

# »» Migranten überdurchschnittlich gründungsaktiv – Arbeitsmarkt spielt große Rolle

Nr. 115, 29. Januar 2016

Autor: Dr. Georg Metzger, Telefon 069 7431-9717, research@kfw.de

Migranten leisten einen überdurchschnittlichen Gründungsbeitrag. Ihre Gründungsneigung ist höher als bei Erwerbsfähigen im Allgemeinen. Sie schaffen nach ihrer Gründung zudem häufiger und mehr Arbeitsplätze. Das verstärkt die positiven Impulse der Gründungstätigkeit für die deutsche Volkswirtschaft.

Migranten gründen jünger als der Durchschnittsgründer und häufiger im Vollerwerb; die Gründungsneigung unter Akademikern ist dabei außergewöhnlich hoch. Migranten starten häufiger im Handel, dabei auch etwas häufiger mit Marktneuheiten; Gründerteams sind vermehrt anzutreffen, was teilweise an einem größeren Anteil von Existenzgründungen durch Übernahmen liegt.

Dabei fällt Migranten eine Existenzgründung in der Tendenz schwerer: Sie nehmen Gründungshemmnisse häufiger wahr als Gründer im Allgemeinen; allerdings lassen sie sich hiervon seltener von der Umsetzung einer Existenzgründung abhalten. Wenn doch, dann wie alle Gründer am häufigsten durch die Abwägung der finanziellen Risiken sowie von Finanzierungsrestriktionen.

Die Selbstständigkeitsentscheidung von Migranten hängt stärker vom Arbeitsmarkt ab als bei den Erwerbsfähigen im Allgemeinen. Zum einen starten sie häufiger aus der Arbeitslosigkeit und benennen den Mangel an Erwerbsalternativen häufiger als Gründungsmotiv. Zum anderen beenden sie ihre Selbstständigkeit häufiger wieder, wenn ihnen sich ein attraktiver Job in abhängiger Beschäftigung bietet.

Gründer üben einen permanenten Erneuerungs- und Effizienzdruck auf bereits bestehende Unternehmen aus. Sie machen damit eine Volkswirtschaft stärker und zukunftsfähiger. Im Jahr 2014 haben sich 915.000 Personen in Deutschland selbstständig gemacht. Darunter waren rund 179.000 Migranten. Im langjährigen Mittel ist etwa jeder fünfte Gründer Migrant, besitzt also die deutsche Staatsangehörigkeit nicht oder nicht von Geburt an.

## Gründungsneigung von Migranten überdurchschnittlich

Der Anteil von Migranten an den Gründern ist in den vergangenen Jahren leicht gestiegen. Er liegt im Mittel der Jahre 2013/2014 bei 21 %.<sup>1</sup> Ihr Anteil an den Gründern ist typischerweise höher als ihr Anteil an den Erwerbsfähigen (18 %) (Grafik 1, links). Migranten haben also eine tendenziell höhere Gründungsneigung als Erwerbsfähige im Allgemeinen. Im Zeitraum von 2009 bis heute beträgt die jährliche

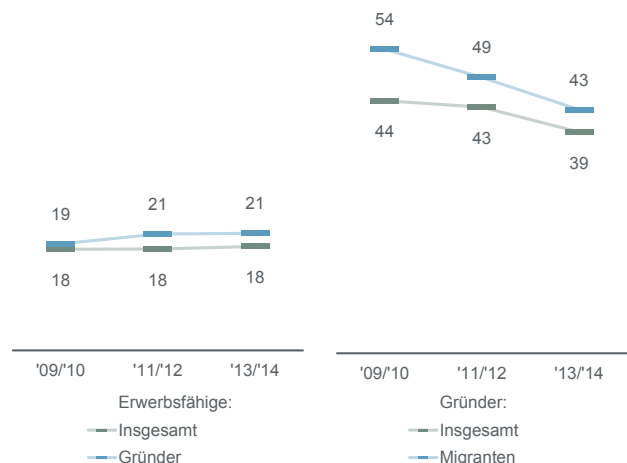
Gründerquote von Migranten 1,86 %, insgesamt liegt die Gründerquote bei 1,68 % p. a.

Migranten gehen den Schritt in die Selbstständigkeit häufiger im Vollerwerb als der Durchschnittsgründer. Zwar ist der allgemeine Trend hin zur Nebenerwerbsgründung auch bei Migranten zu sehen, im Mittel der Jahre 2013/2014 lag der Anteil des Vollerwerbs mit 43 % trotzdem noch klar über dem Durchschnitt von 39 % (Grafik 1, rechts).

## Grafik 1: Gründungsneigung von Migranten überdurchschnittlich, vor allem bei Vollerwerbsgründungen

Anteil Migranten in Prozent<sup>1</sup>

Anteil Vollerwerb in Prozent



Anmerkung: Als „Migranten“ zählen eingebürgerte Personen, Spätaussiedler sowie Personen mit ausschließlich ausländischer Staatsbürgerschaft.

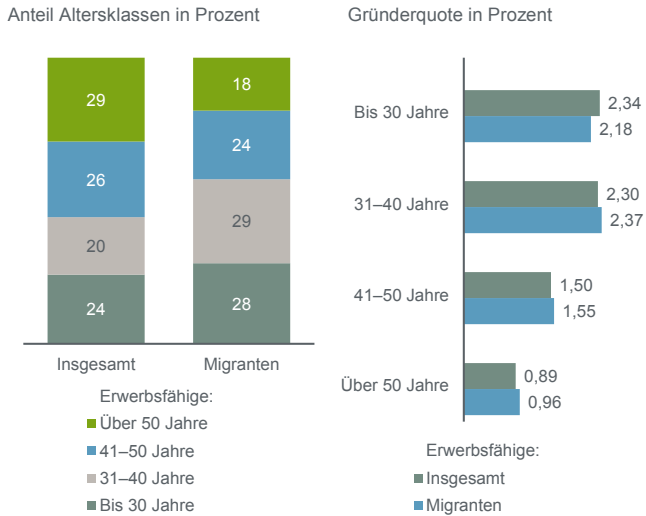
Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

## Migranten sind jünger

Migranten, die seit 2009 den Schritt in die Selbstständigkeit gegangen sind, waren im Mittel 36 Jahre alt. Sie waren damit eineinhalb Jahre jünger als ein Durchschnittsgründer. Dies ist auf den geringeren Anteil älterer Personen unter den erwerbsfähigen Migranten zurückzuführen. Insgesamt sind 29 % der Erwerbsfähigen über 50 Jahre alt – bei Migranten nur knapp jeder Fünfte (Grafik 2, linker Teil).

Das geringere Alter der potenziellen Gründer drückt den Altersdurchschnitt der tatsächlichen Gründer. Dadurch sind Migranten bei ihrer Existenzgründung jünger als die Gründer insgesamt, obwohl die Gründungsneigung jüngerer Migranten geringfügig unter- und die älterer Migranten überdurchschnittlich ist (Grafik 2, rechter Teil).

**Grafik 2: Gründungsneigung nur bei jüngeren Migranten schwächer**



Anmerkung: Die Vergleichswerte der Erwerbsfähigen beziehen sich für Gründer auf alle Personen im Alter von 18 bis 64, für Migranten auf alle Migranten im Alter von 18 bis 64.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

**Gründungsneigung von Migranten unter Akademikern am höchsten**

Akademiker sind bei Migranten unter Gründern ähnlich oft vertreten wie unter Gründern insgesamt. Dagegen sind Personen ohne Berufsabschluss stark überrepräsentiert (Grafik 3, links). Das könnte den Schluss nahe legen, dass bei Migranten Akademiker eine ähnlich große und Personen ohne Berufsabschluss eine deutlich größere Gründungsneigung haben als dies typischerweise der Fall ist. Dieses Bild täuscht jedoch. Bei Migranten liegt der Gründeranteil unter Akademikern deutlich höher als in der Gruppe aller Erwerbsfähigen (Grafik 3, rechts), während sich die Gründerquote bei Personen ohne Berufsabschluss kaum unterscheidet.

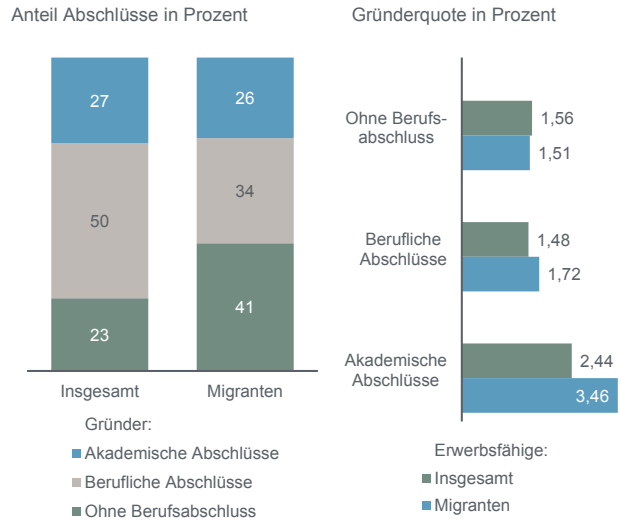
Der hohe Anteil von Personen ohne Berufsabschluss bei Gründern unter Migranten ist darauf zurückzuführen, dass es unter erwerbsfähigen Migranten insgesamt einen größeren Anteil von Personen ohne Berufsabschluss gibt. Dabei ist jedoch zu beachten, dass das Fehlen formaler Berufsabschlüsse häufig mit Schwierigkeiten in der Anerkennung im Ausland erworbener Berufsabschlüsse zusammenhängt.<sup>2</sup> Fehlende Berufsabschlüsse können hier nicht mit fehlender Qualifikation gleichgesetzt werden.

**Gründungsentscheidung bei Migranten oft von Arbeitsmarkt beeinflusst**

Für die höhere Gründungsneigung von Migranten sind in der Literatur drei Aspekte angeführt:<sup>3</sup>

1. Eine stärkere Präsenz entsprechender Rollenvorbilder,
2. ein größeres Maß an Risikobereitschaft sowie
3. schlechtere Arbeitsmarktchancen.

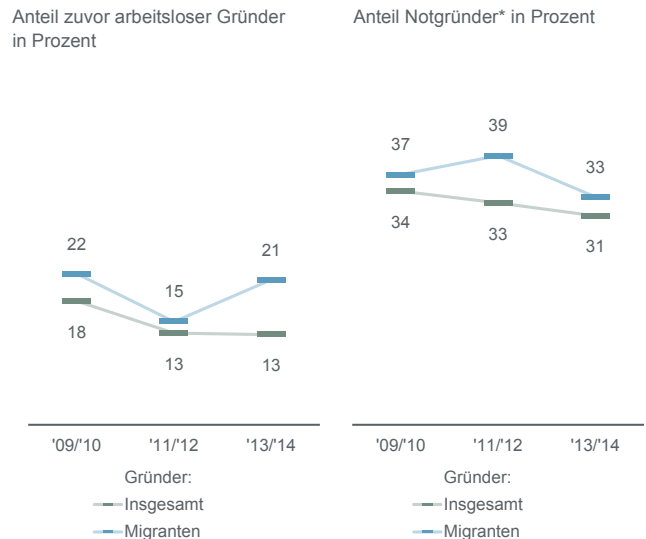
**Grafik 3: Höchste Gründerquote bei Akademikern unter Migranten**



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Letzteres zeigt sich eindeutig. Der Anteil von Gründern, die zuvor arbeitslos waren, ist bei Migranten höher als üblich; außerdem gibt bei Migranten ein höherer Anteil der Gründer an, aufgrund mangelnder besserer Erwerbsalternativen gegründet zu haben (Grafik 4).

**Grafik 4: Push-Faktor „Arbeitsmarkt“ für Migranten bedeutend**



\*Notgründer machten sich selbstständig, „weil keine bessere Erwerbsalternative bestand“.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

**Migranten starten häufiger im Handel**

Existenzgründer sind in der Mehrzahl Dienstleister. Das ist auch in der Gruppe der Migranten so. Der wesentliche Unterschied ist, dass sie häufiger im Handel starten.<sup>4</sup> Von 2009 bis 2014 starteten bei Migranten im Mittel 21 % der Gründer im Handel, aber nur 17 % der Gründer insgesamt (Grafik 5,

links). Dabei dürften Vorteile bei der Kenntnis des Marktes von Waren aus den Herkunftsländern eine Rolle spielen, die von Migranten häufiger in Existenzgründungen umgesetzt werden können.

Ihre stärkere Neigung im Handel zu gründen, dürfte ausschlaggebend dafür sein, dass Migranten etwas häufiger Marktneuheiten anbieten (20 ggü. 18 %). Dies sind Produkte oder Dienstleistungen, die auf dem relevanten (möglicherweise regionalen) Markt neu sind. Es ist dafür unerheblich, ob die Angebote technologisch innovativ sind.

## Teampartner und Mitarbeiter bei Migranten häufiger anzutreffen

Wenn Migranten gründen, setzen sie seltener ausschließlich auf ihre eigene Arbeitskraft. Sie gründen häufiger in Teams und haben auch häufiger Mitarbeiter (Grafik 5). Ein Grund dafür: Migranten übernehmen häufiger bereits bestehende Betriebe (mit Belegschaft). Von 2009 bis 2014 machten Übernahmen 14 % der Existenzgründungen von Migranten aus, bei allen Gründern 10 %.

Migranten starten aber auch häufiger im Team und stellen im Gründungsjahr eher Mitarbeiter ein, wenn nur Neugründer betrachtet werden, Übernahmen und tätige Beteiligungen dabei außen vor bleiben. Im Mittel der Jahre 2013/2014 beschäftigte jeder vierte Migrant mit einer Neugründung einen Mitarbeiter (Grafik 6). Insgesamt stellten nur 18 % der Neugründer im Gründungsjahr Mitarbeiter ein. Die höhere Bereitschaft, Mitarbeiter einzustellen zeigt sich auch in der Anzahl der Mitarbeiter. Sie liegt im Vergleich mit allen Neugründern im Durchschnitt der letzten beiden Jahre mit 2,0 VZÄ pro Neugründer in der Gruppe der Migranten ebenfalls höher – wenn auch nur leicht.

Durch ihre Bereitschaft Mitarbeiter einzustellen, tragen Migranten einen wesentlichen Teil zum Beschäftigungseffekt der

Gründungstätigkeit bei. Der direkte Bruttobeschäftigungseffekt (BBE) der Gründungstätigkeit betrug in den Jahren 2011 bis 2014 jährlich 611.000 vollzeitäquivalente Arbeitsplätze: 400.000 Stellen für die Neugründer selbst und 211.000 Stellen für ihre Mitarbeiter (Grafik 7). Migranten hatten am BBE einen Anteil von 21 % – angesichts ihres Anteils an den Neugründern (also ohne Übernahmen und tätige Beteiligungen) von 19 % somit überdurchschnittlich viel.

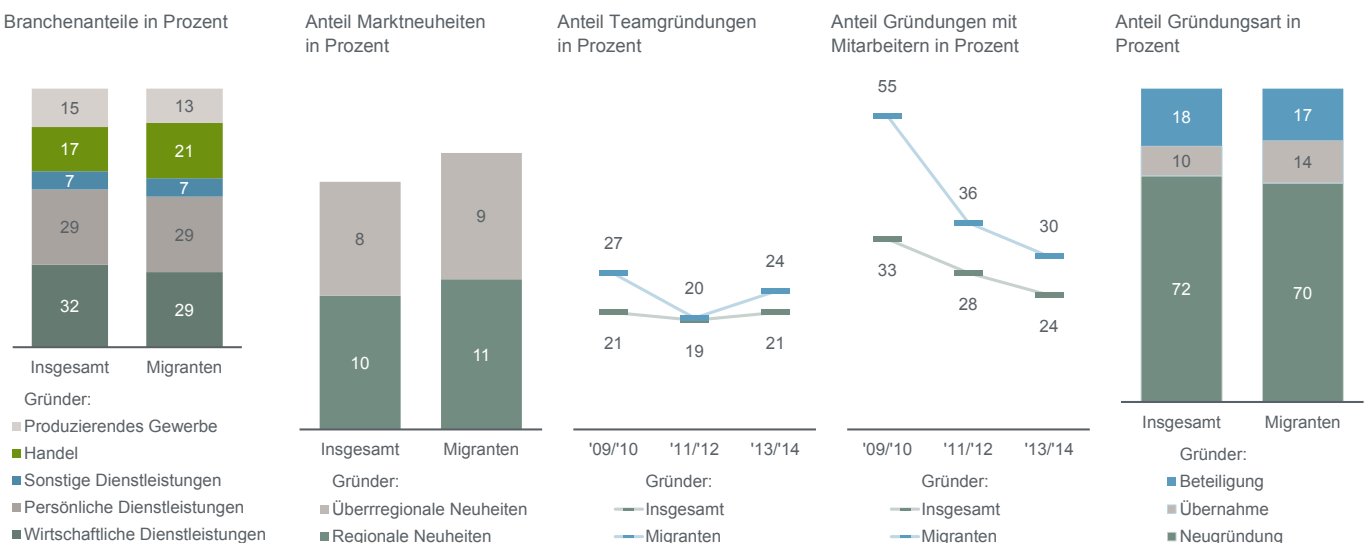
## Migranten nehmen häufiger Probleme bei der Gründungsfinanzierung wahr

Migranten berichten typischerweise häufiger von Finanzierungsproblemen als Gründer im Allgemeinen (Grafik 8, linker Teil). Im Durchschnitt der Jahre 2013/2014 waren nach eigenen Angaben 28 % der Migranten mit Schwierigkeiten bei der Gründungsfinanzierung konfrontiert. Im Vergleich dazu hatte insgesamt nur jeder fünfte Gründer Finanzierungsprobleme.

Finanzierungsschwierigkeiten führen nicht zwingend zu einem Scheitern der Gründungsfinanzierung. Im Gegenteil: Finanzierungsprobleme treten häufiger bei Gründern auf, die letztlich Finanzmittel nutzen. Finanzierungsprobleme spiegeln offenbar die Überzeugungsarbeit wider, die Gründer bei Geldgebern zu leisten haben. Mit steigendem Kapitalbedarf werden daher auch häufiger Finanzierungsschwierigkeiten angegeben.

Selbstständige und Gründer weisen grundsätzlich ein besseres Finanzwissen auf als die restliche Bevölkerung.<sup>5</sup> Das ist vorteilhaft, denn gutes Finanzwissen verbessert auch den Gründungserfolg: Gründer mit gutem Finanzwissen haben im Durchschnitt weniger Finanzierungsschwierigkeiten, nutzen (kosten-) günstigere Finanzierungsquellen und können sich länger im Wettbewerb behaupten. Diese Erkenntnis dient möglicherweise auch als Erklärung für die von Migranten häufiger wahrgenommenen Finanzierungsprobleme. Migranten zeigen im Vergleich zu allen Gründern deutlichere

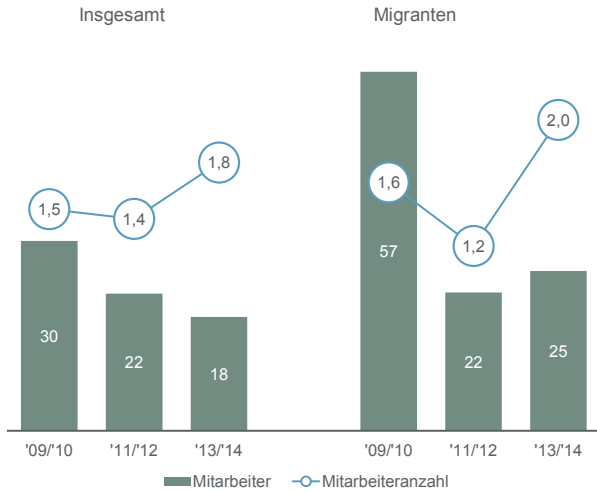
## Grafik 5: Ausgewählte Merkmale der Gründungsprojekte 2009 bis 2014



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

**Grafik 6: Migranten beschäftigen bei Neugründungen häufiger Mitarbeiter**

Anteil Gründer mit Mitarbeitern an Neugründern in Prozent / Ø Anzahl Mitarbeiter in VZÄ\*



\*Vollzeitäquivalente (VZÄ): Mitarbeiter in Vollzeit gehen als ganze, Mitarbeiter in Teilzeit als halbe Mitarbeiter ein. Zur Vermeidung von Doppelzählungen wurde die Anzahl der Mitarbeiter bei Teamgründungen mit der Teamgröße normiert.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Schwächen im Finanzwissen (Grafik 8, rechter Teil).<sup>6</sup> Bei Migranten können zudem Sprachprobleme die Gespräche mit Geldgebern erschweren.

**Ähnliches Volumen trotz häufigerer Probleme**

Dennoch gründen Migranten genauso häufig mit Finanzmitteln wie alle Gründer und dazu mit ähnlich hohem Einsatz (Grafik 9). Im langjährigen Mittel setzen drei von zehn Gründern gar keine Finanzmittel ein. Dazu gehören beispielsweise Dozenten, Programmierer oder Handelsvertreter, die ganz ohne Ressourcen oder alleinig mit privaten Sachmitteln auskommen. Knapp die Hälfte der Gründer setzt Finanzmittel von bis zu 10.000 EUR ein. Nur zwei von zehn Gründern greifen auf über 10.000 EUR zurück, wovon einer dieser Gründer 10.000 EUR oder mehr von externen Kapitalgebern zur Verfügung gestellt bekommt. Zuletzt zeigten sich diese Werte bei Gründungen durch Migranten.

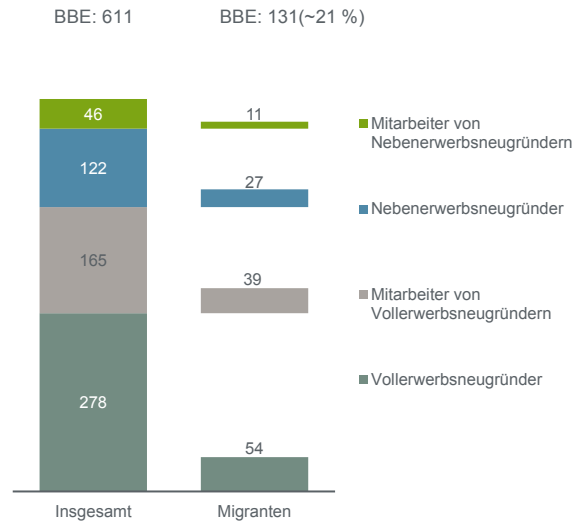
**Migranten sehen höhere Gründungshemmnisse – und gründen trotzdem**

Von allen Gründungsplanern der Jahre 2009 bis 2014 haben 31 % ihre Vorhaben wieder aufgegeben, die Gründung also nicht realisiert. Migranten brachen ihre Gründungspläne nur zu 27 % ab, gaben ihr Vorhaben also seltener auf. Trotzdem berichten Migranten häufiger von Gründungshemmnissen.

Wie oft auf Gründungshemmnisse verwiesen wird, sagt tatsächlich noch nichts darüber aus, wie stark ein Hemmnis vom Gründen abhält. Die Barrierewirkung eines Gründungshemmnisses, also wie stark es die Umsetzung von Gründungsplänen verhindert, ergibt sich daraus, wie oft zum einen Gründungsplanabbrucher und zum anderen tatsächliche

**Grafik 7: Migranten mit überdurchschnittlichem Beschäftigungseffekt**

Ø direkter Bruttobeschäftigungseffekt p. a. in VZÄ\* (Tausend)



\*Vollzeitäquivalente (VZÄ): Mitarbeiter in Vollzeit gehen als ganze, Mitarbeiter in Teilzeit als halbe Mitarbeiter ein. Zur Vermeidung von Doppelzählungen wurde die Anzahl der Mitarbeiter bei Teamgründungen mit der Teamgröße normiert.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

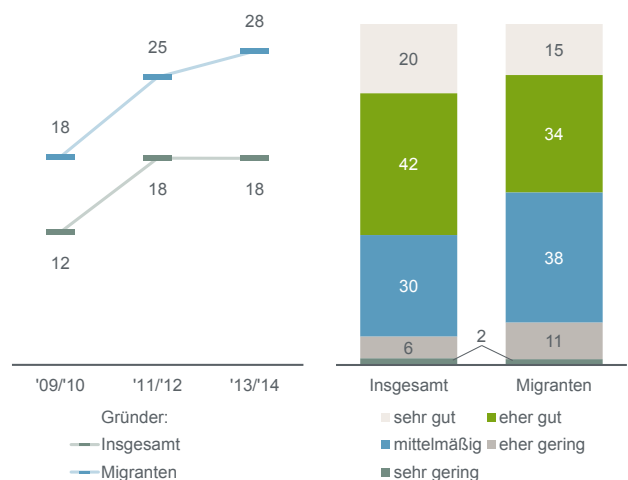
Gründer das Hemmnis nennen. Der Saldo zwischen den Nennungshäufigkeiten entspricht der Barrierewirkung. Je geringer er ist, desto weniger lassen sich Gründer durch ein Hemmnis abhalten.

Ein Beispiel: Bürokratie wird von 37 % der Planabbrucher als Gründungshemmnis genannt (Grafik 10, linker Teil). Auch 33 % der Gründer sehen Bürokratie als Gründungshemmnis. Der Saldo zu den Planabbruchern ist mit 4 Prozentpunkten also gering: Bürokratie hält tatsächlich nur wenige vom

**Grafik 8: Finanzierungsprobleme bei Migranten häufiger – Finanzwissen schwächer**

Anteil Finanzierungsprobleme in Prozent

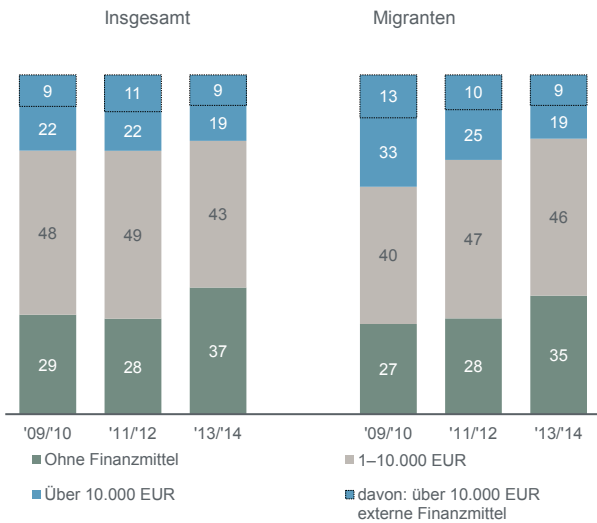
Selbsteinschätzung von Gründern zu ihrem Finanzwissen in Prozent



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

**Grafik 9: Nur geringe Unterschiede bei Gründungsfinanzierung**

Anteil Finanzmitteleinsatz durch Gründer in Prozent



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Gründen ab. Anders das finanzielle Risiko einer Existenzgründung. Dieses ist für Planabbrecher deutlich relevanter (64 %) als für tatsächliche Gründer (22 %). Die Barrierewirkung ist sehr stark (Saldo: +42). Gemessen an den entsprechenden Salden der jeweiligen Hemmnisse kann deren Barrierewirkung für Migranten insgesamt als durchschnittlich bewertet werden (Grafik 10, rechter Teil).

Am stärksten lassen sich Gründungsplaner von ihrer Bereitschaft oder auch ihrer Fähigkeit, das finanzielle Risiko zu tragen sowie von Schwierigkeiten bei der Gründungsfinanzierung von der Umsetzung eines Gründungsprojekts abhalten – dies ist allgemein so und gilt auch für Migranten.

**Höhere Abbruchquote bei Gründungen durch Migranten**

Ist die Gründung realisiert, ist das Projekt aber oft von kurzer Dauer. Denn die Abbruchquote von Gründungsprojekten ist allgemein relativ hoch. Nach 12 Monaten bestehen noch 85 % der Gründungsprojekte, nach 36 Monaten noch 70 % (Grafik 11).<sup>7</sup> Bei Migranten ist die Bestandsfestigkeit etwas geringer als im Durchschnitt. Nach 12 Monaten sind noch 79 % der Gründungsprojekte aktiv, nach 36 Monaten 60 %.

**Hohe Abbruchquote größtenteils aufgrund ungünstiger Voraussetzungen**

Die hohe Abbruchquote von Migranten ist größtenteils mit ungünstigen Voraussetzungen erklärbar. Denn statistisch relevante Risikofaktoren sind bei Existenzgründungen von Migranten häufiger zu finden.<sup>8</sup> Dazu gehören: geringeres Alter, vorherige Arbeitslosigkeit, fehlende Erwerbsalternativen, im Handel aktiv oder Finanzierungsschwierigkeiten.<sup>9</sup> Kumuliert führen sie zu dem deutlich erhöhten Abbruchrisiko von Migranten.

Die Effekte der genannten Risikofaktoren können mithilfe einer multivariaten Analyse herausgerechnet werden, sodass das Abbruchrisiko von Migranten unter gleichen Voraussetzungen betrachtet wird. Auf Basis einer solchen Analyse haben Migranten per se ein zusätzliches Abbruchrisiko von 0,2 % in jedem Geschäftsmonat, den ein Gründungsprojekt

**Grafik 10: Migranten nehmen Gründungshemmnisse häufiger wahr**

Häufigkeit von Gründungshemmnissen in Prozent



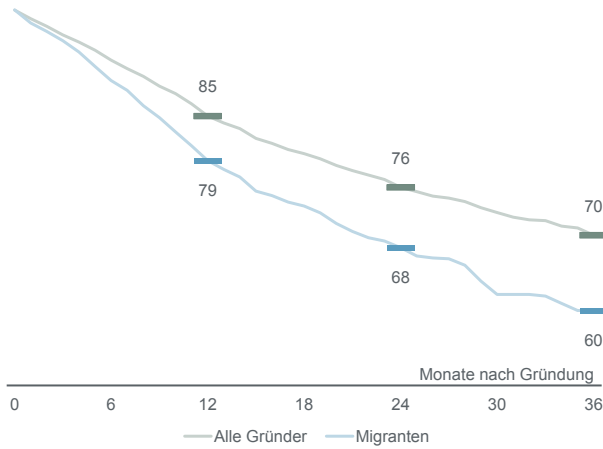
\*Planabbrecher: Personen, die sich ernsthaft mit dem Schritt in die Selbstständigkeit beschäftigten, diesen Plan aber wieder aufgegeben haben.  
 Lesehilfe: Bürokratie wird von 37 % der Planabbrecher als Gründungshemmnis genannt. Auch 33 % der Gründer sehen Bürokratie als Gründungshemmnis. Die Anteilendifferenz zu den Planabbrechern ist mit 4 Prozentpunkten also gering: Bürokratie hält tatsächlich nur wenige vom Gründen ab.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.



**Grafik 11: Abbruchrisiko bei Migranten etwas höher**

Anteil fortbestehender Gründungen in Prozent



Anmerkung: Fortbestandsraten nach Kaplan-Meier.  
Lesehilfe: Nach 12 Monaten bestehen im Durchschnitt noch 85 % aller Existenzgründungen fort.<sup>7</sup>

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

aktiv ist.<sup>10</sup>

Die Regressionsanalyse zeigt auch, dass sich Bildung auszahlt: Ein Hochschulabschluss geht bei Migranten im Gegensatz zu den Gründern insgesamt mit einer signifikanten Verringerung der Abbruchquote einher.

**Bei Migranten besonders ausgeprägt: Abbruch wegen Jobaussichten**

Wieso brechen Migranten bei sonst gleichen Voraussetzungen ihre junge Unternehmung häufiger ab? Die Sorge, in der Selbstständigkeit einen attraktiven Job zu verpassen, steht bei den Abbruchursachen sowohl bei Gründern im Allgemeinen als auch bei Migranten ganz oben auf der Liste. Für Migranten spielen diese „Opportunitätskosten“ aber eine besonders große Rolle (Grafik 12). Das zeigt der Saldo zwischen den entsprechenden Nennungshäufigkeiten bei Gründungsabbrechern und Gründern, die weiter am Markt aktiv sind. Insgesamt sehen 34 % der Gründungsabbrecher und 17 % der aktiven Gründer in den Opportunitätskosten ein Hemmnis. Per Saldo sind Opportunitätskosten also für 17 % der Gründungsabbrüche mitursächlich. Die Vorteile einer angestellten Beschäftigung sind bei Migranten allerdings sogar für jeden vierten Gründungsabbruch (Saldo: +23 Prozentpunkte) eine Ursache.

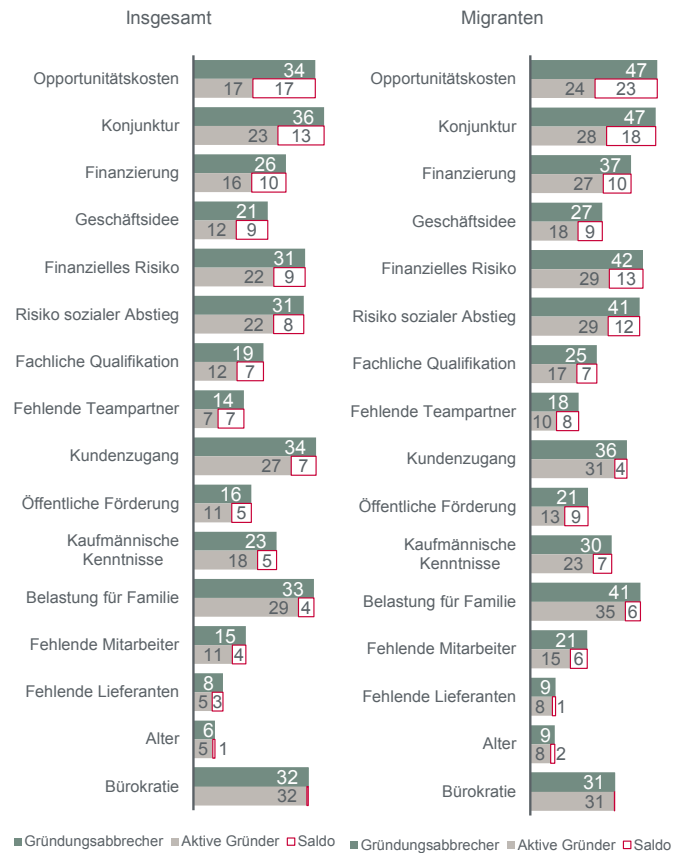
Weitere Abbruchgründe, die bei Migranten häufiger auftreten, sind schlechte (Branchen-) Konjunkturen (Saldo: +18 ggü. +13 bei allen Gründern), die Abwägung des finanziellen Risikos (+13 ggü. +9), die Sorge vor dem sozialen Abstieg im Fall des Scheiterns (+12 ggü. +8) sowie der Nichterhalt öffentlicher Förderung (+9 ggü. +5), insbesondere der Bundesagentur für Arbeit.<sup>11</sup>

**Wichtiger Beitrag zum Gründungsgeschehen**

Migranten gehen ihre Gründungsprojekte offensiver an, bei-

**Grafik 12: Opportunitätskosten spielen die größte Rolle für den Abbruch von Existenzgründungen**

Häufigkeit von Gründungshemmnissen in Prozent



Anmerkung: Die Existenzgründungen der hier betrachteten Gründer lag zum Zeitpunkt der jeweiligen Erhebung bis zu drei Jahre zurück. Die Erhebungen zum KfW-Gründungsmonitor für die Jahre 2009–2014 wurden für die Analyse zusammengefasst.

Lesehilfe: Die Belastung für die eigene Familie wird von 33 % der Gründungsabbrecher als Gründungshemmnis genannt. Auch 29 % der weiterhin am Markt aktiven Gründer sehen die Belastung für die eigene Familie als Gründungshemmnis. Die Anteilsdifferenz zu den Gründungsabbrechern beträgt vier Prozentpunkte: Im Durchschnitt der ersten drei Geschäftsjahre ist die Belastung für die eigene Familie der Gründer also kaum eine Ursache für den Abbruch von Existenzgründungen.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

spielsweise indem sie Mitarbeiter beschäftigen, selbst wenn die Gründung eine Entscheidung aufgrund fehlender Erwerbsalternativen war. Mit ihrer größeren Gründungsneigung und dem damit einhergehenden höheren Beschäftigungseffekt, leisten Migranten somit einen wichtigen Beitrag zum Gründungsgeschehen in Deutschland. Die deutlich höhere Abbruchquote bei ihren Existenzgründungen ist größtenteils auf ungünstigere Voraussetzungen zurückzuführen. Unter gleichen Voraussetzungen brechen Migranten ihre Existenzgründungen nur geringfügig häufiger ab – oft wegen besserer Jobs in abhängiger Beschäftigung. Damit wird klar, dass der Arbeitsmarkt für die Selbstständigkeitsentscheidung von Migranten eine große Rolle spielt. Eine ungenügende Ausstattung mit Finanzmitteln lässt sich trotz eines schlechteren Finanzwissens nicht feststellen. Dessen ungeachtet, lässt sich objektiv nicht sagen, dass Migranten Gründungskompe-

tenzen fehlen.

Migranten sind im Schnitt jünger als die Gesamtbevölkerung. Das spiegelt sich auch in der Altersstruktur der Gründer wider. Junge Gründer spielen eine besondere Rolle: Denn sie haben im Vergleich zu älteren Gründern überproportional

häufig einen Hochschulabschluss – jenes Merkmal also das bei Migranten mit einer erhöhten Bestandsfestigkeit einhergeht. Auf jüngeren Gründern ruht also die Hoffnung, dass die aktivere Gründungstätigkeit von Migranten auch nachhaltig in einer größeren unternehmerischen Beteiligung mündet. ■

<sup>1</sup> Als „Migranten“ zählen eingebürgerte Personen, Spätaussiedler sowie Personen mit ausschließlich ausländischer Staatsbürgerschaft. Auch andere Datenquellen zum Gründungsgeschehen stellen bei der Berechnung des Anteils von Migranten auf die Staatsangehörigkeit der Personen ab. Dennoch ergeben sich Abweichungen zu den im KfW-Gründungsmonitor erhobenen Anteilen von Existenzgründungen durch Migranten. So wurde laut Gewerbeanzeigenstatistik im Jahr 2007 jedes vierte Einzelunternehmen im Haupterwerb (Betriebsgründungen einer Hauptniederlassung und Kleingewerbegründungen ohne Nebenerwerb) durch einen Gründer mit ausländischem Pass angemeldet, wohingegen es im Jahr 2013 bereits knapp die Hälfte war (Leicht, R. und M. Langhauser (2014), Ökonomische Bedeutung und Leistungspotenziale von Migrantenunternehmen in Deutschland, WISO diskurs, Hrsg.: Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn, September 2014). Die eingeschränkte Arbeitnehmerfreizügigkeit im Rahmen der EU-Osterweiterung ist für diesen Anstieg maßgeblich, der voraussichtlich zu einem „beachtlichen Teil auf Scheinselbstständigkeit und Subunternehmertum“ beruht (Leicht, R. und M. Langhauser (2014), S. 26). Scheinselbstständigkeiten werden im KfW-Gründungsmonitor vermutlich nicht erfasst, da sich die befragten Personen im Interview sehr wahrscheinlich als abhängig erwerbstätig erklären.

<sup>2</sup> Das zum 01. April 2012 in Kraft getretene Anerkennungsgesetz bietet die Möglichkeit, im Ausland erworbene Abschlüsse bewerten und anerkennen zu lassen. Die Chance für eine Bewilligung ist groß, ein Antrag deshalb lohnenswert. Das "Gesetz zur Verbesserung der Feststellung und Anerkennung im Ausland erworbener Berufsqualifikationen" beinhaltet „einen allgemeinen gesetzlichen Anspruch auf die Bewertung ausländischer Qualifikationen [...] unabhängig vom Zuwanderungsstatus und der Staatsangehörigkeit des Antragstellers.“ (Pressemitteilung des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) vom 03.04.2013, <http://www.bmbf.de/press/3430.php>). Darüber hinaus haben die Bundesländer für die Berufe in ihrer Zuständigkeit eigene Gesetze erlassen. Seit dem 1. Juli 2014 sind alle Landes-Anerkennungsgesetze in Kraft getreten (Website des BMBF vom 04.08.2014, <http://www.bmbf.de/de/15644.php>). „Der ganz überwiegende Teil (82 Prozent) [der im Rahmen des Anerkennungsgesetzes des Bundes im ersten Jahr 2012 gestellten Anträge] wurde mit einer vollen Anerkennung der im Ausland erworbenen Berufsqualifikationen beendet“ (Pressemitteilung des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) vom 15.10.2013, <http://www.bmbf.de/press/3520.php>).

<sup>3</sup> Brixy, U., Sternberg, R. und A. Vorderwülbecke (2013), Unternehmensgründungen durch Migranten, IAB-Kurzbericht 25/2013, Nürnberg.

<sup>4</sup> Wie bei allen anderen betrachteten Merkmalen kann diese Studie auch bezüglich der Branchenverteilung nur eine Durchschnittsbetrachtung anstellen. Die bei der unternehmerischen Tätigkeit präferierten Branchen können sich allerdings je nach ethnischer Herkunft von Migranten erheblich unterscheiden (siehe Leicht, R. und M. Langhauser (2014), Ökonomische Bedeutung und Leistungspotenziale von Migrantenunternehmen in Deutschland, WISO diskurs, Hrsg.: Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn, September 2014).

<sup>5</sup> Leifels, A. und G. Metzger (2015), Finanzwissen hilft bei der Existenzgründung: leichter, günstiger, wettbewerbsfähiger, Fokus Volkswirtschaft Nr. 107, 6. Oktober 2015, Frankfurt am Main.

<sup>6</sup> Die Unterschiede in der Selbsteinschätzung der Befragten über ihr Finanzwissen passen weitgehend zu den anhand von „Prüfungsfragen“ messbaren Unterschieden (siehe Leifels, A. und G. Metzger (2015), Finanzwissen hilft bei der Existenzgründung: leichter, günstiger, wettbewerbsfähiger, Fokus Volkswirtschaft Nr. 107, 6. Oktober 2015, Frankfurt am Main). Eigene Berechnungen gemäß der von Leifels und Metzger angewandten Methodik bestätigen dies auch für die Selbsteinschätzung von Gründern bei Migranten. Diese weisen ein schlechteres messbares Finanzwissen auf als Gründer im Durchschnitt.

<sup>7</sup> Bezogen auf Existenzgründungen, die zum Zeitpunkt der jeweiligen Erhebung bis zu drei Jahre zurück lagen. Die Erhebungen zum KfW-Gründungsmonitor für die Jahre 2009–2014 wurden für die Analyse zusammengefasst.

<sup>8</sup> Siehe Tabelle in Metzger, G. (2015), Existenzgründungen durch Migranten: Gründungslust belebt das Gründung, Fokus Volkswirtschaft Nr. 67, 22. August 2014, Frankfurt am Main.

<sup>9</sup> Metzger, G. (2015), KfW-Gründungsmonitor 2015, Tabellen- und Methodenband, Frankfurt am Main, Mai 2015, Seite 21.

<sup>10</sup> Metzger, G. (2015), KfW-Gründungsmonitor 2015, Tabellen- und Methodenband, Frankfurt am Main, Mai 2015, Seite 21.

<sup>11</sup> Gründungsabbrecher mit Finanzierungsproblemen verweisen zu 23 % darauf, dass sie bei der Bundesagentur für Arbeit (BA) beantragte Fördermittel nicht erhielten. Bei Migranten beläuft sich dieser Anteil auf 28 %. Demgegenüber steht jeweils ein Anteil von 19 % von weiterhin aktiven Gründern, die Fördermittel der BA nicht erhielten (Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2009–2014). Auf nicht erhaltene Förderkredite verweisen lediglich 14 % der Gründungsabbrecher mit Finanzierungsproblemen (13 % bei Migranten) sowie 12 % der weiterhin aktiven Gründern (Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2009–2012).