geringerem Zuwanderungsalter weisen höhere Sprachfähigkeiten auf. Als weiteren Faktor nennen Chiswick & Miller (1995) die Wahrscheinlichkeit der Rückwanderung. Je höher diese ist, in desto geringerem Ausmaß werden Sprachkenntnisse erworben.

Für abhängig beschäftigte Arbeitnehmer wird die Bedeutung der Sprachkenntnisse für das Arbeitseinkommen in empirischen Studien belegt.⁷⁵ Für Arbeitnehmer ausländischer Nationalität aus den ehemaligen Gastarbeiteranwerbeländern⁷⁶ lag der

⁷²Vgl. Chiswick & Miller (1995), S. 477.

⁷³Für eine ausführliche Erläuterung der einzelnen Determinanten siehe Chiswick & Miller (1995), S. 477-479.

⁷⁴Grundlage der Untersuchung sind Datenerhebungen aus den 1980er Jahren in Australien, Kanada, den USA und Israel. Für eine ausführliche Diskussion der Ergebnisse siehe Chiswick & Miller (1995), S. 278-279.

⁷⁵Vgl. Chiswick & Miller (1995), Dustmann & Soest (2002).

⁷⁶In die Untersuchung von Dustmann & Soest (2002) werden Arbeitnehmer der Herkunftsländer Italien, Spanien, Türkei, Griechenland und ehemaliges Jugoslawien einbezogen.

Einkommensvorteil im Zeitraum von 1984-1993 nach Untersuchungen von Dustmann & Soest (2002) bei zehn bis zwölf Prozent für Personen mit sehr guten bis guten Sprachkenntnissen im Vergleich zu denjenigen, die über mittlere bis sehr schlechte Sprachkenntnis verfügten.

Unternehmensgründer mit Migrationshintergrund haben hohe Anreize, die deutsche Sprache zu erlernen. Erstens ermöglichen und erleichtern Sprachkenntnisse den Umgang mit Formalitäten bei der Unternehmensgründung, und sie sind entscheidend für die Präsentation des Gründungsvorhabens vor möglichen Kreditgebern.⁷⁷ Im laufenden Geschäftsbetrieb sind gute Sprachkenntnisse eine Voraussetzung für den Kontakt zu Kunden und Lieferanten, so dass hohe ökonomische Anreize bestehen, durch gute Sprachkenntnisse auf Kundenbedürfnisse eingehen zu können oder günstige Konditionen mit Zulieferern zu verhandeln.⁷⁸ Durch die Erfordernisse der Unternehmensgründung bzw. des Geschäftsbetriebes ist ein hohes Maß an Sprachkontakte gegeben. Außerdem spricht die Gründung eines Unternehmens gegen eine Rückwanderungsabsicht, sondern eher für den Verbleib in Deutschland, so dass der Erwerb von Sprachkenntnissen als lohnende Investition erscheint. In der Folge ist zu erwarten, dass die Sprachfähigkeiten der befragten Unternehmer mit Migrationshintergrund ein hohes Niveau aufweisen.

Aufenthalt vor Gründung. Während des Aufenthaltes im Zuwanderungsland besteht die Möglichkeit, Sprachkenntnisse zu erwerben bzw. zu verbessern, soziale Netzwerke im Zuwanderungsland zu bilden sowie Kenntnis von organisatorischen und rechtlichen Abläufen einer Unternehmensgründung zu erwerben. Empirische Arbeiten zur Gründungsentscheidung haben gezeigt, dass eine längere Aufenthaltsdauer die Wahrscheinlichkeit der Unternehmensgründung erhöht.⁷⁹

Berufsabschluss in Deutschland. Der Erwerb eines Berufsabschlusses im Zuwanderungsland reduziert die Unsicherheit des Arbeitgebers hinsichtlich des Ausbildungsniveaus des potenziellen Arbeitnehmers. Diese Unsicherheit ist bei im Ausland erworbenen Berufsabschlüssen höher, da unter Umständen keine direkte Vergleichbarkeit der Berufsabschlüsse gegeben ist. Arbeitnehmer mit Berufsabschluss des Herkunftslandes haben daher Schwierigkeiten, einem möglichen Arbeitgeber ihr Ausbildungsniveau zu signalisieren.⁸⁰ In Folge wird das Qualifikationsniveau des Arbeitnehmers unterbewertet. Die daraus resultierende Unzufriedenheit des Arbeitnehmers mit dem Arbeitsplatz könnte ein Anreiz sein, die Selbstständigkeit zu wählen.⁸¹

⁷⁷Auf der Grundlage einer repräsentativen Haushaltsstichprobe der USA weisen Sanders & Nee (1996) einen hoch signifikanten, positiven Einfluss guter Sprachkenntnisse auf die Gründungsentscheidung nach.

⁷⁸Altinay & Altinay (2006) identifizieren gute Sprachkenntnisse des Zuwanderungslandes als einen Erfolgsfaktor für das Unternehmenswachstum im Gastgewerbe.

⁷⁹Vgl. Hammarstedt (2004), S. 122, Vinogradov & Kolvereid (2007), S. 371, und Hiebert (2002), S. 99.

⁸⁰Vgl. Bender et al. (2000), S. 81. Zum Problem der Unsicherheit hinsichtlich des Qualifikationsniveaus bei Arbeitsverträgen generell siehe Stinchcombe (1990), S. 240-273.

⁸¹Dass dieses Motiv insbesondere bei Zuwanderern mit längerer Aufenthaltsdauer von Bedeutung ist, wurde in Abschnitt 4.3.4 zur Gründungsmotivation gezeigt.

Spezifisches Humankapital

Humankapital, welches hauptsächlich für das jeweilige Gründungsvorhaben bzw. Unternehmen relevant ist, wird als spezifisches Humankapital bezeichnet und ist durch die begrenzte Anwendbarkeit in anderen Kontexten gekennzeichnet.⁸² Spezifisches Humankapital kann für den Erfolg einer Unternehmensgründung von entscheidender Bedeutung sein. Systematische Unterschiede im Unternehmenserfolg in Abhängigkeit von der Existenz spezifischen Humankapitals werden in der Arbeit von Cooper (1994) zur Bedeutung von Human- und Finanzkapital für den Unternehmenserfolg festgestellt. Beispiele für spezifisches Humankapital sind z. B. Branchenkenntnis, Erfahrung als Unternehmer oder bereits im Unternehmen erworbene Erfahrungen. Mit diesen drei Indikatoren wird die Kenntnis des Unternehmers in Bezug auf die Markt- und Wettbewerbssituation des Unternehmens, die Zielgruppe und die Zulieferer abgebildet. Ergänzend sollen hier die Vorbildwirkung selbstständiger Angehöriger sowie die Effekte der Beratung vor Unternehmensgründung berücksichtigt werden.

Branchenkenntnisse. Erfahrungen in der jeweiligen Branche können positive Effekte für die Unternehmensgründung mit sich bringen. So sind grundsätzliche Kenntnisse über die Produkte, Technologien und Prozesse in der betreffenden Branche vorhanden, die relevanten Faktoren für den Unternehmenserfolg sind bekannt und ggf. bestehen bereits nutzbringende Beziehungen zu Kunden und Lieferanten.⁸³

Erfahrungen als Unternehmer. Erfahrungen als Unternehmer liegen vor, sofern die Person vor der Unternehmensgründung bereits einmal selbstständig gewesen ist, oder aber Inhaber mehrerer Unternehmen ist. In beiden Fällen können Erfahrungen im Hinblick auf den Ablauf einer Unternehmensgründung bzw. auf den Unterhalt eines Unternehmens gesammelt werden. Diese Erfahrungen können auch für die Neugründung von Nutzen sein. Sofern die Person Inhaber mehrerer Unternehmen ist, ergeben sich möglicherweise Synergieeffekte, die sich positiv auf den Profit der Unternehmen auswirken. Beispiele dafür wären eine gemeinsame Marketingstrategie oder ähnliche Organisationsabläufe.

Managementerfahrung. Bei der Führung eines Unternehmens werden durch den Unternehmer Managementerfahrungen gesammelt und eingesetzt. Mit zunehmender Lebensdauer des Unternehmens ist ein Zuwachs an Managementerfahrung verbunden. Die anfänglichen Unsicherheiten über bspw. Kundenstruktur, Nachfrageverhalten und Absatzstrategien können abgebaut werden, so dass mit zunehmenden Unternehmensalter weitere Gewinnpotenziale erschlossen werden können.

Selbstständige im Familienumfeld. Becker (1993) stellt den Einfluss der Familie und insbesondere der Eltern für die Humankapitalakkumulation der Kinder heraus. Aufgabe der Eltern ist es, ihre Kinder auf das Leben vorzubereiten und sie zu motivieren, sich zu bilden.⁸⁴ Dabei wirken Eltern als Vorbild und nehmen bewusst und/oder unbe-

⁸²Vgl. Gimeno et al. (1997), S. 757.

⁸³Vgl. Cooper (1994), S. 375

⁸⁴Vgl. Becker (1993), S. 21.

wusst Einfluss auf die Auswahl von Bildungsinhalten und die Wertung derselben durch das Kind. Die Bedeutung von Unternehmern im persönlichen Umfeld des Gründers ist in einer Vielzahl von Arbeiten herausgestellt worden.⁸⁵ Nach Cooper (1994) sind Unternehmensgründer mit selbstständigen Angehörigen besser auf die Herausforderungen einer Selbstständigkeit vorbereitet, da sie wissen, welche Tätigkeiten und Anforderungen die Selbstständigkeit umfasst.⁸⁶

In der Fallstudie von Orhan & Scott (2001) zu Unternehmerinnen wird für 76 Prozent der Befragten festgestellt, dass selbstständige Familienmitglieder eine wesentliche Rolle bei der Entscheidung zur Unternehmensgründung spielen. Entweder geschieht dies durch die Möglichkeit einer direkten Unternehmensnachfolge oder allein durch das Vorbild eines selbstständigen Familienangehörigen bzw. Ehepartners. Weiterhin wird auf das unternehmerische Wissen aber auch gegebenenfalls auf finanzielle Förderung zurückgegriffen.⁸⁷

Beratung vor Gründung. Expertise kann aber auch die Inanspruchnahme von Fachleuten bzw. durch Beratung vor Gründung generiert werden. Durch Beratung vor der Unternehmensgründung können nicht nur spezifische Informationen erlangt werden, es erfolgt auch eine Bewertung des Gründungskonzeptes, und mögliche Problemfelder können rechtzeitig identifiziert werden. Eine erfolgreiche Beratung kann auch die Chancen auf eine externe Finanzierung der Unternehmensgründung erhöhen.

Im Anschluss an diese Erläuterung relevanter Humankapitalkomponenten soll im Folgenden die Bedeutung des Humankapitals im Gründungskontext dargestellt werden.

4.4.3 Bedeutung des Humankapitals

Bereits in der Darstellung des Gründungsprozesses in Kapitel 2.1 wurde auf die Relevanz des Humankapitals hingewiesen. Das Humankapital ist demnach entscheidend, um potenziell profitable Geschäftsfelder zu erkennen und über den planmäßigen Einsatz von Wissen, Fähigkeiten und Ressourcen zu erschließen. Unternehmerische Entscheidungen erfordern weiterhin die Fähigkeit des Unternehmers, einmal gewonnene Erfahrungen zu evaluieren und aus ihnen zu lernen, um sich ändernden Marktbedingungen flexibel anzupassen.⁸⁸ Ein hoher Bestand an Humankapital kann mit einer hohen Produktivität der betreffenden Person assoziiert werden und dient gegenüber Kunden und Investoren als Signalgeber.⁸⁹

In der Literatur ist die Bedeutung des Humankapitals des Gründers für (i) das Gründungsverhalten⁹⁰, (ii) die Finanzierungsmöglichkeiten⁹¹, (iii) die Überlebensdauer

⁸⁵Vgl. Cooper (1994), Orhan & Scott (2001), Bosma et al. (2004), Constant & Zimmermann (2006).

⁸⁶Vgl. Cooper (1994), S. 377.

⁸⁷Vgl. Orhan & Scott (2001), S. 236.

⁸⁸Vgl. Verheul et al. (2001), S. 37.

⁸⁹Vgl. Vinogradov & Kolvereid (2007), S. 365.

⁹⁰Siehe u.a. Cooper (1994), Sanders & Nee (1996), Constant et al. (2004) und Constant & Zimmermann (2006).

⁹¹Vgl. Bates (1990).

des Unternehmens⁹² und (iv) das Einkommen Selbstständiger bzw. den Unternehmenserfolg⁹³ untersucht worden.

Humankapital und Gründungsverhalten

Auf individueller Ebene wird generell ein positiver Zusammenhang zwischen dem Humankapitalniveau und der Wahrscheinlichkeit, ein Unternehmen zu gründen, festgestellt.⁹⁴ In einer Fallstudie für Kanada unterscheiden Sanders & Nee (1996) danach, ob Personen mit Migrationshintergrund ihr Humankapital im Herkunfts- oder im Zuwanderungsland erworben haben. Es wird deutlich, dass eine Ausbildung im Zuwanderungsland die Wahrscheinlichkeit der Entscheidung für eine Unternehmensgründung verringert. Im Gegensatz dazu stellen Beaujot et al. (1994) für die USA fest, dass sich Personen mit geringem Humankapitalerwerb im Heimatland und zusätzlich erworbenen Qualifikationen im Zuwanderungsland eher für die Selbstständigkeit entscheiden. Dies trifft auch für Personen zu, die bereits im Heimatland eine hohe Qualifikation erworben haben. Hier ist zu vermuten, dass diese Qualifikationen auf dem Arbeitsmarkt des Zuwanderungslandes nicht adäquat zu verwerten sind. Nach den Ergebnissen der Studie von Constant et al. (2004) werden Zuwanderer bei gleichem formalem Qualifikationsniveau geringer entlohnt als vergleichbare Arbeitnehmer deutscher Nationalität. Kazemipur (2001) konnte für die Gruppe der Zuwanderer in Kanada zeigen, dass sich Humankapitalfaktoren in geringerem Maße auszahlen als für vergleichbare Personen der Zuwanderungsgesellschaft.⁹⁵

In Studien über Unternehmer mit Migrationshintergrund, in denen nicht nach dem Ort des Humankapitalerwerbs unterschieden wird, gibt es keine eindeutige Evidenz der Bedeutung des Humankapitals für die Entscheidung zur Selbstständigkeit. Jedoch ist zu beachten, dass die Vergleichbarkeit der Ergebnisse einzelner Studien nur bedingt gegeben ist, da sie im Hinblick auf untersuchte Länder und Minderheitengruppen variieren.⁹⁶ Daher sind durchaus unterschiedliche Effekte des Humankapitals auf das Gründungsverhalten möglich. Einerseits verbessert ein hoher Humankapitalbestand die Aussicht auf Erfolg und Überleben des Unternehmens, andererseits verbessert ein hoher Humankapitalbestand aber auch die Alternativen auf dem Arbeitsmarkt des Zuwanderungslandes. Die Zugehörigkeit zu einer ethnischen Minderheit ist in der Studie von Cooper (1994) mit geringeren Wahrscheinlichkeiten des Überlebens und Wachstums einer Unternehmung assoziiert. Als Ursachen führt Cooper (1994) eine möglicherweise geringere Anzahl von Geschäftskontakten, Schwierigkeiten in der Kreditverfügbarkeit

⁹²Vgl. Bates (1990), Gimeno et al. (1997) und Bosma et al. (2004).

⁹³Vgl. Evans & Jovanovic (1989), Bates (1990) und Bosma et al. (2004).

⁹⁴Vgl. bspw. die Arbeiten von Cooper (1994), Constant et al. (2004), Vinogradov & Kolvereid (2007), Sanders & Nee (1996).

⁹⁵Vgl. Kazemipur (2001), S. 1147.

⁹⁶Für einen ausführlichen Überblick entsprechender Studien siehe Vinogradov & Kolvereid (2007), S. 365.

bei Investoren und Lieferanten sowie den fehlenden Zugang zu einer wirtschaftlich gut gestellten Kundenschicht an.⁹⁷

Humankapital, Investitionshöhe und Finanzierungsmöglichkeiten

Mit den Daten einer landesweiten Befragung US-amerikanischer Unternehmer untersucht Bates (1990) die Relevanz der Humankapitalausstattung des Unternehmensinhabers für die Investitionshöhe, die Finanzierungsmöglichkeiten und die Überlebensdauer eines Unternehmens. Insbesondere das formale Qualifikationsniveau ist entscheidend. Ein höheres Bildungsniveau ist signifikant mit einem höheren Investitionskapital verbunden. Zu ähnlichen Ergebnissen kommen Lofstrom & Wang (2007). Sie führen Unterschiede in Selbstständigenraten auf unterschiedliche Bildungsniveaus und unterschiedliche subjektive Einschätzungen von Bildungsabschlüssen zurück. Falls ethnische Minderheiten ein geringeres durchschnittliches Bildungsniveau aufweisen, stehen ihnen lediglich weniger wissensintensive Branchen als Geschäftsfelder zur Verfügung.⁹⁸ Dies könnte eingeschränkte Finanzierungsmöglichkeiten zur Folge haben.

Auf eine substitutionale Beziehung zwischen Humankapital und Finanzkapital verweist Chandler (1998): Gründer mit hohem Humankapital können fehlendes Finanzkapital kompensieren und ähnlich erfolgreich sein, wie Gründer mit geringem Humankapital und guter finanzieller Ausstattung.⁹⁹ Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn das Humankapital Managementerfahrung oder Spezialistenwissen beinhaltet.¹⁰⁰

Humankapital und Überlebensdauer des Unternehmens

In der Studie von Bates (1990) wird weiterhin der Einfluss von Humankapitalindikatoren auf die Überlebensdauer des Unternehmens ermittelt. Im Hinblick auf das Alter als Humankapitalindikator zeigt sich lediglich bis zu einem Alter von 54 Jahren ein positiver Effekt auf die Überlebensdauer. Für ältere Unternehmer wird hingegen ein negativer Effekt ausgewiesen, was die Vermutung eines nichtlinearen Alterseffektes auf die unternehmerischen Aktivitäten stützt.¹⁰¹

Humankapital und Einkommen bzw. Unternehmenserfolg

Bosma et al. (2004) untersuchen die Bedeutung von Humankapitalbestand und sozialem Kapital für den Erfolg des Unternehmens. Dieser wird durch die Indikatoren Gewinn, kumulierte Beschäftigtenanzahl und Überlebensdauer des Unternehmens abgebildet. Die Auswertung einer wiederholten Befragung von 1000 niederländischen Unternehmensgründern in den Jahren 1994-1997 zeigt, dass branchenspezifisches Humankapital

⁹⁷Vgl. Cooper (1994), S. 389.

⁹⁸Vgl. Lofstrom & Wang (2007), S. 42/43.

⁹⁹Vgl. Chandler (1998), S. 367.

¹⁰⁰Vgl. Chandler (1998), S. 360.

¹⁰¹Siehe auch Abschnitt 3.2.4 zur Altersstruktur auf regionaler Ebene.

überaus relevant ist und die Erfolgssaussichten einer Unternehmensgründung, gemessen an den drei Indikatoren, signifikant erhöht. Einige Humankapitalkomponenten sind lediglich für ausgewählte Erfolgsindikatoren relevant. So wirkt sich ein höheres Bildungsniveau positiv auf den Gewinn des Unternehmens aus, während vorher abhängig beschäftigte Gründer durchschnittlich mehr Beschäftigte einstellen.¹⁰²

Nach der Erläuterung der Humankapitalkomponenten und ihrer Bedeutung für das Gründungsverhalten, die Finanzierung und den Unternehmenserfolg wird das Humankapital der befragten Unternehmer im folgenden Abschnitt deskriptiv dargestellt.

4.4.4 Humankapital der befragten Unternehmer

In Tabelle 4.6 wird ein Überblick über die Humankapitaldimensionen für die Gruppe der Personen mit und ohne Migrationshintergrund gegeben.¹⁰³ Zusätzlich ist angegeben, ob sich die Informationen auf die Situation bei Gründung oder auf den Zeitpunkt der Befragung (2006) beziehen.

Allgemeines Humankapital

Die befragten Unternehmer sind zum Zeitpunkt der Befragung durchschnittlich 45 Jahre alt und gründeten ihr Unternehmen mit 35 Jahren. 5,4 Prozent der Unternehmer mit Migrationshintergrund haben keinen Schulabschluss, während in der deutschen Vergleichsgruppe alle Personen einen Schulabschluss aufweisen. Über einen Haupt- oder Realschulabschluss bzw. einen äquivalenten Abschluss im Ausland verfügen 18,3 Prozent der Befragten in der Gruppe mit Migrationshintergrund und 16,2 Prozent in der Gruppe ohne Migrationshintergrund. Der Anteil derjenigen mit einer Hochschulausbildung liegt bei den Unternehmern mit Migrationshintergrund bei 35,8 Prozent (deutsche Vergleichsgruppe: 29,7 Prozent). Das hohe Niveau an formaler Bildung bei ausländischen Unternehmensgründern wird durch Untersuchungen von Kohn & Spengler (2007) bestätigt. Demnach ist eine starke Konzentration in den niedrigen und hohen Qualifikationssegmenten, nicht aber im mittleren Qualifikationssegment feststellbar. Zudem verfügen die Gründer mit Migrationshintergrund häufiger über einen Hochschulabschluss als die deutsche Vergleichsgruppe.¹⁰⁴

Die Dauer des Schulbesuches liegt bei den Befragten mit durchschnittlich 11,3 bzw. 11,6 Jahren relativ hoch. Ursache für das allgemein recht hohe Bildungsniveau in der Stichprobe könnte auch eine Positivselektion sein. Diese besteht darin, dass der Gründungszeitpunkt einzelner Unternehmen bereits einige Zeit zurück liegt und möglicherweise Unternehmer mit einem hohem Bildungsniveau eher das Überleben ihres Unternehmens gewährleisten können.

¹⁰²Vgl. Bosma et al. (2004), S. 232-234.

¹⁰³Eine weitere Differenzierung der Personengruppe mit Migrationshintergrund nach Länge der Aufenthaltsdauer brachte keinen weiteren Erkenntnisgewinn, da die Werte nur geringfügig von den hier angegebenen abweichen.

¹⁰⁴Vgl. Kohn & Spengler (2007), S. 7.

Tabelle 4.6: Humankapitaldimensionen

Humankapitaldimension	ohne MH	mit MH	bei Gründung	2006	Anz. Beob. insgesamt
Allgemeines Humankapital					
Alter (\emptyset in Jahren)	45,8	45,2		x	224
Alter bei Gründung (\emptyset in Jahren)	35,1	34,8	x		192
Bildungsabschluss* (Ant. in %)			x		210
ohne Schulabschluss	-	5,4			
Schulabschluss**	16,2	18,3			
Hochschulabschluss	29,7	35,8	x		
Dauer des Schulbesuches (\emptyset in Jahren)	11,3	11,6	x		110
Humankapital mit Migrationsbezug					
Sprachfähigkeiten (\emptyset)		1,9		x	118
Schreibfähigkeiten (\emptyset)		2,4		x	114
Aufenthalt vor Gründung (\emptyset in Jahren)	12,6		x		99
Berufsabschluss in Deutschland*	38,7		x		110
Spezifisches Humankapital					
Branchenkenntnis* (Ant. in %)	44,3	31,1	x		225
Erfahrung als Unternehmer* (Ant. in %)	10,8	15,6		x	226
Managementerfahrung (\emptyset in Jahren)	10,1	9,3		x	200
mit Beratung vor Gründung* (Ant. in %)	68,8	73,0	x		234
Selbstständige in Familie* (Ant. in %)	39,1	36,8		x	227

*Angaben in Prozent beziehen sich auf die Anzahl der Antworten in der jeweiligen Gruppe.

**Schulabschluss ohne Hochschulzugangsberechtigung (Haupt- oder Realschule bzw. Äquivalent).

Quelle: Eigene Berechnungen

Humankapital mit Migrationsbezug

Hier soll auf die durch den Migrationshintergrund geprägten Humankapitaldimensionen eingegangen werden. Dazu zählen Sprachkenntnisse, die Aufenthaltsdauer vor Unternehmensgründung und Informationen darüber, ob der Berufsabschluss im Zuwanderungsland erworben wurde.

Sprachkenntnisse wurden in der Gruppe der Unternehmer mit Migrationshintergrund in den Bereichen Sprechen und Schreiben erfragt. Dabei handelt es sich um eine subjektive Einschätzung durch die Unternehmer selbst. Die Einschätzung erfolgt auf einer fünfstufigen Skala, bei der sehr gute Sprachkenntnisse mit dem Wert 1 bewertet werden. Die verbalen Sprachfähigkeiten liegen mit einem Mittelwert von 1,9 überwiegend im guten bis sehr guten Bereich. Für die Schreibfähigkeiten wird im Gegensatz dazu ein Wert von 2,4 angegeben, der anzeigen, dass von den Personen mit Migrationshintergrund die verbalen Sprachkenntnisse subjektiv besser eingeschätzt werden als die Fähigkeiten in der Schriftsprache.

Aufschlussreich ist auch die durchschnittliche Aufenthaltsdauer vor der Unterneh-

mensgründung. Zuwanderungen erfolgen kaum zum Zweck der Unternehmensgründung. Das Gegenteil ist der Fall: Die befragten Gründer halten sich durchschnittlich bereits 12,6 Jahre in Deutschland auf, ehe sie das Wagnis einer Unternehmensgründung eingehen.

Knapp 73 Prozent der Unternehmer mit Migrationshintergrund geben an, über einen Berufsabschluss zu verfügen. 38,7 Prozent der Personen haben diesen Abschluss in Deutschland erlangt.

Spezifisches Humankapital

Zum Zeitpunkt der Gründung haben 31,1 Prozent der Gründer mit Migrationshintergrund Erfahrungen in der jeweiligen Branche gesammelt und geben dies auch als Motivation für die Unternehmensgründung an. Bei den Gründern ohne Migrationshintergrund liegt dieser Anteil mit 44,3 Prozent etwas höher.

In Bezug auf unternehmerische Erfahrung geben 15,6 Prozent der Personen mit Migrationshintergrund an, zum Befragungszeitpunkt im Jahr 2006 Inhaber weiterer Betriebe zu sein. Dieser Anteil liegt in der deutschen Vergleichsgruppe mit 10,8 Prozent etwas niedriger. Spezifisches Humankapital kann auch durch die Akkumulation von Managementerfahrung im gegründeten Unternehmen gesammelt werden. Aufschluss darüber gibt das Unternehmensalter. Dies liegt für beide Gruppen bei etwa 10 Jahren und wird als „Managementerfahrung“ in Tabelle 4.6 erfasst.

Der Anteil derjenigen, die vor der Unternehmensgründung eine Beratung in Anspruch genommen haben, liegt bei 73,0 Prozent in der Gruppe mit Migrationshintergrund bzw. bei 68,8 Prozent in der Gruppe ohne Migrationshintergrund. Im Umkehrschluss heißt das jedoch auch, dass etwa 27,0 Prozent der Gründer mit Migrationshintergrund vor der Gründung keinerlei Beratung in Anspruch genommen haben. Mehr als ein Drittel der Befragten kann sich an Vorbildern aus dem engeren Familienkreis orientieren, die ebenfalls einer selbstständigen Tätigkeit nachgehen.

4.4.5 Humankapital und Unternehmenserfolg

In diesem Abschnitt wird geprüft, ob ein positiver Zusammenhang zwischen dem Humankapitalniveau der befragten Unternehmer und dem Gewinn der Unternehmung besteht. Es wird untersucht, ob Unterschiede in der durchschnittlichen Zusammensetzung des Humankapitals zwischen den Gruppen mit und ohne Migrationshintergrund bestehen und welche der vorgestellten Humankapitalindikatoren für den Unternehmensgewinn von Bedeutung sind.

Um mögliche Zusammenhänge in den Merkmalsausprägungen der Humankapitalindikatoren und des Unternehmensgewinns im Jahr 2006 zu identifizieren, wird eine Analyse der Korrelationskoeffizienten durchgeführt. Da die Variablen unterschiedliche Skalenniveaus aufweisen (metrische, ordinale bzw. dichotome Skalierung) werden sie

gegebenenfalls transformiert bzw. alternative Korrelationskoeffizienten berechnet. Metrische Variablen¹⁰⁵ werden klassiert. Für diese Größen und für Variablen mit ordinalem Skalenniveau¹⁰⁶ wird der Korrelationskoeffizient nach Spearman berechnet. Bei diesem sogenannten Rangkorrelationskoeffizienten werden die Ränge der einzelnen Variablen in Beziehung gesetzt und der monotone Zusammenhang gemessen.¹⁰⁷ Bei dichotomen Merkmalen erfolgt die Korrelationsanalyse über den Phi-Korrelationskoeffizienten.¹⁰⁸ Im Falle dichotomer Merkmale erfolgt die Darstellung des Gewinns nicht als klassierter Wert, sondern als dichotomer Wert, der die Ausprägung eins annimmt, sobald der Gewinn über dem durchschnittlichen Gewinn in der Stichprobe liegt und Null andernfalls. Tabelle 4.7 stellt die Korrelationskoeffizienten für die betrachteten Humankapitaldimensionen und den Unternehmensgewinn dar. Es werden Unternehmer mit und ohne Migrationshintergrund betrachtet. Erstere sind wiederum in Unternehmer mit Zuwanderung vor 1990 bzw. nach 1990 unterteilt.

Bei den untersuchten Fällen spielt die Ausstattung der Unternehmer mit Humankapital nur eine untergeordnete Rolle für den erzielten Gewinn. In der Gruppe der Personen mit Migrationshintergrund können für einige Humankapitalindikatoren signifikante Korrelationen mit dem klassierten Gewinn festgestellt werden. Die Dauer des Schulbesuches ist auf 10 Prozent Niveau signifikant positiv korreliert, erstaunlicherweise der Bildungsabschluss jedoch nicht. Für die Indikatoren der formalen Bildung ist demnach keine eindeutige Aussage möglich. Der Indikator „Managementerfahrung“ ist signifikant positiv mit dem klassierten Gewinn korreliert. Auch die Tatsache ob der Unternehmer Inhaber weiterer Unternehmen ist, weist eine hoch signifikante positive Korrelation auf. Indikatoren wie „Branchenkenntnis“ „Selbstständige“ in der Familie und „mit Beratung vor Gründung“ weisen in allen Gruppen die erwarteten positiven Vorzeichen auf, sind jedoch nicht signifikant.

Bei den Personen mit Migrationshintergrund werden weiterhin Indikatoren des migrationsbezogenen Humankapitals untersucht. Dabei stellt sich heraus, dass die Richtung der Korrelationen mit den Erwartungen übereinstimmt: geringere Sprachfähigkeiten (Skala 1 sehr gut bis 5 sehr schlecht) sind negativ korreliert. Eine längere Aufenthaltsdauer sowohl vor Gründung als auch im Jahr 2006 sind positiv mit dem klassierten Gewinn korreliert. Die Korrelation zwischen Unternehmensgewinn und Gesamtaufenthaltsdauer ist dabei hoch signifikant. Ein Berufsabschluss in Deutschland ist positiv mit der dichotomen Variablen „Gewinn über Durchschnitt“ korreliert, jedoch nicht signifikant.

Wird die Gruppe der Personen mit Migrationshintergrund weiter nach der Aufenthaltsdauer unterschieden, zeigt sich, dass in beiden Gruppen unterschiedliche Indika-

¹⁰⁵Dazu zählen die Angaben zu „Alter“, „Alter bei Gründung“, „Managementerfahrung“, „Dauer des Schulbesuches“, „Aufenthalt vor Gründung“ und „Aufenthaltsdauer“.

¹⁰⁶Dazu zählen Angaben zu „Bildungsabschluss“, „Sprachfähigkeiten“ und „Schreibfähigkeiten“.

¹⁰⁷Vgl. Fahrmeir et al. (2007), S. 142-145, für eine ausführliche Darstellung und die Berechnung des Korrelationskoeffizienten.

¹⁰⁸Vgl. Backhaus et al. (2003), S. 244, und Fahrmeir et al. (2007), S. 140/141.

Tabelle 4.7: Korrelationen zwischen Humankapitaldimensionen und Unternehmensgewinn

		Humankapitaldimensionen mit MH			davon vor 1990			davon nach 1990			ohne MH		
		Korr.-koeff.	Beob.	Korr.-koeff.	Beob.	Korr.-koeff.	Beob.	Korr.-koeff.	Beob.	Korr.-koeff.	Beob.		
Alter		0,10 (79)	- 0,02 (70)		(42) (37)	0,18 0,11		(37) (33)	- 0,01 - 0,11		(73) (63)		
Alter bei Gründung		- 0,02 -	- 0,20 -										
Dauer des Schulbesuches	0,22* 0,10	(74) (82)	0,35** 0,15		(40) (44)	0,01 0,15		(34) (38)	- 0,06 0,05		(72) (74)		
Bildungsabschluss													
Branchenkenntnis	0,03 0,29*** 0,29*** 0,04 0,04	(118) (115) (74) (116) (121)	0,03 0,24* 0,19 0,04 0,01		(70) (67) (39) (67) (72)	0,16 0,33** 0,30* 0,08 0,13		(48) (48) (35) (49) (49)	0,12 0,02 0,02 0,12 0,17		(107) (111) (65) (111) (113)		
Erfahrung als Unternehmer													
Managementerfahrung													
Selbstständige in Familie													
mit Beratung vor Gründung													
Sprachfähigkeiten	- 0,12	(81)	0,02		(42)	0,04		(38)					
Schreibfähigkeiten	- 0,07	(78)	- 0,16		(43)	- 0,14		(36)					
Aufenthalt vor Gründung	0,14	(73)	0,11		(38)	0,09		(35)					
Aufenthaltsdauer	0,30***	(82)	0,20		(43)	0,43***		(39)					
Berufsabschluss in BRD	0,15	(110)	0,04		(66)	0,16		(44)					
Sign.-Niveau: : * : 10% ** : 5% *** : 1%													

Quelle: Eigene Berechnung

toren von Relevanz sind. Während die Eigenschaft, Inhaber weiterer Unternehmen zu sein, in beiden Gruppen relevant ist, ist die Dauer des Schulbesuches lediglich in der Gruppe mit längerer Aufenthaltsdauer signifikant positiv mit dem Gewinn korreliert. In der Gruppe mit kürzerer Aufenthaltsdauer ist hingegen die Managementerfahrung und die Gesamtaufenthaltsdauer von Bedeutung. Zu beachten ist, dass es sich um bivariate Korrelationen handelt, die nicht kausal interpretiert werden können. Auch ist die Anzahl der Beobachtungen in der Gruppe der Personen mit Migrationshintergrund und kürzerer Aufenthaltsdauer in einigen Fällen relativ gering. Bei den Merkmalen „Alter“ und „Dauer des Schulbesuches“ entsprechen die negativen Vorzeichen des Korrelationskoeffizienten in der Gruppe der Unternehmer ohne Migrationshintergrund nicht den Erwartungen. Für die Gruppe ohne Migrationshintergrund konnten weiterhin keine signifikanten Korrelationen der Humankapitaldimensionen mit dem Unternehmensgewinn ausgewiesen werden.

Bildung eines Humankapitalindex

In der zuvor dargestellten Analyse werden die Korrelationen einzelner Humankapitalkomponenten mit dem erzielten Gewinn untersucht. Vermutlich wirken die einzelnen Humankapitalkomponenten jedoch nicht unabhängig voneinander, sondern in der Gesamtheit ihrer individuellen Kombinationen. Um diese Humankapitalausstattung eines Individuums abzubilden, soll ein Humankapitalindex gebildet werden.

Vorgehensweise. Die Vorgehensweise bei der Indexbildung orientiert sich an Nardo et al. (2005) und Anger (2007)¹⁰⁹. Zuerst wird der Datensatz auf Ausreißer und Fehlwer te untersucht. Anschließend wird auf die bereits für die Korrelationsanalyse vorgenommene Rangtransformation für einzelne Variablen zurückgegriffen. Die Korrelationskoeffizienten zwischen den Indexvariablen weisen nur sehr geringe Größenordnungen auf. Einerseits kann dadurch ausgeschlossen werden, dass ein und derselbe Aspekt durch zwei Indikatoren abgebildet und durch die Aggregation der Indikatoren überdurchschnittlich hoch gewichtet wird.¹¹⁰ Andererseits bringt die geringe Korrelation der Einzelkennziffern mit sich, dass der Wert für Cronbachs Alpha¹¹¹ unter dem kritischen Wert von 0,7 liegt.¹¹² Nardo et al. (2005) schlägt vor, Indikatoren für einen zu bildenden Index durch eine Clusteranalyse zu identifizieren und mittels des Cronbach Koeffizienten (Cronbachs Alpha) die Qualität des Gesamtindexes zu überprüfen. Die Auswahlmöglichkeiten hinsichtlich der Indikatoren sind jedoch in der vorliegenden Stichprobe stark eingeschränkt.

¹⁰⁹Es ist zu beachten, dass es sich bei dem Humankapitalindex von Anger (2007) um einen auf aggregierter Ebene gebildeten Index handelt, während der in dieser Arbeit berechnete Index auf die individuelle Ebene abzielt.

¹¹⁰Vgl. Nardo et al. (2005), S. 21.

¹¹¹Cronbachs Alpha ist eine Reliabilitätsstatistik, welche die interne Konsistenz des Indexes misst. Sie ist ein Maß dafür, wie gut eine Anzahl von Einzelindikatoren einen Gesamtindikator abbilden. Für die Berechnung des Cronbach Koeffizienten siehe Nardo et al. (2005), S. 45. Die Reliabilitätsanalyse wird in der vorliegenden Arbeit mit dem Statistikprogramm SPSS, Version 14, durchgeführt.

¹¹²Vgl. Nardo et al. (2005), S. 45/46.

Zunächst erfolgt die Bildung dreier Teilindikatoren für „unternehmerisches Humankapital“, „formale Qualifikationen“ und „migrationsbezogenes Humankapital“. Für die Bildung der Teilindikatoren werden die Einzelkennziffern normalisiert und gewichtet im Teilindikator berücksichtigt.¹¹³ Anschließend werden die Teilindikatoren zu einem Gesamtindex aggregiert, wobei alle Teilindikatoren gleich gewichtet werden. Im Vergleich zu einem rein additiv gebildeten Index ergibt sich jedoch kein Erkenntnisgewinn bei einer Berücksichtigung von Teilindikatoren. Deshalb soll im Folgenden unterstellt werden, dass die Wirkung der vorhandenen Qualifikationen auf den Unternehmenserfolg rein additiver Natur ist.¹¹⁴

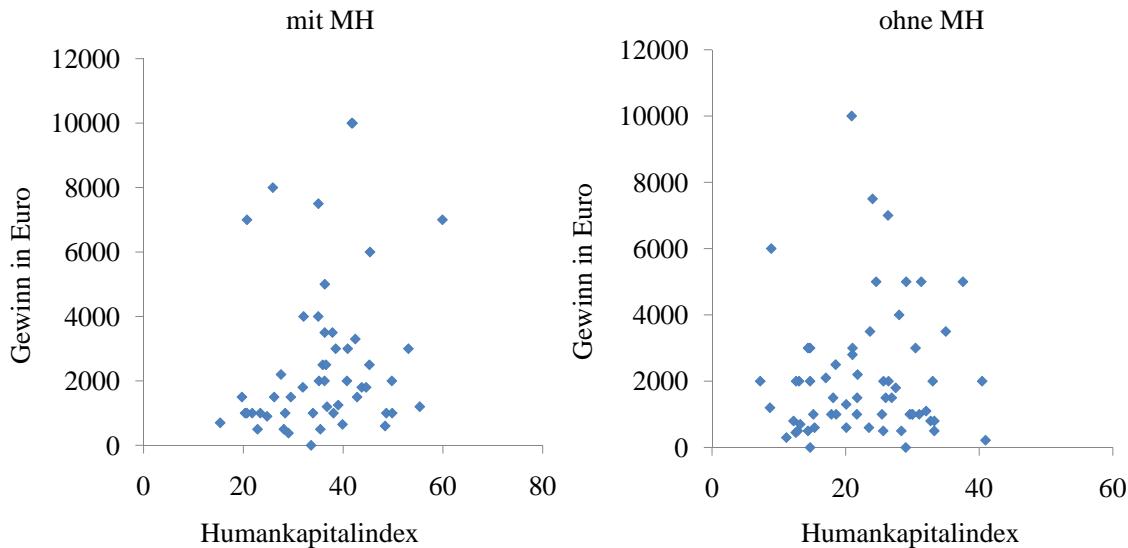
Ergebnisse. Der Korrelationskoeffizient des Humankapitalindex mit der Variable Unternehmensgewinn¹¹⁵ beträgt bei den Unternehmern mit Migrationshintergrund 0,19 während er in der deutschen Vergleichsgruppe bei 0,07 liegt. Beide Werte sind nicht signifikant und resultieren aus relativ kleinen Stichproben, da bei der Indexbildung ausschließlich Beobachtungen berücksichtigt werden, die keine Fehlwerte aufweisen. In der Gruppe mit Migrationshintergrund standen 50 Beobachtungen zur Verfügung und in der Gruppe ohne Migrationshintergrund 60 Beobachtungen. Abbildung 4.5 stellt den Unternehmensgewinn und die für den Humankapitalindex ermittelten Werte in einem Punktediagramm gegenüber. Es wird deutlich, dass sowohl die Unternehmensgewinne als auch die individuellen Humankapitalindexwerte stark heterogen sind. Insgesamt ist kein eindeutiger Zusammenhang erkennbar, in dem Sinne, dass ein höherer Humankapitalbestand mit einem höheren Unternehmensgewinn assoziiert ist. In der graphischen Gegenüberstellung spiegeln sich die Ergebnisse der Korrelationsanalyse wider.

Während das Humankapital für die Entscheidung zur Selbstständigkeit sowie für den Erfolg neu gegründeter Unternehmen durchaus eine Rolle spielt, scheint sich die Bedeutung des Humankapitals in den Jahren nach der Unternehmensgründung stark abzuschwächen. Die Unternehmen in der Stichprobe existieren seit durchschnittlich 9 bis 10 Jahren. Für diese Unternehmen kann kein Zusammenhang zwischen dem Humankapitalindex des Gründers und dem Unternehmensgewinn ermittelt werden.

¹¹³Eine Übersicht der Normalisierungsverfahren einschließlich ihrer Berechnung ist in Nardo et al. (2005), S. 17-20, zu finden. Nardo et al. (2005) unterscheidet mehrere Methoden zur Normalisierung, u.a. das hier verwendete Verfahren der Skalierung der Einzelwerte im Intervall von 0 bis 100, das Ranking, und die Standardisierung mit Mittelwert 0 und Standardabweichung 1. Bei der Skalierung der Einzelwerte im Intervall 0 bis 100 stellen die Werte 0 und 100 die auftretenden Extremwerte dar. Die relative Position der Individuen zueinander bleibt somit in der normalisierten Einzelkennziffer erhalten.

¹¹⁴Auch bei dem von Anger (2007) gebildeten Index wird auf eine additive Aggregation der Einzelkennziffern zurückgegriffen.

¹¹⁵Es handelt sich hier um zwei Variablen mit metrischem Skalenniveau, dementsprechend wird der Korrelationskoeffizient nach Bravais-Pearson verwendet. Für eine Beschreibung des Korrelationskoeffizienten und seine Berechnung siehe Fink (1995), S. 31-34.

Abbildung 4.5: Gegenüberstellung Unternehmensgewinn und Humankapitalindex

Quelle: Eigene Darstellung

4.4.6 Zusammenfassung

In diesem Abschnitt werden individuelle Humankapitalkomponenten dargestellt und ihre Bedeutung für die Unternehmensgründung und den Unternehmenserfolg untersucht. Die deskriptive Auswertung der Humankapitalkomponenten der befragten Unternehmer zeigt, dass sich die Gründer durch ein hohes Bildungsniveau und gute Sprachkenntnisse auszeichnen. Die Unternehmensgründung erfolgt durchschnittlich im Alter von 35 Jahren. Der Gründung geht ein Aufenthalt in Deutschland von durchschnittlich 12,6 Jahren voraus. Daher ist es nicht überraschend, dass mehr als ein Drittel der Unternehmer mit Migrationshintergrund den Berufsabschluss in Deutschland erwarb und über Branchenkenntnisse verfügt. Häufig profitieren die Unternehmer von Erfahrungen selbstständiger Familienmitglieder. Mehr als zwei Drittel der Gründer lassen sich vor der Unternehmensgründung beraten.

Anschließend wird die Korrelation zwischen den individuellen Humankapitalkomponenten und dem Unternehmensgewinn untersucht. Für die Gruppe der Unternehmer mit Migrationshintergrund konnten vier signifikante Korrelationen ermittelt werden: die Dauer des Schulbesuches, die Managementerfahrung und die Erfahrungen als Unternehmer sowie die Länge der Aufenthaltsdauer. Diese Faktoren sind entsprechend den Erwartungen positiv mit dem klassierten Unternehmensgewinn korreliert.

Abschließend wurden die individuellen Kombinationen der Humankapitalkomponenten zu einem Humankapitalindex aggregiert. Hier konnte jedoch für beide Gruppen kein signifikanter Zusammenhang mit dem Unternehmensgewinn festgestellt werden. Eine mögliche Ursache könnte darin liegen, dass mit zunehmendem Unternehmensalter die Bedeutung der untersuchten Humankapitalkomponenten abnimmt und Standort- bzw. Entwicklungsfaktoren für die Profitabilität des Unternehmens maßgeblich sind.

4.5 Soziales Kapital im Gründungskontext

Die Existenz sozialer Netzwerke wird in der Literatur häufig als ein Vorteil für die Gründung und Entwicklung von Unternehmen angesehen.¹¹⁶ In der Gründungsphase dienen diese Netzwerke vor allem der Erweiterung von Kompetenzen des Gründers, beispielsweise im Hinblick auf Marktanalyse, Produkt- und Prozessgestaltung sowie die Beschaffung finanzieller Mittel.¹¹⁷ Für ethnische Unternehmer wird häufig angenommen, dass sie verstärkt auf soziales Kapital zurückgreifen. Diese Ressourcen sind verfügbar, da oftmals starke familiäre Bindungen und Kontakte zu Personen mit gleicher Herkunft existieren. Deakins et al. (2007) sieht die Ursachen dafür zum einen in einer kulturell bedingten hohen Wertschätzung von Kontakten zu Familie und Landsleuten und zum anderen in einem verstärkten Zusammenhalt zwischen Mitgliedern der ethnischen Gruppe auf Grund von unzureichender Integration in die Aufnahmegerellschaft.¹¹⁸ In diesem Kapitel soll die Bedeutung des sozialen Kapitals im Gründungskontext untersucht werden. Dazu erfolgt zunächst eine Erläuterung der Konzepte „Einbettung in den sozialen Kontext“ und „Soziales Kapital“ (Abschnitt 4.5.1). Die Komponenten und Wirkungsmechanismen des sozialen Kapitals werden in Abschnitt 4.5.2 vorgestellt um dann anschließend die Bedeutung sozialen Kapitals für die Gründungsentscheidung und für den Unternehmenserfolg zu untersuchen (Abschnitt 4.5.3). Abschließend wird in Abschnitt 4.5.4 ermittelt, in welchen Handlungskontexten soziales Kapital für die befragten Unternehmer mit Migrationshintergrund von Bedeutung ist.

4.5.1 Begriffsdefinition

Die Bedeutung sozialer Beziehungen für das Verhalten der Individuen wird in den Konzepten der „Einbettung in den sozialen Kontext“ (social embeddedness) und des „sozialen Kapitals“ (social capital) näher untersucht.

Das Konzept der „Einbettung in den sozialen Kontext“ wird in den Arbeiten von Mark Granovetter (1975, 1985) vorgestellt. Hier wird ein Bezug zwischen den Handlungen des Akteurs und seinem Umfeld hergestellt. Demnach werden ökonomische Entscheidungen des Akteurs durch das soziale Umfeld beeinflusst, da der Akteur in ein Netzwerk sozialer Beziehungen eingebettet ist.¹¹⁹ Ein soziales Netzwerk ist nach Portes (1995) eine Menge an „wiederholten Beziehungen zwischen Gruppen, die auf Grund von beruflichen, familiären, kulturellen oder emotionalen Beziehungen verbunden sind.“¹²⁰

Erfolgreiche Netzwerke sind durch einen hohen Grad an Vertrauen zwischen den einzelnen Netzwerkmitgliedern gekennzeichnet.¹²¹ Soziale Netzwerke können anhand

¹¹⁶Vgl. Davidsson & Honig (2003).

¹¹⁷Vgl. Reiss & Rudorf (1999), S. 130.

¹¹⁸Vgl. Deakins et al. (2007), S. 312.

¹¹⁹Vgl. Granovetter (1985) S. 482.

¹²⁰Vgl. Portes (1995), S. 8.

¹²¹Vgl. Deakins et al. (2007), S. 313.

von Größe, Zusammensetzung und Kontaktintensität charakterisiert werden.¹²² Die Größe des Netzwerkes ist bestimend für die Intensität der Kontakte. Ausgedehnte Netzwerke können zwar eine geringere Intensität aufweisen, beinhalten aber eine breitere Kontaktbasis. Hinsichtlich der Zusammensetzung sozialer Netzwerke werden enge soziale Beziehungen, z. B. zu Familie, Freunden und engen Kollegen, und weitere, weniger intensive Kontakte zu Individuen, Gruppen oder Organisationen unterschieden. Ebenso ist relevant, wie häufig Kontakte erfolgen. Je höher die Kontakthäufigkeit und damit die Intensität des sozialen Netzwerkes, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit der Verfügbarkeit von Netzwerkressourcen. Kontakte in sozialen Netzwerken stellen demzufolge die Grundlage für den Zugang zu Netzwerkressourcen dar.

Der Begriff „soziales Kapital“ geht auf Loury (1977) zurück, der damit die Bedeutung sozialer Ressourcen für die Bildung von Humankapital kennzeichnete.¹²³ In heutigem Verständnis umfasst der Begriff „soziales Kapital“ den Zugang zu und die Nutzung von sozio-strukturellen Ressourcen.¹²⁴ Ein Beispiel für sozio-strukturelle Ressourcen¹²⁵ ist die finanzielle oder personelle Unterstützung des Gründers durch Familienangehörige. Sozio-strukturelle Ressourcen sind nach Coleman (1990) durch zwei Aspekte gekennzeichnet: (i) sie basieren auf bestimmten sozialen Strukturen, weshalb sie kaum transferierbar sind und (ii) sie ermöglichen bestimmte Aktivitäten und Handlungsweisen der an diesen sozialen Strukturen beteiligten Individuen. Soziales Kapital weist demzufolge eine Produktivität auf und ist nur teilweise durch Humankapital oder physisches Kapital ersetzbar.¹²⁶ Begründet wird soziales Kapital durch wechselseitige Investitionen in soziale Beziehungen, aus denen sich die Individuen Erträge erhoffen.¹²⁷ Grundlage für die Investitionen in soziale Beziehungen ist Vertrauen. Vertrauen ist nach Coleman (1990) dadurch charakterisiert, dass eine Person freiwillig Ressourcen bzw. die Kontrolle über Ressourcen bereitstellt, ohne Sicherheit über das Verhalten des Empfängers zu haben. Irrelevant ist dabei, ob der aus dem Wohlverhalten des Empfängers resultierende Gewinn für den Ressourcengeber den möglicherweise eintretenden Verlust überwiegt.¹²⁸ Im Gründungskontext definiert Inman (2000) soziales Kapital als pekuniäre und nichtpekuniäre Ressourcen der Gründerperson, die über die Beziehungen zu Individuen, Gruppen oder Organisationen bestehen und vom Unternehmensgründer in Anspruch genommen werden können. Zu den Ressourcen zählen dabei beispielsweise Informationen, Fähigkeiten, Empfehlungen oder Quellen für die Unternehmensfinanzierung.¹²⁹ Dieser Definition soll in dieser Arbeit gefolgt werden.

¹²²Vgl. Allen (2000), S. 488.

¹²³Siehe auch Coleman (1990), S. 301, und Portes (1998), S. 4, für eine ausführliche Diskussion des Beitrages von Loury.

¹²⁴Vgl. Coleman (1990), S. 300, und Lin (2005), S. 5.

¹²⁵Für Beispiele und eine Beschreibung der Komponenten des sozialen Kapitals, also der sozio-strukturellen Ressourcen, siehe den folgenden Abschnitt.

¹²⁶Für eine ausführliche Definition siehe Coleman (1990), S. 300-302.

¹²⁷Vgl. Lin (2005), S. 6.

¹²⁸Vgl. Coleman (1990), S. 100.

¹²⁹Vgl. Inman (2000), S. 11.

4.5.2 Komponenten und Wirkungsmechanismen des sozialen Kapitals

Coleman (1990) klassifiziert unterschiedliche Komponenten sozialen Kapitals in Abhängigkeit von der zu Grunde liegenden sozialen Beziehung und den Aktionen der beteiligten Akteure.¹³⁰ Dabei können den Akteuren durch soziales Kapital einerseits Chancen eröffnet werden (z. B. durch Informationsweitergabe). Andererseits ist aber auch eine Restriktion der Akteure denkbar. Diese Restriktionen können u.a. durch soziale Normen¹³¹ oder durch Beziehungen zu Personen mit autoritären Befugnissen verursacht werden.¹³² Portes (1998) bezeichnet diese Restriktionen als „negatives soziales Kapital“ und identifiziert vier Arten negativer Konsequenzen: (i) den Ausschluss Außenstehender, (ii) übermäßige Ansprüche an (erfolgreiche) Gruppenmitglieder auf der Basis gemeinsamer Normen, (iii) die Restriktionen individueller Freiheit durch soziale Kontrolle und (iv) die Existenz einschränkender Normen (z. B. im Hinblick auf Kontakte zu Außenstehenden).¹³³

Doch welche Wirkungsmechanismen liegen der Produktivität des sozialen Kapitals zu Grunde? Lin (2005) identifiziert vier Wirkungsmechanismen, die die Handlungen der Akteure beeinflussen: Weitergabe von Informationen, Einfluss, soziale Reputation und Zugehörigkeit. Die Informationsweitergabe innerhalb eines Netzwerkes trägt dazu bei, dass das einzelne Individuum Informationen erhält. Daher besteht auch eine Vermittlungsfunktion: Netzwerke tragen dazu bei, dass sich Individuen/Institutionen mit korrespondierenden Bedürfnissen bzw. Zielstellungen finden. Dadurch können Transaktionskosten gesenkt werden. Soziale Beziehungen können für einen Akteur weiterhin eine Möglichkeit darstellen, Entscheidungen Dritter zu beeinflussen, bspw. über Empfehlungen durch Bekannte. Durch die soziale Reputation eines Netzwerkes kann die Mitgliedschaft im Netzwerk als Signal für die Qualität, die verfügbaren Ressourcen und die Kontakte des Akteurs wirken.

Das Kriterium der Zugehörigkeit bezieht sich nicht nur auf die Zuordnung von Akteuren zu Netzwerken durch Außenstehende, sondern auch auf die Identifikation eines Akteurs mit einer bestimmten Gruppe. Hinzu kommt bei Personen mit Migrationshintergrund die ethnische und linguistische Homogenität innerhalb der ethnischen Gruppe. Durch diese Homogenität wird die Entstehung von sozialem Kapital begünstigt.¹³⁴

¹³⁰Vgl. Coleman (1990), S. 306-313.

¹³¹Soziale Normen sind gesellschaftliche Erwartungen über das Verhalten von Individuen. Ihr Verbindlichkeitsgrad reicht über Erwartungen/Verpflichtungen bis hin zu verbindlich festgelegten Vorschriften rechtlicher oder religiöser Natur.

¹³²Als weitere Arten sozialen Kapitals werden von Coleman (1990) Normen sowie soziale Organisationen genannt. Bei letzteren wird danach unterschieden, ob das soziale Kapital Zweck der Organisationsbildung ist oder nicht.

¹³³Vgl. Portes (1998), S. 15-18.

¹³⁴Vgl. Fertala (2006), S. 78.

4.5.3 Bedeutung des sozialen Kapitals

Die Bereitstellung der Arten sozialen Kapitals über die erläuterten Wirkungsmechanismen sind Grundlage für die Funktionalität von Netzwerken. Netzwerkfunktionen lassen sich nach Allen (2000) als Informationsfunktion, Motivationsfunktion und Ressourcenfunktion charakterisieren. Die Bedeutung von Netzwerken und dem daraus entstehenden sozialen Kapital wird in diesem Abschnitt anhand unterschiedlicher Handlungskontexte illustriert.

Soziales Kapital und Gründungsentscheidung

Soziales Kapital ist für die Entscheidung zur Gründung eines Unternehmens von großer Bedeutung. Sanders & Nee (1996) untersuchen auf der Grundlage einer repräsentativen Haushaltsstichprobe für die USA Variationen in den Selbstständigenraten von Zuwanderergruppen mit differierenden familiären Ressourcen. Dabei trägt das Vorhandensein familiärer Ressourcen wesentlich zu einer positiven Gründungsentscheidung bei.

Rettab (2001) betrachtet ethnisches Unternehmertum in einem konzeptionellen Rahmen. Dabei wird insbesondere die Bedeutung der Charakteristika der ethnischen Gruppe bei der Förderung von Existenzgründungen durch Gruppenangehörige hervorgehoben. Gruppenmerkmale bestimmen die Ressourcenbereitstellung in den folgenden Bereichen: (i) Humankapital (Ausbildung, Arbeitserfahrung, unternehmerische Erfahrung), (ii) Informationsbereitstellung (Kenntnisse über Märkte und Verfahrenswege), (iii) Finanzielles Kapital (Kapitalreserven und Zugang zu Kreditmärkten), (iv) soziales Kapital (soziale Kontakte und Unternehmernetzwerke) und (v) kulturelles Kapital (kulturell geprägte Einstellungen, die positiv auf unternehmerische Fähigkeiten wirken).¹³⁵

Die Motivationsfunktion sozialer Netzwerke bei der Unternehmensgründung wird in der Studie von Allen (2000) deutlich. Ein hoher Anteil von Familienmitgliedern sowie von selbstständigen Personen im sozialen Netzwerk des potenziellen Gründers fördert die Entscheidung zur Selbstständigkeit. Das Ausmaß, in welchem Existenzgründer durch ihre sozialen Netzwerke beeinflusst werden, ist nach Allen (2000) geschlechtsspezifisch. So werden Frauen insbesondere durch positive weibliche Vorbilder zur Selbstständigkeit motiviert. Weibliche Selbstständige nutzen ihre Erfahrungen, um andere Frauen zur Selbstständigkeit zu ermutigen. Bei männlichen Existenzgründern und Unternehmern ist beides nicht der Fall.¹³⁶ Es ist zu vermuten, dass die Folgen der spezifischen Ausgestaltung sozialer Netzwerke sich nicht nur zwischen den Geschlechtern sondern auch zwischen Angehörigen verschiedener Nationalitäten unterscheiden. Dies könnte unterschiedliche Selbstständigenraten zur Folge haben.

¹³⁵Vgl. Rettab (2001), S. 11. Für eine Übersicht quantitativer Indikatoren für Gruppencharakteristika siehe Rettab (2001), S. 29.

¹³⁶Vgl. Allen (2000), S. 497.

Soziales Kapital und Unternehmenserfolg

Bosma et al. (2004) weist auf der Grundlage einer Befragung niederländischer Gründer die Relevanz sozialen Kapitals für die Erfolgsaussichten eines Unternehmens nach. Der Unternehmenserfolg wird dabei an Gewinn, kumulierter Beschäftigung und Überlebensdauer des Unternehmens gemessen. Es zeigt sich, dass für den Erfolg auf den einzelnen Ebenen unterschiedliche Komponenten des sozialen Kapitals¹³⁷ von Relevanz sind. Die Untersuchungsergebnisse belegen, dass die Anwesenheit eines Ehepartners erheblich zum Unternehmenserfolg beiträgt. Dies ist vermutlich sowohl auf die psychische Unterstützung als auch auf die u. U. aktive Mitarbeit im Unternehmen zurückzuführen.

Über soziale Netzwerke sind Unternehmer mit Migrationshintergrund in der Lage, personelle Ressourcen zu nutzen. Loyale und flexible Mitarbeiter aus ihrer eigenen ethnischen Gruppe erfüllen die Anforderungen innerhalb des Unternehmens möglicherweise besser als andere Arbeitskräfte, da beispielsweise keine Sprachbarrieren existieren.

Soziale Netzwerke ermöglichen über die Vermittlungsfunktion den Zugang zu Kunden und Lieferanten. Anfänglich erfolgten Unternehmensgründungen durch Personen mit Migrationshintergrund vorrangig in ethnischen Enklaven, um den Bedarf der eigenen Ethnie an spezifischen Produkten und Dienstleistungen zu decken.¹³⁸ Die Unternehmen profitieren von der Einbindung in das ethnische Netzwerk und können daraus einen competitiven Vorteil gegenüber einheimischen Unternehmern generieren.¹³⁹ Aber die Konzentration auf die eigene Ethnie kann auch begrenzend auf das Wachstum und den Erfolg des Unternehmens wirken, da die Gruppe der Nachfrager durch die Größe der Enklave bestimmt wird. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn die Beziehungen innerhalb der Gemeinde stark ausgeprägt sind und Beziehungen zu Personen außerhalb dieser Gruppe kaum akzeptiert werden.¹⁴⁰

4.5.4 Nutzung sozialen Kapitals durch Unternehmer mit Migrationshintergrund

Im Folgenden soll dargestellt werden, inwiefern die in der Umfrage befragten Unternehmer soziales Kapital nutzen. Dabei wird auf die Aspekte der Informationsgewinnung vor Unternehmensgründung, auf die Bedeutung sozialer Netzwerke bei der Rekrutierung von Personal, den Kundenstamm ethnischer Unternehmer und die Bedeutung des näheren sozialen Umfeldes für die Gründungsfinanzierung eingegangen.

¹³⁷Bosma et al. (2004) spezifiziert dabei die Kriterien „Kontakt mit anderen Unternehmern in Netzwerken“, „Art der Informationsgewinnung“ und „Emotionale Unterstützung durch Ehepartner“. Vgl. Bosma et al. (2004), S. 231.

¹³⁸Vgl. Wilpert (2003).

¹³⁹Vgl. Bolt et al. (1998), S. 89. Vorteile entstehen auch durch Beziehungen zu Lieferanten in den jeweiligen Herkunftsländern.

¹⁴⁰Vgl. Bolt et al. (1998), S. 90.

Informationsgewinnung vor Gründung

Die gründliche Planung einer Unternehmensgründung wirkt sich positiv auf den Unternehmenserfolg aus.¹⁴¹ Um Unterstützung bei der Planung einer Gründung zu erhalten, können Unternehmensgründer im Vorfeld der Gründung vielfältige Beratungsangebote in Anspruch nehmen. Strauer (2004) verweist auf folgende Möglichkeiten der Informationsbeschaffung für potenzielle Gründer: (i) Information durch öffentliche Beratungsstellen/Institutionen wie Industrie- und Handelskammern oder Unternehmerverbände, (ii) Informationen durch kommerzielle Beratungsstellen, z. B. Bildungsträger, Unternehmensberater etc. und (iii) in Eigeninitiative beschaffte Informationen, z. B. über Kontakte, Literatur oder das Internet. In diesem Abschnitt werden die folgenden Fragestellungen beantwortet:

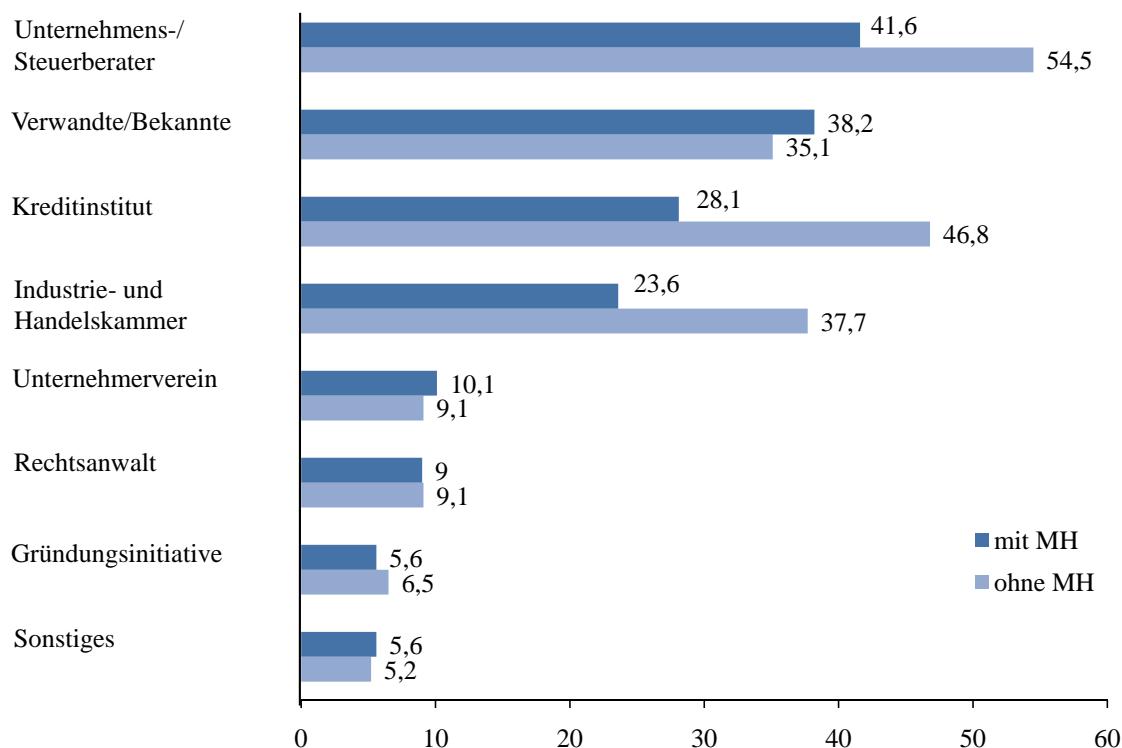
1. Welche Beratungsinstitutionen werden von Unternehmensgründern in Anspruch genommen?
2. In welchem Ausmaß vertrauen Gründer auf die Hilfe institutioneller Beratungsquellen?
3. Wie wird die Qualität der Beratung bewertet?

Ansprechpartner. Die von den Gründern in Anspruch genommenen Beratungsmöglichkeiten sind in Grafik 4.6 abgebildet. Gründer beider Personengruppen greifen demnach am häufigsten auf Angebote von Steuer- und Unternehmensberatern zurück. Bei Gründern ohne Migrationshintergrund sind weiterhin Ansprechpartner aus den Industrie- und Handelskammern sowie Banken und Sparkassen gefragt. Personen mit Migrationshintergrund greifen auf diese Ansprechpartner deutlich seltener zurück. Konsultationen bei Rechtsanwälten, Unternehmervereinen und sonstigen Beratungsquellen sind in beiden Gruppen kaum von Bedeutung und werden etwa gleich stark frequentiert. In beiden Gründergruppen ist die Beratung durch Verwandte und Bekannte von hoher Relevanz. In der Gruppe der Gründer mit Migrationshintergrund geben 38,2 Prozent der Befragten an, Verwandte und Bekannte in Anspruch genommen zu haben. Diese hohe Bedeutung der Information durch soziale Netzwerke ist nicht überraschend, da im Falle der Beratung durch Verwandte oder Bekannte die Sprachbarriere keine Rolle spielt. In der Vergleichsgruppe ohne Migrationshintergrund werden 35,1 Prozent der Gründer von Verwandten und Bekannten beraten.

Es zeigt sich, dass sich in der Gruppe mit Migrationshintergrund 16,9 Prozent aller Gründer ausschließlich auf die informelle Beratung durch Verwandte und Bekannte verlassen, während dies in der Vergleichsgruppe ohne Migrationshintergrund nur bei 10,4 Prozent der Gründer der Fall ist. Gerade diese ausschließliche Nutzung informeller Netzwerke kann für Gründer mit Migrationshintergrund mit einem Verlust wesentlicher Informationen einhergehen.

¹⁴¹Vgl. Brüderl et al. (1996).

Abbildung 4.6: Inanspruchnahme Beratungsquellen (Mehrfachnennungen möglich, Angaben in Prozent)



Quelle: Eigene Darstellung

32,4 Prozent aller Gründer nehmen lediglich eine Beratungsquelle in Anspruch. In der Gruppe mit Migrationshintergrund gründen 26,1 Prozent der Personen ohne vorherige Beratung. Dabei bestehen je nach Aufenthaltsdauer große Unterschiede. Bei den vor 1990 Zugewanderten beträgt der Anteil der Gründer ohne Vorberatung 30,1 Prozent, während er bei den nach 1990 Zugewanderten mit 20,4 Prozent wesentlich niedriger ist.

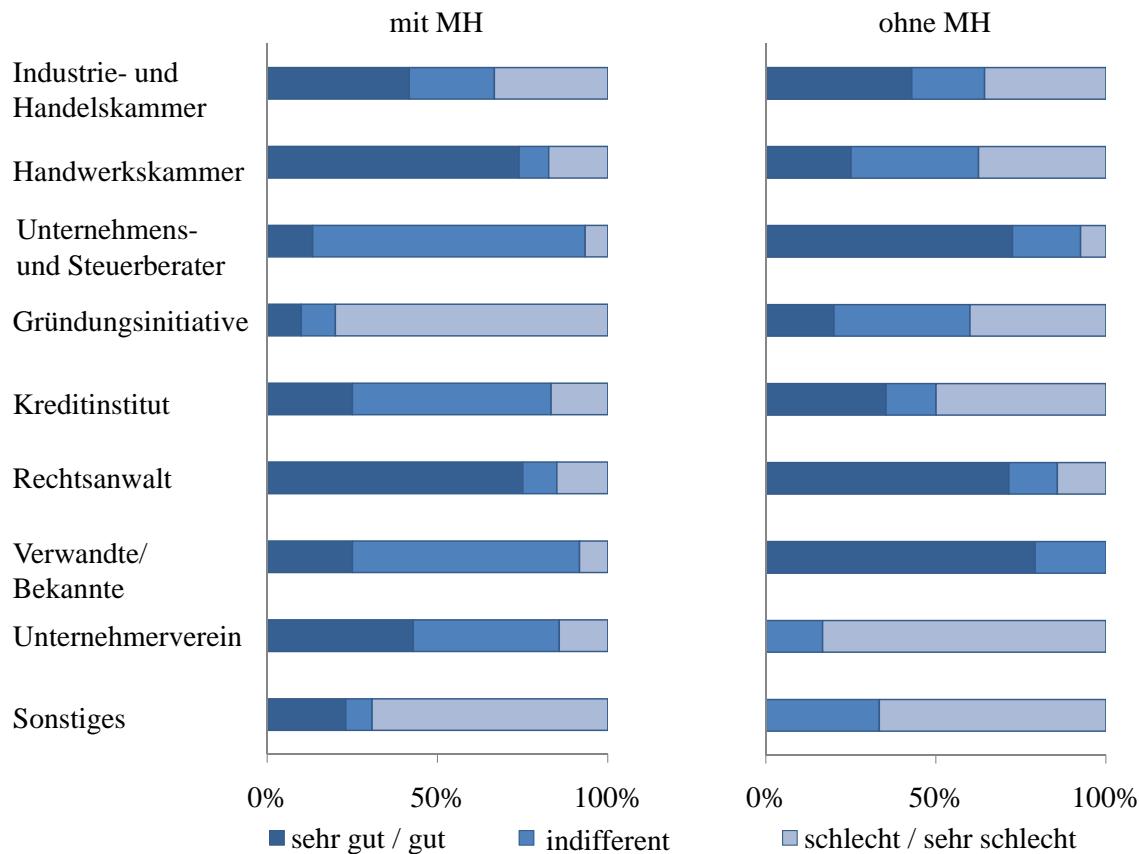
In der Gruppe der Gründer mit kürzerer Aufenthaltsdauer haben etwa 10,3 Prozent die Hilfe von Gründungsinitiativen¹⁴² in Anspruch genommen. Bei der Gruppe mit einer Aufenthaltsdauer über 16 Jahren spielt die Beratung durch Gründungsinitiativen kaum eine Rolle und wird lediglich von 2,0 Prozent der Antwortenden genannt.

Beratungsqualität. Der Grad der Zufriedenheit mit der Beratung ist in Abbildung 4.7 dargestellt. Hier wird deutlich, ob die Unternehmensgründer von der Beratung im Vorfeld profitierten und welche Ansprechpartner tendenziell für potenzielle Unternehmensgründer zu empfehlen sind. Für die Personengruppen mit bzw. ohne Migrationshintergrund erfolgt die Bewertung der Beratungsqualität in den drei Kategorien „sehr gut“/„gut“, „indifferent“ und „schlecht“/„sehr schlecht“. Durchschnittlich werden 48,8 Prozent aller Beratungen qualitativ mit „sehr gut“ bzw. „gut“ eingeschätzt. In der Gruppe mit Migrationshintergrund wird besonders die Beratungsqualität durch

¹⁴²Dazu zählen beispielsweise Existenzgründerseminare, Beratungen durch Gründungszentren und Gründungshilfen des Arbeitsamtes.

Handwerkskammer und Rechtsanwalt sehr positiv eingeschätzt. Ein vergleichsweise hoher Anteil positiver Bewertungen wird auch für die Industrie- und Handelskammern (42 Prozent), Kreditinstitute (25 Prozent) und Unternehmervereine (44 Prozent) ermittelt. Der Anteil positiver Bewertungen ist im Fall der Beratung durch Bekannte und Verwandte geringer als erwartet und beträgt 25 Prozent. Die Qualität der Gründungsberatung durch Gründungsinitiativen wird von den Befragten mit Migrationshintergrund weitgehend als „schlecht“ bzw. „sehr schlecht“ eingeschätzt.

Abbildung 4.7: Zufriedenheit mit Beratungen vor Unternehmensgründung
(Mehrfachnennungen möglich, Angaben in Prozent)



Quelle: Eigene Darstellung

In der Gruppe ohne Migrationshintergrund werden Beratungen durch Verwandtschaft oder Bekanntschaft dagegen zu 79 Prozent mit „sehr gut“ oder „gut“ bewertet. Ähnlich positiv werden Beratungen durch Unternehmens- bzw. Steuerberater (73 Prozent positive Einschätzungen) und Beratungen durch Rechtsanwälte (72 Prozent positive Einschätzungen) kategorisiert. Demgegenüber wird die Beratung durch Kreditinstitute mit 50 Prozent negativer Einschätzungen als qualitativ schlecht bewertet. Dies ist nicht überraschend, da die Gründungsberatung nicht zu den Aufgaben der Kreditinstitute zählt. Kritisch wird auch die Beratung durch Unternehmervereine und Berufsverbände bzw. durch sonstige Ansprechpartner eingeschätzt.

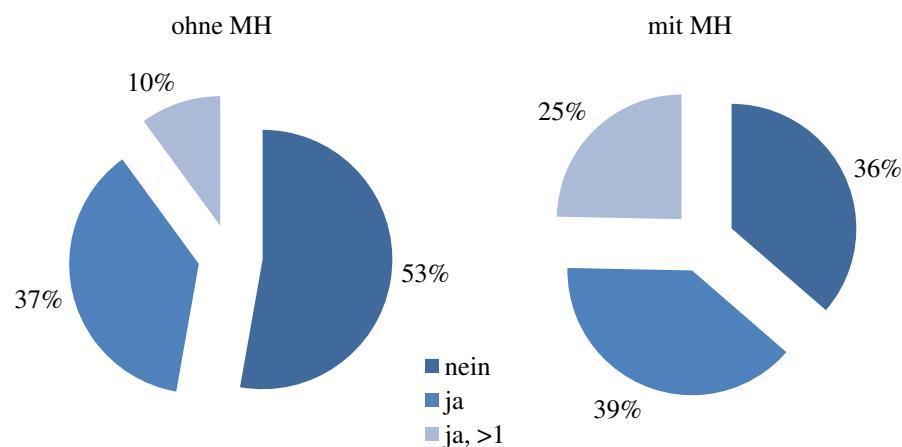
Probleme bei der Beratung und Ansatzpunkte für Verbesserungen. Sofern die Beratung die Erwartungen des Gründers nicht erfüllte, wurde nach den Ursachen dafür

gefragt. Hier bemängeln 50,5 Prozent der Unternehmer, dass die Beratung ihre spezifischen Bedürfnisse und Fragen zu wenig berücksichtigte. Von den Gründern mit Migrationshintergrund geben 34,8 Prozent migrantenspezifische Probleme an: 21,2 Prozent hatten Kommunikationsprobleme und 13,6 Prozent fühlten sich bei der Beratung auf Grund ihrer Staatsangehörigkeit benachteiligt. Hier wird abermals deutlich, dass gute Sprachkenntnisse eine Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Beratung sind.¹⁴³ Startchancen ethnischer Unternehmen können demnach im Vorfeld der Gründung durch Maßnahmen zur Verringerung von Sprachdefiziten und eine Individualisierung der Gründungsberatung verbessert werden.

Struktur der Mitarbeiter

Im Folgenden soll die Mitarbeiterstruktur der Unternehmen näher untersucht werden. Dabei soll insbesondere die Bedeutung von Mitarbeitern aus der eigenen Familie bzw. von Mitarbeitern mit gleichem ethnischen Hintergrund herausgestellt werden. Von den Unternehmern der Stichprobe arbeiten etwa 32,2 Prozent ohne Mitarbeiter. Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter beträgt 3,6 Personen.¹⁴⁴ Bei Unterneh-

Abbildung 4.8: Familienangehörige als Mitarbeiter im Unternehmen (Angaben in Prozent)



Quelle: Eigene Darstellung

mensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund ist die Beschäftigung von Familienangehörigen von großer Bedeutung. Vorteile der Nutzung von familiären Arbeitskapazitäten bestehen darin, dass die Unternehmensflexibilität hinsichtlich Einsatzzeiten, Bezahlung und Aufgabenverteilung erhöht wird.¹⁴⁵ Außerdem sind Familienmitglieder häufig bereit, zeitweilige Nachteile, wie z. B. lange Arbeitszeiten und eine unter Umständen geringere Entlohnung in Kauf zu nehmen. In Abbildung 4.8 wird aufgezeigt,

¹⁴³Vgl. auch Abschnitt 4.4.2 (Humankapitalkomponenten mit Migrationsbezug).

¹⁴⁴Diese Angabe beinhaltet auch mithelfende Familienangehörige.

¹⁴⁵Vgl. Floeting et al. (2004), S. 23.

in welchem Ausmaß auf Familienangehörige als Beschäftigte zurückgegriffen wird.¹⁴⁶ 64 Prozent der Unternehmer mit Migrationshintergrund beschäftigen Familienangehörige. Davon geben 25 Prozent der Unternehmer an, mehr als einen Familienangehörigen zu beschäftigen. In der Vergleichsgruppe ohne Migrationshintergrund gilt dies nur für 10 Prozent.

Die Rolle der Familienmitglieder für die Unternehmen wird insbesondere dann deutlich, wenn der Anteil der Unternehmen berechnet wird, bei denen alle Mitarbeiter der Familie des Gründers angehören. In der Gruppe mit Migrationshintergrund arbeiten 29,6 Prozent der Unternehmer ausschließlich mit Familienangehörigen. Dieser Anteil ist nahezu doppelt so hoch wie der Wert von 16,7 Prozent in der Vergleichsgruppe ohne Migrationshintergrund.

Neben der Beschäftigung eigener Familienangehöriger nutzen etwa 55,6 Prozent der Unternehmer auch das Arbeitnehmerpotenzial der eigenen ethnischen Gruppe.¹⁴⁷ Hinsichtlich der Effekte für den allgemeinen Arbeitsmarkt ist festzustellen, dass 48,7 Prozent der Unternehmer mit Migrationshintergrund auch Mitarbeiter anderer Nationalitäten beschäftigen.

Der Anteil ausbildender Unternehmer ist unter den befragten Unternehmern mit mindestens einem Beschäftigten allerdings relativ gering. In der Gruppe der Unternehmer ohne Migrationshintergrund bilden 23,4 Prozent der Unternehmen aus, während dieser Anteil bei den Unternehmern mit Migrationshintergrund mit 29,4 Prozent überraschenderweise höher ist. Ein Vergleich der Unternehmergruppen mit längerer und kürzerer Aufenthaltsdauer zeigt deutliche Unterschiede in der Ausbildungsbeteiligung (24 Prozent der Unternehmen gegenüber 39 Prozent).¹⁴⁸ Insgesamt weisen die Ergebnisse darauf hin, dass das Ausbildungspotenzial noch nicht ausgeschöpft ist. Nach Umfragen des Zentrums für Türkeistudien liegen die Ursachen vor allem in unzureichenden betrieblichen Kapazitäten, fehlenden Ausbilderqualifikationen und Informationsdefiziten.¹⁴⁹

Kundenstruktur

Die Analyse der Kundenstruktur zeigt, dass die Aktivitäten der Unternehmer mit Migrationshintergrund im Befragungsjahr 2006 hauptsächlich auf generelle Marktbedürfnisse abzielen und nicht ausschließlich auf die Kundschaft der eigenen Ethnie spezialisiert sind. In Tabelle 4.8 wird die Kundenstruktur der befragten Unternehmen im Überblick dargestellt.

Etwa 73,5 Prozent der Unternehmer geben an, dass ihre Kundschaft überwiegend deutscher Nationalität ist. Lediglich 3,4 Prozent haben deutlich mehr Kunden der eigenen

¹⁴⁶ Die Angaben beziehen sich dabei nur auf Unternehmen mit mindestens einem Beschäftigtem.

¹⁴⁷ Bei dieser Angabe wurden beschäftigte Familienangehörige ausgeschlossen.

¹⁴⁸ Allerdings liegt die Anzahl der Betriebe mit Angestellten in der Gruppe mit kürzerer Aufenthaltsdauer bei 11 von 39 Unternehmen und ist damit sehr gering. Davon bilden 39,3 Prozent aus.

¹⁴⁹ Vgl. Zentrum für Türkeistudien (2006), S. 40.

Tabelle 4.8: Kundenstruktur der Unternehmen (Angaben in Prozent)

Kundenstruktur	mit MH	davon Migration vor 1990	davon Migration nach 1990
überwiegend deutsche Nationalität	73,5	78,6	66,0
gemischte Kundschaft	23,1	18,6	29,8
überwiegend eigene Nationalität	3,4	2,9	4,3
insgesamt	100,0	100,0	100,0
Anz. Beob.	117	70	47

Quelle: Eigene Darstellung

Nationalität. Als gemischte Kundschaft (eigene und deutsche Nationalität) beschreiben 23,1 Prozent der Unternehmer ihre Kundschaft. Im Vergleich zu anderen empirischen Studien ist bei den Unternehmen der Stichprobe die Ausrichtung auf den allgemeinen Markt stärker ausgeprägt.¹⁵⁰ Eine Unterteilung der Unternehmer nach der Aufenthaltsdauer zeigt jedoch, dass die eigene Ethnie für Unternehmensgründer mit geringerer Aufenthaltsdauer einen wichtigen Absatzmarkt darstellt. Der Anteil der Unternehmer mit gemischter Kundschaft liegt in der Gruppe mit kürzerer Aufenthaltsdauer bei 29,8 Prozent und damit wesentlich höher als in der Gruppe mit Migrationshintergrund und längerer Aufenthaltsdauer (18,6 Prozent).

Weiterhin wird ein regionaler Vergleich zwischen den Kundenstrukturen in den neuen und in den alten Bundesländern durchgeführt. Unternehmer mit Migrationshintergrund und längerer Aufenthaltsdauer sind im Osten Deutschlands zu 91,3 Prozent auf den deutschen Markt fokussiert. Demgegenüber liegt dieser Anteil für Unternehmer aus dem Westen Deutschlands nur bei 73,8 Prozent.

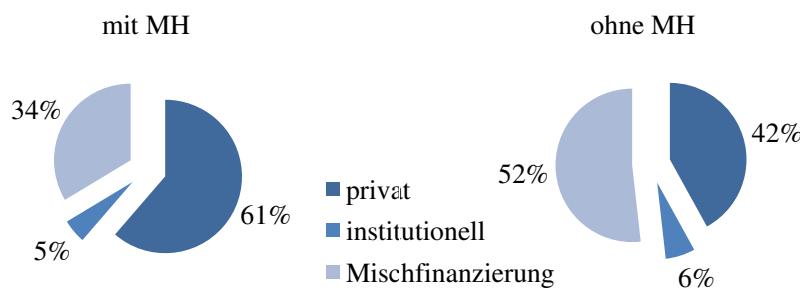
Quellen der Gründungsfinanzierung

Die Darstellung der Gründungsfinanzierung nach Art der Finanzierung in Abbildung 4.9 zeigt die Anteile der Gründer auf, die ihr Gründungskapital ausschließlich über institutionelle, ausschließlich über private oder in Form einer Mischfinanzierung erlangt haben.

Bei den Gründern mit Migrationshintergrund ist der Anteil derjenigen, die ausschließlich über private Quellen, also eigene Ersparnisse oder Kapital von Verwandten und Bekannten finanzieren, mit 61 Prozent deutlich höher als in der Vergleichsgruppe.¹⁵¹

¹⁵⁰In der Studie von Hillmann (1998) geben 62 Prozent der befragten Unternehmer an, zukünftig auch deutsche Kunden werben zu wollen (vgl. Hillmann, 1998, S. 40). Vgl. auch Zentrum für Türkeistudien (2006), S. 45, und Sen & Sauer (2005), S. 26. In beiden Befragungen türkischer Unternehmer liegt der Anteil derjenigen mit hauptsächlich deutscher bzw. gemischter Kundschaft bei etwa 75 Prozent. Allerdings ist zu beachten, dass etwa ein Viertel der ausländischen Bevölkerung in Deutschland türkischer Nationalität ist und damit die Notwendigkeit der Orientierung auf den allgemeinen Markt geringer sein könnte.

¹⁵¹In der Untersuchung von Yilmaz (2007) zur Situation türkischstämmiger Unternehmer in Nordrhein-Westfalen werden 75 Prozent der Unternehmensgründungen ausschließlich privat finanziert

Abbildung 4.9: Quellen der Gründungsfinanzierung (Angaben in Prozent)

Quelle: Eigene Darstellung

Der Anteil der Gründungen mit einer Mischfinanzierung liegt in der Gruppe mit Migrationshintergrund dementsprechend niedriger bei 34 Prozent (deutsche Vergleichsgruppe: 52 Prozent). Gründungsvorhaben werden nur in seltenen Fällen ausschließlich über institutionelle Finanzierungsquellen realisiert (5 bzw. 6 Prozent). Die geringere Inanspruchnahme institutioneller Kapitalquellen in der Gruppe der Gründer mit Migrationshintergrund ist jedoch nicht notwendigerweise durch eine geringere Nachfrage bedingt. Ob ein restriktiveres Kreditvergabeverhalten von Kreditgebern hier eine Rolle spielt und worauf dies ggf. zurückzuführen ist, wird im Abschnitt 4.6 zu den Finanzierungsaspekten der Unternehmensgründung genauer untersucht.

4.5.5 Zusammenfassung

Die Ausführungen haben gezeigt, dass die befragten Unternehmer mit Migrationshintergrund in höherem Ausmaß auf soziales Kapital zurückgreifen als Unternehmer ohne Migrationshintergrund. Dies mag einerseits dadurch bedingt sein, dass soziale Kontakte und die daraus verfügbaren Ressourcen in größerem Maße vorhanden sind. Andererseits ist eine höhere Notwendigkeit der Inanspruchnahme solcher Ressourcen denkbar, beispielsweise auf Grund von Sprachbarrieren oder fehlenden Qualifikationsnachweisen.

Die Ergebnisse der Untersuchung weisen darauf hin, dass soziales Kapital für ethnische Unternehmer von großer Bedeutung ist und eine Kompensationsfunktion inne hat.¹⁵² So wird im Vorfeld der Gründung die informelle Beratung durch Familie und Bekannte bevorzugt, da hier keine Sprachbarrieren existieren. Die Familie als Informationsressource ersetzt die Beratung durch institutionelle Quellen wie bspw. die Industrie- und Handelskammern oder Gründungsinitiativen. Dadurch droht ein Informationsverlust.

Das Angebot ethnischer Unternehmen ist hauptsächlich auf den generellen Markt ausgerichtet, dennoch ist die ethnische Gruppe als Kundengruppe noch von Bedeutung. Dies trifft insbesondere für Zuwanderer mit kürzerer Aufenthaltsdauer zu.

(vgl. Yilmaz, 2007, S. 32 (Anhang)).

¹⁵²Vgl. auch Kapphahn (1997), S. 134.

Für die Gründungsfinanzierung konnte gezeigt werden, dass auch hier Personen mit Migrationshintergrund häufiger auf die Ressourcen ihrer sozialen Netzwerke zurückgreifen. Im folgenden Abschnitt sollen die Bedingungen der Gründungsfinanzierung für Personen mit Migrationshintergrund genauer untersucht werden.

4.6 Finanzierung der Unternehmensgründung

Wie im Abschnitt 4.3.5 dargestellt, ist die Finanzierung der Unternehmensgründung für nahezu die Hälfte aller befragten Gründer mit Problemen verbunden. Weiterhin greifen Unternehmensgründer mit Migrationshintergrund seltener auf institutionelle Finanzierungsquellen zurück. Im Folgenden wird die Gründungsfinanzierung über Kreditinstitute untersucht.¹⁵³ Dabei liegt der Schwerpunkt auf den besonderen Herausforderungen, denen sich Unternehmensgründer mit Migrationshintergrund gegenübersehen. Zunächst wird deskriptiv untersucht, ob Unternehmensgründer mit Migrationshintergrund häufiger als jene ohne Migrationshintergrund von einem restriktiven Kreditvergabeverhalten (Kreditrationierung), betroffen sind. Anschließend wird in einer multivariaten Analyse überprüft, ob die Kreditrationierung auf die Nationalität des Kreditnehmers zurückzuführen ist.

4.6.1 Asymmetrische Information und Gründungsfinanzierung

Asymmetrische Information und Kreditrationierung. Die Beziehung zwischen den potenziellen Kreditpartnern ist durch Unsicherheit und asymmetrische Information gekennzeichnet. Die Kreditvergabeentscheidung erfolgt unter Unsicherheit im Hinblick auf gegenwärtige und zukünftige Entwicklungen, da keiner der Kreditpartner vollständige Informationen über diese Entwicklungen besitzt. Weiterhin besteht asymmetrische Information zwischen Kreditgeber und Kreditnehmer, da Ersterer einem Informationsnachteil unterliegt. Dieser Informationsnachteil bezieht sich (i) auf Informationen hinsichtlich des Gründungsvorhabens, (ii) auf die Qualität des Kreditnehmers und (iii) auf das zukünftige Verhalten des Kreditnehmers.¹⁵⁴

Resultiert aus asymmetrischer Information und der dadurch bestehenden Unsicherheit über Qualität und Verhalten des Kreditnehmers ein restriktiveres Kreditvergabeverhalten, so kann dies als Kreditrationierung bezeichnet werden.¹⁵⁵ Grundsätzlich gibt es vier Möglichkeiten zur Vermeidung von Kreditrationierung: (i) die Stellung von Si-

¹⁵³Dieser Abschnitt und die darin präsentierten Ergebnisse sind der Studie „Financial Constraints of Ethnic Entrepreneurship: Evidence from Germany“ entnommen (Bruder et al., 2007). Die Koautorinnen der Studie, Prof. Dr. Doris Neuberger und Dr. Solvig Räthke-Döppner, sind maßgeblich an dieser Arbeit beteiligt.

¹⁵⁴Diese Aspekte werden auch als Qualitäts- bzw. Verhaltensunsicherheit bezeichnet. Vgl. zu asymmetrischer Information und der damit verbundenen Problematik der adversen Selektion den Beitrag von Akerlof (1970).

¹⁵⁵Wegweisend für Erkenntnisse über Kreditrationierung auf Grund von asymmetrischer Information war die Arbeit von Stiglitz & Weiss (1981).

cherheiten, (ii) Nachverhandlungsoptionen des Kreditvertrages, (iii) das Vorliegen einer Hausbankbeziehung und (iv) das Vorliegen einer Mehrbankbeziehung.¹⁵⁶

Werden Sicherheiten gestellt, beinhaltet dies eine Signal- und eine Anreizfunktion. Zum einen wird dem Kreditgeber die Bereitschaft und Fähigkeit des Kreditnehmers zur Risikoabdeckung signalisiert, zum anderen wird der Kreditnehmer versuchen, dass Risiko der kreditfinanzierten Projekte möglichst gering zu halten, damit der Verlust der Sicherheiten vermieden wird. Zur Vergabe eines Kredites kann es demnach auch bei restriktivem Kreditvergabeverhalten kommen, sofern die gestellten Sicherheiten hoch genug sind.

Besteht die Möglichkeit der Nachverhandlung des Kreditvertrages, behält sich der Kreditgeber vor, die Kreditkonditionen gemäß den in der Zwischenzeit gewonnenen Informationen an den Kreditnehmer anzupassen. Die Laufzeit des Kredites liefert Informationen darüber, inwiefern die Möglichkeit der Nachverhandlung der Kreditkonditionen gegeben ist.

Eine Hausbankbeziehung ist dadurch gekennzeichnet, dass Bankdienstleistungen hauptsächlich über ein bestimmtes Kreditinstitut abgewickelt werden. Dies stellt für das Kreditinstitut eine Möglichkeit dar, umfassende Informationen über den potenziellen Kreditnehmer zu erhalten, welche die Qualitäts- und Verhaltensunsicherheit bei der Kreditvergabe vermindern. Als Indikator für die Existenz einer Hausbankbeziehung wird auf die Dauer der Bankbeziehung zurückgegriffen.¹⁵⁷

Der Unterhalt von Geschäftsbeziehungen zu mehreren Banken bringt einerseits zwar höhere Transaktionskosten mit sich, andererseits kann im Fall einer Mehrbankbeziehung auch auf mehrere alternative Kreditgeber zurückgegriffen werden. Somit könnte eine Mehrbankbeziehung die Wahrscheinlichkeit einer Kreditvergabe erhöhen.

Gründungsfinanzierung. Ein Risiko für die Kreditvergabe kann die Branche darstellen, in der das Unternehmen gegründet werden soll. Gründungen durch Personen mit Migrationshintergrund sind insbesondere auf die Bereiche Handel, Gastgewerbe und Dienstleistungen konzentriert. Diese Sektoren sind von einem relativ geringen Investitionsbedarf bei Gründung gekennzeichnet und sind somit für Neugründungen attraktiver. Allerdings ist auch die Wettbewerbsintensität in diesen Sektoren sehr hoch und daher auch das Risiko des Scheiterns der Unternehmensgründung. Somit überrascht es nicht, dass Ausländer als Unternehmensgründer relativ zur Bevölkerung häufiger als Deutsche ein Gewerbe anmelden, aber auch abmelden.¹⁵⁸ Generell überleben nur etwa 50 Prozent aller Unternehmensgründungen einen Zeitraum von 5 Jahren.¹⁵⁹

¹⁵⁶Für die ausführliche Erläuterung der Wirkung dieser Möglichkeiten auf Verhaltens- und Qualitätsunsicherheit siehe Räthke (2007), S. 42/43.

¹⁵⁷Dabei wird die von den Befragten angegebene Dauer der Geschäftsbeziehung zum favorisierten Kreditinstitut verwendet.

¹⁵⁸Vgl. Institut für Mittelstandsforschung (2005), S. 7.

¹⁵⁹Vgl. Brixy & Grotz (2006), S. 9. Die Angabe bezieht sich auf Unternehmensgründungen im Zeitraum 1983-1992, die dadurch charakterisiert waren, dass zumindest ein sozialversicherungspflichtiges Beschäftigungsverhältnis registriert war. Weihe (1994), S. 12, gibt an, dass im zweiten und dritten Jahr nach der Gründung jeweils 30 Prozent der Unternehmen aufgegeben werden.

Hinsichtlich des Investitionsvolumens zeigt eine Studie der Deutschen Ausgleichsbank zur Förderung ausländischer Unternehmensgründer, dass das Investitionsvolumen in der Gruppe ausländischer Unternehmensgründer deutlich unter dem der Gruppe mit deutscher Nationalität lag.¹⁶⁰ Bei einem geringen Investitionsvolumen ist der Verwaltungsaufwand für den Kreditgeber und die daraus resultierenden Kosten in Relation zur Kreditsumme jedoch relativ hoch.¹⁶¹

Zusammenfassend sind Gründungsfinanzierungen also von Seiten des Kreditgebers Kredite, die durch ein hohes Ausfallrisiko bei gleichzeitig geringer Gewinnspanne gekennzeichnet sind.

Bei Personen mit Migrationshintergrund kann zusätzlich die Signalisierung der Qualität von Gründungskonzept und Qualifikationen des Gründers erschwert sein. Ursachen dafür können Sprachdefizite sein, die sich auch in der formalen Darstellung des Geschäftskonzeptes widerspiegeln.¹⁶² Aber auch Informationsdefizite über die institutionellen und kulturellen Bedingungen der Unternehmensgründung im Zuwanderungsland spielen eine Rolle.¹⁶³ Atkinson (2006) verweist auf eine unzureichende Dokumentation des Gründungsvorhabens als Ursache für Probleme bei der Kreditfinanzierung. Auch hier spielen Sprach- und Informationsdefizite eine Rolle.

Aber auch Unterschiede in den Risikofaktoren (Einkommen, Sicherheitenverfügbarkeit, Qualifikation) können eine restriktivere Kreditvergabe bedingen. So stellten Bauer et al. (2004) fest, dass das Einkommen der Haushalte mit einem Haushaltvorstand aus den ehemaligen Gastarbeiteranwerbeländern um 20 Prozentpunkte niedriger ist als das Einkommen deutscher Haushalte.¹⁶⁴ Des Weiteren ist der Anteil der Haushalte ohne Ersparnisse mit 58 Prozentpunkten sehr hoch (deutsche Haushalte: 40 Prozent).¹⁶⁵ Die im Vergleich schlechtere finanzielle Ausstattung der Haushalte mit Migrationshintergrund bedingt eine geringere Verfügbarkeit von Sicherheiten¹⁶⁶ und stellt damit ein weiteres Kreditrisiko dar.

Auf die Bedeutung formaler Ausbildung für die Unternehmensgründung wurde im Abschnitt 4.4 ausführlich eingegangen. Das geringere durchschnittliche Qualifikationsniveau der ausländischen Bevölkerungsgruppe bzw. die Nichtanerkennung der im Ausland erworbenen Qualifikationen¹⁶⁷ schränkt die Möglichkeiten der Kreditfinanzierung ein.

¹⁶⁰Vgl. Deutsche Ausgleichsbank (2003), S. 32.

¹⁶¹Vgl. Räthke (2007), S. 1.

¹⁶²Vgl. Hayen et al. (2006), S. 7.

¹⁶³Die Bedeutung der Sprachkenntnisse für die Verwertung von Informationen und Beratung im Vorfeld wurden im Abschnitt 4.5.4 ausführlich dargestellt. Etwa 16,9 Prozent der Personen mit Migrationshintergrund nehmen ausschließlich Beratung durch Familie und Bekannte in Anspruch und 26,1 Prozent der Personen mit Migrationshintergrund lassen sich im Vorfeld der Gründung nicht beraten.

¹⁶⁴Vgl. Bauer et al. (2004), S. 26.

¹⁶⁵Vgl. Bauer & Sinning (2005).

¹⁶⁶Hinzu kommt, dass bestehende Vermögenswerte auf Grund des Verwertungsaufwandes von Kreditinstituten nicht als Vermögenswerte anerkannt werden, vgl. Floeting et al. (2004), S. 53.

¹⁶⁷Vgl. Bender et al. (2000), S. 81, und Hayen et al. (2006), S. 23.

In Kontext der Gründungsfinanzierung bei Personen mit Migrationshintergrund verweisen Beck & Torre (2006) auf die geringe Vernetzung der Gründer in Gründernnetzwerken und den damit verbundenen Informationsverlust.¹⁶⁸

Zusammenfassend ist festzustellen, dass die Finanzierung von Gründungsvorhaben generell mit einem hohen Risiko für den institutionellen Kreditgeber verbunden ist, da Unsicherheit über das Gründungsvorhaben und die Persönlichkeit sowie das Verhalten des Gründers besteht. Hinzu kommen bei Gründern mit Migrationshintergrund sowohl Probleme in der Signalisierung der Qualität von Gründungsvorhaben und Gründer als auch tatsächliche Unterschiede in den Risikofaktoren. Das Ausmaß an asymmetrischer Information zwischen Kreditgeber und Kreditnehmer mit Migrationshintergrund ist demnach höher als im Falle der Gründer ohne Migrationshintergrund.

Aus den bisherigen Ausführungen lassen sich zwei Arbeitshypothesen ableiten:

1. Für die Gruppe der Unternehmensgründer mit Migrationshintergrund ist generell ein restriktiveres Kreditvergabeverhalten institutioneller Kreditgeber feststellbar als für die Vergleichsgruppe ohne Migrationshintergrund.
2. Das restriktivere Kreditvergabeverhalten gegenüber Gründern mit Migrationshintergrund ist nicht ausschließlich auf Unterschiede in der Qualität von Gründer bzw. Gründungsvorhaben zurückzuführen.

4.6.2 Kreditrationierung bei der Gründungsfinanzierung

Die Untersuchung der Kreditrationierung bei Personen mit Migrationshintergrund basiert auf den Daten der Unternehmerbefragung. Hypothese (1) wird anhand eines Mittelwertvergleiches verschiedener Indikatoren für Kreditrationierung zwischen den Gruppen der Gründer mit und ohne Migrationshintergrund untersucht. Anschließend erfolgt die Anwendung multivariater Methoden, um Hypothese (2) testen zu können. Die im Verlauf der Untersuchung genutzten Variablen sind in Tabelle 4.9 im Überblick dargestellt. Einige Indikatoren werden über Dummy-Variablen (DV) instrumentalisiert.

Zunächst soll untersucht werden, ob für die Gruppe der Personen mit Migrationshintergrund ein restriktiveres Kreditvergabeverhalten institutioneller Kreditgeber feststellbar ist. Dafür werden vier Teilhypotesen aufgestellt, die sich auf das Ausmaß der Rationierung (TH 1), Anzeichen für deren Kompensation durch Kreditsicherheiten (TH 2), Arbeitsleistung (TH3) und Finanzierungsalternativen (TH 4) beziehen. Tabelle 4.10 stellt die Hypothese 1 und deren Teilhypotesen im Überblick dar. In Ergänzung zu den Hypothesen werden die dafür ausgewerteten Variablen vorgestellt und die Erwartungen hinsichtlich des Unterschiedes in den Mittelwerten beider Gruppen aufgezeigt.

Mit einem T-Test wird die Gleichheit der Mittelwerte in den Gruppen mit und ohne Migrationshintergrund geprüft. Die Ergebnisse des Mittelwertvergleiches sind in Ta-

¹⁶⁸Vgl. Beck & Torre (2006), S. 6.

Tabelle 4.9: Variablenübersicht

Variable	Definition	Anz. Beob.
Kreditrationierung	DV: 1 falls Kreditantrag abgelehnt wurde oder geringere Kreditsumme bewilligt als beantragt; sonst 0	142
Gründungsfinanzierung		
- Dauer Bankbeziehung	Dauer der Bankbeziehung in Jahren	212
- Anzahl Kreditbeziehungen	Anzahl der Kreditbeziehungen	202
- Art der Hauptbank	Gruppe von DV:1 falls Hauptbank (1) Sparkasse (2) Privatbank (3) Genossenschaftsbank	210
- Kreditlaufzeit	Laufzeit des Darlehens in Jahren	79
- Investitionsvolumen (klassiert)	Gruppe von DV:1 falls Investitionshöhe in Kategorie*	227
- Kreditvolumen (klassiert)	Gruppe von DV:1 falls Kreditvolumen in Kategorie**	99
- Umfang der Sicherheiten	Umfang der Sicherheiten in Relation zum Kreditbetrag	59
- Gründungsfinanzierung	Gruppe von DV:1 falls Finanzierung über (1) Eigenkapital (2) Bankdarlehen (3) Darlehen von Familie/Bekannten (4) öffentliche Fördermittel	233
- Gründe für Kreditrationierung	Gruppe von DV:1 falls Grund gegeben (1) fehlende Dokumente (2) Kommunikationsprobleme (3) unzureichendes Eigenkapital (4) unzureichende Sicherheiten (5) Nationalität	143
Unternehmenscharakteristika		
- Umsatz	Jahresumsatz in Tsd. Euro	186
- Branche (Einzelhandel, Hotel und Gaststättenwesen)	DV: 1 falls Unternehmensgründung in Einzelhandel-, Hotel- oder Gastgewerbe erfolgte; sonst 0	214
- in das Handelsregister eingetragenes Unternehmen	DV: 1 falls Unternehmen im Handelsregister eingetragen; sonst 0	226
- West	DV: 1 falls Unternehmensgründung in den alten Bundesländern, sonst 0	221 221
Charakteristika des Gründers		
- Migrationshintergrund	DV: 1 falls mit Migrationshintergrund; sonst 0	232
- Familienstand	DV: 1 falls Unternehmensgründer verheiratet, sonst 0	232
- Dauer Schulbesuch	Anzahl der Jahre des Schulbesuches	208
- Arbeitszeit pro Tag	Anzahl der Arbeitsstunden pro Tag	220
- Arbeitszeit pro Woche	Anzahl der Arbeitsstunden pro Woche	208

* Kategorien: (1) unter 10.000 Euro, (2) über 10.000 Euro bis 25.000 Euro und (3) über 25.000 Euro.

** Kategorien: (1) unter 10.000 Euro, (2) über 10.000 Euro bis 50.000 Euro und (3) über 50.000 Euro.

Quelle: Darstellung in Anlehnung an Bruder et al. (2007), S. 13/14

belle 4.11 zusammengefasst. Es zeigt sich, dass Personen mit Migrationshintergrund signifikant häufiger von einer Ablehnung des Kreditantrages betroffen sind, bzw. eine geringere Darlehenssumme als beantragt erhalten.

Für Gründer beider Gruppen ist das Investitionsvolumen gering: etwa zwei Drittel der in unserer Umfrage befragten Unternehmer investierten höchstens 25.000 Euro. Nur 4,9 Prozent der Gründer investierten mehr als 100.000 Euro. Wie erwartet, ist das Investitions- bzw. Kreditvolumen in der Gruppe mit Migrationshintergrund geringer, jedoch nicht signifikant. Der Umfang der gestellten Sicherheiten weicht entgegen den Erwartungen in beiden Gruppen nicht signifikant voneinander ab. Die Untersuchung der Gründungsfinanzierungsquellen zeigt, dass keine signifikanten Unterschiede im eingesetzten Eigenkapital bestehen. Personen mit Migrationshintergrund nehmen jedoch signifikant seltener Bankdarlehen und öffentliche Fördermittel für die

Tabelle 4.10: Hypothese 1 und Teilhypthesen

Für die Gruppe der Unternehmensgründer mit Migrationshintergrund ist ein restriktiveres Kreditvergabeverhalten institutioneller Kreditgeber feststellbar als für die Vergleichsgruppe ohne Migrationshintergrund.

Teilhypthesen	Variablen	Erwartete Unterschiede nicht-deutsch/deutsch
TH 1 Kreditanträge werden häufiger abgelehnt oder in geringerer Höhe bewilligt als beantragt.	- Kreditrationierung - Kreditvolumen - Gründungsfinanzierung: Bankdarlehen - Investitionsvolumen - Branche (Einzelhandel, Hotel, Gaststättenwesen)	+ - - - + +
TH 2 Der Umfang der geforderten Sicherheiten ist vergleichsweise höher.	- Umfang der Sicherheiten	+
TH 3 Es ist ein höherer Arbeitseinsatz erforderlich.	- Arbeitszeit pro Tag - Arbeitszeit pro Woche	+ +
TH 4 Die Gründungsfinanzierung erfolgt häufiger durch Familie und Bekannte.	- Gründungsfinanzierung: Kredite von Familie/Bekannten	+

Quelle: Darstellung in Anlehnung an Bruder et al. (2007), S. 16

Tabelle 4.11: Ergebnisse des Mittelwertvergleichs

Variable	Mittelwerte		Unterschiede mit MH/ohne MH
	mit MH	ohne MH	
- Kreditrationierung	0,58	0,39	+ **
- Investitionsvolumen (klassiert)	2,15	2,16	-
- Kreditvolumen (klassiert)	2,10	2,26	-
- Umfang der Sicherheiten	63,30	65,50	-
- Gründungsfinanzierung			
(1) Eigenkapital	0,62	0,68	-
(2) Bankdarlehen	0,26	0,45	- ***
(3) Darlehen von Familie/Bekannten	0,32	0,23	+ *
(4) öffentliche Fördermittel	0,16	0,24	- *
- Branche	0,41	0,38	+
- Arbeitszeit pro Tag	9,93	9,93	
- Arbeitszeit pro Woche	61,14	57,67	+ *
- Gründe für Kreditrationierung			
(1) fehlende Dokumente	0,02	0,00	+ *
(2) Kommunikationsprobleme	0,06	0,01	+ **
(3) unzureichendes Eigenkapital	0,12	0,73	- *
(4) unzureichende Sicherheiten	0,23	0,17	+
(5) Nationalität	0,04	0,00	+ **
Sign.-Niveau : * : 10% ** : 5% *** : 1%			

Quelle: Darstellung in Anlehnung an Bruder et al. (2007), S. 17

Gründungsfinanzierung in Anspruch. Dementsprechend von größerer Bedeutung sind alternative Finanzierungsmöglichkeiten über Darlehen von Familie und Bekannten.

Reinvestitionen werden hier gemessen durch den Arbeitsaufwand des Gründers. In beiden Gruppen ist der Arbeitsaufwand pro Tag gleich hoch. Allerdings arbeiten Unternehmer mit Migrationshintergrund an mehr Tagen pro Woche, so dass der Arbeitsaufwand pro Woche mit durchschnittlich 61,1 Stunden signifikant höher ist, als in der Vergleichsgruppe mit 57,7 Stunden. Insgesamt schätzen Selbstständige ihre Ar-

beitszeit als sehr umfangreich ein: Etwa ein Drittel der Befragten gibt an, siebzig oder mehr Stunden pro Woche zu arbeiten.¹⁶⁹

Befragt zu den Gründen der Probleme bei der Kreditvergabe geben Personen mit Migrationshintergrund durchschnittlich häufiger fehlende Dokumente und Kommunikationsprobleme an. Unzureichendes Eigenkapital wird dagegen seltener als Ursache für Probleme bei der Kreditvergabe genannt. Bemerkenswerterweise führen 4 Prozent der Befragten mit Migrationshintergrund Probleme bei der Kreditvergabe auf ihre Nationalität zurück und fühlen sich damit diskriminiert.

Die Ergebnisse des Mittelwertvergleiches der Hypothesen bestätigen demnach Unterschiede im Kreditvergabeverhalten. Die Teilhypotesen 1 (häufiger Ablehnung/geringere Bewilligung von Kreditanträgen), 3 (höherer Arbeitseinsatz) und 4 (Finanzierung häufiger über Verwandte/Bekannte) werden bestätigt. Der Umfang der geforderten Sicherheiten ist bei Gründern mit Migrationshintergrund jedoch nicht signifikant höher als in der Vergleichsgruppe. Die Mehrheit der Teilhypotesen verifizieren Hypothese (1). Demnach sind Personen mit Migrationshintergrund mit einem restriktiveren Kreditvergabeverhalten von Finanzinstitutionen konfrontiert.

Im Folgenden soll Hypothese (2) untersucht werden, die zum Gegenstand hat, ob ein restriktiveres Kreditvergabeverhalten allein durch Unterschiede in den Risikofaktoren der Kreditvergabe zu erklären ist oder ob die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Ethnie von Bedeutung ist. Die Variable „Kreditrationierung“ nimmt den Wert 1 an, sofern ein Kreditantrag abgelehnt bzw. sofern ein geringerer Betrag bewilligt wurde als beantragt. Mit dem multivariaten Verfahren der Probit-Analyse¹⁷⁰ wird dabei der durchschnittliche Einfluss der exogenen Variablen auf die Wahrscheinlichkeit, einer Kreditrationierung zu unterliegen, geschätzt. Im Ergebnis können sowohl qualitative Aussagen zur Bedeutung der einzelnen Indikatoren getroffen werden als auch individuelle Wahrscheinlichkeiten berechnet werden.¹⁷¹

In Tabelle 4.12 sind die Ergebnisse ausgewählter Probit-Schätzungen dargestellt. Die Koeffizienten geben dabei den qualitativen Einfluss der exogenen Variable auf die Wahrscheinlichkeit an, den beantragten Kredit nur teilweise oder gar nicht zu erhalten. In vier Modellspezifikationen wird der Einfluss des Migrationshintergrundes unter Berücksichtigung von Merkmalen der Gründungsfinanzierung (Modelle I und II), Unternehmenscharakteristika (Modell III) bzw. Charakteristika des Gründers (Modell IV) untersucht (siehe Tabelle 4.12). In den Modellen I bis III wird geprüft, ob die Einzelindikatoren zur Überprüfung der Hypothese (1) auch bei Berücksichtigung weiterer Einflussgrößen von Relevanz sind. Die Charakteristika der Unternehmer können eine

¹⁶⁹Eine hohe Arbeitsbelastung im Falle von Unternehmern mit Migrationshintergrund wird auch von Hayen et al. (2006) festgestellt. Die Befragten geben eine werktägliche Arbeitsbelastung von 12 bis 14 Stunden an (vgl. Hayen et al., 2006, S. 49).

¹⁷⁰Vgl. Greene (2003), S. 710-713; Griffith et al. (1993), S. 740-743.

¹⁷¹Unter Verwendung der individuellen Ausprägungen der exogenen Variablen und der über die Probit-Schätzung ermittelten Parameter kann die individuelle Wahrscheinlichkeit der Kreditrationierung anhand der kumulativen Standardnormalverteilung ermittelt werden.

Tabelle 4.12: Regressionsergebnisse

Abhängige Variable: Kreditrationierung Unabhängige Variablen	Modelle I	II	III	IV
Gründungsfinanzierung				
- Dauer Bankbeziehungen	-0,058*	-0,056*		
- Anzahl Kreditbeziehungen	1,848 ***	1,745 ***		
- Art der Hauptbank				
(1) Sparkasse	-1,085	-1,015*		
(2) Privatbank				
(3) Genossenschaftsbank	-1,911 **	-1,677 **		
- Kreditlaufzeit	-0,043	-0,037		
- Investitionsvolumen (klassiert)				
(1) unter 10.000 Euro	-0,840			
(2) mehr als 10.000 bis 25.000 Euro				
(3) mehr als 25.000 Euro	-0,210			
- Kreditvolumen (klassiert)				
(1) weniger als 10.000 Euro		-0,942		
(2) über 10.000 bis 50.000 Euro		-0,232		
(3) mehr als 50.000 Euro				
Unternehmenscharakteristika				
- Umsatz			0,0001	
- Branche (Einzelhandel, Hotel und Gaststättenwesen)			0,106	
- in das Handelsregister eingetragenes Unternehmen			0,051	
- West			-0,695 **	
Charakteristika des Gründers				
- Migrationshintergrund	-0,213	-0,198	0,283	0,349
- Familienstand				-0,064
- Dauer Schulbesuch				0,004
- Arbeitszeit pro Tag				0,025
Konstante	1,169	1,038	0,127	-0,563
Anz. Beob.	45	47	86	109
Pseudo R ²	0,32	0,33	0,07	0,02
Sign.-Niveau : * : 10% ** : 5% *** : 1%				

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Bruder et al. (2007), S. 21/22

Ursachen für Kreditrationierung sein und werden deshalb in Modell IV berücksichtigt. Bei der folgenden Interpretation der Modelle ist zu beachten, dass der Einbezug der Kontrollvariablen vor allem in den Modellen I und II eine signifikante Reduktion der Beobachtungen mit sich bringt.¹⁷²

Den Ergebnissen nach verringert eine langfristige Hausbankbeziehung die Wahrscheinlichkeit der Kreditrationierung: Die Dauer der Bankbeziehung weist das erwartete negative Vorzeichen auf. Demgegenüber steigert die Existenz mehrerer Kreditbeziehungen die Wahrscheinlichkeit der Kreditrationierung. Möglicherweise sind Kreditnehmer mit einem hohen Kreditausfallrisiko dazu gezwungen, ihren Finanzbedarf über mehrere Kreditinstitute zu decken und sehen sich häufiger einer Ablehnung gegenüber. Sofern der Gründer als Hausbank eine Sparkasse oder Genossenschaftsbank gewählt hat, ist die Wahrscheinlichkeit der Kreditrationierung signifikant geringer als bei einer Privatbank. Dies könnte an der Spezialisierung von Sparkassen und Genossenschaftsbanken auf Kreditvolumina geringerer Größenordnungen liegen. Eine längere Laufzeit des Darlehens senkt die Wahrscheinlichkeit der Kreditrationierung. Insgesamt kann

¹⁷²Dies ist dadurch bedingt, da es sich um sensible Angaben zu Bankbeziehungen, Investitionsvolumen und Kreditcharakteristika handelt.

nachgewiesen werden, dass Hausbankbeziehungen und langfristige Kreditbeziehungen zu einer Hausbank einer Kreditrationierung auf Grund von asymmetrischer Information entgegenwirken.¹⁷³

In Übereinstimmung mit den Ergebnissen anderer Studien¹⁷⁴, ist die Wahrscheinlichkeit der Kreditrationierung bei Unternehmen, die in den alten Bundesländern gegründet werden, signifikant niedriger. Dieser auf die Region bezogene Risikofaktor ist den Ergebnissen nach von höherer Relevanz als die anderen Unternehmenscharakteristika. Überraschenderweise haben einbezogene Charakteristika des Gründers wie Familiенstand, Bildungsniveau und pro Tag aufgewendete Arbeitszeit keinen Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit der Kreditrationierung. Die Variable Migrationshintergrund hat lediglich in den Modellen III und IV das auf Grund der deskriptiven Analyse erwartete positive Vorzeichen. Bei Berücksichtigung der Kontrollvariablen in allen Spezifikationen kann kein signifikanter Zusammenhang zwischen dem Migrationshintergrund und der Wahrscheinlichkeit der Kreditrationierung festgestellt werden. Dies könnte als erster Hinweis darauf gewertet werden, dass die höhere Kreditrationierung in der Gruppe der Personen mit Migrationshintergrund nicht durch den Migrationshintergrund bedingt ist, sondern eher durch Charakteristika der Gründungsfinanzierung.¹⁷⁵ So ist die Dauer der Bankbeziehung bei Personen mit Migrationshintergrund geringer als in der Gruppe ohne Migrationshintergrund (11,6 gegenüber 16,9 Jahre). Personen mit Migrationshintergrund sind zum Zeitpunkt der Unternehmensgründung durchschnittlich erst seit drei Jahren Kunde ihrer jeweiligen Bank, wohingegen diese Zeitspanne in der Vergleichsgruppe mit 6,3 Jahren fast doppelt so lang ist. Weiterhin ist die Anzahl der Kreditbeziehungen bei Unternehmern mit Migrationshintergrund höher und ihre Wahl fällt häufiger auf eine Privatbank als Hauptbank. Diese Faktoren tragen dazu bei, dass die Kreditrationierung in der Gruppe der Unternehmensgründer mit Migrationshintergrund höher ausfällt als in der Vergleichsgruppe ohne Migrationshintergrund.

Zusammenfassung

Ausgangspunkt der Untersuchung ist die Feststellung, dass Unternehmer mit Migrationshintergrund bei der Gründungsfinanzierung häufig (ausschließlich) private Finanzierungsquellen in Anspruch nehmen. Dies führt zur Hypothese, dass diese Tendenz durch ein restriktiveres Kreditvergabeverhalten von institutionellen Kreditgebern gegenüber Gründern mit Migrationshintergrund bedingt ist. Ein direkter Vergleich der Kreditablehnungen bzw. geringeren Bewilligungen belegt, dass Gründer mit Migrati-

¹⁷³Positive Effekte einer Hausbankbeziehung auf die Kreditvergabe werden auch durch Berger & Udell (1995), Elsas & Krahen (1998), Degryse & Cayseele (2000) und Lehmann & Neuberger (2001) festgestellt. Für einen Literaturüberblick zum Thema siehe Elyasiani & Goldberg (2004).

¹⁷⁴Vgl. Lehmann et al. (2004).

¹⁷⁵Es ist weiterhin zu berücksichtigen, dass in der Gruppe mit Migrationshintergrund grundsätzlich seltener Darlehen bei Kreditinstituten beantragt werden (vgl. Hayen et al., 2006, S. 7). Möglicherweise berücksichtigen Personen mit Migrationshintergrund bei ihrer Entscheidung einen Kredit zu beantragen, die geringere Erfolgswahrscheinlichkeit des Antrages. Auf Grund des geringen Stichprobenumfangs kam eine Heckman-Korrektur jedoch nicht in Frage.

onshintergrund häufiger betroffen sind als die Vergleichsgruppe ohne Migrationshintergrund. Ein Mittelwertvergleich indirekter Indikatoren für Kreditrationierung zeigt signifikante Unterschiede zwischen Gründern mit und ohne Migrationshintergrund auf. Gründer mit Migrationshintergrund beanspruchen geringere Finanzierungs- und Kreditvolumina und konzentrieren sich auf Branchen mit starkem Wettbewerb. Ursache für die Probleme bei der Kreditvergabe sind laut Umfrage Kommunikations- und Informationsprobleme. Aber auch Diskriminierung wegen ihrer Nationalität wird von den Befragten vermutet.

Im zweiten Teil der Studie wird genauer untersucht, ob das restriktivere Kreditvergabeverhalten gegenüber Gründern mit Migrationshintergrund auf Unterschieden in den Risikofaktoren beruht, oder aber auf Diskriminierung wegen des Migrationshintergrundes. Die Ergebnisse verschiedener multivariater Regressionen zeigen, dass Unterschiede im Kreditvergabeverhalten durch den Gründungsstandort und die Art der Bankbeziehung hervorgerufen werden. Es wird deutlich, dass eine langjährige Hausbankbeziehung zu einer Regionalbank die Wahrscheinlichkeit der Kreditrationierung signifikant reduziert. Die Analyse des Datensatzes liefert keine Evidenz für eine Diskriminierung wegen des Migrationshintergrundes des Gründers bei der Kreditvergabe.

Der Finanzierungsbedarf der Unternehmensgründer mit Migrationshintergrund könnte häufig bereits durch Mikrofinanzierungsinstrumente gedeckt werden. Nach Angaben von Hayen et al. (2006) besteht derzeit jedoch ein Mangel an speziellen Mikrofinanzierungsinitiativen. Auch offizielle Daten über den Zugang von Migranten zu Mikrokreditprogrammen gibt es derzeit kaum.¹⁷⁶

4.7 Wirtschaftspolitischer Handlungsbedarf

Aus der empirischen Analyse können Maßnahmen zur Förderung von Unternehmensgründungen ausländischer Mitbürger abgeleitet werden. In der Primärerhebung werden ausschließlich Unternehmer berücksichtigt, also die Nachfrager von Förderinstrumenten. Um bei der Entwicklung der Handlungsoptionen auch Aspekte der Angebotsseite einzubeziehen, wird daher zusätzlich auf die Ergebnisse weiterer qualitativer Studien zurückgegriffen.¹⁷⁷ Die Auswertung der Primärerhebung hat zwei Handlungsfelder ergeben: erstens die Bildung von gründungsrelevantem Humankapital und zweitens die Ausgestaltung der finanziellen Förderstrukturen für Kleinstunternehmen.

¹⁷⁶Vgl. Hayen et al. (2006), S. 7. Erste Informationen existieren für die Teilgruppe der Gründer mit öffentlicher Förderung (vgl. Deutsche Ausgleichsbank, 2003).

¹⁷⁷Dabei handelt es sich um Studien, deren Schwerpunkte in der Existenzgründungsberatung (Hayen et al., 2006; Strauer, 2004), den Finanzierungsmöglichkeiten für Kleinstunternehmen (Hayen et al., 2006; Kohn & Spengler, 2007) oder auf dem Integrationsbeitrag der Unternehmen liegen (Floeting et al., 2004). Die Ergebnisse dieser Studien werden überwiegend durch Experteninterviews gewonnen.

Bildung von gründungsrelevantem Humankapital

Gründungsspezifisches Humankapital kann durch die Inanspruchnahme externer Beratung gebildet werden. Bei Gründern mit Migrationshintergrund besteht jedoch eine Hemmschwelle, institutionelle Beratungs- und Hilfsangebote in Anspruch zu nehmen und deren Netzwerkstruktur für die eigene Gründung zu nutzen.

Bei den befragten Unternehmern mit Migrationshintergrund konsultierten 16,9 Prozent ausschließlich Verwandte und Bekannte vor der Unternehmensgründung und 26,1 Prozent haben sich vor der Unternehmensgründung nicht beraten lassen.¹⁷⁸ 46,6 Prozent der Personen mit Beratung vor Gründung kontaktieren lediglich einen Ansprechpartner.

Daher ist zu überlegen, 1) durch welche Ansprechpartner Unternehmensgründer mit Migrationshintergrund erreicht werden können und 2) über welche Kanäle eine möglichst umfassende Information potenzieller Gründer erreicht werden kann. Ziel ist es, mögliche Informationsdefizite zu vermeiden, die bei vorrangiger Nutzung informeller Netzwerke (z. B. Familie und Bekannte) entstehen können. In diesen Fällen könnte eine externe Beratung dazu beitragen, die Erfolgswaussichten der Unternehmensgründung durch einen strukturierten Planungsprozess zu erhöhen.

Ansprechpartner. Bei Unternehmensgründern besteht häufig Unklarheit über Anlaufstellen und Ansprechpartner.¹⁷⁹ Eine Ursache dafür stellt die Vielfalt der Ansprechpartner dar. Mögliche Ansprechpartner für Gründer sind z. B.:

- institutionelle Beratungsquellen (Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer etc.),
- Gründungsinitiativen mit Spezialisierung auf Unternehmengründungen von Personen mit Migrationshintergrund,
- informelle Strukturen zur Kompetenzvernetzung (z. B. Mentoring-Initiativen, Gründerbörsen) sowie
- Vereine und Verbände ethnischer Unternehmer.

Es kann unterschieden werden zwischen einem differenzierten Angebot existierender institutioneller Beratungsquellen und speziellen, auf die Bedürfnisse der Zielgruppe abgestimmten, Initiativen. Institutionelle Beratungsquellen versuchen, Beratungen für Gründer mit Migrationshintergrund in ihr existierendes Beratungsangebot zu integrieren. Vorrangig erfolgt dies über die Einstellung von Mitarbeitern mit Migrationshintergrund und Fremdsprachenkenntnissen, so dass Beratungen ggf. auch in der Muttersprache des Gründers erfolgen können. Demgegenüber stehen Gründungsinitiativen für die

¹⁷⁸Zu ähnlichen Ergebnissen kommen die Studien von Hayen et al. (2006) und dem Zentrum für Türkeistudien (2006). In der Studie des Zentrums für Türkeistudien gibt im Befragungsjahr 2006 nahezu ein Drittel der befragten türkischen Unternehmer an, keinerlei Kontakte zu Institutionen des Wirtschaftslebens zu haben (vgl. Zentrum für Türkeistudien, 2006, S. 46).

¹⁷⁹Vgl. Hayen et al. (2006), S. 7.

Zielgruppe der Unternehmer mit Migrationshintergrund¹⁸⁰ sowie informelle Strukturen zur Kompetenzvernetzung (z. B. Mentoring Initiativen¹⁸¹ oder Gründerbörsen¹⁸²). Hayen et al. (2006) weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass diese Projekte mehrheitlich nur von zeitlich begrenzter Dauer sind und daher keinen kontinuierlichen Charakter aufweisen.¹⁸³ Vereine und Verbände ethnischer Unternehmer¹⁸⁴ sind im Bereich der Existenzgründungsberatung ebenfalls von Bedeutung, da sie an der Schnittstelle zwischen Gründern/Unternehmern und Institutionen agieren.¹⁸⁵

Angesichts der Vielfalt möglicher Ansprechpartner ist hier mehr Transparenz gefordert: Die Gründungsberatung sollte auf wenige Anlaufstellen und Ansprechpartner konzentriert werden, damit der richtige Ansprechpartner möglichst schnell gefunden werden kann.

Informationskanäle. Weiterhin ist zu überlegen, welche Kanäle zum Informationstransfer genutzt werden können, um die Inanspruchnahme von Beratungsangeboten zu erhöhen. Dies wäre möglich (i) durch niedrigschwellige Informationsangebote (z. B. Internetseiten¹⁸⁶, Broschüren), (ii) durch den Rückgriff auf möglichst direkte Kommunikationswege und (iii) durch eine aktive Öffentlichkeitsarbeit. Niedrigschwellige Angebote wie Internetseiten oder Broschüren decken einen ersten Informationsbedarf ab und stellen für den Gründer eine Möglichkeit dar, sich auf das Beratungsgespräch vorzubereiten. Wie die Ergebnisse unserer Umfrage zeigen, sind die mündlichen Sprachkenntnisse häufig besser als die schriftlichen (vgl. Abschnitt 4.3.2). Kontakte per E-Mail, Brief oder Fax könnten demnach die Hemmschwelle gegenüber externer Beratung eher erhöhen. Daher sind direkte Kommunikationsmittel, wie Telefonate oder das persönliche Gespräch, als effektiver einzuschätzen. Auch durch eine aktive Öffentlichkeitsarbeit auf Stadtteilebene können Berührungsängste gemindert und über das Beratungsangebot informiert werden. Möglichkeiten für eine aktive Öffentlichkeitsarbeit bestehen beispielsweise durch Beiträge in Printmedien der Zielgruppe, in der Nutzung erfolgreicher Unternehmensgründungen als Marketinginstrument sowie in einer verstärkten Zusammenarbeit mit Migrantenorganisationen.¹⁸⁷

¹⁸⁰Solche Gründungsinitiativen existieren in Baden-Württemberg, Bayern, Berlin, Brandenburg, Bremen, Hamburg, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz (Stand 2005, vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, 2005, S. 3b).

¹⁸¹Beim Mentoring wird der Gründer durch einen erfahrenen Unternehmer beratend unterstützt.

¹⁸²Auf (virtuellen) Gründerbörsen finden sich Gründer zu Gründerteams zusammen. Vorteile entstehen durch eine Verteilung der Arbeitsbelastung und dem größeren verfügbaren Pool an Kompetenzen. Demgegenüber steht ein höherer Koordinationsbedarf. Gründerbörsen werden bspw. durch die Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main und die Technische Universität Berlin angeboten (Stand 2008).

¹⁸³Vgl. Floeting et al. (2004), S. 97.

¹⁸⁴Ein Beispiel ist hier die Arbeitsgemeinschaft türkischer Unternehmer und Existenzgründer.

¹⁸⁵Vgl. Floeting et al. (2004), S. 7.

¹⁸⁶Das Existenzgründerportal (www.existenzgruender.de), eine Internetseite des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, stellt ein solches Internetangebot dar. Informationen für Unternehmensgründer mit Migrationshintergrund werden über separate Seiten und Informationsbroschüren zum Download bereitgestellt. Das Angebot ist in den Sprachen deutsch, englisch, türkisch, französisch und russisch verfügbar.

¹⁸⁷Vgl. Hayen et al. (2006), S. 41.

Individualisierung der Beratung. Weiterhin wird in der Umfrage deutlich, dass Unternehmensgründer individualisierte Beratungsinhalte und Lösungsansätze wünschen. 50,5 Prozent der Unternehmer geben an, dass in der Beratung zu wenig auf spezifische Fragen und Bedürfnisse eingegangen werde. Auch ist bei der Strukturierung des Gründungsvorhabens und der Erstellung des Unternehmenskonzeptes häufig Hilfe bei Unternehmensgründern mit Migrationshintergrund notwendig.¹⁸⁸ Allgemeine Handlungsempfehlungen helfen hier kaum und führen zu Unzufriedenheit bei potenziellen Gründern.

Weiterhin sollte die Beratung kein einmaliges Ereignis sein, sondern während des gesamten Gründungsprozesses stattfinden. Die Betreuung während dieses Zeitraumes stellt sicher, dass nicht nur die Planung der Gründung selbst unterstützt wird, sondern auch gravierende Probleme nach Gründung frühzeitig erkannt werden und entsprechende Methoden des Krisenmanagements zur Anwendung kommen können.¹⁸⁹

Grenzen der Gründungsberatung. Eine bessere Abstimmung der Beratungsinhalte, Beratungsquellen und Informationskanäle auf die Bedürfnisse von Personen mit Migrationshintergrund kann zu einer effizienten Weitergabe von Informationen und damit zum Erfolg des Gründungsvorhabens beitragen. In der Untersuchung von Hayen et al. (2006) wird allerdings deutlich, dass auch die Frage nach den Grenzen der Gründungsberatung gestellt werden muss.¹⁹⁰ Schon bei der Entscheidung, in welcher Sprache die Beratung erfolgen soll, können Konflikte entstehen. Einerseits stellen die Erfordernisse einer Gründung komplexe Sachverhalte dar, bei denen es auf Einzelheiten ankommt und deren Erfassung selbst für Muttersprachler nicht einfach ist. Andererseits ist ein zumindest gutes Sprachniveau eine wesentliche Voraussetzung für den Kontakt mit Kunden und Lieferanten.

Wie weit sollte die Hilfe bei der Erstellung des Unternehmenskonzeptes gehen? Hilfe bei der Erstellung des Unternehmenskonzeptes kann einerseits die Chancen der Unternehmensfinanzierung erheblich erhöhen, andererseits soll Beratung in erster Linie „Hilfe zur Selbsthilfe“ sein.¹⁹¹ Durchaus als Einschränkung für die Beratung der Gründer ist die zumeist fehlende unternehmerische Erfahrung der Beratenden zu werten. Gerade wenn es um die Ideenfindung und -evaluation geht, ist eine hohe Sensibilität und Aufgeschlossenheit des Beraters erforderlich, der die Ideen und Wege ihrer Verwirklichung auf einer sachlichen Ebene bewerten und prüfen soll.

Finanzielle Förderstrukturen

In Abschnitt 4.6 wird gezeigt, dass Personen mit Migrationshintergrund bei der Finanzierung der Unternehmensgründung seltener Kredite erhalten und häufig ausschließlich auf private Finanzierungsquellen zurückgreifen. Die Mehrzahl der Gründungen in der

¹⁸⁸Vgl. Hayen et al. (2006), S. 40.

¹⁸⁹Vgl. Floeting et al. (2004), S. 101.

¹⁹⁰Vgl. Hayen et al. (2006), S. 41-44.

¹⁹¹Vgl. Hayen et al. (2006), S. 44.

Personengruppe mit Migrationshintergrund sind Kleinstunternehmen. Für diese Unternehmen mit einem Finanzierungsbedarf zwischen 1.000 und 25.000 Euro gibt es derzeit nur wenige adäquate Finanzierungsinstrumente. Eine Initiative zur Mikrofinanzierung stellt die Kampagne „Projekt 5000“ dar, die im Herbst 2007 gestartet wurde. Initiatoren sind das Deutsche Mikrofinanzinstitut (DMI) und weitere DMI-Mikrofinanzierer.¹⁹² Mikrofinanzierungsdienstleister bauen auf enge Kooperationen zu Beratungsinstitutionen und auf die Kreditvergabe durch lokale, akkreditierte Mikrofinanzorganisationen. Die Kombination von Beratung und Kreditvergabe soll dabei zu einer möglichst geringen Ausfallquote führen.

Die Ergebnisse unserer Umfrage zeigen weiterhin, dass ein Informationsdefizit über Möglichkeiten zur Nutzung öffentlicher Fördermittel besteht. Zu beachten ist dabei, dass der Zeitpunkt der Gründung bei einigen Unternehmen bereits länger als 5 Jahre zurückliegt. Dieses Informationsdefizit kann jedoch auch bei Gründungen im Zeitraum 2005/2006 noch nicht als behoben angesehen werden.¹⁹³ In der Umfrage des Zentrums für Türkeistudien aus dem Jahr 2006 geben ebenfalls etwa 50 Prozent der befragten Unternehmer an, mangelnde Kenntnisse seien die Ursache für die Nichtbeantragung öffentlicher Mittel gewesen.¹⁹⁴ Auch hier könnte eine Verbesserung der Informationssstruktur, wie zuvor dargestellt, positive Effekte haben.

Die vorgestellten Maßnahmen zielen darauf ab: (i) Unternehmensgründungen durch die Bereitstellung der notwendigen Informationen zu fördern, (ii) die Vernetzung von Unternehmern mit Migrationshintergrund zu unterstützen und (iii) die Finanzierungsmöglichkeiten von Kleinstunternehmensgründungen zu verbessern. Gründungshemmnisse und -schwierigkeiten sollen möglichst reduziert werden, denn rentable Unternehmen der ethnischen Ökonomie haben in integrativer Hinsicht einen hohen Wirkungsgrad und sind auch in wirtschaftlicher Hinsicht von wachsender Bedeutung.

¹⁹²Das Mikrofinanzinstitut e.V. vergibt Mikrofinanzierungskredite. Das nötige Kapital wird durch den Mikrofinanzfonds Deutschland zur Verfügung gestellt. An diesem sind die KfW Mittelstandsbank, das Bundesministerium für Arbeit und Soziales, das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie und die GLS Bank beteiligt. Vgl. Deutsches Mikrofinanz Institut (2007), S. 13.

¹⁹³Vgl. Hayen et al. (2006), S. 32.

¹⁹⁴Vgl. Zentrum für Türkeistudien (2006), S. 36.

Kapitel 5

Zusammenfassung und Ausblick

In den letzten Jahren ist die Anzahl ausländischer Selbstständiger stark angestiegen. Ausländische Unternehmer haben eine wachsende wirtschaftliche Bedeutung, z. B. als Investoren, Arbeitgeber oder Ausbilder. Als Anbieter auf dem allgemeinen Markt nutzen ausländische Selbstständige Marktnischen, in denen Kompetenzen (z. B. Zweisprachigkeit) und Ressourcen zielgerichtet genutzt werden. Mit der Entscheidung für die Selbstständigkeit können Personen mit Migrationshintergrund Barrieren auf dem regulären Arbeitsmarkt umgehen und ihre soziale Stellung verbessern. Als Vermittler zwischen den Kulturen üben Unternehmen der ethnischen Ökonomie eine Brückenfunktion zwischen Zuwanderern und Aufnahmegerüesellschaft aus. Die vielfältigen Aspekte der Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund sind Gegenstand dieser Arbeit.

Zielstellung der Arbeit ist (i) die deskriptive Analyse der Gründungsaktivitäten, (ii) die Darstellung der Determinanten für Unternehmensgründungen bei Personen mit Migrationshintergrund und (iii) eine Untersuchung möglicher Problemfelder bei diesen Unternehmensgründungen. In den Studien werden Personen mit und ohne Migrationshintergrund miteinander verglichen. Dadurch werden Unterschiede im Gründungsverhalten aufgedeckt.

Inhalt und Ergebnisse. Im theoretischen Teil der Arbeit wird der Gründungsprozess als ein iterativer Prozess charakterisiert. In einem Kreislauf aus Entdeckung, Entwicklung und Evaluation von Opportunitäten wird aus der ursprünglichen Geschäftsidee ein Ablaufplan für die Unternehmensgründung. Dieser Prozess wird durch persönliche Charakteristika des Gründers, sein unmittelbares Umfeld und durch generelle Rahmenbedingungen bestimmt. Entscheidend ist dabei die subjektive Bewertung dieser Faktoren durch den Gründer. In Erklärungsansätzen für das Gründungsverhalten von Personen mit Migrationshintergrund liegt daher der Fokus auf kulturellen Unterschieden und auf der Situation dieser Bevölkerungsgruppe in der Aufnahmegerüesellschaft. In neueren Forschungsansätzen werden persönliche Faktoren und Umfeldfaktoren als Determinanten der Unternehmensgründung kombiniert. Dabei werden Letztere auf verschiedenen räumlichen Ebenen (lokal, regional, national) betrachtet. Die Determinanten der Unter-

nehmensgründung sind die Grundlage eines mikroökonomischen Entscheidungsmodells für ein nutzenmaximierendes Individuum. Die Person entscheidet sich dabei zwischen den Erwerbsalternativen „abhängige Beschäftigung“ und „Selbstständigkeit“. Im Modell werden soziale Ressourcen und finanzielle Restriktionen explizit modelliert. Beides ist bei Unternehmensgründungen durch Migranten von besonderer Relevanz.

Im ersten Teil der empirischen Analyse werden aggregierte Gründungsaktivitäten auf der regionalen Ebene der Landkreise untersucht (Kapitel 3). Als Datenbasis dient die Gewerbeanzeigenstatistik, in der die Gewerbeanmeldungen vollständig erfasst sind. Demnach wurden im Durchschnitt der Jahre 2003 bis 2005 etwa 56 Prozent der Unternehmen mit ausländischem Inhaber durch Personen aus der Türkei, Polen, dem ehemaligen Jugoslawien und Italien angemeldet. Unternehmensgründungen durch Personen mit Migrationshintergrund sind im Zeitraum 2001 bis 2005 stärker gestiegen als in der Vergleichsgruppe mit deutscher Nationalität. Im Jahr 2005 lag die Quote der Unternehmensanmeldungen von Personen ausländischer Nationalität deutlich über der Deutschen (1,88 vs. 1,01 Anmeldungen pro 100 Personen). Frauen gründen seltener Unternehmen. Ihr Anteil an den Gesamtmeldungen durch Personen ausländischer Nationalität variiert außerdem stark im Vergleich der Bundesländer. Unternehmensgründungen erfolgen überwiegend als Einzelunternehmung in den Bereichen Bau, Handel und Gastgewerbe. Für Personen mit polnischer und vietnamesischer Nationalität ist eine sehr hohe Konzentration auf ein bis zwei Sektoren festzustellen. Unternehmensgründungen durch Personen türkischer Nationalität sind hingegen in hohem Maße sektorale diversifiziert (siehe Abschnitt 3.1.2).

Nach der deskriptiven Auswertung wird in einer multivariaten Analyse der Einfluss regionaler Rahmenbedingungen auf die aggregierten Gründungsaktivitäten von Personen deutscher und ausländischer Nationalität untersucht (Abschnitt 3.2). Von besonderem Interesse ist dabei die Situation auf dem regionalen Arbeitsmarkt sowie die strukturelle Zusammensetzung der Bevölkerung in Bezug auf Alter und Qualifikation. Regionale Einflussfaktoren wirken je nach Nationalität unterschiedlich auf das Gründungsverhalten. Unterschiede bestehen in der Wirkungsrichtung und in der Signifikanz. Wird die Bedeutung der Einflussfaktoren verglichen, so werden Unternehmensgründungen von Personen ausländischer Nationalität insbesondere durch positive Bevölkerungsveränderungen, einen hohen Ausländeranteil an der Gesamtbevölkerung und ein hohes Agglomerationsniveau der Region begünstigt.

Der zweite Teil der empirischen Analyse ist dem Gründungsverhalten auf individueller Ebene gewidmet. Die Untersuchung basiert auf den Ergebnissen einer bundesweiten Befragung von Unternehmern mit und ohne Migrationshintergrund. Drei Aspekte stehen dabei im Vordergrund: (i) der Zusammenhang zwischen dem Humankapital des Gründers und dem Unternehmenserfolg, (ii) die Bedeutung des sozialen Kapitals für Unternehmer mit Migrationshintergrund und (iii) die Existenz und die Ursachen finanzieller Restriktionen bei Unternehmensgründung.

Das Humankapital der Befragten wird in die Dimensionen allgemeines Humankapital, Humankapital mit Migrationsbezug und gründungsspezifisches Humankapital unterteilt. Ein positiver Einfluss des Humankapitals auf den Unternehmensgewinn konnte bei der Personengruppe mit Migrationshintergrund für die Dauer des Schulbesuches, die Erfahrung als Unternehmer, die Managementerfahrung und die Aufenthaltsdauer festgestellt werden. Je nach der Dauer des Aufenthaltes zeigen sich Variationen in der Relevanz der Humankapitaldimensionen. Aufenthaltseffekte sind bei einer Gesamtaufenthaltsdauer unter 16 Jahren besonders relevant für den Unternehmensgewinn. Höhere Unternehmensgewinne liegen häufig auch dann vor, wenn der Befragte Inhaber weiterer Unternehmen ist bzw. Managementerfahrung aufweist. Es ist zu vermuten, dass nicht allein einzelne Humankapitalkomponenten relevant sind, sondern die Kombination der Komponenten von Bedeutung ist. Deshalb werden die Humankapitaldimensionen in einem Humankapitalindex aggregiert. Für diesen Humankapitalindex lässt sich jedoch keine signifikante Korrelation mit dem Unternehmensgewinn feststellen. Bei den betrachteten Unternehmen wird möglicherweise ein geringerer Humankapitalbestand durch andere Erfolgsfaktoren ausgeglichen. Derartige Erfolgsfaktoren sind bspw. Standortvorteile oder die Qualität der Mitarbeiter.

Das soziale Kapital der Personen mit Migrationshintergrund spielt bei der Gründung eines Unternehmens eine große Rolle. Dabei ist die Inanspruchnahme von sozialen Ressourcen in dieser Personengruppe häufig ausgeprägter als bei Personen ohne Migrationshintergrund. Von den Befragten mit Migrationshintergrund wurden institutionelle Beratungsquellen (z. B. Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern oder Unternehmensberater) seltener in Anspruch genommen. Fälle, in denen ausschließlich auf die Beratung durch Bekannte und Verwandte vertraut wird, treten häufiger auf als bei Personen ohne Migrationshintergrund (16,9 vs. 10,7 Prozent). Auch personelle Unterstützung im Unternehmen ist eine Form von sozialem Kapital. Gerade bei Klein- und Kleinstunternehmen arbeiten Familienangehörige häufig im Unternehmen mit. Das ist auch bei den Unternehmen in der Stichprobe der Fall. Unternehmer mit Migrationshintergrund greifen allerdings in stärkerem Maße auf Familienangehörige als Mitarbeiter zurück. 64 Prozent der Unternehmer beschäftigen einen oder mehrere Familienangehörige. In der Vergleichsgruppe ohne Migrationshintergrund liegt dieser Anteil mit 47 Prozent deutlich niedriger. Soziales Kapital in Form von Nachfragesicherung durch Angehörige der eigenen Ethnie ist lediglich für Unternehmer mit kürzerer Aufenthaltsdauer von Bedeutung. Insgesamt gibt es nur sehr wenige Unternehmer, deren Angebot nicht auf den allgemeinen Markt, sondern auf die eigene Ethnie ausgerichtet ist. In der Gruppe mit kürzerer Aufenthaltsdauer geben 29 Prozent an, sowohl Kunden der eigenen Nationalität als auch deutsche Kunden zu haben. Die Nachfrage aus der eigenen Ethnie könnte eine Art „Starthilfe“ darstellen, da die Unternehmensgründung in dieser Personengruppe noch nicht lange zurück liegt. In der Gruppe mit längerer Aufenthaltsdauer und länger zurückliegender Unternehmensgründung beträgt

der entsprechende Anteil nur noch 18,6 Prozent. Auch für die Gründungsfinanzierung spielen soziale Netzwerke bei Personen mit Migrationshintergrund eine größere Rolle als bei Personen ohne Migrationshintergrund. Etwa 61 Prozent der Personen mit Migrationshintergrund finanzieren die Unternehmensgründung ausschließlich über private Quellen, also Ersparnisse oder Kapital von Verwandten und Bekannten. In der Vergleichsgruppe ohne Migrationshintergrund trifft dies nur auf 42 Prozent der Gründer zu.

In Abschnitt 4.6 wird geprüft, ob die zuvor gezeigte geringere Inanspruchnahme von Finanzierungsinstitutionen bei Gründern mit Migrationshintergrund durch ein restriktiveres Kreditvergabeverhalten bedingt ist. Generell ist die Beziehung zwischen Kreditgeber und Kreditnehmer von asymmetrischer Information gekennzeichnet: Im Gegensatz zum Kreditnehmer besitzt der Kreditgeber keine vollständigen Informationen über die Qualität und das Verhalten des Kreditnehmers. Bei Unternehmensgründern mit Migrationshintergrund ist diese Problematik gravierender, wenn bspw. Sprachdefizite auftreten oder inländische Qualifikationsnachweise fehlen. Auch objektive Risikofaktoren wie die Einkommenshöhe, die Verfügbarkeit von Sicherheiten und das Bildungsniveau weisen für die Bevölkerungsgruppe mit Migrationshintergrund im Durchschnitt ungünstigere Werte auf. Kreditrationierung ist durch die Ablehnung eines beantragten Kredites bzw. dessen Bewilligung in geringerer Höhe gekennzeichnet. Anzeichen für Kreditrationierung werden über Einzelindikatoren für Merkmale der Gründungsfinanzierung, für den Unternehmenscharakter und für Problemfelder bei der Gründungsfinanzierung identifiziert. Ein Mittelwertvergleich für diese Indikatoren zeigt, dass Unternehmensgründer mit Migrationshintergrund bei der Gründungsfinanzierung häufiger von Kreditrationierung betroffen sind als Personen ohne Migrationshintergrund. Um die Ursachen für das restriktivere Kreditvergabeverhalten zu ermitteln, werden multivariate Probit-Modelle geschätzt. Im Ergebnis ist das Vorliegen eines Migrationshintergrundes nicht als ursächlich für Kreditrationierung anzusehen. Entscheidend ist demgegenüber die Gestaltung der Gründungsfinanzierung und der Unternehmensstandort. Da die Anzahl der Beobachtungen in den Regressionen jedoch teilweise sehr gering ist, sind die Ergebnisse mit Vorsicht zu interpretieren.

Beitrag zur Forschung. Die vorliegende Arbeit ergänzt die bestehende Forschung zur ethnischen Ökonomie. Erstmalig erfolgt eine detaillierte Auswertung der Gewerbeanmeldungen ausländischer Personen für das gesamte Bundesgebiet im Zeitraum 2001-2005. Diese findet auf einem sehr tiefen räumlichen Gliederungsgrad, der Ebene der Landkreise, statt. Im Mittelpunkt der deskriptiven Auswertung steht die Entwicklung der Gründungsaktivitäten und die Verteilung der Unternehmensanmeldungen auf Landkreise und Wirtschaftssektoren. Aufschlussreiche Ergebnisse werden in Bezug auf die Gründungstätigkeit von Frauen ausländischer Nationalität gewonnen. Gründungsaktivitäten dieser Personengruppe sind in Deutschland derzeit noch weitgehend unerforscht.

Vorteilhaft ist die große Anzahl der Beobachtungen, da es sich bei dem Datensatz um die Grundgesamtheit der Gewerbeanmeldungen handelt. Die deskriptiven Ergebnisse stellen demnach ein Abbild des aktuellen Gründungsgeschehens dar. Derzeit existierende Studien zu den Gründungsaktivitäten von Personen mit Migrationshintergrund basieren demgegenüber auf Stichproben bzw. präsentieren aus repräsentativen Stichproben gewonnene Hochrechnungen.

Anschließend werden die aggregierten Gründungsaktivitäten der Personen mit Migrationshintergrund erstmalig auf Landkreisebene in einem multivariaten Verfahren analysiert. Dabei werden die Daten der Gewerbeanzeigenstatistik mit Regionaldaten auf Landkreisebene kombiniert. Die Regionaldaten lassen allerdings lediglich eine Unterscheidung nach den Nationalitäten deutsch und nicht-deutsch zu. Bei den Regressionsn werden räumliche Effekte berücksichtigt. Da die Anwendung räumlicher Regressionsmodelle auf Zähldaten nicht möglich ist, werden für die Abbildung räumlicher Heterogenität bzw. räumlicher Interdependenzen alternative Verfahren gewählt. Somit wird der regionalen Konzentration der Gründungsaktivitäten und regionenübergreifenden Effekten Rechnung getragen. Die implizite Annahme anderer Studien, dass die Gründungsdeterminanten und ihr Einfluss auf das Gründungsverhalten für alle Gründergruppen gleich sind, kann nicht bestätigt werden. Unterschiede bestehen sowohl in qualitativer Hinsicht (Wirkungsrichtung) als auch in der quanitativen Bedeutung.

Die Analyse des Gründungsverhaltens auf individueller Ebene basiert auf einer Befragung von Unternehmern, wobei auch weniger stark vertretene Unternehmergruppen befragt werden. Zu diesen Gruppen gehören beispielsweise Polen, Vietnamesen und Spätaussiedler. In der Befragung wird eine Differenzierung nach Migrationshintergrund vorgenommen. In der Analyse stellt sich die Relevanz der Aufenthaltsdauer für das Gründungsverhalten und den Unternehmenserfolg heraus. Die Heterogenität der ethnischen Gruppen im Hinblick auf die Aufenthaltsdauer ist bis dato kaum erforscht.

Einige Ergebnisse der deskriptiven Analyse decken sich mit den Ergebnissen anderer Studien. In diesen wird allerdings selten versucht, die deskriptiven Ergebnisse in Beziehung zueinander zu setzen. Im Gegensatz dazu erfolgt in dieser Studie eine Korrelationsanalyse zwischen den Humankapitaldimensionen und dem Unternehmensgewinn.

Aus der Unternehmerbefragung werden ausführliche Informationen zur Gründungsfinanzierung gewonnen. Die Einzelindikatoren für Kreditrationierung werden für einen Mittelwertvergleich genutzt. Wie auch in anderen Studien weisen einzelne Indikatoren auf eine Kreditrationierung in der Personengruppe mit Migrationshintergrund hin. Zusätzlich wird hier erstmalig eine multivariate Analyse für in Deutschland lebende Unternehmer mit Migrationshintergrund durchgeführt. Kreditrationierung ist den Ergebnissen nach eher auf objektive Risikofaktoren, als auf den Migrationshintergrund zurückzuführen. Auch hier besteht weiterer Forschungsbedarf mit umfangreicheren Stichproben und auf der Basis multivariater Verfahren. Zudem ist eine Verbesserung

der Datenlage wünschenswert. Detaillierte Informationen zur Gründungsfinanzierung bei Personen mit Migrationshintergrund können derzeit ausschließlich über die Erhebungen der Kreditanstalt für Wiederaufbau gewonnen werden. In diesen sind jedoch nur Unternehmen enthalten, die öffentliche Fördermittel in Anspruch genommen haben.

Weiterer Forschungsbedarf. Aus dieser Arbeit wird deutlich, dass in den folgenden Bereichen weiterer Forschungsbedarf besteht: (i) Selbstständigkeit von Frauen, (ii) Wirkungen der Aufenthaltsdauer auf das Gründungsverhalten und (iii) Finanzierungsrestriktionen für Unternehmensgründer mit Migrationshintergrund.

In Studien zu Gründungsmotivation und zur Selbstständigkeitsentscheidung wird gegenwärtig meist auf persönliche oder Umfeldfaktoren zurückgegriffen. Die Einordnung dieser Faktoren in den biographischen Kontext des Gründers findet jedoch kaum statt. Dabei ist gerade dies relevant, wenn man Erkenntnisse über den „Lebensverlauf“ der Unternehmung gewinnen will. Gibt es einen Zusammenhang zwischen Unternehmenserfolg und dem Gründungszeitpunkt oder der Motivation zur Unternehmensgründung? Welche Kompetenzen werden durch die Migrationserfahrung begünstigt? Die Beantwortung dieser Fragen könnte helfen, Selbstständigkeit als Handlungs- und Lebensoption zu fördern.

Praktische Relevanz der Forschungsergebnisse. Die Arbeit bietet relevante Ergebnisse für politische Entscheidungsträger, Kreditinstitute und Unternehmensgründer. Auf politischer Ebene dient die Kenntnis der Probleme und Handlungsstrategien von Unternehmensgründern mit Migrationshintergrund als Grundlage für Lösungsansätze. Politischer Handlungsbedarf besteht bspw. bei der Entwicklung von Betreuungskonzepten und Mikrofinanzierungsinstrumenten. Zielstellung der Maßnahmen ist die Förderung der Beschäftigung und der ökonomischen Unabhängigkeit in der Bevölkerungsgruppe mit Migrationshintergrund. Auf regionaler Ebene wird deutlich, durch welche strukturellen Faktoren Unternehmensgründungen begünstigt werden. Letztendlich dient die Beschreibung der Gründungsaktivitäten von Personen mit Migrationshintergrund dazu, die Bedeutung dieser Unternehmen in wirtschaftlicher und sozialer Sicht herauszustellen.

Für institutionelle Kreditgeber ist die diskutierte Vorbereitungsphase der Gründer und der Finanzierungsbedarf bei Gründern mit Migrationshintergrund von Interesse. Auf mögliche Problemfelder in der Kreditbeziehung (z. B. Sprachschwierigkeiten, fehlende Qualifikationsnachweise und die Verfügbarkeit von Sicherheiten) wird hingewiesen. Bemerkenswert ist, dass eine Diskriminierung bei der Kreditvergabe für Unternehmer mit Migrationshintergrund nicht feststellt werden kann.

Für potenzielle Gründer wird deutlich, wodurch sich Regionen auszeichnen, in denen andere Personen eine Gründung als aussichtsreich ansehen. Es zeigt sich, welche Beratungsquellen Gründer in Anspruch nehmen und wie diese im Nachhinein bewertet werden. Probleme der befragten Gründer bei und nach der Unternehmensgründung

werden aufgezeigt.

Perspektive. In dieser Arbeit werden Unternehmensgründungen durch Personen mit Migrationshintergrund stets als ein positiver und gesellschaftlich förderungswürdiger Prozess betrachtet. Es mag sich die Frage stellen, ob Unternehmensgründungen grundsätzlich zu fördern sind. Beispielsweise dann, wenn eine berufliche Selbstständigkeit gerade eine marginale wirtschaftliche Überlebensfähigkeit sichert oder wenn Gewerbeanmeldungen Scheinselbstständigkeiten im Baubereich begründen. Demgegenüber steht aber das wirtschaftliche und integrative Potenzial einer jeden Neugründung: für den Gründer, sein unmittelbares Umfeld und die Gesellschaft. Zudem sind wirtschaftliche Eigenständigkeit, Entscheidungsfreiheit und selbstständige Initiative die Antriebskräfte für unternehmerisches Handeln und haben eine hohe Ausstrahlungskraft. Gerade in der Bevölkerungsgruppe mit Migrationshintergrund können erfolgreiche Unternehmensgründungen vermitteln, dass der Verbleib und die Integration in die Aufnahmegergesellschaft lohnend sind. Insofern ist ein Engagement unserer Gesellschaft für Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund berechtigt und wünschenswert.

Literaturverzeichnis

- Acs, Z. J. & Armington, C. (2003). The geographic concentration of the new firm formation and human capital: Evidence from the cities. *Centre for Economic Studies Working Paper No. 03-05*.
- Akerlof, G. A. (1970). The market for "lemons": Quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.
- Allen, D. W. (2000). Social networks and self-employment. *The Journal of Socio-Economics*, 29(5), 487-501.
- Altinay, L. & Altinay, E. (2006). Determinants of ethnic minority entrepreneurial growth in the catering sector. *The Service Industries Journal*, 26(2), 203-221.
- Amemiya, T. (1986). *Advanced econometrics*. Oxford: Blackwell.
- Angele, J. (1997). Zur Einführung einer Gewerbeanzeigenstatistik. *Wirtschaft und Statistik*, 7, 462-466.
- Angele, J. (2003). Zur Änderung der Gewerbeanzeigenstatistik ab 2003. *Wirtschaft und Statistik*, 3, 189-190.
- Anger, C. (2007). Deutschlands Ausstattung mit Humankapital - Ergebnisse des IW-Humankapitalindikators. *IW-Trends*, 3, 1-18.
- Anselin, L. (2003). Spatial econometrics. In B. H. Baltagi (Hrsg.), *A companion to theoretical econometrics*, S. 310-330. Oxford: Blackwell Publishing.
- Anselin, L. (2005). *Exploring spatial data with GeoDa: A workbook*. Urbana: Center for Spatially Integrated Social Science.
- Arbia, G. (2006). *Spatial Econometrics*. Berlin: Springer-Verlag.
- Ardichvili, A., Cardozo, R. & Ray, S. (2003). A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 105-123.
- Arntz, M. & Wilke, R. A. (2007). Unemployment duration in Germany: Individual and regional determinants of local job finding, migration and subsidized employment. *ZEW - Center for European Economic Research Discussion Paper No. 06-092*.

- Atkinson, A. (2006). Migrants and financial services: A review of the situation in the United Kingdom. *Personal Finance Research Centre Research Report*.
- Audretsch, D. B. (2003). Entrepreneurship - a survey of the literature. *European Commission Enterprise Papers No. 14*.
- Audretsch, D. B., Carree, M. A., Stel, A. van & Thurik, R. (2006). Does self-employment reduce unemployment? *Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy No. 0705*.
- Audretsch, D. B. & Fritsch, M. (1996). In E. Helmstädtter & M. Perlman (Hrsg.), *Behavioral norms, technological progress and economic dynamics*, S. 137-150. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Backhaus, K., Erichson, B., Plinke, W. & Weiber, R. (2003). *Multivariate Analysemethoden*. Berlin: Springer-Verlag.
- Bade, F.-J. & Nerlinger, E. A. (2000). The spatial distribution of new technology-based firms: Empirical results for West-Germany. *Papers in Regional Science*, 79(2), 155-176.
- Barrett, G., Trevor Jones, D. M. & McGoldrick, C. (2002). The economic embeddedness of immigrant enterprise in Britain. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 8(8), 11-40.
- Bates, T. (1990). Entrepreneur human capital inputs and small business longevity. *The Review of Economics and Statistics*, 72(4), 551-559.
- Bates, T. (1994). Social resources generated by group support networks may be not beneficial to Asian immigrant-owned small businesses. *Social Forces*, 72(3), 671-689.
- Bauer, T. K., Loeffelholz, H. D. von & Schmidt, C. M. (2004). Wirtschaftsfaktor ältere Migrantinnen und Migranten in Deutschland. Stand und Perspektiven. In *Expertise im Auftrag der Sachverständigenkommission 5. Altenbericht der Bundesregierung*. Essen: RWI Essen.
- Bauer, T. K. & Sinning, M. (2005). The savings behavior of temporary and permanent migrants in Germany. *IZA Working Paper No. 1632*.
- Beaujot, R., Maxim, P. S. & Zhao, J. (1994). Self-employment among immigrants: A test of the blocked mobility hypothesis. *Canadian Studies in Population*, 21(2), 81-96.
- Beck, T. & Torre, A. de la. (2006). The basic analytics of access to financial services. *World Bank Policy Research Working Paper No. 4026*.

- Becker, G. S. (1962). Investment in human capital: A theoretical analysis. *The Journal of Political Economy*, 70(5), 9-49.
- Becker, G. S. (1993). *Human capital - a theoretical and empirical analysis with special reference to education* (3. Aufl.). Chicago: The University of Chicago Press.
- Bender, S., Rürup, B., Seifert, W. & Sesselmaier, W. (2000). Migration und Arbeitsmarkt. In K. J. Bade & R. Münz (Hrsg.), *Migrationsreport 2000: Fakten, Analysen, Perspektiven*. Frankfurt am Main: Campus Verlag.
- Berger, A. (2005). Nach der Wende: Die Bleiberechtsregelung und der Übergang in das vereinte Deutschland. In K. Weiss & M. Dennis (Hrsg.), *Erfolg in der Nische? Die Vietnamesen in der DDR und in Ostdeutschland*. Hamburg: LIT Verlag.
- Berger, A. & Udell, G. F. (1995). Relationship lending and lines of credit in small firm finance. *Journal of Business*, 68(3), 351-381.
- Bhave, M. P. (1994). A process model of entrepreneurial venture creation. *Journal of Business Venturing*, 9(3), 223-242.
- Blanchflower, D. G. (2000). Self-employment in OECD countries. *Labour Economics*, 7(5), 471-505.
- Bolt, G., Burgers, J. & v. Kempen, R. (1998). On the social significance of spatial location: Spatial segregation and soical inclusion. *Netherland Journal of Housing and the Built Environment*, 13(1), 83-95.
- Bonacich, E. (1973). A theory of middleman minorities. *American Sociological Review*, 38(5), 583-594.
- Borooah, V. K. & Hart, M. (1999). Factors affecting self-employment among Indian and Black carribean men in Britain. *Small Business Economics*, 13(2), 111-129.
- Bosma, N., Praag, M. van, Thurik, R. & Wit, G. de. (2004). The value of human and social capital investments for the business performance of startups. *Small Business Economics*, 23(3), 227-236.
- Brixy, U. & Grotz, R. (2006). Regional patterns and determinants of new firm formation and survival in Western Germany. *IAB Discussion Paper No. 5*.
- Bruce, D. & Holtz-Eakin, D. (2000). Self-employment and labor market transitions at older ages. *Center for Retirement Research Working Papers No. 2000-13*.
- Bruder, J. & Frosch, K. (2006). Foreign Nationality and Age - A Double Drawback on the Labor Market? *Thuenen-Series of Applied Economic Theory Working Paper No. 63*.

- Bruder, J., Neuberger, D. & Räthke-Döppner, S. (2007). Financial constraints of ethnic entrepreneurship: Evidence from Germany. *Thuenen-Series of Applied Economic Theory No. 84*.
- Brüderl, J., Preisendorfer, P. & Ziegler, R. (1996). *Der Erfolg neugegründeter Betriebe: Eine empirische Studie zu den Erfolgsfaktoren von Unternehmensgründungen*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Bundesamt für Migration und Flüchtlinge. (2007). *Migrationsbericht des Bundesamtes für Migration und Flüchtlinge im Auftrag der Bundesregierung*. Berlin: Eigenverlag.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung. (2007). *Berufsbildungsbericht 2006*. Berlin: Eigenverlag.
- Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend. (2005). *Fünfter Bericht zur Lage der älteren Generation in der Bundesrepublik Deutschland*. Berlin: Eigenverlag.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.). (2005). Gründungen durch Migranten. *GründerZeiten - Informationen zur Existenzgründung und Sicherung, Nr. 10*.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. (2006). *Entwicklung der Wirtschaftskraft der türkischen Selbstständigen in Deutschland (1985-2005)*. http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/studien/entwicklung_der_wirtschaftskraft_der_t_rkischen_selbstst_ndigen_.pdf. 10.03.2008
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. (2008). Existenzgründung im Handwerk. *GründerZeiten - Informationen zur Existenzgründung und Sicherung No. 48*.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit. (2005). *Gründungen durch Migranten*. Berlin: Eigenverlag.
- Burgbacher, H.-G. (2004). *Migrantunternehmer: Existenzgründung und -förderung am Beispiel Hamburgs*. Münster: LIT Verlag.
- Bygrave, W. D. & Hofer, C. W. (1991). Theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2), 13-22.
- Cameron, A. C. & Trivedi, P. K. (1998). *Regression analysis of count data*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Canaris, K.-W. (2006). *Handelsrecht* (24 Aufl.). München: C. H. Becksche Verlagsbuchhandlung.

- Cantillon, R. (1931). *Abhandlung über die Natur des Handels im Allgemeinen*. Jena: Gustav Fischer Verlag. Übersetzung der französischen Ausgabe von 1755.
- Carree, M., Stel, A. van, Thurik, R. & Wennekers, S. (2006). Economic development and business ownership: An analysis using data of 23 OECD countries in the period 1976-1996. In *Entrepreneurship and economic growth*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Inc.
- Chaganti, R. & Greene, P. (2000). Who are migrant entrepreneurs? A study of entrepreneurs migrant involvement and business characteristics. *Journal of Small Business Management*, 40, 126-143.
- Chandler, G. N. (1998). An examination of the substitutability of founders human and financial capital in emerging business ventures. *Journal of Business Venturing*, 13(5), 353-369.
- Chiswick, B. R. & Miller, P. W. (1995). The Endogeneity between Language and Earnings: International Analyses. *Journal of Labour Economics*, 13(2), 246-288.
- Choenni, A. (1997). *Veelsoortig assortiment: allochtoon ondernemerschap in Amsterdam als incorporatietraject 1965 - 1995*. Amsterdam: Het Spinhuis.
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Constant, A. & Massey, D. S. (2005). Labor market segmentation and the earnings of German guestworkers. *Population Research and Policy Review*, 24 (6), 5-30.
- Constant, A. & Schultz-Nielsen, M. L. (2004). Immigrant Self-Employment and Economic Performance. In T. Tranoes & K. F. Zimmermann (Hrsg.), *Migrants, Work, and the Welfare State* S. 213-243. Odense: University Press of Southern Denmark.
- Constant, A., Shachmurove, Y. & Zimmermann, K. F. (2004). What makes an entrepreneur and does it pay? Native men, Turks and other migrants in Germany. *CEPR Discussion Paper No. 4207*.
- Constant, A., Shachmurove, Y. & Zimmermann, K. F. (2005). The role of Turkish immigrants in entrepreneurial activities in Germany. *PIER Working Paper No.05-029*.
- Constant, A. & Zimmermann, K. F. (2006). The making of entrepreneurs in Germany: Are native men and immigrants alike? *Small Business Economics*, 26(3), 279-300.
- Cooper, A. C. (1994). Initial human and financial capital as predictors of new venture performance. *Journal of Business Venturing*, 9(5), 371-395.

- Davidsson, P. & Honig, B. L. (2003). The role of human and social capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 301-331.
- De, D. A. (2005). *Entrepreneurship*. Maidenhead: Pearson Studium.
- Deakins, D. & Freel, M. (2006). *Entrepreneurship and small firms*. Maidenhead: The McGraw-Hill Companies.
- Deakins, D., Ishaq, M., Smallbone, D., Whittam, G. & Wyper, J. (2005). *Minority ethnic enterprise in Scotland*. Scottish Executive Social Research.
- Deakins, D., Ishaq, M., Smallbone, D., Whittam, G. & Wyper, J. (2007). Ethnic minority businesses in Scotland and the role of social capital. *International Small Business Journal*, 25(3), 207-326.
- Degryse, H. & Cayseele, P. van. (2000). Relationship lending within a bank-based system: Evidence from European small business data. *Journal of Financial Intermediation*, 9(1), 90-109.
- Deutsche Ausgleichsbank. (2003). *Wirtschaftsdynamik durch Existenzgründungen von Migranten*. Bonn: Eigenverlag.
- Deutsches Mikrofinanz Institut. (2007). *Informationsmappe*. www.mikrofinanz.net/files/dmi_informationsmappe.pdf, 15.03.2008.
- Dustmann, C. & Soest, A. van. (2002). Language and the earnings of immigrants. *Industrial and Labor Relations Review*, 55(3), 473-492.
- Eckhardt, J. & Shane, S. A. (2003). Opportunities and entrepreneurship. *Journal of Management*, 29(3), 333-349.
- Elsas, R. & Krahnen, J. P. (1998). Is relationship lending special? Evidence from credit-file data in Germany. *Journal of Banking and Finance*, 22(10), 1283-1316.
- Elsner, E.-M. & Elsner, L. (1992). *Ausländer und Ausländerpolitik in der DDR*. Berlin: Forscher- und Diskussionskreis DDR - Geschichte.
- Elyasiani, E. & Goldberg, L. G. (2004). Relationship lending: A survey of the literature. *Journal of economics and business*, 56(4), 315-330.
- Europäische Kommission. (2003). *Commission recommendation of 6th May 2003 concerning the definition of micro, small, and medium-sized enterprises*. Dokument Nr. C(2003) 1422. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUri-Serv.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:EN:PDF>, 15.01.2008
- Evans, D. S. & Jovanovic, B. (1989). An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints. *The Journal of Political Economy*, 97(4), 808-827.

- Fahrmeir, L., Künstler, R., Pigeot, I. & Tutz, G. (2007). *Statistik*. Berlin: Springer-Verlag.
- Fairlie, R. W. & Meyer, B. D. (1996). Ethnic and racial self-employment differences and possible explanations. *The Journal of Human Resources*, 31(4), 757-793.
- Fallenbacher, T. (2001). „Ethnic Business“ in Nürnberg - Fallstudie Dönerkebab. *Mitteilungen der Fränkischen Geographischen Gesellschaft Nr. 48*, 247-272.
- Fertala, N. (2006). *Determinants of successful immigrant entrepreneurship in the Federal Republic of Germany*. Dissertation, Eberhard-Karls-Universität Tübingen.
- Figueiredo, O., Guimaraes, P. & Woodward, D. (2004). Industrial location modelling: Extending the random utility framework. *Journal of Regional Science*, 44(1), 1-20.
- Figueiredo, O., Guimarães, P. & Woodward, D. (2002). Home-field advantage: location decisions of Portuguese entrepreneurs. *Journal of Urban Economics*, 52(2), 341-361.
- Fink, A. (1995). *How to analyze survey data*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Fitzenberger, B. & Wilke, R. (2004). Unemployment durations in West-Germany before and after the reform of the unemployment compensation system during the 1980s. *ZEW Discussion Paper*, 24.
- Floeting, H., Reimann, B. & Schuleri-Hartje, U.-K. (2004). *Ethnische Ökonomie: Integrationsfaktoren und Integrationsmaßstab*. Berlin: Deutsches Institut für Urbanistik.
- Freiling, J. (2006). *Entrepreneurship - Theoretische Grundlagen und unternehmerische Praxis*. München: Verlag Franz Vahlen.
- Fritsch, M. (1993). The role of small firms in West Germany. In Z. J. Ács & D. B. Audretsch (Hrsg.), *Small firms and entrepreneurship: An East-West perspective* S. 38-54. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fritsch, M. & Falck, O. (2003). New firm formation by industry over space and time: A multi-level analysis. *DIW Discussion Papers Nr. 322*.
- Frosch, K. (2007). Demographic change and start-up activity in German districts: Age as a strategic location factor? *Ratio Colloquium of Young Social Scientists, Workshop Paper*.
- Gimeno, J., Folta, T. B., Cooper, A. C. & Woo, C. Y. (1997). Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms. *Administrative Science Quarterly*, 42(4), 750-783.
- Gitmez, A. & Wilpert, C. (1987). A micro-society or an ethnic community? social organization and ethnicity amongst Turkish migrants in Berlin. In *Immigrant Associations in Europe* S. 86-125. Aldershot: Gower Publishing Company Ltd.

- Glatzer, W. & Krätschmer-Hahn, R. (2004). *Integration und Partizipation junger Ausländer vor dem Hintergrund ethnischer und kultureller Identifikation*. Wiesbaden: Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung.
- Goebel, D. & Pries, L. (2006). Transnationalismus oder ethnische Mobilitätsfalle? Das Beispiel des „ethnischen Unternehmertums“. In F. Kreutzer & S. Roth (Hrsg.), *Transnationale Karrieren*. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.
- Goldberg, A., Mourinho, D. & Kulke, U. (1995). Labour market discrimination against foreign workers in Germany. *International Migration Papers 7*.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *The American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.
- Greene, W. H. (2003). *Econometric Analysis* (5. Aufl.). Upper Saddle River: Pearson Education, Inc.
- Griffith, W. E., Hill, R. C. & Judge, G. G. (1993). *Learning and practicing econometrics*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Grubbs, F. E. (1969). Procedures for detecting outlying observations in samples. *Technometrics*, 11(1), 1-21.
- Haberfellner, R., Betz, F., Böse, M. & Riegler, J. (2000). „Ethnic Business“ - *Integration vs. Segregation*. Wien: Zentrum für Soziale Innovation.
- Haining, R. (2003). *Spatial data analysis - theory and practice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hammarstedt, M. (2004). Self-employment among immigrants in Sweden - an analysis of intragroup differences. *Small Business Economics*, 13(2), 115-126.
- Hausman, J., Hall, B. H. & Griliches, Z. (1984). Econometric models for count data with an application to the patents - R&D relationship. *Econometrica*, 52(4), 909-938.
- Hayen, D., Unterberg, M. & Tiedemann, B. (2006). *Stärken ausbauen - Existenzgründungen von Migranten aus Nicht-EU-Staaten*. Norderstedt: Books on Demand.
- Heckmann, F. (1992). *Ethnische Minderheiten, Volk und Nation: Soziologie interethnischer Beziehungen*. Stuttgart: Lucius + Lucius Verlag.
- Hiebert, D. (2002). Economic accociations of immigrant self-employment in Canada. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 8(1), 93-112.
- Hillmann, F. (1998). Türkische Unternehmerinnen und Beschäftigte im Berliner ethnischen Gewerbe. *Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung Diskussionspapiere Nr. 98-107*.

- Hofmann, A. (2001). *Humankapital als Standortfaktor - Volkswirtschaftliche Betrachtungsweisen*. Aachen: Shaker Verlag.
- Hofstede, G. (2001). *Lokales Denken, globales Handeln*. München: Deutscher Taschenbuch Verlag.
- Holl, A. (2004). Start-ups and relocations: Manufacturing plant location in Portugal. *Papers in Regional Science*, 83(4), 649-668.
- Huber, P. J. (1967). The behavior of maximum likelihood estimates under nonstandard conditions. In *Proceedings of the Fifth Berkeley Symposium on Mathematical Statistics and Probability*, Vol. 1, S. 221-233. Berkeley: University of California Press.
- Inman, K. (2000). *Women's resources in business start-up - a study of black and white women entrepreneurs*. New York: Garland Publishing, Inc.
- Institut für Mittelstandsforschung. (2005). *Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland - Kurzfassung einer Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit*. Mannheim: Eigenverlag.
- Jasper, D. (1991). Ausländerbeschäftigung in der DDR. In *Anderssein gab es nicht - Ausländer und Minderheiten in der DDR* S. 151-189. Münster: Waxmann Verlag GmbH.
- Kanein, W. (1974). *Ausländergesetz mit den übrigen Vorschriften des Fremdenrechts: erläuterte Ausgabe* (2., neubearb. Aufl.). München: Beck.
- Kapphahn, A. (1997). Russisches Gewerbe in Berlin. In H. u. I. O. Häußermann (Hrsg.), *Zuwanderung und Stadtentwicklung*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Kazemipur, A. (2001). Immigrants and „new poverty“ - the case of Canada. *International Migration Review*, 35(4), 1129-1156.
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kloosterman, R. & Rath, J. (2001). Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27, 189-202.
- Kloosterman, R. & Rath, J. (Hrsg.). (2003). *Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalization*. Oxford: Berg.
- Knight, F. H. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. Boston: Houghton Mifflin.
- Kohn, K. & Spengler, H. (2007). Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund. *WirtschaftsObserver online* Nr. 27.

- Kriese, M. (2006). Selbstständigkeit und demographischer Wandel. *Ifo Dresden berichtet*, 13(3), 35-41.
- Krüger-Potratz, M. (1991). *Anderssein gab es nicht - Ausländer und Minderheiten in der DDR*. Münster: Waxmann Verlag GmbH.
- Lauxen-Ulbrich, M. & Fehrenbach, S. (2003). *Zur Verfügbarkeit von Daten über Gründerinnen und selbständige Frauen - eine Bestandsaufnahme*. Mannheim: Institut für Mittelstandsforschung.
- Lazear, E. P. (2002). Entrepreneurship. *NBER Working Paper No. 9109*.
- Lehmann, E. & Neuberger, D. (2001). Do lending relationships matter? Evidence from bank survey data in Germany. *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 45(4), 339-359.
- Lehmann, E., Neuberger, D. & Räthke, S. (2004). Lending to small and medium-sized firms: is there an East-West gap in Germany? *Small Business Economics*, 23(1), 23-39.
- Lehnert, N. (2003). Existenzgründungen durch Migranten in Deutschland. Ergebnisse des DtA-Gründungsmonitors 2002. In Deutsche Ausgleichsbank (Hrsg.), *Wirtschaftsdynamik durch Existenzgründungen von Migranten* S. 3-33. Bonn: Eigenverlag.
- Leicht, R. & Leiß, M. (2006). Bedeutung der ausländischen Selbstständigen für den Arbeitsmarkt und den sektoralen Strukturwandel. In *Expertise für das Bundesamt für Migration und Flüchtlinge*. Mannheim: Institut für Mittelstandsforschung.
- Lenske, W. & Werner, D. (1998). Ausländische Unternehmen in Deutschland: Ausbildungssituation und Ausbildungspotential. *Beiträge zur Gesellschafts- und Bildungspolitik* Nr. 223.
- Light, I. (1972). *Ethnic enterprise in America: business and welfare among Chinese, Japanese, and Blacks*. Berkeley: University of California.
- Light, I. & Rosenstein, C. (1995). *Race, ethnicity, and entrepreneurship in urban America*. New York: De Gruyter Verlag.
- Light, I. & Sanchez, A. A. (1987). Immigrant entrepreneurs in 272 SMSAs. *Sociological Perspectives*, 30(4), 373-399.
- Lin, N. (2005). Building a network theory of social capital. In N. Lin, K. Cook & R. S. Burt (Hrsg.), *Social capital - theory and research*. New York: Aldine Transaction.
- Lin, Z., Yates, J. & Picot, G. (1999). Rising self-employment in the midst of high unemployment: An empirical analysis of recent developments in Canada. *Business and Labour Market Analysis* No. 133.

- Loeffelholz, H. D. von, Gieseck, A. & Buch, H. (1994). *Ausländische Selbständige in der Bundesrepublik unter besonderer Berücksichtigung von Entwicklungsperspektiven in den neuen Bundesländern*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Lofstrom, M. (2002). Labor market assimilation and the self-employment decision of immigrant entrepreneurs. *Population Economics*, 15(1), 83-114.
- Lofstrom, M. & Wang, C. (2007). Mexican-hispanic self-employment entry: The role of business start-up constraints. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 613(1), 32-46.
- Long, J. S. & Freese, J. (2006). *Regression models for categorical dependent variables using stata* (2nd Aufl.). College Station: Stata Press.
- Loury, G. (1977). A dynamic theory of racial income differences. In P. A. Wallace & A. L. Mund (Hrsg.), *Women, minorities, and employment discrimination*. Lexington: Heath.
- Lucas, R. (1978). On the size distribution of business firms. *Bell Journal of Economics*, 9(2), 508-523.
- McFadden, D. (1978). Modelling the choice of residential location. *Cowles Foundation Discussion Paper 477*.
- Model, S. (1985). A comparative perspective on the ethnic enclave: Blacks, Italians and Jews in New York. *International Migration Review*, 19(1), 64-81.
- Moog, P. (2004). *Humankapital des Gründers und Erfolg der Unternehmensgründung*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- Nardo, M., Saisana, M., Saltelli, A., Tarantola, S., Hoffman, A. & Giovannini, E. (2005). Handbook on constructing composite indicators. *OECD Statistics Working Papers No. 2005/3*.
- Orhan, M. & Scott, D. (2001). Why women enter into entrepreneurship: an explanatory model. *Women in Management Review*, 16(5), 232-243.
- Özcan, V. & Seifert, W. (2000). Selbstständigkeit von Immigranten in Deutschland - Ausgrenzung oder Weg der Integration? In *Soziale Welt*. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft.
- Öztürk, R. (2001). *Eine mikroökonomische Analyse der Bestimmungsfaktoren für die Selbstständigkeit von Ausländern*. Münster: LIT Verlag.
- Parker, S. C. (2004). *The economics of self-employment and entrepreneurship*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Páez, A. & Scott, D. M. (2006). A discrete choice approach to modelling social influence on individual decision making. *Centre for Spatial Analysis Working Paper No. 15/2006*.
- Portes, A. (1995). Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview. In A. Portes (Hrsg.), *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship* S. 1-42. New York: Russel Sage Foundation.
- Portes, A. (1998). Social capital: Its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.
- Pütz, R. (2004). *Transkulturalität als Praxis. Unternehmer türkischer Herkunft in Berlin*. Bielefeld: Transcript-Verlag.
- Rath, J. (2000). Outsiders' Business: A Critical Review of Research on Immigrant Entrepreneurship. *International Migration Review*, 34(3), 657-681.
- Räthke, S. (2007). *Kreditrationierung von KMU - Eine theoretische und empirische Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung von Freiberuflern*. Hamburg: Verlag Dr. Kovač.
- Razin, E. & Langlois, A. (1996). Metropolitan characteristics and entrepreneurship among immigrants and ethnic groups in Canada. *International Migration Review*, 30(3), 703-727.
- Reiss, M. & Rudorf, E. (1999). Unternehmensgründung in Netzwerken. In L. v. Rosenstiel & T. L. von Wins (Hrsg.), *Existenzgründung und Unternehmertum*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.
- Rettab, B. (2001). *The emergence of ethnic entrepreneurship: A conceptual framework*. EIM Business and Policy Research Report No. 0103.
- Sahin, M., Nijkamp, P. & Baycan-Levent, T. (2006). Migrant entrepreneurship from the perspective of cultural diversity. *Research Memoranda No. 21*.
- Sanders, J. M. & Nee, V. (1996). Immigrant self-employment: The family as social capital and the value of human capital. *American Sociological Review*, 61(2), 231-249.
- Sauer, M. (2004). *Türkische Unternehmer in Nordrhein-Westfalen*. Essen: Zentrum für Türkeistudien.
- Schmude, J. (2003). Standortwahl und Netzwerke von Unternehmensgründern. In M. Dowling & H. J. Drumm (Hrsg.), *Gründungsmanagement: Vom erfolgreichen Unternehmensstart zu dauerhaftem Wachstum* S. 291-304. Berlin: Springer Verlag.

- Schneider, L. & Eichler, S. (2007). Ageing in East Germany: Remarkable reduction of entrepreneurship. *Economy in Change*, 13(4), 102-109.
- Schumpeter, J. A. (1968). *The theory of economic development* (8. Aufl.). Cambridge: Harvard University Press.
- Seifert, W. (2001). *Berufliche Integration von Zuwanderern in Deutschland - Gutachten für die „Unabhängige Kommission Zuwanderung“*. Berlin: Bundesministerium des Inneren.
- Sen, F. & Sauer, M. (2005). *Türkische Unternehmer in Berlin*. Essen: Zentrum für Türkeistudien.
- Shane, S. (2000). Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities. *Organization Science*, Vol. 11, 11(4), 448-469.
- Shane, S. (2003). *A general theory of entrepreneurship: the individual-opportunity nexus*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Ltd.
- Shapiro, S. S. & Wilk, M. B. (1965). An analysis of variance test for normality. *Biometrika*, 52(4), 591-611.
- Smith-Hunter, A. E. (2006). *Women entrepreneurs across racial lines*. Cheltenham: Edward Elgar Inc.
- Stam, E. (2006). Why butterflies don't leave. Locational behaviour of entrepreneurial firms. *Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy No. 06/04*.
- Stark, O. (1993). *The migration of labor*. Cambridge: Blackwell.
- StataCorp. (2005). *Stata base reference manual K-Q* (9 Aufl.). College Station: Stata Press.
- Statistische Ämter des Bundes und der Länder (Hrsg.). (2007). *Statistik Regional 2006*. Wiesbaden: Eigenverlag.
- Statistische Ämter des Bundes und der Länder. (2008). *Ausländische Bevölkerung*. http://www.statistik-portal.de/Statistik-Portal/de_jb01_jahrtab2.asp. Online-Datenbank, 28.02.2008.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.). (2003). *Existenzgründungen im Kontext der Arbeits- und Lebensverhältnisse in Deutschland. Eine Strukturanalyse von Mikrozensusergebnissen*. Bonn: Eigenverlag.
- Statistisches Bundesamt. (2006). *Leben in Deutschland - Mikrozensus 2005*. Wiesbaden: Eigenverlag.

- Sternberg, R. (2005). Business start-ups: Hope for future regional development in Germany? *German Journal of Urban Studies*, 44(1).
- Sternberg, R., Brixy, U. & Hundt, C. (2007). *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) - Länderbericht Deutschland 2006*. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie.
- Sternberg, R. & Rocha, H. O. (2007). Why entrepreneurship is a regional event - theoretical arguments, empirical evidence, and policy consequences. In M. P. Rice & T. G. Habbershon (Hrsg.), *Entrepreneurship: the engine of growth*, Vol. 3, S. 215-237. Westport: Praeger.
- Stiglitz, J. E. & Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *American Economic Review*, 71(3), 393-410.
- Stinchcombe, A. L. (1990). *Information and organizations*. Berkeley: University of California Press.
- Strauer, P. (2004). *Gründung und Beratung von Kleinstunternehmen: Bedingungen, Probleme, Lösungsansätze*. Dissertation, Universität Rostock.
- Tödtling, F. & Wanzenböck, H. (2000). Regionale Unterschiede von Unternehmensgründungen - empirische Befunde für Österreich. *Wirtschaftspolitische Blätter*, 47(5), 615-629.
- Tivig, T. & Hetze, P. (2007). *Deutschland im Demografischen Wandel*. Rostock: Rostocker Zentrum zur Erforschung des Demografischen Wandels.
- Täuber, M. (2003). Förderung ausländischer Existenzgründer durch die Deutsche Ausgleichsbank - Eine Förderbilanz der Jahre 1990-2002. In Deutsche Ausgleichsbank (Hrsg.), *Wirtschaftsdynamik durch Existenzgründungen von Migranten*, S. 3-33. Bonn: Eigenverlag.
- Verheul, I., Stel, A. van & Thurik, R. (2004). Explaining female and male entrepreneurship across 29 countries. *SCALES-Paper No. 2004/03*.
- Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D. & Thurik, R. (2001). An eclectic theory of entrepreneurship: Policies, institutions and culture. *EIM - Business and Policy Research Report No. 0012/E*.
- Vijverberg, W. P. M. (1995). Dual Selection Criteria with Multiple Alternatives: Migration, Work Status, and Wages. *International Economic Review*, 36(1), 159-185.
- Vinogradov, E. & Kolvereid, L. (2007). Cultural background, human capital, and self-employment rates among immigrants in Norway. *Entrepreneurship and Regional Development*, 19(4), 359-376.

- Wagner, J. & Sternberg, R. (2004). Start-up activities, individual characteristics, and the regional milieu: Lessons for entrepreneurship support policies from German micro data. *The Annals of Regional Science*, 38, 219-240.
- Waldinger, R., Howard Aldrich, R. W. & Associates. (1990). *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*. Newbury: Sage.
- Wang, Q. & Li, W. (2007). Entrepreneurship, ethnicity, and local contexts: Hispanic entrepreneurs in three U.S. southern metropolitan areas. *GeoJournal*, 68(2-3), 167-182.
- Ward, R. & Jenkins, R. (Hrsg.). (1984). *Ethnic communities in business: Strategies for economic survival*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Weihe, H. J. (1994). *Entrepreneurship - Neue Wege zum Unternehmertum*. Hamburg: Verlag Dr. Kovac.
- Weiss, K. (2005). Nach der Wende: Vietnamesische Vertragsarbeiter und Vertragsarbeiterinnen in Ostdeutschland heute. In K. Weiss & M. Dennis (Hrsg.), *Erfolg in der Nische? Die Vietnamesen in der DDR und in Ostdeutschland*. Münster: LIT Verlag.
- Weiss, K. & Dennis, M. (Hrsg.). (2005). *Erfolg in der Nische? Die Vietnamesen in der DDR und in Ostdeutschland*. Münster: LIT Verlag.
- White, H. (1980). A heteroskedasticity-consistent covariance matrix estimator and a direct test for heteroskedasticity. *Econometrica*, 48(4), 817-838.
- Wilpert, C. (2003). Germany: From workers to entrepreneurs. In R. Kloosterman & J. Rath (Hrsg.), *Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalization* S. 233-259. Oxford: Berg.
- Winkelmann, R. (2003). *Econometric analysis of count data* (4. Aufl.). Berlin: Springer Verlag.
- Wooldridge. (2006). *Introductory econometrics*. Mason: Thomson, Jeffrey M.
- Yavuzcan, I. (2003). *Ethnische Ökonomie. Zur Ausformung ethnischen Unternehmertums von Türken und Iranern in personalen Beziehungen*. Hamburg: Verlag Dr. Kovač.
- Yilmaz, S. (2007). *Die ökonomische und soziale Situation türkischstämmiger Unternehmer in NRW*. Dissertation, Universität Duisburg-Essen.
- Zentrum für Türkeistudien (Hrsg.). (1991). *Ausländische Betriebe in Nordrhein-Westfalen* Vol. 8. Opladen: Leske + Budrich.

Zentrum für Türkeistudien. (2006). *Türkisches Unternehmertum in Mühlheim an der Ruhr*. Essen: Eigenverlag.

Zhou, M. (2004). Revisiting ethnic entrepreneurship: Convergencies, controversies, and conceptual advancements. *International Migration Review*, 38(3), 1040-1074.

Anhang A

Regionale Verteilung der Befragten

Tabelle A.1: Regionale Verteilung der befragten Unternehmer nach Herkunft - Teil I

Herkunft Bundesland	Frankreich Soll	Frankreich Ist	Griechenland Soll	Griechenland Ist	Italien Soll	Italien Ist	Ex-Jugoslawien Soll	Ex-Jugoslawien Ist	Polen Soll	Polen Ist
Baden-Württemberg	48	39	45	34	58	51	30	30	20	20
Bayern	30	30	37	27	27	23	35	34	27	20
Berlin	30	37	30	22	30	27	30	50	30	17
Brandenburg	9	5	6	6	7	5	6	6	15	9
Bremen	1	1	1	1	1	1	2	1	3	2
Hamburg	7	7	4	5	2	10	9	6	12	9
Hessen	22	22	19	22	23	41	20	22	21	20
Mecklenburg-Vorpommern	3	2	4	12	4	7	5	2	5	3
Niedersachsen	8	6	10	10	8	15	15	10	21	19
Nordrhein-Westfalen	33	35	57	74	44	32	53	56	57	74
Rheinland Pfalz	16	26	5	1	9	18	10	13	10	12
Saarland	12	9	1	1	6	11	1	1	2	3
Sachsen	17	21	15	18	16	10	12	1	13	20
Sachsen-Anhalt	5	3	9	14	6	4	12	9	5	5
Schleswig-Holstein	3	6	2	4	1	7	3	3	7	1
Thüringen	5	1	5	2	7	2	6	1	3	7
ingesamt	250	250	250	253	250	264	250	245	250	241
davon alte BL	180	181	180	179	180	209	180	176	180	180
davon neue BL u. Berlin	70	69	70	74	70	55	70	69	70	61

Soll-Werte geben die nach der Bevölkerungsgröße ermittelte Anzahl der Befragten pro Bundesland an.
 Ist-Werte geben die tatsächliche Anzahl der Befragten pro Bundesland an.

Quelle: Eigene Berechnungen

Tabelle A.2: Regionale Verteilung der befragten Unternehmer nach Herkunft - Teil II

Herkunft Bundesland	Russ. Soll	Föderation Ist	Spanien Soll	Ist	Türkei Soll	Ist	Vietnam Soll	Ist	Deutschland Soll	Ist
Baden-Württemberg	26	21	32	30	33	24	25	24	88	88
Bayern	32	21	18	19	25	20	48	35	102	102
Berlin	30	46	30	17	30	27	30	28	90	90
Brandenburg	8	7	6	4	7	15	8	8	23	23
Bremen	3	0	2	2	3	1	2	1	5	5
Hamburg	10	8	6	10	7	9	5	5	14	14
Hessen	17	13	33	40	21	25	16	16	50	50
Mecklenburg-Vorpommern	6	4	5	3	5	18	4	4	14	15
Niedersachsen	22	19	17	17	12	13	38	21	67	67
Nordrhein-Westfalen	49	44	62	51	65	50	23	23	149	149
Rheinland-Pfalz	10	13	7	11	8	7	17	19	33	33
Saarland	3	6	1	1	2	1	2	7	9	9
Sachsen	13	15	18	19	13	14	15	25	38	38
Sachsen-Anhalt	8	10	5	6	8	7	8	12	22	22
Schleswig-Holstein	7	13	3	3	4	8	4	6	23	23
Thüringen	6	8	6	10	7	7	5	16	22	22
insgesamt	250	248	250	243	250	246	250	260	750	750
davon alte BL	180	158	180	184	180	158	180	157	540	540
davon neue BL u. Berlin	70	90	70	59	70	88	70	103	210	210

Soll-Werte geben die nach der Bevölkerungsgröße ermittelte Anzahl der Befragten pro Bundesland an.
 Ist-Werte geben die tatsächliche Anzahl der Befragten pro Bundesland an.

Quelle: Eigene Berechnungen

Anhang B

Fragebogen

Abbildung B.1: Fragebogen, Seiten 1 und 2

IHK zu Rostock



UNIVERSITÄT ROSTOCK
15. Juli 2006. (Benutzen Sie für die Rückantwort auch bitte unseren Fax-Anschluss: 0381 / 498 4312)

Umfrage zu Gründung und Finanzierung von Unternehmen

Q1. In welchem Jahr haben Sie Ihr Unternehmen gegründet? _____

Q2. In welcher Branche haben Sie Ihr Unternehmen gegründet?

- Land- und Forstwirtschaft
- Verarbeitendes Gewerbe
- Baugewerbe
- Handel
- Verkehr- und Nachrichtenübermittlung
- Kreditinstitute und Versicherungen
- Gastgewerbe
- Bildung, Kultur, Wissenschaft und Sport
- Gesundheits- und Veterinärwesen
- Dienstleistungen für Unternehmen
- Sonstiges _____

Q3. Ist Ihr Unternehmen mit anderen Betrieben verbunden?

- ja, Zweigniederlassung eines Auslandsunternehmens
- ja, bin Mitglied einer Franchisekette
- nein, selbständiger Betrieb, ich habe aber noch weitere Betriebe
- nein, selbständiger Betrieb, ich habe keine sonstigen Betriebe

Q4. Aus welchen Gründen haben Sie sich selbstständig gemacht? (Mehrfachnennungen sind möglich.)

- unbefriedigende Aufstiegs- bzw. Verdienstmöglichkeiten
- Arbeitslosigkeit
- Unsicherheit des Arbeitsplatzes
- Wunsch nach Unabhängigkeit
- soziales Ansehen als Unternehmer
- Verwirklichung einer Idee
- Branchenkenntnisse durch vorherige Ausbildung oder Tätigkeit in der gewählten Branche
- Sonstiges _____

Q5. Falls Sie sich vor der Unternehmensgründung beraten ließen, wohnen Sie gegangen und waren Sie zufrieden? (Skala von 1="sehr gut" bis 5="sehr schlecht")

- | | in Anspruch genommen | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| a) Handwerkskammer | <input type="checkbox"/> |
| b) Industrie- und Handelskammer | <input type="checkbox"/> |
| c) Bank, Sparkasse | <input type="checkbox"/> |
| d) Steuer-/Unternehmensberater | <input type="checkbox"/> |
| e) Rechtsanwalt | <input type="checkbox"/> |
| f) Unternehmerverein | <input type="checkbox"/> |
| g) Verwandtschaft | <input type="checkbox"/> |
| h) Sonstige und zwar _____ | <input type="checkbox"/> |

Q6. Falls Sie mit der Vorberatung unzufrieden waren, was waren die Gründe? (Mehrfachnennungen sind möglich)

- zu lange Wartezeit
- keine Beratung für meine speziellen Fragen
- Kommunikationsprobleme / Sprachprobleme
- Anzahl verlangter Unterlagen und Informationen zu hoch
- schlechte Behandlung wegen meiner Staatsangehörigkeit
- Sonstiges _____

Quelle: Eigene Darstellung

Abbildung B.2: Fragebogen, Seiten 3 und 4

Q7. Falls Sie keine Vorberatung in Anspruch genommen haben, was waren die Gründe?

- zu hohe Kosten
- kein konkreter Ansprechpartner
- Vorberatung nicht notwendig
- Sonstige _____

Q8. Welche Probleme und Schwierigkeiten traten bei der Unternehmensgründung auf? (Mehrachnungen sind möglich.)

- mangelnde Erfahrung
- fehlende Information
- finanzielle Probleme
- Erwerb der Genehmigungen und Konzessionen
- Berufsvorschriften
- Beschaffung geeigneter Räume
- Personalprobleme
- Beschaffung öffentlicher Mittel
- Aufbau des Kundenstamms
- Lieferantenprobleme
- Sprachschwierigkeiten
- Nachbarn
- Vermieter
- Sonstiges _____

Q9. Mit welchen Schwierigkeiten haben Sie seit der Gründung zu kämpfen? (Mehrachnungen sind möglich.)

- Finanzierung
- Buchführungs- und Steuerprobleme
- Technische Betriebsausstattung
- Nachfrageabschätzung
- geringer Umsatz
- Probleme mit Mitarbeitern
- Probleme mit der Familie
- keine Schwierigkeiten
- Sonstiges _____

Q10. Wie hoch waren die Investitionen im Gründungsjahr?

- bis 10 000 Euro
- mehr als 10 000 und weniger als 25 000 Euro
- mehr als 25 000 und weniger als 50 000 Euro
- mehr als 50 000 und weniger als 100 000 Euro
- mehr als 100 000 Euro

Q11. Was schätzen Sie, wie lange war der Zeitraum von der Geschäftsidee bis zur Unternehmensgründung?

<input type="text"/>	Jahre	<input type="text"/>	Monate
----------------------	-------	----------------------	--------

II. Fragen zu Unternehmenscharakteristika

Q12. Wie viele Mitarbeiter haben Sie?

<input type="text"/>	Mitarbeiter
----------------------	-------------

Q13. Wie viele von Ihren Mitarbeitern sind Familienangehörige?

<input type="text"/>	(ohne Familiennmitglieder)
----------------------	----------------------------

Q14. Wie viele von Ihren Mitarbeitern haben die gleiche Staatsbürgerschaft wie Sie

<input type="text"/>

Q15. Wie viele von Ihren Mitarbeitern sind Auszubildende?

<input type="text"/>

Q16. Wie hoch ist der monatliche Umsatz Ihres Unternehmens?

<input type="text"/>	Euro
----------------------	------

Q17. Welche Rechtsform hat Ihr Unternehmen?

- Einzelunternehmen
- OHG
- KG
- GbR
- GmbH
- GmbH & Co. KG
- AG
- KG aA
- Verein
- Genossenschaft

Quelle: Eigene Darstellung

Abbildung B.3: Fragebogen, Seiten 5 und 6**Q18. Wie setzt sich Ihre Kundschaft zusammen?**

- deutlich mehr deutsche Kunden
 - deutlich mehr Kunden der eigenen Nationalität
 - gemischte Kundschaft
- Q19. Geben Sie bitte die Postleitzahl (PLZ) der Stadt/Gemeinde an, in der Ihr Unternehmen seinen Sitz hat.**
-

III. Fragen zur Finanzierung und zur Bankbeziehung**Q20. Woher kam das Eigenkapital für Ihre Gründung? (Mehrfachnennungen sind möglich)**

- eigene Ersparnisse
 - von Familienangehörigen/ Freunden
 - von institutionellen Investoren
- Q21. Woher kam das Kapital für Ihre Gründung? (Mehrfachnennungen sind möglich.)**
- Eigenkapital
 - Darlehen von Familienangehörigen/ Freunden
 - Bankdarlehen/ Kredit
 - regionale Mittelstandsforens
 - öffentliche Fördermittel

Q22. Falls Sie keine öffentlichen Fördermittel verwendet haben, was war der Grund? (Mehrfachnennungen sind möglich)

- keine Kenntnis über Fördermöglichkeiten
 - zu kompliziertes Antragsverfahren
 - Antrag zu spät gestellt, nach der Betriebsaufnahme
 - meine Hausbank/ Hauptbank wollte nur größere Vorhaben fördern
 - keine Befürwortung durch die Kammer
 - ungenügendes Eigenkapital
 - ungenügende Kreditsicherheiten
 - Sonstiges
-

Q23. Hatten Sie Probleme für die Gründung einen Bankkredit zu erhalten? Wenn ja,

- wurde dieser abgelehnt
- wurde Ihnen eine geringere Kreditsumme als beantragt bewilligt
- nein, keine Probleme bei der Kreditvergabe

Quelle: Eigene Darstellung**Q24. Wenn ja, was waren die Gründe dafür? (Mehrfachnennungen sind möglich.)**

- fehlende Unterlagen
 - Verständigungsschwierigkeiten
 - ungenügendes Eigenkapital
 - ungenügende Kreditsicherheiten
 - meine Staatsangehörigkeit
 - Sonstiges
-

Q25. Falls Sie einen Kredit erhalten haben, wie lange läuft dieser Kredit?

Der Kredit läuft insgesamt über einen Zeitraum von _____ Jahren.

Q26. Wie hoch ist die Kreditsumme?

- bis 10 000 Euro
- mehr als 10 000 und weniger als 50 000 Euro
- mehr als 50 000 und weniger als 100 000 Euro
- mehr als 100 000 und weniger als 250 000 Euro
- mehr als 250 000 und weniger als 500 000 Euro
- mehr als 500 000 Euro

Q27. Wenn Sie Sicherheiten zur Verfügung gestellt haben, wie hoch waren diese im Verhältnis zur Kreditsumme?

%

Q28. Welche Sicherheiten haben Sie zur Verfügung gestellt? (Mehrfachnennungen möglich)

- Grundschulden
 - Mitverpflichtung, Bürgschaft
 - Sicherungsbereitigung
 - Forderungsabtretung
 - Verpfändung
 - Sonstiges
-

Q29. Bei wie vielen Banken haben Sie geschäftliche Konten bzw. geschäftliche Kredite?

- Ich unterhalte _____ Bankverbindungen.
- Ich habe Kredite bei _____ Banken.

Abbildung B.4: Fragebogen, Seiten 7 und 8**Q30. Wie würden Sie Ihre Bankbeziehung charakterisieren?**

- Ich nehme ausschließlich die Dienstleistungen nur einer Bank in Anspruch (Hausbank)
 Ich nutze Angebote verschiedener Banken gleichermaßen.
 Ich nutze vorrangig die Angebote einer Bank, nutze aber auch Angebote anderer Banken (Hauptbank mit Nebenbanken)

Q31. Wie weit ist Ihre Hausbank/ Hauptbank entfernt?Ca. km.**Q32. Wie viele Banken gibt es in unmittelbarem Umkreis Ihres Unternehmens?**Es gibt Banken.**Q33. Welches sind Ihre vier wichtigsten Bankbeziehungen? (Beginnen Sie bitte mit der Hausbank.)**

- | | | | |
|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 1. Geldinstitut | 2. Geldinstitut | 3. Geldinstitut | 4. Geldinstitut |
|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|

Name der Bank

- | | | | |
|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|

Wie lange sind Sie schon
Kunde der Bank?
ca. Jahre ca. Jahre ca. Jahre ca. Jahre**Q34. Aus welchen Gründen haben Sie sich für Ihre Hausbank/Hauptbank entschieden?**
(Bewerten Sie die folgenden Punkte auf einer Skala von 1 = "sehr wichtig" bis 5 = "völlig unwichtig".)

- | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------|--|--------------|------------------|----------------------------------|--|----------|-------------------|--------------------------|--------------------------------|-------------------------|------------------------------|-----------------------------------|
| a) Leistungsangebot | b) Qualität der persönlichen/ fachlichen Betreuung | c) Vertrauen | d) Schnelligkeit | e) Preisgünstigkeit/ Konditionen | f) Finanzielle Unterstützung/Kreditverfügbarkeit | g) Image | h) Erreichbarkeit | i) Regionales Engagement | j) Angebot neuer Vertriebswege | k) Private Kontoführung | l) Empfehlung durch Bekannte | m) Sonstiges <input type="text"/> |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | | | | |
- Erhöhung der Kreditverfügbarkeit
 Besserer Service bei anderen Banken
 Bessere Konditionen bei Krediten
 Mehr Flexibilität
 Bessere Verhandlungsposition gegenüber den Banken
 Empfehlung durch Bekannte
 Sonstiges
- IV. Fragen zur Lebenssituation**
- Q35. Was spricht für Sie dafür, mehrere Bankverbindungen zu unterhalten?**
(Skala von 1="sehr wichtig" bis 5="völlig unwichtig")
- | | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|
- Ich nehme ausschließlich die Dienstleistungen nur einer Bank in Anspruch (Hausbank)
 Ich nutze Angebote verschiedener Banken gleichermaßen.
 Ich nutze vorrangig die Angebote einer Bank, nutze aber auch Angebote anderer Banken (Hauptbank mit Nebenbanken)
- Q36. Wie zufrieden sind Sie mit**
(Skala von 1="sehr gut" bis 5="sehr schlecht")
- | | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|
- Ihrer Gesundheit
 Ihrer Arbeit
 mit der wirtschaftlichen Situation Ihres Unternehmens
 Ihrer Tätigkeit im Haushalt
 dem Einkommen Ihres Haushalts
 Ihrem persönlichen Einkommen
 Ihrer Schul- und Berufsausbildung
 Ihrer Wohnung
 Ihrer Freizeit
 den vorhandenen Möglichkeiten der Kinderbetreuung
 dem Angebot an Waren und Dienstleistungen am Ort
 Ihrem Lebensstandard insgesamt
- Q37. Wie viele Tage pro Woche arbeiten Sie im Allgemeinen?**
- | |
|-------------------------------------|
| <input type="text"/> Tage pro Woche |
|-------------------------------------|
- wöchentlich wechselnde Zahl der Tage

Quelle: Eigene Darstellung

Abbildung B.5: Fragebogen, Seiten 9 und 10

Q38. Wie viele Stunden arbeiten Sie in der Regel pro Arbeitstag?

 Stunden pro Arbeitstag

Q39. Wie schätzen Sie sich persönlich ein? Sind Sie ein risikobereiter Mensch oder versuchen Sie, Risiken zu vermeiden?

(Antworten Sie auf einer Skala von 1 = nicht risikobereit bis 5 = sehr risikobereit.)

- | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| <input type="checkbox"/> |
- Risikobereitschaft

Q40. Wie gut können Sie nach Ihrer eigenen Einschätzung deutsch sprechen oder schreiben?

(Skala von 1 = "sehr gut" bis 5 = "sehr schlecht")

- | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| <input type="checkbox"/> |
- a) Sprechen
b) Schreiben

Q41. Wie hoch ist das monatliche Nettoeinkommen Ihres Haushalts?

 Euro

Q42. Wie hoch ist Ihr monatlicher Nettoergewinn, wenn Sie selbstständig sind?

 Euro**V. Individuelle Angaben**

Q43. In welchem Jahr wurden Sie geboren?

Q44. Geschlecht

- männlich
 weiblich

Q45. Familienstand

- ledig
 verheiratet
 geschieden
 verwitwet

Q46. Wie viele Personen unter 18 Jahren leben in Ihrem Haushalt?

 Personen

Q47. In welchem Land sind Sie geboren?

Q48. Welche Staatsangehörigkeit besitzen Sie?

Q49. Seit wann leben Sie in Deutschland?

 seit (Jahr)

Q50. Wie viele Jahre haben Sie die Schule besucht?

 Jahre

Q51. Was ist ihr höchster Bildungsabschluss?

- Schule ohne Abschluss verlassen
 Schulabschluss
 Gymnasium
 Berufsakademie
 Universität/Fachhochschule
 Sonstiges

Q52. Ist jemand aus Ihrem näheren Familienumkreis selbstständig?

- ja, und zwar
 nein

Q53. Haben Sie eine abgeschlossene Berufsausbildung?

- ja, mit Abschluss in Deutschland
 ja, mit Abschluss im Heimatland
 nein

Möchten Sie über die Ergebnisse der Umfrage informiert werden? Dann tragen Sie bitte hier Ihre E-Mail Adresse ein.

Bei Fragen und Anmerkungen stehen Ihnen Dipl.-Vw. Jana Bruder und Dr. Solvig Räthke unter der Tel.-Nr. 0381/ 498 4315 bzw. unter der E-Mail Adresse info@umfrage-unternehmer.de als Ansprechpartner zur Verfügung.
Vielen Dank für Ihre Mitarbeit!

Quelle: Eigene Darstellung