

**Institut für Mittelstandsforschung
Bonn**

**Hemmnisse und Probleme
bei Gründungen durch Migranten**

von

Rosemarie Kay und Stefan Schneck

IfM-Materialien Nr. 214



Materialien

Impressum

Herausgeber

Institut für Mittelstandsforschung Bonn
Maximilianstr. 20, 53111 Bonn
Telefon + 49/(0)228/72997-0
Telefax + 49/(0)228/72997-34
www.ifm-bonn.org

Ansprechpartner

Dr. Rosemarie Kay
Dr. Stefan Schneck

IfM-Materialien Nr. 214
ISSN 2193-1852 (Internet)
ISSN 2193-1844 (Print)

Bonn, März 2012

Das IfM Bonn ist eine Stiftung des privaten Rechts.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Ministerium für Wirtschaft, Energie,
Bauen, Wohnen und Verkehr
des Landes Nordrhein-Westfalen



Hemmnisse und Probleme bei Gründungen durch Migranten

Rosemarie Kay, Stefan Schneck

IfM Materialien Nr. 214, März 2012

Zusammenfassung

Obwohl Migranten häufiger gründen als nicht Zugewanderte stellt sich die Frage, ob im Gründungsprozess Hemmnisse und Probleme auftreten, die in besonderer Weise für Migranten wirksam werden. Dieser Frage ist die Studie mittels einer Analyse der rechtlichen Rahmenbedingungen einerseits und empirischer Analysen auf Basis des Gründerpanels des IfM Bonn andererseits nachgegangen. Zwar sind Migranten und nicht Zugewanderte zumeist von denselben Hemmnissen und Problemen betroffen, spezifische Qualifikationsanforderungen im zulassungspflichtigen Handwerk und in den Freien Berufen betreffen aber ausschließlich Migranten, deren im Ausland erworbene Abschlüsse nicht ohne aufwändiges Verfahren anerkannt werden. Überdies werden Migranten häufiger als nicht Zugewanderte von Finanzierungsproblemen an der (zügigen) Umsetzung ihrer Gründungspläne gehindert.

JEL: D22, M13, J15

Schlagwörter: Gründungsprozess, Migranten, Hemmnisse

Abstract

Even though immigrants have a higher propensity to start a business, we investigate if there are specific barriers and problems that negatively effect immigrants' start-up activities. The analysis of the regulatory framework conditions shows that specific professional qualification requirements with regard to craft trades liable to registration and various liberal professions restrain solely those immigrants who have acquired the necessary qualifications abroad. Their degrees are only acknowledged in a time-consuming and complex administrative procedure. Empirical analyses using the IfM Bonn Founder Panel show that immigrants and non-immigrants are mostly affected by the same restraints and problems. However, financing problems deter immigrants more often than non-immigrants from (quickly) realising their intention to start a new business.

JEL: D22, M13, J15

Key words: Start-up Process, Immigrants, Restraints

Inhaltsverzeichnis

Verzeichnis der Abbildungen	III
Verzeichnis der Tabellen	III
Verzeichnis der Übersicht	IV
Zusammenfassung	V
1 Einleitung	1
1.1 Ausgangslage und Ziel der Untersuchung	1
1.2 Vorgehensweise und Aufbau	4
2 Grundlagen	6
2.1 Migranten – eine Begriffsklärung	6
2.2 Interaktives Modell der Existenzgründung durch Migranten als theoretischer Rahmen	6
2.3 Rahmenbedingungen von Gründungen durch Migranten	9
2.3.1 Staatsangehörigkeit und Recht zur Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit	9
2.3.2 Berufsständische Zulassungsvoraussetzungen	10
2.3.3 Begrenzte Arbeitnehmerfreizügigkeit für Bürger der EU-Beitrittsländer von 2004 und 2007	13
3 Das Gründerpanel des IfM Bonn	15
4 Charakteristika von Gründungsinteressierten mit und ohne Migrationshintergrund	17
4.1 Migrationshintergrund	17
4.2 Soziodemografische Merkmale	19
4.3 Humankapital	21
4.4 Geplantes Gründungsvorhaben	23
4.5 Finanzierung des Gründungsvorhabens	25
5 Das Abbrechen und Hinausschieben von Gründungsplänen	27
5.1 Definition von Gründungsabbrechern und -aufschiebern	27
5.2 Determinanten des Hinausschiebens von Gründungsplänen: Multivariate Analyse	29
5.3 Determinanten des Abbrechens von Gründungsplänen: Multivariate Analyse	36
5.4 Weitere Gründe für das Abbrechen oder das Hinausschieben von Gründungsplänen	39
5.4.1 Deskriptive Analyse	39
5.4.2 Multivariate Analyse	42
6 Die realisierte Gründung durch Personen mit und ohne Migrationshintergrund	44
6.1 Charakteristika der Unternehmen	44
6.2 Probleme in der Gründung(svorbereitung)	47

II

7	Resümee und Handlungsempfehlungen	49
	Literatur	54

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1:	Gründungsintensität (Zahl der Gründungen je 10.000 Einwohner im Alter von 20 bis 64 Jahren) nach Staatsangehörigkeit 2010	2
Abbildung 2:	Ausländeranteil an den Gründern, 2000 bis 2009	3
Abbildung 3:	Migrantenanteil an den Gründern, 2005 bis 2010	4
Abbildung 4:	Interaktives Modell der Existenzgründung durch Migranten	7
Abbildung 5:	Einflussfaktoren auf das Gründungsverhalten – allgemeines und ethnisches Modell	8
Abbildung 6:	Zugewanderte Gründungsinteressierte nach Herkunftsregion	18
Abbildung 7:	Die drei wichtigsten Probleme während der Gründung bzw. Gründungsvorbereitung nach Migrationshintergrund	48

Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1:	Soziodemografie der Gründungsinteressierten nach Migrationshintergrund	20
Tabelle 2:	Humankapital der Gründungsinteressierten nach Migrationshintergrund, in %	22
Tabelle 3:	Geplantes Gründungsvorhaben nach Migrationshintergrund, in %	24
Tabelle 4:	Tätigkeitsfeld des geplanten Gründungsvorhabens nach Migrationshintergrund, in %	25
Tabelle 5:	Voraussichtlich benötigtes Eigenkapital für das geplante Gründungsvorhaben nach Migrationshintergrund, in %	25
Tabelle 6:	Voraussichtlich benötigtes Fremdkapital für das geplante Gründungsvorhaben nach Migrationshintergrund, in %	26
Tabelle 7:	Definition von Gründungsaufschiebern und –abrechern (Anzahl der Fälle)	28

Tabelle 8:	Gründer, Gründungsaufschieber und -abbrecher nach Migrationshintergrund und Herkunftsregion, in %	29
Tabelle 9:	Determinanten des Hinausschiebens von Gründungsplänen	32
Tabelle 10:	Determinanten des Abbrechens von Gründungsplänen	37
Tabelle 11:	Hemmnisse in der Vorgründungsphase nach Migrationshintergrund, 1 Jahr und 2 Jahre nach dem Messebesuch, in %	40
Tabelle 12:	Determinanten des Abbrechens von Gründungsplänen unter zusätzlicher Berücksichtigung möglicher Abbruchgründe	43
Tabelle 13:	Die realisierte Gründung nach Migrationshintergrund, in %	45
Tabelle 14:	Tätigkeitsfeld des realisierten Gründungsvorhabens nach Migrationshintergrund, in %	46
Tabelle 15:	Umsetzung des geplanten Tätigkeitsfeldes nach Migrationshintergrund, in %	46

Verzeichnis der Übersicht

Übersicht 1:	Vermutete Wirkungen zwischen ausgewählten rechtlichen Regelungen und dem Gründungsverhalten von Migranten	14
--------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Zusammenfassung

Die Zahl der Gründungen durch Migranten hat sich in den zurückliegenden Jahren günstiger entwickelt als die durch nicht Zugewanderte. Zudem haben sich die Gewichte der einzelnen Herkunftsländer der Gründer mit Migrationshintergrund verschoben. Waren Türken und Italiener lange Zeit die aktivsten Gründer, weisen seit dem EU-Beitritt der osteuropäischen Staaten Zuwanderer aus diesen Ländern das höchste Aktivitätsniveau auf. Ungeachtet der Unterschiede im Gründungsverhalten innerhalb der Gruppe der Migranten ist die Gründungsneigung unter den Migranten stärker ausgeprägt als unter den nicht Zugewanderten.

Eine Analyse der rechtlichen Rahmenbedingungen zeigt, dass vor allem berufsständische Regelungen gründungshemmend wirken. Konkret erschweren spezifische Qualifikationsanforderungen im zulassungspflichtigen Handwerk und in einer Reihe von Freien Berufen jenen Migranten die Gründung eines Unternehmens, die die geforderten Qualifikationen nicht in Deutschland erworben haben und deren Abschlüsse hier nicht ohne aufwändige Verfahren anerkannt werden. Die gründungshemmende Wirkung dieser Regelungen konnte empirisch allerdings nur ansatzweise belegt werden. Auch angesichts einer überproportional hohen Beteiligung von Migranten am Gründungsgeschehen liegt der Schluss nahe, dass berufsständische Regelungen weniger zu einem Gründungsverzicht führen als vielmehr entweder zu einer Verzögerung des Gründungsprozesses beitragen oder hoch qualifizierte Gründungsinteressierte dazu veranlassen, in Wirtschaftsbereiche auszuweichen, in denen keine qualifikationsbezogenen Hürden existieren.

Multivariate Analysen auf Basis des Gründerpanels des IfM Bonn haben nicht zeigen können, dass Migranten ihre Gründungspläne häufiger umsetzen als nicht Zugewanderte. Dies ist zum einen auf mögliche Verzerrungen in der Datenquelle zurückzuführen. Zum anderen sind Migranten bestimmten Gründungshemmnissen stärker ausgesetzt als nicht Zugewanderte. Eine deskriptive Analyse der Gründe, warum Gründungsinteressierte ihre Gründungspläne rund ein Jahr nach Besuch einer Gründungsmesse (noch) nicht umgesetzt haben, zeigt, dass Migranten deutlich häufiger als nicht Zugewanderte Probleme im Finanzierungsbereich haben. So gaben 67,4 % der Migranten (nicht Zugewanderte: 46,4 %) an, dass die eigenen Finanzierungsmittel nicht ausreichten. 62,8 % der Migranten (nicht Zugewanderte: 36,2 %) hatten (noch) keine Fördermittel und 54,8 % der Migranten (nicht Zugewanderte: 29,8 %) (noch) kei-

nen Kredit von einer Geschäftsbank erhalten. Das Auftreten von Finanzierungsproblemen führt, wie weitergehende multivariate Analysen zeigen, mit einer ähnlichen Wahrscheinlichkeit zum Abbrechen wie zum Hinausschieben von Gründungsplänen.

Die geplanten Gründungsvorhaben von Migranten und nicht Zugewanderten unterscheiden sich ebenso wie die gegründeten Unternehmen nur geringfügig. Eine Längsschnittanalyse zeigt jedoch, dass das zentrale Merkmal eines Unternehmens – das Tätigkeitsfeld – zwischen Erstbefragung und Markteintritt in knapp der Hälfte der Fälle modifiziert wurde. Migranten sind unter denjenigen, die den Tätigkeitsschwerpunkt geändert haben, besonders stark vertreten. Diese Abweichungen vom Plan können als weiterer Hinweis gedeutet werden, dass Migranten spezifischen Problemen in der Vorgründungsphase ausgesetzt sind.

Im Hinblick auf Probleme während der Gründung sind zwei signifikante Unterschiede zwischen Migranten und nicht Zugewanderten festzustellen. Probleme im Bereich Steuern/Buchhaltung und im Bereich Vorfinanzierung wurden häufiger von Migranten genannt. Es lässt sich damit festhalten: Finanzierungsprobleme verhindern oder verzögern die Gründungsumsetzung von Migranten und stellen damit eine wesentliche Eintrittshürde dar. Ist die Gründung einmal vollzogen, sind Migranten jedoch kaum stärker mit Finanzierungsproblemen konfrontiert als nicht Zugewanderte.

Die begrenzte Arbeitnehmerfreizügigkeit für Bürger der osteuropäischen EU-Beitrittsländer von 2004 und 2007 hat deren Gründungsverhalten positiv beeinflusst. Mit dem Wegfall dieser Regelung ist jedoch kein Ausweichen in die selbstständige Tätigkeit mehr erforderlich. Sinken die Gründungsaktivitäten der Zuwanderer aus diesen Ländern auf das Niveau der Türken und Italiener, ist mit einem spürbaren Rückgang der Gründungen insgesamt – um etwa 10 bis 15 % – zu rechnen.

Gerade im Hinblick auf qualitative Verbesserungen der Gründungen von Migranten stellt die Anerkennung von im Ausland erworbenen Qualifikationen einen zentralen Ansatzpunkt dar. Hier ist der Gesetzgeber jüngst aktiv geworden. Ob die ergriffenen Maßnahmen ausreichen, kann noch nicht beurteilt werden. Im Hinblick auf die Finanzierungsprobleme insbesondere von Migranten sind weitergehende Analysen erforderlich, um konkrete Handlungsempfehlungen abgeben zu können.

1 Einleitung

1.1 Ausgangslage und Ziel der Untersuchung

Das Gründungsverhalten von Personen mit Migrationshintergrund ist in den letzten Jahren verstärkt ins öffentliche Interesse gerückt. Gesellschaftspolitisch ist das Thema vor allem aufgrund der Integrationschancen, die von einer beruflichen Selbstständigkeit ausgehen können, von Bedeutung (vgl. z.B. LEICHT et al. 2009, S. 19 ff., JUNG et al. 2011, S. 13). Wirtschaftspolitisch richtet sich das Augenmerk auf diese Personengruppe, weil hier noch unausgeschöpfte Potenziale insbesondere im Bereich der wissensintensiven Gründungen liegen (vgl. MUELLER 2011).

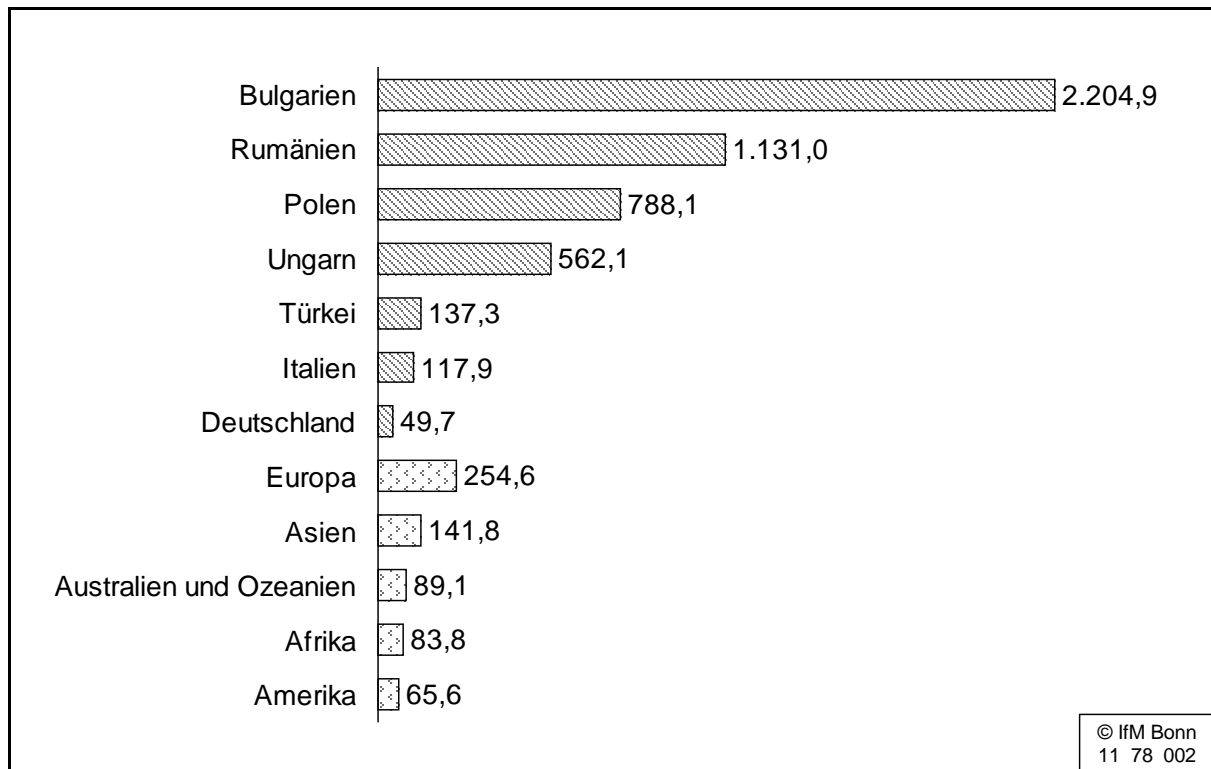
Mit dem öffentlichen Interesse hat auch die Forschungstätigkeit im Bereich der Migrantenselbstständigkeit zugenommen – begünstigt durch eine verbesserte Datenlage.¹ Daten des Mikrozensus machen deutlich, dass es sich bei den Migranten um eine sehr heterogene Gruppe handelt (vgl. STATISTISCHES BUNDESAMT 2011a). Es ist daher nicht nur zu erwarten, dass ihr Gründungsverhalten entsprechend variiert, sondern auch dass die Ursachen für mögliche Unterschiede im Gründungsverhalten von Migranten und nicht Zugewanderten vielfältig sind. Erste Hinweise liefert der KfW-Gründungsmonitor: Nicht-EU-Ausländer gründen überdurchschnittlich häufig, wohingegen EU-Ausländer sowie Eingebürgerte und Spätaussiedler unter den Gründern unterrepräsentiert sind (vgl. HAGEN et al. 2011, S. 25 f.).

Weitere Hinweise gibt die Existenzgründungsstatistik des IfM Bonn im Hinblick auf die Gründung von Einzelunternehmen. Danach wurden im Jahre 2010 34,4 % der Einzelunternehmen von Ausländern gegründet, von denen mit einem Anteil von 88,8 % die überwiegende Mehrheit aus Europa stammt (vgl. GÜNTERBERG 2011, S. 92). Die mit Abstand höchste Gründungsintensität – das ist die Zahl der Gründungen je 10.000 Einwohner im Alter von 20 bis 64 Jahren – weisen die Bulgaren auf (2.204,9), gefolgt von den Rumänen

¹ In einer Reihe von Datenquellen zum Gründungsgeschehen wird nunmehr der Migrationshintergrund der Befragten erhoben. Das Statistische Bundesamt erfasst den Migrationsstatus seit 2005 im Mikrozensus. Im Global Entrepreneurship Monitor (GEM) wurde der Migrationsstatus in den Jahren 2009 und 2010 erhoben. Das Gründerpanel des IfM Bonn unterscheidet Gründungsinteressierte seit 2004 nach ihrem Migrationshintergrund.

(1.131,0) und den Polen (788,1) (vgl. Abbildung 1).² Die Gründungsintensität für Europäer (ohne Deutsche) liegt bei 254,6, die für Deutsche bei 49,7.

Abbildung 1: Gründungsintensität (Zahl der Gründungen je 10.000 Einwohner im Alter von 20 bis 64 Jahren)³ nach Staatsangehörigkeit 2010



Quelle: IfM Bonn (Basis: Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes); Statistisches Bundesamt (2011b); eigene Berechnungen

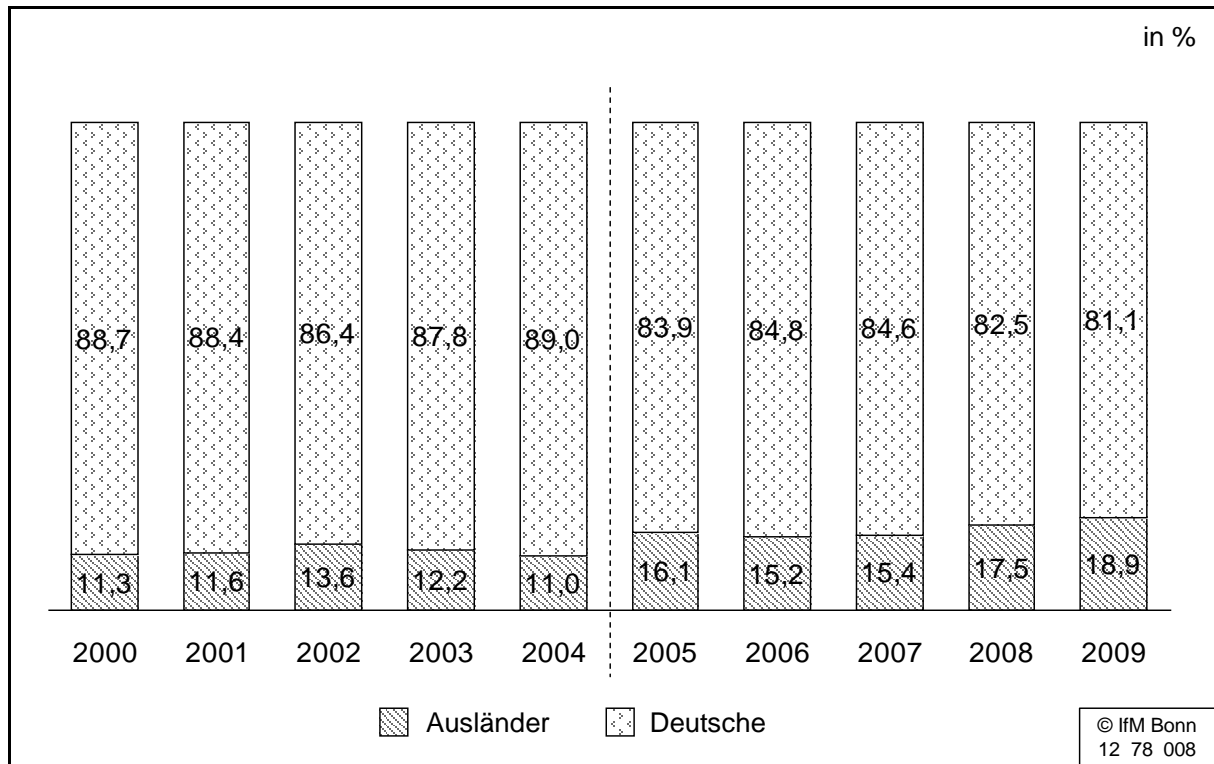
Eine Zeitreihenanalyse zeigt zudem auf, dass sowohl Gründungen durch Ausländer als auch durch Migranten an Bedeutung gewonnen haben (vgl. auch FRITSCH et al. 2012, S. 20 ff.). Wie aus Abbildung 2 hervorgeht, ist der Ausländeranteil an den Gründern von 11,3 % in 2000 auf 18,9 % in 2009 gestiegen. Der Ausländeranteil an der Bevölkerung ist im gleichen Zeitraum von 8,8 % auf 8,7 % gesunken (vgl. Statistisches Bundesamt 2011a). Der Migrantenanteil an den Gründern ist, wie Abbildung 3 zu entnehmen, von 24,6 % in

² Bis 2004 haben Migranten aus osteuropäischen Staaten schwächere Gründungsaktivitäten entfaltet als beispielsweise Migranten aus Italien oder der Türkei (vgl. z.B. SCHUNCK/WINDZIO 2009, S. 121 f.).

³ Anders als üblich wird die erwerbsfähige Bevölkerung hier nicht als Altersgruppe 18 bis 64 Jahre, sondern als Altersgruppe 20 bis 64 Jahre abgegrenzt. Anderes lässt die herangezogene Statistik nicht zu.

2005 auf 26,3 % in 2010 gestiegen, während der Migrantenanteil an der Bevölkerung im gleichen Zeitraum lediglich von 18,6 % auf 19,3 % gestiegen ist.⁴

Abbildung 2: Ausländeranteil an den Gründern, 2000 bis 2009⁵



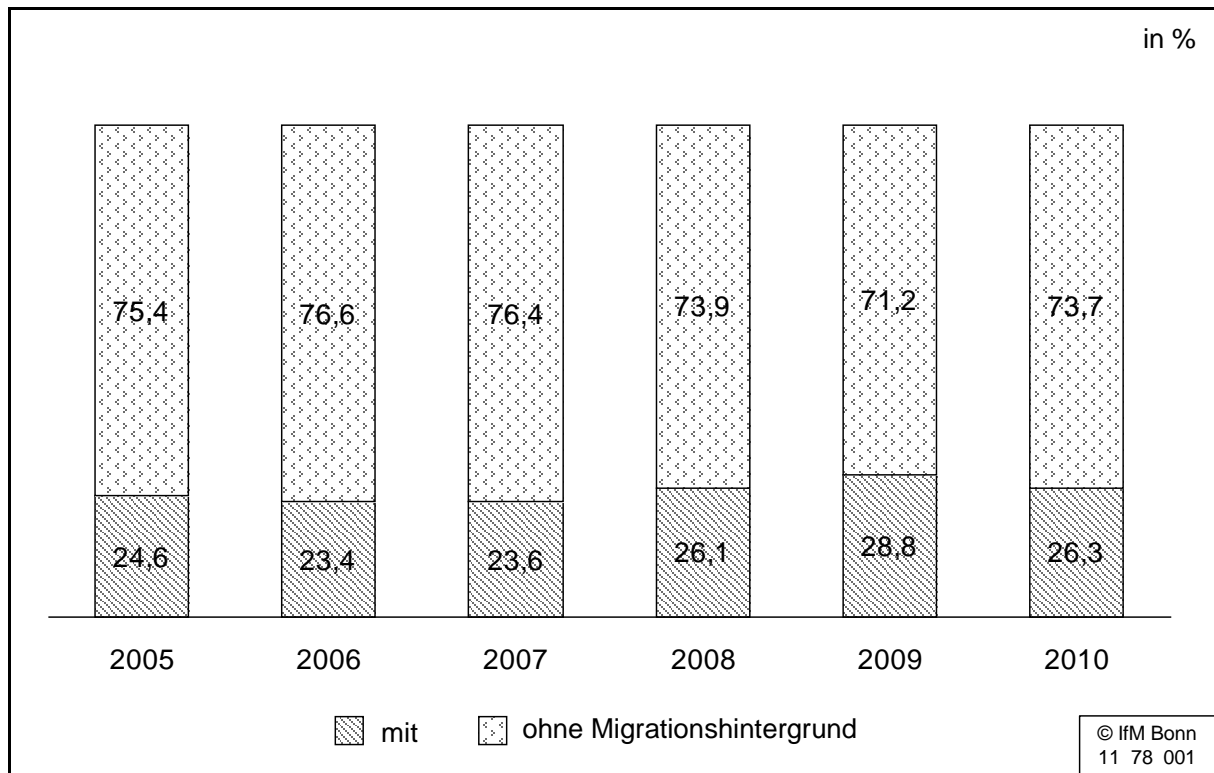
Quelle: Mikrozensus; PIORKOWSKY et al. (2010); eigene Berechnungen.

Diese Befunde werfen eine Reihe von Fragen auf, u.a. warum sich offenbar die Gründungsneigung von Migranten verstärkt hat und inwiefern Unterschiede im Gründungsverhalten von Migranten und nicht Zugewanderten bestehen. Der Fokus der vorliegenden Studie liegt auf der zweiten Frage, wobei ein besonderes Augenmerk darauf gelegt wird, ob Migranten anderen Hemmnissen und Problemen bei der Vorbereitung und dem Vollzug einer Gründung ausgesetzt sind als nicht Zugewanderte.

⁴ Vgl. STATISTISCHES BUNDESAMT (2009) und (2011a); eigene Berechnungen.

⁵ Seit 2005 werden die Mikrozensus-Befragungen gleichmäßig über alle Kalenderwochen des Jahres verteilt durchgeführt und nicht wie früher typischer Weise in der letzten feiertagsfreien Woche im April. Diese Verfahrensänderung dürfte aber deutlich weniger zu dem zu beobachtenden Sprung des Ausländeranteils an den Gründern beigetragen haben als der Beitritt der osteuropäischen Staaten zur EU am 1.5.2004 und die damit einhergehende beschränkte Arbeitnehmerfreizügigkeit (vgl. Kapitel 2.3.3).

Abbildung 3: Migrantenanteil an den Gründern, 2005 bis 2010



Quelle: Sonderauswertung des Mikrozensus im Auftrag des IfM Bonn; eigene Berechnungen.

1.2 Vorgehensweise und Aufbau

Die Forschungsfragen werden vorrangig empirisch beantwortet werden, wobei sich die Analyse im Wesentlichen auf das Gründerpanel des IfM Bonn stützen wird. Diese Datenquelle bietet die Möglichkeit, nicht nur Personen zu untersuchen, die ihr Gründungsvorhaben tatsächlich haben umsetzen können, sondern auch Personen, die ihre Gründungspläne abgebrochen oder aber deren Umsetzung hinausgeschoben haben. Überdies enthält sie Informationen zu wesentlichen Gründungsdeterminanten, -hemmnissen und -problemen. Dies macht das Gründerpanel des IfM Bonn zu einer besonders gut geeigneten Datenbasis für die Untersuchung von Hemmnissen und Problemen, die vor und nach der Gründung auftreten. Durch die Berücksichtigung der Vorgründungsphase können Forschungslücken geschlossen werden, die an Gründern ansetzende Untersuchungen hinterlassen (vgl. z.B. JUNG et al. 2011, LEICHT et al. 2009).

Die Studie gliedert sich wie folgt: Im zweiten Kapitel wird zunächst geklärt, was unter Migranten verstanden wird (vgl. Kapitel 2.1). Anschließend wird als theo-

retischer Rahmen der Untersuchung ein interaktives Modell der Existenzgründung durch Migranten vorgestellt (vgl. Kapitel 2.2), auf dem die empirischen Analysen aufbauen. Und schließlich werden wesentliche rechtliche Rahmenbedingungen, die das Gründungsverhalten von Migranten beeinflussen könnten, dargelegt (vgl. Kapitel 2.3). Im dritten Kapitel wird die Datenbasis vorgestellt. Das vierte Kapitel widmet sich in einer deskriptiven Analyse den Charakteristika von an der Gründung eines Unternehmens interessierten Personen. Auf diese Weise wird geklärt, ob es in der Person oder im geplanten Vorhaben Unterschiede gibt, die aus dem Migrationshintergrund resultieren. Im fünften Kapitel werden mittels multivariater Analysen die Faktoren herausgearbeitet, die für das Abbrechen (vgl. Kapitel 5.2) und das Hinausschieben (vgl. Kapitel 5.3) von Gründungsplänen verantwortlich sind. Im Zentrum steht dabei die Frage, ob der Migrationshintergrund einen solchen Faktor darstellt. Da das Gründerpanel des IfM Bonn mögliche Gründungshemmnisse auch explizit erfasst, werden diese in Kapitel 5.4 einer Analyse unterzogen und zugleich herausgearbeitet, ob es Hemmnisse gibt, die für Migranten von größerer oder geringerer Bedeutung sind als für nicht Zugewanderte. Das sechste Kapitel schließlich wendet sich den vollzogenen Gründungen zu und untersucht, inwieweit sich die von Migranten gegründeten Unternehmen von jenen unterscheiden, die von Personen ohne Migrationshintergrund gegründet wurden, inwieweit die ursprünglichen Pläne umgesetzt werden konnten und ob Migranten mit den gleichen Problemen während der Gründung(svorbereitung) konfrontiert waren wie nicht Zugewanderte.

2 Grundlagen

2.1 Migranten – eine Begriffsklärung

Die Begriffe Migranten und Personen mit Migrationshintergrund werden häufig synonym benutzt. Der Personenkreis, den die beiden Begriffe umfassen, ist jedoch nicht deckungsgleich. Gemäß der Definition des STATISTISCHEN BUNDESAMTES (2011a, S. 6) sind Personen mit Migrationshintergrund "alle nach 1949 auf das heutige Gebiet der Bundesrepublik Deutschland Zugewanderten, sowie alle in Deutschland geborenen Ausländer und alle in Deutschland als Deutsche Geborenen mit zumindest einem zugewanderten oder als Ausländer in Deutschland geborenen Elternteil". Als Migranten gelten hingegen gemeinhin nur Personen mit eigener Migrationserfahrung. Migranten sind demnach eine Teilmenge der Personen mit Migrationshintergrund.

In der vorliegenden Studie werden die beiden Begriffe dennoch synonym verwendet. In der vorrangig genutzten Datenquelle, dem Gründerpanel des IfM Bonn, schließt der Begriff Personen mit Migrationshintergrund jedoch nur solche Personen ein, die selbst oder deren Eltern aus dem Ausland zugezogen sind. Das Begriffsverständnis des Statistischen Bundesamtes geht darüber hinaus.⁶

2.2 Interaktives Modell der Existenzgründung durch Migranten als theoretischer Rahmen

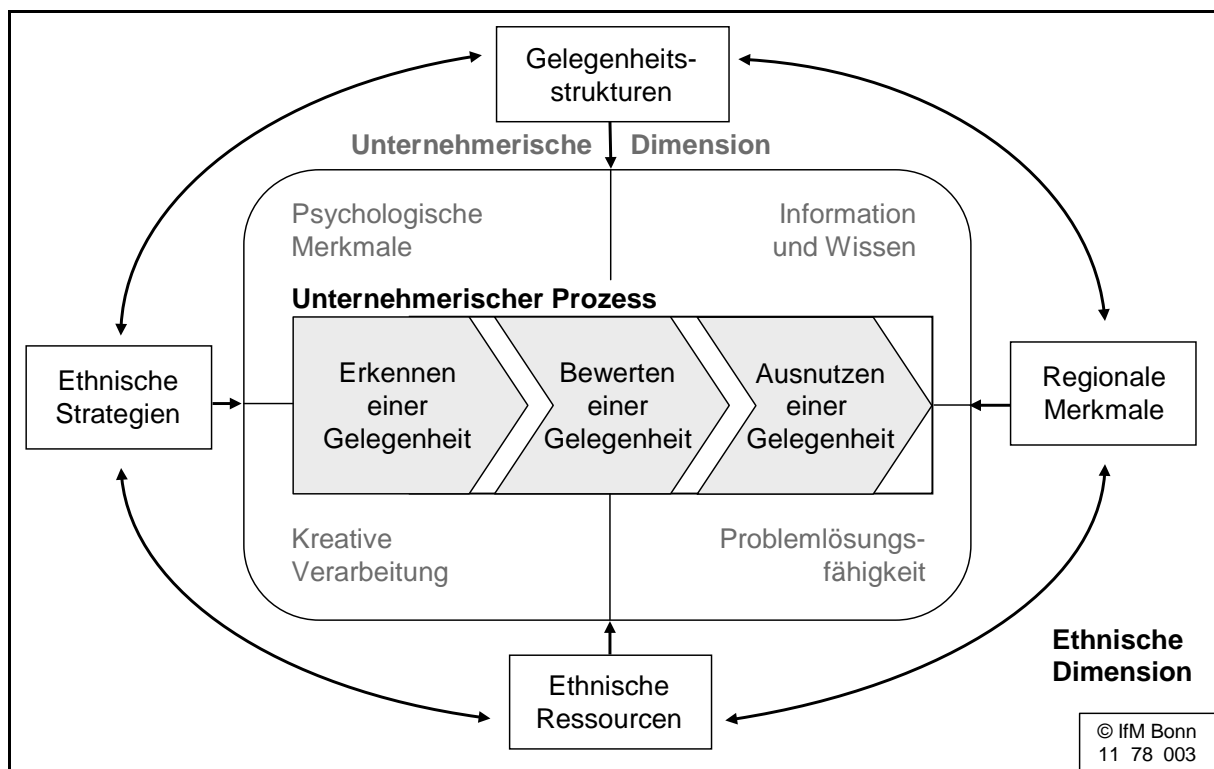
Als theoretischer Rahmen für die empirische Analyse des Gründungsverhaltens von Migranten wird das erweiterte "Interaktive Modell der Existenzgründung" von VOLERY (2007, S. 35 f.), das auf dem interaktiven Modell von WALDINGER et al. (1990) aufbaut, herangezogen (vgl. auch Abbildung 4). Beide Modelle tragen der Erkenntnis Rechnung, dass das Gründungsverhalten und der Gründungserfolg von Migranten nicht alleine durch ihr Migrantentum erklärt werden können, sondern auch vielfältigen anderen Einflüssen unterliegen.

Das erweiterte interaktive Modell unterscheidet zwischen dem Individuum als Gründer (unternehmerische Dimension) und dem Individuum als einer spezifi-

⁶ Im Global Entrepreneurship Monitor (GEM) werden Migranten als Personen definiert, die im Ausland geboren wurden und nach Deutschland zugewandert sind. Diejenigen, die in Deutschland geboren wurden, sich aber mehr dem Kulturkreis ihrer Eltern zugehörig fühlen, gelten ebenfalls als Migranten (vgl. BRIXY et al. 2011).

schen Ethnie angehörend (ethnische Dimension). Die unternehmerische Dimension existiert zunächst einmal unabhängig von der ethnischen, und die in ihr zusammengefassten Einflussfaktoren erklären das Gründungsverhalten als solches (und damit die Unterschiede innerhalb einer Ethnie). Die Einflussfaktoren der unternehmerischen Dimension fasst VOLERY (2007) in den vier Kategorien psychologische Merkmale, Information und Wissen, kreative Verarbeitung und Problemlösungsfähigkeit zusammen.

Abbildung 4: Interaktives Modell der Existenzgründung durch Migranten



Quelle: VOLERY (2007), S. 36; eigene Übersetzung.

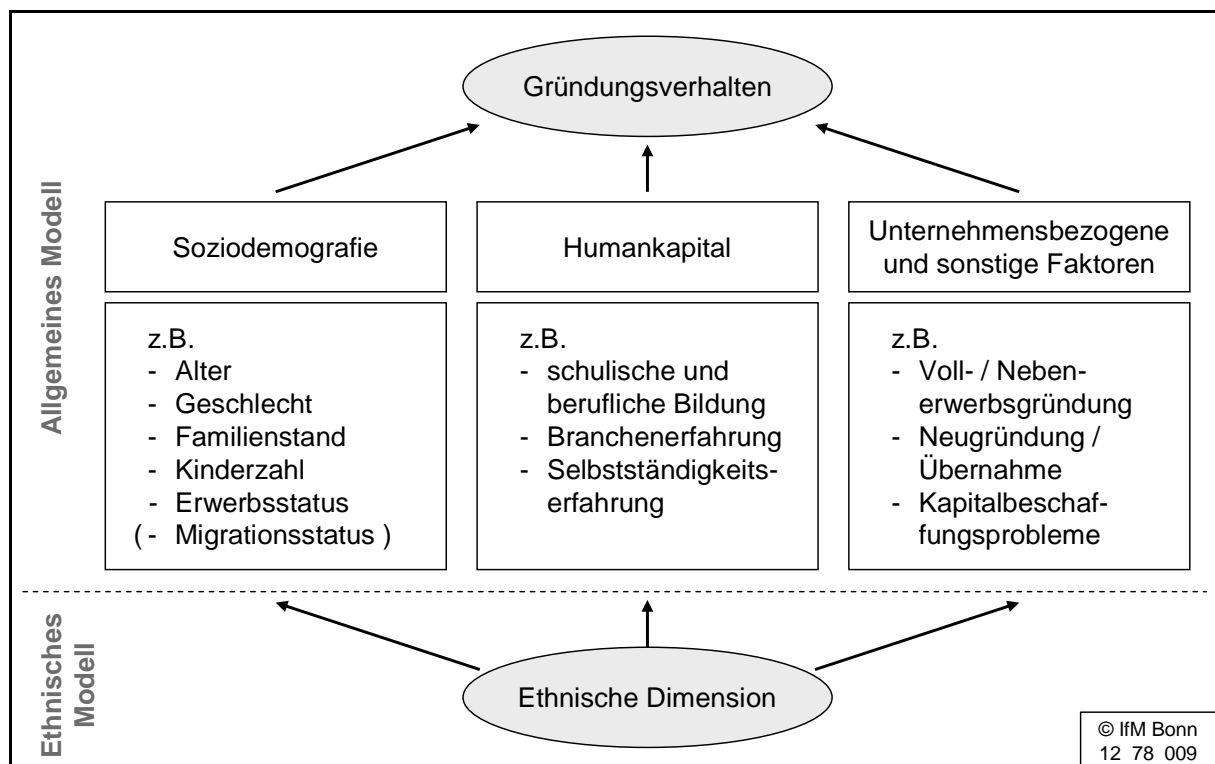
Die ethnische Dimension wird ebenfalls durch vier Faktoren bestimmt: Gelegenheitsstrukturen, ethnische Ressourcen, ethnische Strategien und regionale Merkmale. Die Gelegenheitsstrukturen werden durch die Marktbedingungen, den Zugang zu Eigentum, die Arbeitsmarktbedingungen und die rechtlichen Rahmenbedingungen gebildet (vgl. WALDINGER et al. 1990). Ethnische Ressourcen sind die Ressourcen, die einer Person aufgrund ihrer Zugehörigkeit zu einer bestimmten ethnischen Gruppe zur Verfügung stehen (vgl. z.B. LIGHT/GOLD 2000). Sie speisen sich aus ihren kulturellen Traditionen und sozialen Netzwerken. Aus dem Zusammenspiel von Gelegenheitsstrukturen und ethnischen Ressourcen ergeben sich die ethnischen Strategien, deren Einsatz zur Schaffung von überlebensfähigen Unternehmen führen. Zu be-

rücksichtigen sind dabei zudem regionale Merkmale (vgl. auch KLOSTERMAN/RATH 2001).

Die ethnische Dimension beeinflusst die Faktoren der unternehmerischen Dimension und damit indirekt das Gründungsverhalten. Die Einflussfaktoren der ethnischen Dimension sind nur wirksam für Angehörige der jeweiligen Ethnie.

Gemäß VOLERY (2007, S. 37) hängt die Stärke des Einflusses der ethnischen Dimension von Faktoren wie der Größe der kulturellen Unterschiede zwischen Heimat- und Gastland, Unternehmern entgegen gebrachte Diskriminierung, das Fortschreiten der sozialen Integration der jeweiligen ethnischen Gruppe, die in der neuen Umgebung gesammelten Erfahrungen, dem Alter, dem Geschlecht und dem Bildungsniveau, also von Gruppen- wie von individuellen Merkmalen ab.

Abbildung 5: Einflussfaktoren auf das Gründungsverhalten – allgemeines und ethnisches Modell



Quelle: In Anlehnung an WERNER et al. (2007, S. 91).

Aufgrund der Komplexität des erweiterten Modells ist eine vollständige empirische Überprüfung des Modells nicht möglich. Dessen ungeachtet ergibt sich aus dem Modell, dass eine empirische Untersuchung des Gründungsverhaltens von Migranten an den in der Gründungsforschung üblichen Konzeptionen

ansetzen kann. Dafür bieten sich zwei Möglichkeiten (vgl. Abbildung 5): In einem so genannten allgemeinen Modell stellt die Ethnie bzw. der Migrationsstatus eine eigenständige Einflussgröße auf das Gründungsverhalten dar. In einem zweiten – ethnisch genannten – Modell wird die Ethnie bzw. der Migrationsstatus nicht als eigenständige Einflussgröße, sondern wie im erweiterten interaktiven Modell impliziert, als strukturell auf die übrigen gründungsrelevanten Faktoren und damit indirekt auf das Gründungsverhalten wirkend aufgefasst. Die empirischen Analysen der vorliegenden Studie folgen aus Daten Gründen dem allgemeinen Modell (vgl. Kapitel 5).

2.3 Rahmenbedingungen von Gründungen durch Migranten

Rechtliche und institutionelle Rahmenbedingungen haben selbstredend für alle Gründer eine große Bedeutung. Manche gesetzliche Regelung gilt jedoch ausschließlich für nichtdeutsche Zuwanderer, andere Regelungen entfalten unterschiedlich starke Wirkungen in Abhängigkeit vom Migrationsstatus. Deswegen sollen im Folgenden zentrale Rahmenbedingungen, die insbesondere das Gründungsverhalten von Migranten in Deutschland berühren, dargelegt werden. Sie sind Teil der Gelegenheitsstrukturen des erweiterten interaktiven Modells (vgl. WALDINGER et al. 1990). Ohne ihre Kenntnis ist eine angemessene empirische Untersuchung des Gründungsverhaltens nicht möglich.

2.3.1 Staatsangehörigkeit und Recht zur Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit

Innerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums⁷ gelten die Niederlassungs- und die Gewerbefreiheit. Deutsche und andere EWR-Bürger können demnach jederzeit ein Unternehmen in Deutschland gründen. Gleiches gilt für Schweizer.

Für nicht EWR-Bürger gelten andere Bedingungen, wobei danach zu unterscheiden ist, ob sie bereits über eine Aufenthaltserlaubnis verfügen oder nicht (vgl. § 21 Aufenthaltsgesetz). Nicht EWR-Bürgern mit Aufenthaltserlaubnis kann die Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit erlaubt werden, wenn sonstige erforderliche Erlaubnisse vorliegen (vgl. § 21 Abs. 6 Aufenthaltsgesetz). Nicht EWR-Bürgern ohne Aufenthaltserlaubnis ist eine Unternehmensgründung hingegen nur unter sehr engen Voraussetzungen möglich (vgl. § 21 Abs.

⁷ Der Europäische Wirtschaftsraum (EWR) wird durch die EU-Staaten sowie Island, Liechtenstein und Norwegen gebildet.

1 Aufenthaltsgesetz). Sie erhalten die notwendige Aufenthaltserlaubnis⁸ zur Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit nur dann, wenn von dem zu gründenden Unternehmen positive wirtschaftliche Auswirkungen zu erwarten sind und die Finanzierung gesichert ist. Üblicherweise gelten diese Voraussetzungen als erfüllt, wenn in das Unternehmen mindestens 250.000 € investiert und mindestens fünf neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Wer diese Voraussetzungen nicht erfüllt, kann sein Investitionsvorhaben einer individuellen Prüfung durch fachkundige Stellen (z.B. Industrie- und Handelskammer) unterziehen lassen.⁹

Aus ihrer Staatsangehörigkeit erwächst EWR-Bürgern kein Gründungshemmnis. Nicht EWR-Bürger, die bereits über eine Aufenthaltserlaubnis verfügen, haben ein Genehmigungsverfahren bei der Ausländerbehörde zu durchlaufen. Es liegen keine Hinweise auf ein restriktives Vorgehen der Ausländerbehörden vor, so dass hier von einem eher schwach wirkenden Gründungshemmnis ausgegangen wird. Nicht EWR-Bürger ohne Aufenthaltserlaubnis allerdings haben mit den genannten Voraussetzungen sehr hohe Hürden zu überwinden.¹⁰

2.3.2 Berufsständische Zulassungsvoraussetzungen

Generell ist jedem zuverlässigen Menschen die Ausübung eines Gewerbes erlaubt, ohne dass es hierfür einer besonderen Erlaubnis bedarf. Anders ist dies lediglich bei bestimmten erlaubnispflichtigen Tätigkeiten, wie z.B. dem Betrieb von Gaststätten, der Maklertätigkeit oder der Apothekertätigkeit (vgl. z.B. MÜLLER et al. 2011, S. 191). In bestimmten Berufsgruppen sind jedoch weitere Voraussetzungen zu erfüllen, um ein Unternehmen gründen zu können. Zu nennen sind hier das Handwerk und die Freien Berufe.

Die Handwerksordnung unterscheidet zwischen zulassungspflichtigem und zulassungsfreiem Handwerk sowie handwerksähnlichem Gewerbe (§ 1 HwO).

⁸ Die Aufenthaltserlaubnis für Selbstständige ist auf längstens drei Jahre befristet. Ist das Unternehmen erfolgreich, kann nach drei Jahren eine unbefristete Niederlassungserlaubnis erteilt werden (vgl. § 21 Abs. 4 Aufenthaltsgesetz).

⁹ Prüfkriterien sind dabei die Tragfähigkeit der zu Grunde liegenden Geschäftsidee, die unternehmerischen Erfahrungen des Ausländers, die Höhe des Kapitaleinsatzes, die Auswirkungen auf die Beschäftigungs- und Ausbildungssituation und der Beitrag zu Innovation und Forschung.

¹⁰ Von den gewerblichen Unternehmensgründungen planen lediglich rund 2 % eine Beschäftigung von 5 und mehr Personen (vgl. GÜNTERBERG 2011, S. 65 f.).

Die Gründung eines Unternehmens in einem zulassungspflichtigen Handwerkszweig setzt bestimmte Qualifikationen voraus, die der Gründer selbst oder ein eingestellter Betriebsleiter aufweisen muss. In der Regel werden diese durch die Meisterprüfung nachgewiesen (§ 7 Abs. 1 HwO). Allerdings können auch Ingenieure, Absolventen von technischen Hochschulen und von staatlichen oder staatlich anerkannten Fachschulen für Technik und für Gestaltung unter bestimmten Voraussetzungen ein zulassungspflichtiges Handwerksunternehmen gründen (§ 7 Abs. 2 HwO). Gleiches gilt gemäß § 7b Abs. 1 HwO für Personen, die eine Gesellenprüfung in dem in Rede stehenden zulassungspflichtigen Handwerk abgelegt und mindestens sechs Jahre, davon mindestens vier in leitender Position in diesem Handwerk tätig waren. Unternehmensgründungen in den übrigen Handwerksbereichen setzen hingegen keine besonderen Qualifikationen voraus.

Diese Regelungen gelten für Migranten und nicht Zugewanderte gleichermaßen. Bestimmte französische und österreichische Meisterprüfungszeugnisse sind den entsprechenden deutschen Meisterprüfungszeugnissen gleichgestellt. Staatsangehörigen des EWR und der Schweiz wird gemäß § 1 der Verordnung über die für Staatsangehörige der Europäischen Union oder eines anderen Vertragsstaates des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum oder der Schweiz geltenden Voraussetzungen für die Ausübung eines zulassungspflichtigen Handwerks (EU/EWR HwV) eine Ausnahmewilligung zur Eintragung in die Handwerksrolle erteilt, wenn sie über die notwendige (mindestens sechsjährige) Berufserfahrung gemäß § 2 Abs. 2 und 3 EU/EWR HwV verfügen. Angehörigen von Drittstaaten kann gemäß § 8 Abs. 1 HwO ebenfalls eine Ausnahmewilligung erteilt werden.

Gründungen im zulassungspflichtigen Handwerksbereich sind für Migranten, die ihre Berufsausbildung im Ausland absolviert haben, mit Hürden vor allem aufgrund des bürokratischen Anerkennungsverfahrens verbunden. In den übrigen Handwerksbereichen stehen Gründungen durch Migranten keine spezifischen Gründungshemmnisse entgegen.

Quasi konstituierende Merkmale der Freien Berufe sind Fragen des Berufszugangs und des Rechts zur Berufsausübung (vgl. OBERLANDER et al. 2009, S. 31). In der weit überwiegenden Mehrzahl der Freien Berufe sind bestimmte qualifikationsbezogene Voraussetzungen zu erfüllen. Da diese nicht wie im Handwerk in einer einzelnen Ordnung geregelt sind, können sie hier wegen der Vielzahl an Freien Berufen und damit der Vielzahl an Regelungen nicht

dargelegt werden. Festgehalten werden kann aber, dass in vielen Freien Berufen der Abschluss eines Universitätsstudiums Voraussetzung ist. Dazu treten häufig noch weitere Anforderungen. So muss ein Steuerberater nicht nur ein wirtschaftswissenschaftliches Studium absolviert haben (§ 36 Abs. 1 Steuerberatergesetz (STBERG)), sondern auch eine Steuerberaterprüfung erfolgreich ablegen (§ 35 Abs. 1 STBERG). Zu dieser wird nur zugelassen, wer mindestens eine zweijährige praktische steuerliche Tätigkeit vorweisen kann (§ 36 Abs. 1 STBERG). Zugang zum Rechtsanwaltsberuf erlangt nur, wer die "Befähigung zum Richteramt" besitzt (vgl. § 4 Bundesrechtsanwaltsordnung (BRAO)). Zum Erwerb dieser Befähigung ist zunächst ein universitäres Jurastudium zu absolvieren, das mit der "ersten Prüfung", die aus einer universitären Prüfung sowie einer Staatsprüfung besteht, endet. Daran schließt sich ein zweijähriges Rechtsreferendariat an, das mit der zweiten Staatsprüfung abzuschließen ist (§ 5 Deutsches Richtergesetz). Voraussetzung für den Zugang zum Beruf des Apothekers ist die deutsche Approbation (vgl. § 2 Abs. 1 Bundesapothekerordnung (BApO)), die an ein (vierjähriges) Studium der Pharmazie und eine einjährige praktische Ausbildung geknüpft ist (vgl. § 4 BApO). Gemäß § 4 Abs. 1a BApO wird auch eine vor allem im EWR erworbene pharmazeutische Ausbildung anerkannt. Als Architekt kann tätig werden, wer in der Architektenliste des jeweiligen Bundeslandes eingetragen ist. Voraussetzung hierfür ist ein entsprechendes (vierjähriges) Hochschulstudium sowie der Nachweis einer praktischen Tätigkeit von zwei Jahren (vgl. z.B. § 4 Abs. 2 Architektengesetz des Landes Baden-Württemberg (AKBW)). Gleichwertige ausländische Qualifikationen werden anerkannt (vgl. § 4 Abs. 4 bis 6 AKBW).

Die Zugangsregelungen zu einer Vielzahl von Freien Berufen bilden für diejenigen Migranten hohe Hürden, die ihre Berufsqualifikationen nicht in Deutschland erworben haben. Wie beispielhaft aufgezeigt, sehen einzelne Berufsordnungen die Anerkennung im Ausland erworbener Qualifikationen vor. In anderen sind sehr aufwändige Anerkennungsverfahren zu durchlaufen oder eine Anerkennung ist unmöglich.¹¹

¹¹ Einen Überblick über das komplexe und komplizierte Anerkennungssystem für reglementierte Berufe innerhalb der europäischen Union gemäß EU-Richtlinie 2005/36/EG gibt die BEAUFTRAGTE DER BUNDESREGIERUNG FÜR MIGRATION, FLÜCHTLINGE UND INTEGRATION (2010, S. 127 ff.).

2.3.3 Begrenzte Arbeitnehmerfreizügigkeit für Bürger der EU-Beitrittsländer von 2004 und 2007

Bürger der osteuropäischen Länder, die 2004 der Europäischen Union beigetreten sind – Estland, Lettland, Litauen, Polen, Slowakische Republik, Slowenien, Tschechische Republik und Ungarn –, unterlagen bis zum 30.4.2011 Beschränkungen der Arbeitnehmerfreizügigkeit.¹² Sie konnten nur unter den Bedingungen, die auch für andere Nicht-EU-Ausländer gelten, einer abhängigen Beschäftigung in Deutschland nachgehen. Allerdings war es ihnen gestattet, eine selbstständige Tätigkeit in Deutschland aufzunehmen. Offenbar hat diese Regelung zu einem Ausweichverhalten geführt (vgl. JOHN 2007; LEICHT et al. 2009; BRENKE 2011, S. 14) und, wie aus Abbildung 1 hervorgeht, einen positiven Effekt auf die Gründungswahrscheinlichkeit von Bürgern dieser Staaten ausgeübt. Mit dem Wegfall dieser Regelung werden zukünftig voraussichtlich nur noch diejenigen eine selbstständige Tätigkeit aufnehmen, die auch tatsächlich selbstständig tätig sein wollen. Erste Analysen des IAB deuten darauf hin, dass seit Mai 2011 bislang Selbstständige in erheblichem Umfang ein sozialversicherungspflichtiges Beschäftigungsverhältnis aufgenommen haben (vgl. BAAS et al. 2011, S. 3 ff.).

Es lässt sich an dieser Stelle festhalten, dass von den dargelegten ausländerrechtlichen und berufsständischen Regelungen teils positive, teils neutrale, teils negative Wirkungen auf das Gründungsverhalten einiger Gruppen von Migranten ausgehen dürften (vgl. Übersicht 1). Welche Bedeutung diesen Effekten empirisch beizumessen ist, wird in Kapitel 5 näher untersucht.

¹² Für Bürger Rumäniens und Bulgariens, die 2007 der EU beigetreten sind, gilt eine ähnliche Regelung. Die volle Arbeitnehmerfreizügigkeit wird für sie ab 2014 gelten. Bulgaren und Rumänen unterliegen allerdings noch zusätzlichen Einschränkungen hinsichtlich der Branchen, in denen sie sich selbstständig machen dürfen. Ausgeschlossen sind die Bereiche Gebäudereinigung, Baugewerbe und Innendekoration.

Übersicht 1: Vermutete Wirkungen zwischen ausgewählten rechtlichen Regelungen und dem Gründungsverhalten von Migranten

Herkunftsregion	Staatsangehörigkeit	Berufsständische Zulassungsvoraussetzungen	Begrenzte Arbeitnehmerfreizügigkeit
Europäischer Wirtschaftsraum (EWR)	neutral	hemmend*	/
EU Ost	neutral	hemmend*	fördernd
Sonstige	geringfügig hemmend	hemmend*	/

© IfM Bonn

* Sofern Migranten ihre berufliche Qualifikation nicht in Deutschland erworben haben.¹³

/ Regelung gilt nicht für Migranten aus diesen Herkunftsregionen.

¹³ Wie viele Migranten ihre Abschlüsse im Ausland erworben haben und wie vielen davon der Abschluss in Deutschland nicht anerkannt wird, ist nicht genau bekannt. Grobe Schätzungen gehen davon aus, dass von etwa 10,5 Mio. selbst Zugewanderten etwa 2,87 Mio. ihren Abschluss im Ausland erworben haben (vgl. BEAUFTRAGTE DER BUNDESREGIERUNG FÜR MIGRATION, FLÜCHTLINGE UND INTEGRATION 2010, S. 124).

3 Das Gründerpanel des IfM Bonn

Die folgenden empirischen Analysen zu Hemmnissen und Problemen bei Gründungen durch Migranten basieren auf dem Gründerpanel des IfM Bonn (vgl. KRANZUSCH/KAY 2011). Die Daten werden seit 2003 auf in verschiedenen Regionen Deutschlands stattfindenden Gründermessen durch zufällige Ansprache von Messebesuchern gewonnen (Welle A). Diese werden zu soziodemografischen Merkmalen, Gründungsplänen, Humankapital, Gründungsmotiven und subjektiven Wahrnehmungen befragt. Zudem werden die Befragten gebeten, ihre Adresse für Folgebefragungen anzugeben. Falls einer erneuten Ansprache zugestimmt wird, werden die Gründungsplaner etwa ein Jahr nach Messebesuch postalisch zur Umsetzung ihrer Gründungspläne befragt (Welle B). Personen, die dann noch nicht gegründet haben, werden nach einem weiteren Jahr erneut angeschrieben, um nochmals Auskunft über die Umsetzung ihres Gründungsvorhabens zu geben (Welle C). Teilnehmer an der zweiten Nachbefragung werden nicht weiter befragt, wenn sie bis dahin nicht gegründet haben.

Ein wesentlicher Vorzug des Gründerpanels ist die Erfassung wichtiger Informationen zum Gründungsvorhaben bereits im Vorgründungsstadium. Zudem werden vornehmlich Gründer und Gründungsinteressierte beobachtet, die sich dadurch auszeichnen, dass sie aktiv nach Gründungsmöglichkeiten suchen oder ihr Gründungsvorhaben durch Kontakte und Informationen auf Gründermessen voranbringen. Durch die Ansprache auf Gründermessen werden wesentliche Daten zum Gründungsvorhaben nicht zeitverzögert erhoben, sondern unmittelbar in der Vorgründungsphase. Auf diese Weise werden sich verändernde Einschätzungen wichtiger Gründungsmerkmale ohne zeitliche Verzögerung und auch ohne zeitliche Verzerrung erfasst (vgl. JOHNSON et al. 2006, PARKER/BELGHITAR 2006).

Für die vorliegende Untersuchung stehen zunächst einmal Daten von insgesamt 26 Messebefragungen, die zwischen 2003 und 2011 stattgefunden haben, zur Verfügung. Sie umfassen Angaben von 15.276 Personen mit einem Mindestalter von 18 Jahren. 9.905 Befragte waren zum Zeitpunkt der Messe noch nicht selbstständig. 9.463 von ihnen gaben Auskunft zu ihrer Gründungsneigung. Die Mehrheit (63,6 %) gab an, sich demnächst selbstständig machen zu wollen. Etwa ein Viertel (27,4 %) wusste es noch nicht und etwa jeder Elfte (9,0 %) gab an, (eher) nicht gründen zu wollen.

An der ersten Nachbefragung (Welle B) haben bisher 2.047 der nicht selbstständigen Besucher von 22 Messen teilgenommen. Davon haben 832 zwischenzeitlich ein Unternehmen gegründet, wobei 39 ihr Unternehmen zum Zeitpunkt der Nachbefragung bereits wieder aufgegeben haben. An der zweiten Nachbefragung (Welle C) haben 918 Gründungsinteressierte (21 Messen) teilgenommen, von denen 624 weiterhin keine selbstständige Tätigkeit aufgenommen haben. Die übrigen 294 Befragten haben im zweiten Jahr nach Messebesuch gegründet; 44 hatten zum Zeitpunkt der zweiten Nachbefragung die Selbstständigkeit bereits wieder beendet.

In die folgenden Analysen können nicht alle einbezogen werden, die sich an mindestens einer der beiden Nachbefragungen beteiligt haben, weil die für die vorliegende Untersuchung zentrale Frage nach der Zuwanderung nicht auf allen Messen gestellt wurde, sondern nur auf insgesamt 13 Messen, die zwischen 2004 und 2009 in Berlin, Bremen, Essen, Frankfurt, Nürnberg und Stuttgart stattgefunden haben. Die Fallzahl reduziert sich dadurch auf 1.010 Gründungsinteressierte.

4 Charakteristika von Gründungsinteressierten mit und ohne Migrationshintergrund

4.1 Migrationshintergrund

Wie bereits in Kapitel 2.1 ausgeführt, versteht das Gründerpanel des IfM Bonn unter Migranten Personen, die selbst oder deren Eltern nach Deutschland zugewandert sind. Die entsprechende Frage im Rahmen der Messebefragung bejahten 848 von 5.285 Gründungsinteressierten. Dies entspricht einem Anteil von 16,1 %. Unter den 1.010 Gründungsinteressierten, die an mindestens einer der beiden Nachbefragungen teilgenommen und die Zuwanderungsfrage beantwortet haben, finden sich 102 Migranten. Der Anteil der Migranten sinkt damit auf 10,1 % (vgl. Abbildung 6). Die Bereitschaft der Migranten, sich an den Nachbefragungen zu beteiligen, ist damit schwächer ausgeprägt als bei den übrigen Befragten.¹⁴

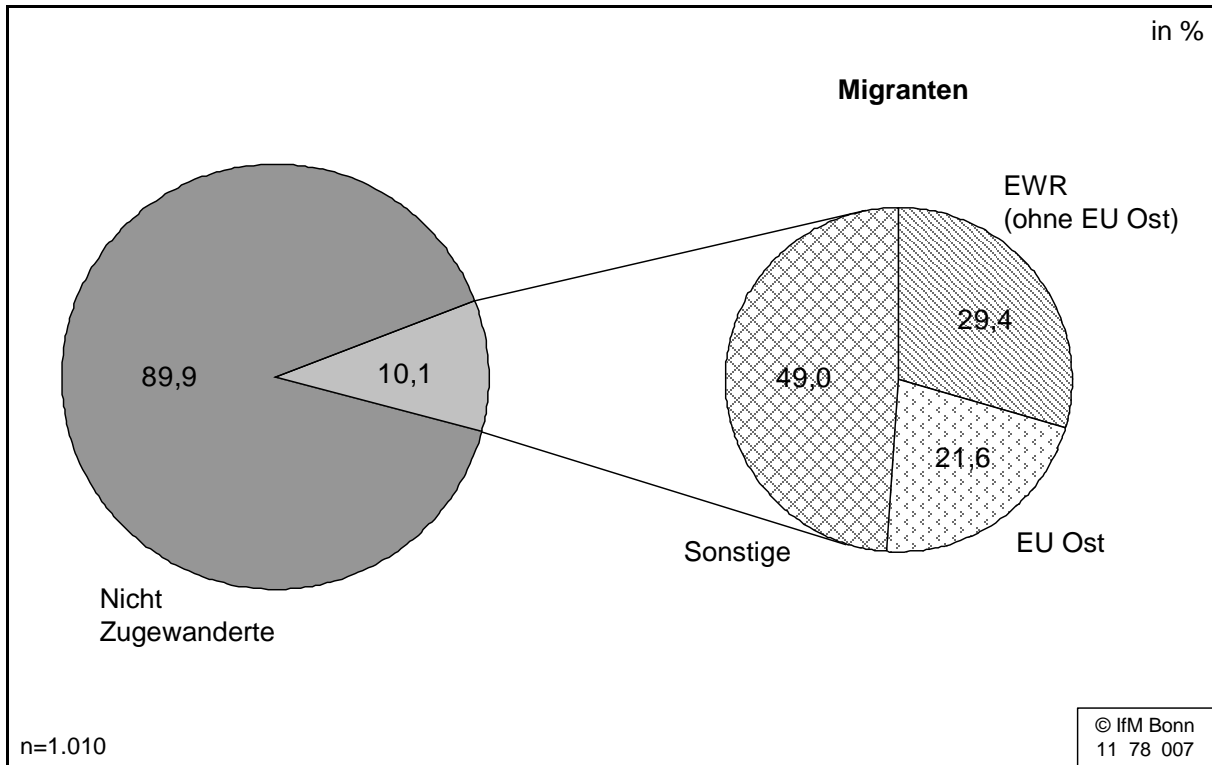
Mit einem Anteil von 8,8 % stammt die größte Gruppe der Zuwanderer aus der Türkei. Relativ stark vertreten sind zudem die Polen. Aufgrund der Vielzahl von Herkunftsländern werden sie zu größeren Regionen zusammengefasst. Bei der Zuordnung spielen neben Fallzahlen vor allem rechtliche Regelungen, wie sie in Kapitel 2.3 dargelegt wurden, eine Rolle. Entsprechend wurden Zuwanderer aus Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Island, Italien, Liechtenstein, Luxemburg, Malta, Niederlande, Norwegen, Österreich, Portugal, Schweden, Schweiz, Spanien und Zypern der Region *EWR (ohne EU Ost)* zugeordnet. Auf diese Region entfallen 29,4 % der Migranten. Estland, Lettland, Litauen, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn wurden bei der Osterweiterung im Jahr 2004 in die EU aufgenommen und bilden zusammen mit Bulgarien und Rumänien die Region *EU Ost*.¹⁵ Ihr entstammen 21,6 % der Gründungsinteressierten. Die übrigen Län-

¹⁴ Während bei den Messebefragungen noch auf Hilfestellung seitens der Interviewer zurückgegriffen werden kann, sind die Befragten bei den postalischen Nachbefragungen auf sich alleine gestellt. Möglichen Sprachproblemen und einer daraus resultierende Zurückhaltung bei der Beantwortung des Fragebogens kann nicht entgegen gewirkt werden. Derartige Probleme sind durchaus üblich in der Migranten einschließenden empirischen Gründungsforschung. So berichten z.B. KOHN/SPENGLER (2007, S. 3), dass Migranten, die der deutschen Sprache nicht mächtig sind, sich nicht an der Telefonbefragung für den Gründungsmonitor der KfW beteiligen können und deswegen im Gründungsmonitor der KfW unterrepräsentiert sind. Darüber hinaus trägt eine höhere Umzugshäufigkeit dazu bei, Migranten bei den postalischen Nachbefragungen seltener zu erreichen.

¹⁵ Obwohl Rumänien und Bulgarien erst 2007 der EU beigetreten sind und ihre Arbeitnehmerfreizügigkeit noch bis 2013 eingeschränkt ist, werden sie aufgrund der geringen Fall-

der bilden die Region *sonstige Herkunftsländer*. Auf sie entfallen 49 % der Befragten. Die größte Gruppe bilden in dieser Kategorie die Türken, gefolgt von Personen aus der russischen Föderation. Insgesamt aber ist die Gruppe "sonstige Herkunftsländer" sehr heterogen. Sie schließt Zuwanderer aus mehreren Kontinenten ein.

Abbildung 6: Zugewanderte Gründungsinteressierte nach Herkunftsregion



EWR (ohne EU Ost): Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, (Griechenland), Großbritannien, (Irland), (Island), Italien, (Liechtenstein), (Luxemburg), (Malta), Niederlande, Norwegen, Österreich, Portugal, (Schweden), Schweiz, (Spanien), (Zypern).

EU Ost: Bulgarien, (Estland), (Lettland), (Litauen), Polen, Rumänien, (Slowakei), Slowenien, Tschechien, (Ungarn).

Sonstige: Albanien, Argentinien, Aserbaidschan, Bosnien-Herzegowina, Brasilien, China, Taiwan, Ekuador, Irak, Iran, Kamerun, Kasachstan, Kosovo (Interim. Verw. der UNO), Kroatien, Libanon, Moldawien, Mongolei, Philippinen, Russische Föderation, Ukraine, USA, Venezuela, Vietnam.

Es liegen keine Beobachtungen für die Länder in Klammern vor.

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

Zwar liegen keine Informationen zur Zusammensetzung der Gesamtheit der Gründungsinteressierten in Deutschland vor. Ausgehend von der Nationalitäts-

zahlen mit den Beitrittsländern von 2004 zusammengefasst. Im Untersuchungssample befinden sich drei rumänische und zwei bulgarische Zuwanderer.

tenstruktur der Gründer von gewerblichen Einzelunternehmen ist aber davon auszugehen, dass das Gründerpanel des IfM Bonn Gründungsinteressierte aus den EU-Ost-Ländern stark unterrepräsentiert und Gründungsinteressierte aus dem EWR und aus sonstigen Ländern überrepräsentiert.

Etwas mehr als die Hälfte der Migranten besitzt die deutsche Staatsbürgerschaft.

4.2 Soziodemografische Merkmale

Die Altersstrukturen der Gruppen der Gründungsinteressierten mit und ohne Migrationshintergrund unterscheiden sich signifikant. Migranten sind, wie aus Tabelle 1 zu entnehmen ist, mit einem Anteil von 28,9 % häufiger in der Altersklasse 18 bis 29 Jahre vertreten als nicht Zugewanderte (18,1 %). Umgekehrt sind nicht Zugewanderte häufiger in den Altersklassen 40 bis 49 Jahren und 50 Jahre und älter zu finden. Im Durchschnitt sind Migranten 36,7 Jahre alt und damit um rund 3 ½ Jahre jünger als nicht zugewanderte Gründungsinteressierte. Knapp 46 % der Gründungsinteressierten sind Frauen. Sie sind in beiden betrachteten Gruppen etwa gleich stark vertreten.

In von Deutschen dominierten Samples beeinflusst das Alter andere soziodemografische Merkmale. Würde dieser Zusammenhang auch für andere Nationalitäten gelten, wären Unterschiede in der Soziodemografie der beiden betrachteten Gruppen von Gründungsinteressierten zu erwarten, z.B. in Hinsicht auf den Familienstand oder die Elternschaft. Dies ist aber, wie aus Tabelle 1 hervorgeht, kaum der Fall. Zwar sind die zugewanderten Gründungsinteressierten mit einem Anteil von 40,8 % etwas seltener verheiratet und mit einem Anteil von 11,2 % häufiger verwitwet oder geschieden als die nicht zugewanderten. Zudem hat ein größerer Anteil der Zugewanderten Kinder. Allerdings haben sie mit 1,9 Kindern im Durchschnitt genau so viele Kinder wie nicht Zugewanderte.¹⁶ Eheschließung und Familiengründung finden unter Migranten offenbar etwas früher statt als unter nicht Zugewanderten.

¹⁶ Alle Unterschiede sind statistisch nicht signifikant.

Tabelle 1: Soziodemografie der Gründungsinteressierten nach Migrationshintergrund

Merkmal	Personen ... Migrationshintergrund		Insgesamt	Fallzahl	Signifikanz
	ohne	mit			
Alter				986	
18-29 Jahre	18,1	28,9	19,2		**
30-39 Jahre	26,2	33,0	26,9		
40-49 Jahre	36,1	26,8	35,2		*
50 Jahre und älter	19,6	11,3	18,8		***
Durchschnittsalter (in Jahren)	40,3	36,7	39,9		***
Frauenanteil (in %)	45,9	45,1	45,8	1.006	
Familienstand (in %)				988	
Ledig	48,7	48,0	48,6		
Verheiratet/feste Partnerschaft	42,5	40,8	42,3		
Geschieden/getrennt lebend/verwitwet	8,9	11,2	9,1		
Elternschaft (in %)	47,8	50,0	48,1	978	
Kinderzahl (nur Eltern)	1,85	1,90	1,86	470	
Erwerbsstatus (in %)				957	
Erwerbstätig	49,9	38,9	48,8		**
Arbeitslos	25,3	24,2	25,2		
Erwerbslos	13,9	17,9	14,3		
in Ausbildung, Studium, Umschulung	10,9	18,9	11,7		**

© IfM Bonn

Signifikanzniveau: *** 1 %, ** 5 %.

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

Im Hinblick auf ihren Erwerbsstatus unterscheiden sich Zugewanderte und Personen ohne Migrationshintergrund hingegen stark. Während etwa die Hälfte aller nicht Zugewanderten zum Zeitpunkt des Messebesuchs erwerbstätig war, trifft dies auf lediglich 38,9 % der Migranten zu. Die geringere Erwerbsbeteiligung der gründungsinteressierten Migranten hat vermutlich unter anderem in den in Kapitel 2.3.3 ausgeführten Beschränkungen hinsichtlich der Aufnahme einer abhängigen Beschäftigung eine Ursache. Migranten befinden sich dagegen mit einem Anteil von knapp 19 % häufiger noch in der Ausbildung.

Dies dürfte unter anderem in dem hohen Anteil von Migranten im Alter von 18 bis 30 Jahren begründet liegen. Möglicherweise erwägen Migranten aufgrund von Diskriminierungen am Arbeitsmarkt auch frühzeitiger den Schritt in die Selbstständigkeit (vgl. AKMAN et al. 2005, SEIBERT 2008, BEICHT/GRANATO 2010). Hinsichtlich der Arbeits- und Erwerbslosigkeit bestehen keine signifikanten Unterschiede zwischen den beiden Untersuchungsgruppen.

4.3 Humankapital

In Anlehnung an BECKERS (1964) Unterscheidung zwischen allgemeinem und spezifischem Humankapital kann zwischen allgemeinem und gründungsspezifischem Humankapital unterschieden werden (vgl. z.B. RAUCH/RIJSDIJK 2011). Merkmale des gründungsspezifischen Humankapitals sind Branchenerfahrung, Selbstständigkeitserfahrung, Führungserfahrung sowie selbstständige Eltern (vgl. z.B. BRÜDERL et al. 1992).

Wie Tabelle 2 zu entnehmen ist, bestehen zwischen zugewanderten und nicht zugewanderten Gründungsinteressierten signifikante Unterschiede in der Schul- und Berufsausbildung und damit im allgemeinen Humankapital. Zugewanderte haben mit einem Anteil von 16,2 % die Schule seltener mit der Mittleren Reife verlassen als nicht Zugewanderte (26,4 %). Entsprechend häufiger haben Zugewanderte die Hochschulreife erworben als nicht Zugewanderte. Migranten weisen demnach ein höheres Schulbildungsniveau auf als Personen ohne Migrationshintergrund. Dieser Befund ist bemerkenswert, weil sich in der Gesamtbevölkerung die Lage umgekehrt darstellt (vgl. BEAUFTRAGTE DER BUNDESREGIERUNG FÜR MIGRATION, FLÜCHTLINGE UND INTEGRATION 2011, S. 34 ff.; STATISTISCHES BUNDESAMT 2011a), vor allem für bestimmte Migrantengruppen wie die Türken oder Russlanddeutschen (vgl. u.a. SEIBERT 2008). Offenbar besuchen besser gebildete Migranten häufiger Gründungsmessen und sind eher bereit als andere Migranten, an Panelbefragungen teilzunehmen. Beides setzt gute deutsche Sprachkenntnisse voraus.

Tabelle 2: Humankapital der Gründungsinteressierten nach Migrationshintergrund, in %

Merkmal	Personen ... Migrationshintergrund		Insgesamt	Fallzahl	Signifikanz
	ohne	mit			
<i>Allgemeines Humankapital</i>					
Schulbildung				1.001	
Kein Schulabschluss	0,2	1,0	0,3		
Hauptschule	7,8	8,1	7,8		
Mittlere Reife, POS	26,4	16,2	25,4		**
(Fach)Abitur	65,6	74,7	66,5		*
(Fach)Hochschulabschluss	45,6	57,7	46,8	980	**
Berufsausbildung	57,5	35,1	55,3	980	***
<i>Gründungsspezifisches Humankapital</i>					
Meisterabschluss	8,4	5,2	8,1	980	
Selbstständigkeitserfahrung	15,7	20,8	16,2	993	
Branchenerfahrung	52,5	51,5	52,4	966	
Eltern selbstständig	26,5	32,3	27,1	1.000	

© IfM Bonn

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

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

Die Unterschiede in den Schulabschlüssen schlagen sich in den Berufsabschlüssen nieder. Migranten verfügen signifikant häufiger über einen (Fach)Hochschulabschluss als nicht zugewanderte Befragte. Zugewanderte haben dagegen mit einem Anteil von 35,1 % im Vergleich zu den Personen ohne Migrationshintergrund (57,5 %) signifikant seltener eine berufliche Ausbildung abgeschlossen. Sie verfügen auch etwas seltener über einen Meisterbrief als nicht Zugewanderte. Da gemäß IW Köln (2009) knapp die Hälfte der Migranten ihre Berufsausbildung nicht in Deutschland absolviert hat, könnten sich in den aufgezeigten Unterschieden in den Berufsabschlüssen zum Teil auch Unterschiede in den Berufsausbildungssystemen der jeweiligen Länder widerspiegeln. Das System der Dualen Berufsausbildung ist nur in Deutschland, Österreich und der Schweiz verbreitet.

Etwa 21 % der Personen mit Migrationshintergrund waren bereits einmal selbstständig, unter denjenigen ohne Migrationshintergrund sind es lediglich 15,7 %. Diese Unterschiede sind allerdings – wie alle anderen Unterschiede

im gründungsspezifischen Humankapital – statistisch nicht signifikant. Die Mehrheit der Gründungsinteressierten besitzt bereits erste Erfahrungen in der Branche, in der das geplante Gründungsvorhaben angesiedelt sein soll. Dies gilt für Migranten wie nicht Zugewanderte in gleichem Maße. Jeder dritte gründungsinteressierte Zuwanderer hat Eltern, die selbstständig tätig sind oder waren. Bei Gründungsinteressierten ohne Migrationshintergrund ist dies nur bei etwa jedem Vierten der Fall. Hierin könnten sich internationale Unterschiede in der Selbstständigkeitskultur widerspiegeln. Mit anderen Worten: In vielen Ländern ist die Selbstständigkeit stärker verbreitet als in Deutschland,¹⁷ so dass für Migranten die Wahrscheinlichkeit höher ist, einen selbstständig tätigen Elternteil zu haben.

Die zugewanderten Gründungsinteressierten haben gegenüber nicht Zugewanderten Vorteile in ihrer allgemeinen Humankapitalausstattung. In der gründungsspezifischen Humankapitalausstattung sind keine signifikanten Unterschiede zwischen den beiden betrachteten Gruppen zu beobachten. Insgesamt wäre zu erwarten, dass die Humankapitalausstattung der Zugewanderten sie stärker als nicht Zugewanderte für eine Unternehmensgründung prädestiniert.

4.4 Geplantes Gründungsvorhaben

Die überwiegende Mehrheit, rund vier Fünftel, der Gründungsinteressierten hat bereits eine Gründungsidee entwickelt. Lediglich ein Fünftel hat demnach die erste Phase des Vorgründungsprozesses, die Ideenfindung, noch nicht abgeschlossen (vgl. Tabelle 3). Drei von vier Gründungsinteressierten planen, ein Unternehmen neu zu gründen. Knapp 5 % beabsichtigen, ein bestehendes Unternehmen zu übernehmen. Jeder Sechste ist sich über die Art der Gründung noch nicht im Klaren. Migranten und nicht Zugewanderte unterscheiden sich in den beiden betrachteten Merkmalen nicht signifikant. Dies gilt auch im Hinblick auf den zeitlichen Umfang des geplanten Vorhabens: Jeweils etwa 70 % planen, ihr Unternehmen in Vollzeit zu führen, etwa 16 % in Teilzeit. Die übrigen haben sich noch nicht entschieden.

¹⁷ Von 38 berücksichtigten Ländern weisen 27 eine höhere Selbstständigenquote auf als Deutschland (vgl. OECD 2010).

Tabelle 3: Geplantes Gründungsvorhaben nach Migrationshintergrund, in %

Merkmal	Personen ... Migrationshintergrund		Insgesamt	Fallzahl	Signifikanz
	ohne	mit			
Geschäftsidee vorhanden	80,6	82,8	80,8	948	
Art der Gründung				677	
Neugründung	75,6	77,0	75,8		
Übernahme	5,1	2,7	4,9		
Sonstiges	2,8	2,7	2,8		
Weiß noch nicht	16,4	17,6	16,5		
Zeitumfang				956	
Vollzeitgründung	70,4	70,0	70,4		
Teilzeitgründung	16,7	16,0	16,6		
Weiß noch nicht	12,9	14,0	13,0		

© IfM Bonn

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

Im Hinblick auf das Tätigkeitsfeld des Gründungsvorhabens sind mehrere Unterschiede zwischen den betrachteten Gruppen zu erkennen (vgl. Tabelle 4): Migranten planen mit einem Anteil von 20,6 % häufiger eine Gründung im Handel als nicht Zugewanderte (12,9 %). Überdies streben sie häufiger eine Gründung in der Gastronomie (11,1 % gegenüber 7,2 %) an. Umgekehrt liegen die geplanten Tätigkeitsfelder von Personen ohne Migrationshintergrund häufiger im Bereich der sonstigen Dienstleistungen (70,4 % gegenüber 63,5 %). Trotz ihrer hohen Qualifikation streben die Migranten des Samples überproportional häufig Gründungen in den Bereichen Handel und Gastgewerbe an, die vergleichsweise geringe Qualifikationsanforderungen stellen und zugleich niedrige Markteintrittshürden aufweisen.

Tabelle 4: Tätigkeitsfeld des geplanten Gründungsvorhabens nach Migrationshintergrund, in %

Tätigkeitsfeld	Personen ... Migrationshintergrund		Insgesamt
	ohne	mit	
Verarbeitendes Gewerbe und Reparatur	5,5	3,2	5,3
Bau	4,0	1,6	3,8
Handel	12,9	20,6	13,6
Gastronomie	7,2	11,1	7,6
Sonstige Dienstleistungen	70,4	63,5	77,3
Insgesamt	100,0	100,0	100,0
n =	599	63	662

© IfM Bonn

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

4.5 Finanzierung des Gründungsvorhabens

Innerhalb der Messebefragung werden auch Angaben zur Höhe des voraussichtlich benötigten Eigen- und Fremdkapitals erhoben. Wie den Tabelle 5 und 6 zu entnehmen ist, planen Personen mit Migrationshintergrund seltener als Personen ohne Migrationshintergrund sowohl weniger als 5.000 € Eigen- als auch weniger als 5.000 € in ihr Gründungsvorhaben zu investieren. In den Kapitalklassen 5.000 bis unter 25.000 € sind zugewanderte Gründungsinteressierte hingegen häufiger vertreten als nicht Zugewanderte. Ein Eigen- bzw. ein Fremdkapital in Höhe von 45.000 € und mehr halten wiederum mehr nicht Zugewanderte für erforderlich als Zugewanderte.

Tabelle 5: Voraussichtlich benötigtes Eigenkapital für das geplante Gründungsvorhaben nach Migrationshintergrund, in %

Eigenkapital in Euro	Personen ... Migrationshintergrund		Insgesamt
	ohne	mit	
unter 5.000	42,5	33,3	41,5
5.000 - 25.000	39,2	52,1	40,5
25.000 - 45.000	10,1	8,3	10,0
45.000 und mehr	8,2	6,3	8,0
Insgesamt	100,0	100,0	100,0
n =	424	48	472

© IfM Bonn

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

Tabelle 6: Voraussichtlich benötigtes Fremdkapital für das geplante Gründungsvorhaben nach Migrationshintergrund, in %

Fremdkapital in Euro	Personen ... Migrationshintergrund		Insgesamt
	ohne	mit	
unter 5.000	36,0	27,9	35,1
5.000 - 25.000	26,3	34,9	27,2
25.000 - 45.000	12,6	16,3	13,0
45.000 und mehr	25,1	20,9	24,7
Insgesamt	100,0	100,0	100,0
n =	350	43	393
			© IfM Bonn

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

5 Das Abbrechen und Hinausschieben von Gründungsplänen

5.1 Definition von Gründungsabbrechern und -aufschiebern

Im Folgenden werden die Faktoren identifiziert, die Einfluss darauf haben, dass ein Gründungsinteressierter die Realisierung seines Vorhabens hinauschiebt oder aber abbricht. Diese Faktoren stellen demnach Hemmnisse im Vorgründungsprozess dar. Konkret gilt es zu klären, ob diese Faktoren für Personen mit und ohne Migrationshintergrund in gleicher Weise wirken.

Für diese Analyse müssen diejenigen Messebesucher, die ihr Gründungsvorhaben noch nicht umgesetzt haben, zunächst unterschieden werden - in die Gruppe der sogenannten Gründungsaufschieber und die Gruppe der Gründungsabbrecher. Das Vorgehen dabei lehnt sich an das von WERNER (2011) an. Die Entscheidung, ob ein ursprünglich Gründungsinteressierter der einen oder anderen Gruppe zugeordnet wird, hängt von der Ausprägung seiner Gründungsneigung zu den verschiedenen Befragungszeitpunkten ab. Als Gründungsabbrecher gelten sowohl diejenigen, die in der Nachbefragung angaben,¹⁸ dass sie (eher) nicht gründen wollen als auch diejenigen, die in der Erstbefragung angaben, (eher) gründen zu wollen und in der letzten Nachbefragung die entsprechende Frage mit "weiß nicht" beantwortet haben (vgl. Tabelle 7).¹⁹ Dieser Definition genügen 245 der 471 Messebesucher, die ihr Gründungsvorhaben noch nicht umgesetzt haben. Dies entspricht einem Anteil von 52 %. Der Gruppe der Gründungsaufschieber werden sowohl diejenigen zugerechnet, die in der Nachbefragung angaben, (eher) gründen zu wollen als auch diejenigen, die in der Erstbefragung eine eher geringe Gründungsneigung angegeben und in der Nachbefragung die entsprechende Frage mit "weiß nicht" beantwortet haben. Dieser Definition genügen 226 Gründungsinteressierte (48,0 %).

¹⁸ Grundsätzlich wurden hier die Angaben aus Welle C herangezogen. Sollte jemand aber nicht an der zweiten Nachbefragung teilgenommen haben, wurden die Angaben aus Welle B genutzt. Letzteres trifft auf 401 Fälle zu.

¹⁹ Letztere wurden den Gründungsabbrechern zugerechnet, weil sich ihre Gründungsneigung im Zeitablauf abgeschwächt hat.

Tabelle 7: Definition von Gründungsaufschiebern und -abbrechern (Anzahl der Fälle)

		Gründungsneigung* in Welle B oder Welle C					Insgesamt
		ja	eher ja	weiß nicht	eher nein	nein	
Gründungsneigung* zum Zeitpunkt der Messe	ja	34	26	21	16	14	111
	eher ja	14	40	49	32	15	150
	weiß nicht	5	25	73	44	28	175
	eher nein	1	2	2	12	3	20
	nein	0	1	3	5	6	15
Insgesamt		54	94	148	109	66	471

© IfM Bonn

Grau hinterlegte Zellen: Gründungsabbrecher (245 Fälle), Rest: Gründungsaufschieber (226 Fälle)

* Frage: Werden Sie sich demnächst selbstständig machen?

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

Wie aus Tabelle 8 hervorgeht, verteilen sich Personen mit und ohne Migrationshintergrund nicht in gleicher Weise auf die Gruppen der Gründer, der Gründungsaufschieber und der -abbrecher. Danach haben Migranten mit einem Anteil von 43,1 % seltener ihre Gründungspläne realisiert als nicht Zugewanderte (54,5 %).²⁰ Umgekehrt haben Migranten die Realisierung ihres Gründungsvorhabens häufiger hinausgeschoben als nicht Zugewanderte (33,3 % gegenüber 21,1 %). Mit einem Anteil von rund 24 % haben beide Personengruppen aber gleich häufig ihr Gründungsvorhaben abgebrochen. Tabelle 8 macht zudem deutlich, dass es innerhalb der Gruppe der Migranten Unterschiede zu geben scheint. So haben beispielsweise Personen aus dem EWR (ohne EU Ost) deutlich häufiger gegründet als die übrigen Migranten. Die Gründungsinteressierten aus dem gesamten EWR halten häufiger an ihren Gründungsplänen fest als die übrigen zugewanderten gründungsinteressier-

²⁰ Gemäß KfW-Gründungsmonitor 2007 weisen Personen ohne Migrationshintergrund eine Gründerquote von 2,6 % und Migranten eine von 2,9 % auf (vgl. KOHN/SPENGLER 2007, S. 3). Der Global Entrepreneurship Monitor weist für Migranten eine Total Early-Stage Entrepreneurial Activity (TEA) von 7 % aus. Diese liegt um 2,6 Prozentpunkte über der für nicht Zugewanderte (vgl. BRIXY et al. 2011, S. 27). (Die TEA gibt den Prozentanteil derjenigen an, die während der letzten 3 ½ Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind, ein Unternehmen zu gründen.) Das Gründerpanel des IfM Bonn kommt deswegen zu abweichenden Befunden, weil es von vorneherein nur Gründungsinteressierte und nicht die gesamte Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter in die Betrachtung einbezieht.

ten. Gründungsinteressierte aus den osteuropäischen Beitrittsländern schließlich geben von allen Migranten am häufigsten ihre Gründungsabsichten auf.

Tabelle 8: Gründer, Gründungsaufschieber und -abbrecher nach Migrationshintergrund und Herkunftsregion, in %

	Personen ... Migrationshintergrund			Herkunftsregion		
	Insgesamt	ohne	mit	EWR (ohne EU Ost)	EU Ost	sonstige
Gründer	53,4	54,5	43,1	53,3	40,9	38,0
Gründungsaufschieber	22,4	21,2	33,3	26,7	27,3	40,0
Gründungsabbrecher	24,3	24,3	23,5	20,0	31,8	22,0
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
n =	1.010	908	102	30	22	50

© IfM Bonn

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

5.2 Determinanten des Hinausschiebens von Gründungsplänen: Multivariate Analyse

Wie die deskriptiven Analysen in Kapitel 4 gezeigt haben, bestehen in einer Reihe von für die Gründungsumsetzung bedeutsamen Merkmalen Unterschiede zwischen Migranten und nicht Zugewanderten. Um die isolierte Wirkung dieser Gründungs determinanten zu bestimmen und zugleich das allgemeine Modell des Gründungsverhaltens (vgl. Abbildung 5) empirisch zu überprüfen, werden nachfolgend multivariate Analysen durchgeführt. Ein besonderes Augenmerk richtet sich dabei auf den Migrationshintergrund der Befragten und deren Herkunftsregion. Die Herkunftsregion gilt dabei als Hilfsindikator für die Abbildung der in Kapitel 2.3 dargelegten rechtlichen Rahmenbedingungen.

Zunächst werden die Faktoren in den Blick genommen, die sich auf das Hinausschieben von Gründungsplänen auswirken. Als multivariates Verfahren wird die Probit-Schätzung herangezogen. Abhängige Variable der nachfolgenden Schätzungen ist der Status des Gründungsvorhabens in der Nachbefragung, der die Ausprägungen "Gründungsvorhaben realisiert", "hinausgeschoben" und "abgebrochen" annehmen kann. Als erklärende Variablen werden solche Faktoren aufgenommen, die sich in der empirischen Gründungsforschung als bedeutsam erwiesen haben (vgl. u. a. PARKER 2009, WALTER/WALTER 2009; WERNER 2011, S. 5 ff.) und die größtenteils bereits in

Kapitel 4 vorgestellt wurden. Sie werden für die multivariate Analyse wie folgt operationalisiert:

Der *Migrationshintergrund* wird anhand der Frage "Sind Sie selbst oder eines Ihrer Elternteile aus dem Ausland zugezogen?" bestimmt. Wer die Frage bejaht, gilt als Zuwanderer. Der Migrationshintergrund wird durch eine Dummyvariable abgebildet, wobei Zuwanderern der Wert 1 und Personen ohne Migrationshintergrund der Wert 0 zugewiesen wird.

Mittels der Variablen *Herkunftsregion* werden nicht nur mögliche allgemeine Unterschiede in der Gruppe der Migranten erfasst, sondern auch solche, die sich aufgrund unterschiedlicher rechtlicher Rahmenbedingungen ergeben. Bei der Variablen *Herkunftsregion* handelt es sich um Dummyvariablen, die jeweils die Ausprägung "1" annehmen, wenn jemand aus dem EWR (ohne EU Ost), den EU Ost-Staaten oder den Sonstigen Ländern stammt. Referenzkategorie ist der Status "nicht zugewandert".

Das *Alter* der Befragten geht als metrische Variable in die Schätzungen ein. Das *Geschlecht* wird mittels einer dichotomen Variablen abgebildet (Ausprägungen: "1" = männlich, "0" = weiblich). Die *Anzahl der Kinder* geht ebenfalls als metrische Variable in die Schätzungen ein. Als weiteres soziodemografisches Merkmal wird der *Familienstand* in Form einer Dummyvariable berücksichtigt. Sie nimmt die Ausprägungen "Single", "Verheiratet" und "Sonstiger Status" an, wobei "Single" die Referenzkategorie bildet. Bei der Variablen *Erwerbsstatus* handelt es sich ebenfalls um eine Dummyvariable, die die Ausprägungen "Erwerbstätig", "In Ausbildung", "Nicht erwerbstätig" und "Arbeitslos" annimmt. "Arbeitslos" bildet die Referenzkategorie. Sie gibt den Erwerbsstatus zum Zeitpunkt des Messebesuchs wieder.

Die nachfolgenden Humankapitalvariablen gehen allesamt als Dummyvariablen in die Schätzungen ein. Sie nehmen den Wert 1 an, wenn das jeweilige Merkmal gegeben ist, und 0, wenn nicht: Die Variable *Schulausbildung* hat die Ausprägungen "Kein Schulabschluss", "Hauptschulabschluss", "Mittlere Reife" und "Abitur". Sie gibt den jeweils höchsten erworbenen Schulabschluss an. "Abitur" bildet die Referenzkategorie. Bei der beruflichen Bildung wird nicht alleine der höchste Berufsabschluss abgebildet, sondern jeder einzelne erworbene Abschluss. Die sind im einzelnen *Abgeschlossene Ausbildung*, *(Fach)Hochschulabschluss* und *Meisterbrief*. Hat jemand keine Berufsausbildung abgeschlossen oder einen sonstigen Berufsabschluss erworben, so wird er in der jeweiligen Referenzkategorie berücksichtigt. Weitere berücksichtigte

Humankapitalvariablen sind *Selbstständigkeitserfahrung*, die Auskunft darüber gibt, ob jemand bereits schon einmal selbstständig tätig war, *Selbstständigkeit der Eltern*, die erfasst, ob ein oder beide Elternteile des Befragten selbstständig tätig sind oder waren, sowie die *Branchenerfahrung*, die anzeigt, ob der Befragte bereits über berufliche Erfahrungen in der angestrebten Branche verfügt.

Schließlich werden noch drei unternehmensbezogene Faktoren in den Schätzungen berücksichtigt. Auch diese gehen jeweils als Dummyvariablen ein. Die Variable *Geschäftsidee* nimmt den Wert 1 an, wenn eine solche bereits zum Zeitpunkt des Messebesuchs vorliegt, sonst 0. Die Variable *Umfang der geplanten Geschäftstätigkeit* hat die Ausprägungen "Teilzeitgründung", "Vollzeitgründung" und "Unentschieden zwischen Voll- und Teilzeitgründung", wobei "Vollzeitgründung" die Referenzkategorie darstellt. Die Variable *Probleme bei der Kapitalbeschaffung* nimmt den Wert 1 an, wenn Befragte der Aussage "Ich habe Probleme, ausreichend Kapital zu beschaffen" zustimmten, und 0, wenn nicht.

Zusätzlich werden noch Informationen über das *Jahr der Messebefragung* in die Schätzungen einbezogen, und zwar wiederum mit Hilfe von Dummyvariablen. Auf diese Weise können eventuell auftretende konjunkturelle Zusammenhänge oder Rechtsänderungen (z.B. im Hinblick auf die Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit) abgebildet werden.

In Tabelle 9 werden die Ergebnisse von zwei Probit-Schätzungen wiedergegeben. Alle angegebenen Wahrscheinlichkeiten beschreiben relative Effekte, die sich ergeben, wenn die geschätzten marginalen Effekte durch $\Pr(y=1|\bar{x})$ dividiert werden. $\Pr(y=1|\bar{x})$ gibt an, wie hoch die Wahrscheinlichkeit des Eintretens eines Ereignisses y ist, wenn im Modell eine – in jeder erklärenden Variablen – durchschnittliche Person herangezogen wird.²¹

In Modell 1a (Tabelle 9) wird der Einfluss der interessierenden Variablen "Migrationshintergrund" auf die Wahrscheinlichkeit, der Gruppe der Aufschieber und nicht der Gruppe der Gründer anzugehören, geschätzt. In Modell 1b wird die Variable "Migrationshintergrund" weiter in die drei Herkunftsregionen "EWR", "EU Ost" und "Sonstige Länder" unterteilt. Auf diese Weise kann der

²¹ Die marginalen Effekte können durch Multiplikation der dargestellten relativen Effekte mit $\Pr(y=1|\bar{x})$ berechnet werden.

Einfluss der interessierenden Variablen differenziert nach der Zugehörigkeit zu den jeweils betrachteten Gruppen, unter Konstanthaltung weiterer Einflussgrößen, analysiert werden.²²

Tabelle 9: Determinanten des Hinausschiebens von Gründungsplänen

	Modell 1a	Modell 1b
	Aufschieber vs. Gründer	
Interessierende Variablen		
Migrationshintergrund (ja)	63,5 %*	
Herkunftsregion (Referenzkategorie: nicht zugewandert)		
EWR (ohne EU Ost)		NS
EU Ost		NS
Sonstige Länder		100,8 %**
Soziodemografie		
Alter	-13,2 %**	-13,3 %**
Alter (quadriert)	0,2 %**	0,2 %**
Geschlecht (Mann)	NS	NS
Anzahl der Kinder	NS	NS
Familienstand (Referenzkategorie: Single)		
Verheiratet	NS	NS
Sonstiger Familienstatus	NS	NS
Erwerbsstatus (Referenzkategorie: arbeitslos)		
Erwerbstätig	102,3 %***	100,0 %***
In Ausbildung	107,7 %**	114,1 %***
Nicht erwerbstätig	77,9 %**	73,8 %**

Fortsetzung

²² Grundsätzlich wären Schätzungen wünschenswert, die in der Lage sind, migrantenspezifische Determinanten zu identifizieren, z.B. in Form getrennter Schätzungen für Personen mit und ohne Migrationshintergrund oder mittels Interaktionstermen. Ersteres ist wegen einer zu geringen Fallzahl für Migranten nicht möglich. Letzteres führt zu unrobusten Ergebnissen, so dass keine klaren Aussagen getroffen werden können. Eine Analyse von Faktoren, die sich zwischen zugewanderten und nicht zugewanderten Personen unterscheiden, scheitert aufgrund dieser Probleme. Damit ist die empirische Überprüfung des sogenannten ethnischen Modells (vgl. Abbildung 5) mit den zugrundeliegenden Daten nicht möglich.

Fortsetzung Tabelle 9

	Modell 1a	Modell 1b
	Aufschieber vs. Gründer	
Allgemeines Humankapital		
Schulausbildung (Referenzkategorie: Abitur)		
Mittlere Reife	NS	NS
Hauptschulabschluss	NS	NS
Berufsausbildung		
Abgeschlossene Ausbildung	NS	NS
(Fach)Hochschulabschluss	NS	NS
Gründungsspezifisches Humankapital		
Meisterbrief	NS	NS
Selbstständigkeitserfahrung (ja)	NS	NS
Selbstständigkeit der Eltern (ja)	NS	NS
Branchenerfahrung (ja)	-32,7 %*	-35,2 %**
Unternehmensbezogene Faktoren		
Geschäftsidee (ja)	-83,7 %***	-84,0 %***
Umfang der geplanten Geschäftstätigkeit (Referenzkategorie: Vollzeitgründung)		
Teilzeitgründung	NS	NS
Unentschieden zw. Voll- und Teilzeitgründung	77,9 %**	79,5 %**
Probleme bei der Kapitalbeschaffung	70,3 %***	70,7 %***
Dummyvariablen für das Jahr der Erstbefragung		
Anzahl an Beobachtungen	479	479
Pseudo-R ²	0,167	0,172
Log likelihood	-241,9	-240,3
Pr(y=1)		29,4 %
Pr(y=1 \bar{x})	26,3 %	26,3 %

© IfM Bonn

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

"Kein Schulabschluss" kann nicht berücksichtigt werden. In den Modellen 1a und 1b wird eine Beobachtung nicht berücksichtigt.

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

Aus Tabelle 9 geht hervor, dass Migranten unter sonst gleichen Bedingungen häufiger als andere die Umsetzung einer Gründung zeitlich hinausschieben (Modell 1a).²³ Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Gründungsvorhaben hinaus-

²³ PARKER/BELGHITAR (2006) kommen zu einem vergleichbaren Ergebnis. Sie können auf Basis der Panel Study of Entrepreneurial Dynamics (PSED), einer Datenquelle, die ebenfalls Gründungsinteressierte im Zeitablauf verfolgt, für die Vereinigten Staaten zeigen, dass Nicht-Weiße signifikant häufiger die Realisierung ihrer Gründungspläne hinausschieben als Weiße.

geschoben statt umgesetzt wird, liegt für Migranten um 63,5 % über der von nicht Zugewanderten mit ansonsten identischen Eigenschaften.²⁴ Die Differenzierung nach Herkunftsregion zeigt, dass dieser Zusammenhang nicht für alle Migranten gleichermaßen gilt, sondern nur für solche, die aus den "sonstigen Ländern" stammen (Modell 1b). Sie schieben die Realisierung ihrer Gründungspläne mit einer um 100,8 % höheren Wahrscheinlichkeit hinaus als nicht Zugewanderte. Im Vergleich zu einer Person ohne Migrationshintergrund verdoppelt demnach die Zuwanderung aus einem sonstigen Land die Wahrscheinlichkeit, an den Gründungsplänen festzuhalten statt sie umzusetzen. Migranten aus dem EWR (einschließlich EU Ost) gehören mit der gleichen Wahrscheinlichkeit der Gruppe der Aufschieber an wie nicht Zugewanderte.

Von den rechtlichen Rahmenbedingungen scheinen nicht die erwarteten Wirkungen auszugehen (vgl. Übersicht 1 auf S. 14). Hinsichtlich der berufsständischen Zulassungsvoraussetzungen war erwartet worden, dass sie sich für alle Migrantengruppen gleichermaßen hemmend auf deren Gründungsverhalten auswirken. Diese Vermutung bestätigt Modell 1b nicht.²⁵ Lediglich Migranten von außerhalb des EWR schieben die Realisierung ihrer Gründungspläne mit einer größeren Wahrscheinlichkeit hinaus als nicht Zugewanderte. Da wie in Kapitel 2.3.2 ausgeführt Migranten aus dem EWR bessere rechtliche Möglichkeiten haben als Migranten aus den übrigen Ländern, ihre im Ausland erworbenen Berufsqualifikationen in Deutschland anerkennen zu lassen, ist der Befund in dieser Hinsicht jedoch plausibel. Auch die beschränkte Arbeitnehmerfreizügigkeit von Migranten aus den EU-Ost-Ländern scheint deren Gründungsaktivitäten nicht verstärkt zu haben. Wegen des spezifischen Ausschnitts aus dem gesamten Gründungspotenzial unter den Migranten in Deutschland, den das Gründerpanel des IfM Bonn abbildet, sind diese Befunde mit Vorsicht zu interpretieren.

Neben dem Migrationsstatus hat eine Reihe von Kontrollvariablen Einfluss auf die Zugehörigkeit zu der Gruppe der Aufschieber (im Vergleich zu Gründern). Die für die Variablen "Alter" und "Alter quadriert" ausgewiesenen Effekte zeigen, dass das Alter der Gründungsinteressierten nicht in einem linearen, son-

²⁴ Alle Effekte gelten für Personen mit ansonsten identischen Eigenschaften bzw. unter Beachtung der *ceteris paribus*-Bedingung.

²⁵ Eine Gründerbefragung von MÜLLER et al. (2011, S. 80) bestätigt demgegenüber den erwarteten Zusammenhang: Der Migrantenanteil an den Gründern im zulassungspflichtigen Handwerk liegt mit 11,3 % deutlich unter dem in den zulassungsfreien Handwerken (29,9 %) und dem in den handwerksähnlichen Gewerben (20,8 %).

dern in einem u-förmigen Zusammenhang zum untersuchten Sachverhalt steht. Zunächst nimmt die Wahrscheinlichkeit, der Gruppe der Aufschieber anzugehören, mit zunehmendem Alter ab, um dann ab einem Alter von 33,0 Jahren (Modell 1a) wieder anzusteigen.²⁶ Verfügen Gründungsinteressierte bereits über Branchenerfahrung, werden sie eher der Gruppe der Gründer als der der Aufschieber angehören. Arbeitslose werden seltener als Personen, die erwerbstätig, in Ausbildung oder nicht erwerbstätig sind, ein Gründungsvorhaben hinausschieben als es realisieren. Wer zum Zeitpunkt des Messebesuchs bereits über eine Geschäftsidee verfügt, der wird seltener das Gründungsvorhaben hinausschieben als es umsetzen. Wer sich zum Zeitpunkt des Messebesuchs noch nicht zwischen einer Voll- und Teilzeitgründung entschieden hat, wird auch später eher der Gruppe der Aufschieber angehören als jemand, der eine Vollzeitgründung anstrebt. Und schließlich erweist sich die Kapitalbeschaffung als wesentliche Determinante. Messebesucher, die mit Problemen bei der Kapitalbeschaffung konfrontiert waren bzw. solche Probleme erwartet haben, werden ihr Gründungsvorhaben eher hinausgeschoben als umgesetzt haben. All diese Befunde haben für alle untersuchten Personen Gültigkeit, unabhängig von der Herkunft.

Personen, bei denen zum Zeitpunkt des Messebesuchs noch wesentliche Entscheidungen hinsichtlich der Ausgestaltung ihres Gründungsvorhabens ausstehen (Geschäftsidee, Umfang der Geschäftstätigkeit) oder denen wesentliches gründungsspezifisches Humankapital (Branchenerfahrung) fehlt, benötigen ganz offensichtlich noch mehr Zeit als die anderen, um ihr Gründungsvorhaben zu realisieren. Dahinter verbergen sich keine von außen gesetzten Gründungshemmnisse. Arbeitslose andererseits haben offenbar einen stärkeren ökonomischen Druck, der sie zu einer schnelleren Umsetzung des Gründungsvorhabens veranlasst als die anderen. Ein Hemmnis in der Vorgründungsphase stellen jedoch Kapitalbeschaffungsprobleme dar.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass Migranten oder genau genommen: Migranten aus "Sonstigen Ländern" unter sonst gleichen Umständen signifikant häufiger als nicht Zugewanderte den Plan der Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit hinausschieben als ihn umsetzen. Angesichts eines Beobachtungszeitraums von maximal zwei Jahren ist jedoch nicht auszu-

²⁶ Bei den in Tabelle 9 ausgewiesenen Effekten handelt es sich um gerundete Werte. Würde auf diese Rundung verzichtet, läge der Wendepunkt nicht bei 33,0 Jahren, sondern bei 37,7 Jahren.

schließen, dass Migranten auf längere Sicht genauso häufig gründen wie nicht Zugewanderte, für die Umsetzung eines Gründungsvorhabens aber durchschnittlich längere Zeit benötigen. Sollte es zutreffen, dass Migranten unter sonst gleichen Umständen eine längere Vorbereitungszeit benötigen, könnte dies als Indiz dafür gewertet werden, dass sie spezifischen Gründungshemmnissen ausgesetzt sind, die in den Modellen 1a und 1b nicht erfasst sind. Worum es sich dabei handeln könnte, wird in Kapitel 5.4 weiter untersucht.

5.3 Determinanten des Abbrechens von Gründungsplänen: Multivariate Analyse

Im Folgenden werden die Determinanten des Abbrechens eines Gründungsvorhabens analog zu dem Vorgehen in Kapitel 5.2 analysiert. In Tabelle 10 werden die Ergebnisse von insgesamt vier Probit-Schätzungen wiedergegeben. In den Modellen 2a und 3a wird der Einfluss der interessierenden Variablen "Migrationshintergrund" auf die Wahrscheinlichkeit, der Gruppe der Abbrecher und nicht der Gruppe der Gründer (Modell 2a) und der Gruppe der Abbrecher und nicht der Gruppe der Aufschieber (Modell 3a) anzugehören. In den Modellen 2b und 3b wird die Variable "Migrationshintergrund" weiter in die drei Herkunftsregionen "EWR", "EU Ost" und "Sonstige Länder" differenziert.

Wie Tabelle 10 entnommen werden kann, hat der Migrationsstatus der Befragten keinen signifikanten Einfluss darauf, ob sie der Gruppe der Abbrecher anstatt der Gruppe der Gründer angehören (Modell 2a). Die Differenzierung nach Herkunftsregionen führt zu dem gleichen Befund (Modell 2b). Anders ausgedrückt: Personen mit Migrationshintergrund brechen mit einer ähnlichen Wahrscheinlichkeit ein Gründungsvorhaben ab wie Personen ohne Migrationshintergrund. Eine migrantenspezifische Wirkung der rechtlichen Rahmenbedingungen ist auch hier nicht zu erkennen.

Im Gegensatz zu den interessierenden Variablen übt eine Reihe von Kontrollvariablen – unter sonst gleichen Umständen – Einfluss auf die Zugehörigkeit zu der Gruppe der Abbrecher (anstelle der Gruppe der Gründer) aus. Das Alter steht wiederum in einem u-förmigen Zusammenhang zum untersuchten Sachverhalt. Personen ohne Schulabschluss brechen ihr Gründungsvorhaben häufiger ab anstatt es umzusetzen als Personen mit Abitur. Wer hingegen einen Meisterbrief erworben hat, bricht sein Gründungsvorhaben seltener ab. Verfügen Gründungsinteressierte bereits über Branchenerfahrung, werden sie eher der Gruppe der Gründer als der der Abbrecher angehören. Arbeitslose werden seltener als Personen, die erwerbstätig, in Ausbildung oder nicht er-

werbstätig sind, ein Gründungsvorhaben abbrechen anstatt es zu realisieren. Wer zum Zeitpunkt des Messebesuchs bereits über eine Geschäftsidee verfügt, wird seltener das Gründungsvorhaben abbrechen als es umsetzen.

Tabelle 10: Determinanten des Abbrechens von Gründungsplänen

	Modell 2a Abbrecher vs. Gründer	Modell 2b	Modell 3a Abbrecher vs. Aufschieber	Modell 3b
Interessierende Variablen				
Migrationshintergrund (ja)	NS		NS	
Herkunftsregion (Referenzkategorie: nicht zugewandert)				
EWR (ohne EU Ost)		NS		NS
EU Ost		NS		NS
Sonstige Länder		NS		NS
Soziodemografie				
Alter	-23,9 %**	-24,2 %**	NS	NS
Alter (quadriert)	0,3 %**	0,3 %**	NS	NS
Geschlecht (Mann)	NS	NS	NS	NS
Anzahl der Kinder	NS	NS	16,5 %**	15,3 %*
Familienstand (Referenzkategorie: Single)				
Verheiratet	NS	NS	NS	NS
Sonstiger Familienstatus	NS	NS	-45,6 %*	-44,0 %*
Erwerbsstatus (Referenzkategorie: arbeitslos)				
Erwerbstätig	127,8 %***	128,7 %***	NS	NS
In Ausbildung	151,7 %**	154,3 %***	NS	NS
Nicht erwerbstätig	142,5 %**	143,4 %**	NS	NS
Allgemeines Humankapital				
Schulbildung (Referenzkategorie: Abitur)				
Kein Schulabschluss	225,9 %	228,3 %		
Mittlere Reife	NS	NS	NS	NS
Hauptschulabschluss	NS	NS	NS	NS
Berufsausbildung				
Abgeschlossene Ausbildung	NS	NS	NS	NS
(Fach)Hochschulabschluss	NS	NS	NS	NS
Gründungsspezifisches Humankapital				
Meisterbrief	-70,7 %	-70,9 %	-67,4 %***	-66,8 %***
Selbstständigkeitserfahrung (ja)	NS	NS	NS	NS
Selbstständigkeit der Eltern (ja)	NS	NS	-24,6 %*	-24,4 %*
Branchenerfahrung (ja)	-50,6 %*	-50,8 %**	NS	NS

Fortsetzung

Fortsetzung Tabelle 10

	Modell 2a Abbrecher vs. Gründer	Modell 2b Abbrecher vs. Gründer	Modell 3a Abbrecher vs. Aufschieber	Modell 3b Abbrecher vs. Aufschieber
Unternehmensbezogene Faktoren				
Geschäftsidee (ja)	-81,9 %***	-81,4 %***	NS	NS
Umfang der geplanten Geschäftstätigkeit (Referenzkategorie: Vollzeitgründung)				
Teilzeitgründung	NS	NS	-29,8 %*	NS
Unentschieden zw. Voll- und Teilzeitgründung	NS	NS	NS	NS
Probleme bei der Kapitalbeschaffung	NS	NS	-35,6 %***	-36,0 %***
Dummyvariablen für das Jahr der Erstbefragung				
Anzahl an Beobachtungen	482	482	283	283
Pseudo-R ²	0,189	0,190	0,0884	0,0902
Log likelihood	-237,6	-237,3	-178,8	-178,5
Pr(y=1)	29,7 %		50,2 %	
Pr(y=1 x̄)	25,9 %	25,8 %	50,0 %	50,0 %

© IfM Bonn

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

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

Der Gruppe der Abbrecher statt der Gruppe der Aufschieber anzugehören, wird ebenfalls nicht signifikant vom Migrationshintergrund der Befragten beeinflusst (Modell 3a). Eine Differenzierung nach der Herkunftsregion ändert nichts an diesem Befund (Modell 3b). Migranten brechen mit der gleichen Wahrscheinlichkeit ihre Gründungspläne ab wie nicht Zugewanderte anstatt sie weiterzuverfolgen.

Signifikanter Einfluss auf die jeweilige Gruppenzugehörigkeit geht jedoch – unter sonst gleichen Umständen – von einer Reihe von Kontrollvariablen aus. Dazu gehört die familiäre Situation: Mit zunehmender Kinderzahl wird eine Person ein Gründungsvorhaben eher abbrechen als weiter an ihm festhalten. Und Personen, die geschieden oder verwitwet sind, werden mit einer größeren Wahrscheinlichkeit als Alleinstehende die Gründungspläne weiterverfolgen anstatt sie zu beenden. Wer einen Meisterbrief erworben hat, wird mit geringerer Wahrscheinlichkeit der Gruppe der Abbrecher als der Gruppe der Aufschieber angehören. Den gleichen Effekt hat die Selbstständigkeit der Eltern. Und schließlich zeigt die multivariate Analyse, dass Probleme bei der Kapitalbeschaffung die Wahrscheinlichkeit signifikant erhöhen, der Gruppe der Aufschieber anstatt der Gruppe der Abbrecher anzugehören. Die Ergebnisse der Modelle 1, 2 und 3 zusammen genommen machen deutlich, dass Kapitalbe-

schaffungsprobleme die Umsetzung einer Gründung eher zeitlich verzögern als gänzlich verhindern.

5.4 Weitere Gründe für das Abbrechen oder das Hinausschieben von Gründungsplänen

5.4.1 Deskriptive Analyse

Das Gründerpanel gibt auch unmittelbar Auskunft über die Gründe, die Umsetzung eines Gründungsvorhabens hinauszuschieben bzw. endgültig zu beenden. Konkret wurden die Gründungsinteressierten, die ihre Pläne rund ein Jahr nach Besuch der Gründungsmesse noch nicht umgesetzt hatten, nach ihren Gründen für das Hinausschieben oder den Abbruch der Gründung befragt. Sie wurden gebeten, für eine Reihe vorgegebener Hürden auf einer Skala von 1 = "trifft überhaupt nicht zu" bis 5 = "trifft voll zu" anzugeben, inwieweit diese verantwortlich für die bisherige Nichtrealisation der Gründungspläne waren. Diejenigen, die ein weiteres Jahr später ihre Gründungspläne immer noch nicht umgesetzt hatten, wurden abermals nach den Gründen hierfür befragt. Der Übersichtlichkeit halber werden die Antwortmöglichkeiten zusammengefasst. Die einzelnen Gründe gelten dann als gegeben, wenn die Skalenwerte 4 (trifft zu) und 5 (trifft voll zu) angegeben wurden.

Wie Tabelle 11 zu entnehmen ist, erweisen sich im ersten Jahr vor allem drei Ursachenkomplexe als bedeutend. Das in der Summe am stärksten wirkende Ursachenbündel betrifft Defizite im Prozess der Gründungsplanung selbst ("Ich benötige noch mehr Vorbereitungszeit" sowie "Zur Umsetzung des Gründungsvorhabens benötige ich noch mehr Wissen bzw. Erfahrung"), mit Anteilswerten von 58,3 % bzw. 49,2 %. Diese Defizite führen letztlich dazu, dass der Entscheidungs- und Umsetzungsprozess nicht abgeschlossen wird. Ein zweiter Komplex betrifft Finanzierungsprobleme ("Meine eigenen Finanzierungsmittel reichen nicht aus", "Ich habe (noch) keine Fördermittel erhalten" sowie "Ich habe (noch) keinen Kredit von Geschäftsbanken erhalten"), die mit Anteilswerten von 48,7 %, 39,4 % bzw. 32,6 % noch häufig eine große Bedeutung für die Nichtrealisation der Gründung haben. Ein dritter Ursachenkomplex spiegelt die Risikoneigung der Befragten wider. Die Zustimmungen zu den Aussagen "Das finanzielle Risiko ist für meinen Haushalt zu groß", "Mein Ziel ist doch eher eine Anstellung als Arbeitnehmer" sowie "Die Angst, als Unternehmer/in zu scheitern, war zu groß" erreichen Anteilswerte von 49,9 %, 22,9 % bzw. 28,7 % und sind damit ebenfalls für einen größeren Teil der Befragten ursächlich dafür, den Schritt in die Selbstständigkeit (noch) nicht voll-

zogen zu haben. Abgesehen von dem marktseitigen Faktor "Die Chance auf ein ausreichendes Einkommen war zu gering" spielen alle weiteren Gründe eine eher untergeordnete Rolle.

Tabelle 11: Hemmnisse in der Vorgründungsphase nach Migrationshintergrund, 1 Jahr und 2 Jahre nach dem Messebesuch, in %

Hemmnisse	1 Jahr nach Messebesuch				2 Jahre nach Messebesuch			
	Rang / Signifikanz	Personen ... Migrationshintergrund ohne	mit	Insges.	Rang / Signifikanz	Personen ... Migrationshintergrund ohne	mit	Insges.
Längere Vorbereitungszeit nötig	1.	57,2	66,7	58,3	4.	44,4	40,0	43,9
Finanzielles Risiko zu groß	2.	50,7	42,9	49,9	1.	58,4	52,0	57,6
Mehr Wissen/Erfahrung benötigt	3.	49,7	45,2	49,2	5.	43,6	37,5	42,9
Eigene Finanzierungsmittel reichen nicht	4. ***	46,4	67,4	48,7	2. *	47,5	68,0	50,0
Chance auf ausreichendes Einkommen zu gering	5. *	43,6	29,3	42,1	3.	48,1	45,8	47,8
(Noch) keine Fördermittel erhalten	6. ***	36,2	62,8	39,4	6.	36,6	31,8	36,0
(Noch) keinen Kredit von Geschäftsbank erhalten	7. ***	29,8	54,8	32,6	8.	32,2	30,4	32,0
Angst vor dem Scheitern	8.	29,6	21,4	28,7	7.	32,6	44,4	34,1
Abhängige Beschäftigung bevorzugt	9. *	24,1	12,2	22,9	9.	33,2	20,8	31,8
Belastung durch Familie/Kindererziehung	10.	21,4	26,2	21,9	10. **	21,3	42,3	24,0
Ablehnung im persönlichen Umfeld	11.	10,0	10,0	10,0	11.	10,7	18,2	11,5
Von Geschäftspartnern nicht als Unternehmer/in akzeptiert	12.	4,6	4,9	4,6	12.	3,5	9,1	4,1
		n € [320;351]	n € [40;45]			n € [169;193]	n € [22;27]	

© IfM Bonn

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

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

Zwischen den Personen mit und ohne Migrationshintergrund bestehen bei fünf von zwölf Gründen statistisch signifikante Unterschiede. Zu den bedeutsame-

ren zählen "Meine eigenen Finanzierungsmittel reichten nicht aus", "Die Chance auf ein ausreichendes Einkommen war zu gering", "Ich habe (noch) keine Fördermittel erhalten" und "Ich habe (noch) keinen Kredit von Geschäftsbanken erhalten". Während unzureichende Einkommenschancen häufiger von Personen ohne Migrationshintergrund als Grund für die Nichtrealisation angegeben wurden als von Migranten, wurden die drei Finanzierungsprobleme ansprechenden Gründe häufiger von Migranten als von nicht Zugewanderten genannt.

Für diejenigen, die weitere zwölf Monate später ihr Gründungsvorhaben noch immer nicht realisiert oder endgültig abgebrochen haben, hat sich die Bedeutung der drei Hemmnisgruppen gewandelt. An Bedeutung verloren haben die Hemmnisse "Längere Vorbereitungszeit erforderlich" und "Mehr Wissen/Erfahrung erforderlich". Dies ist naheliegend, da sich beide im Zeitablauf abschwächen sollten. An Bedeutung gewonnen haben Hemmnisse wie "Finanzielles Risiko zu groß", "Eigene Finanzierungsmittel reichen nicht" und "Chance auf ausreichendes Einkommen zu gering". Damit kommt es bei den Gründungsinteressierten offenbar zu einer Verschiebung in der Bewertung der Erfolgsaussichten und Realisierungschancen. Ob mehr Wissen zu einer realistischeren Einschätzung der Situation geführt hat oder aber die Risikoaversion im Zeitablauf zugenommen hat, muss offen bleiben.

Zwei Jahre nach Messebesuch sind nur noch zwei signifikante Unterschiede zwischen Personen mit und ohne Migrationshintergrund zu beobachten. Dies betrifft zum einen das Hemmnis "Eigene Finanzierungsmittel reichen nicht", das weiterhin für Migranten häufiger von Bedeutung ist als für Personen ohne Migrationshintergrund. Zum anderen hat die "Belastung durch Familie / Kindererziehung" für Migranten – anders als für Personen ohne Migrationshintergrund – im Zeitablauf an Bedeutung gewonnen. Bei den übrigen Hemmnissen, bei denen ein Jahr nach Messebesuch noch signifikante Unterschiede bestanden, ist im Zeitablauf eine Annäherung zwischen den beiden betrachteten Gruppen zu beobachten. Konkret heißt das, dass die Hemmnisse "Ich habe (noch) keine Fördermittel erhalten" und "Ich habe (noch) keinen Kredit von Geschäftsbanken erhalten" für Migranten an Bedeutung verloren und die Hemmnisse "Chance auf ausreichendes Einkommen zu gering" und "Mein Ziel ist doch eher eine Anstellung als Arbeitnehmer" für Migranten (stärker) an Bedeutung gewonnen haben.

5.4.2 Multivariate Analyse

Die deskriptive Analyse ergab erste Hinweise darauf, dass bestimmte Hemmnisse eher zum Hinausschieben und andere eher zum Abbrechen von Gründungsvorhaben führen (vgl. Kapitel 5.4.1). Dies ist Anlass, im Folgenden mittels multivariater Verfahren den isolierten Einfluss der jeweiligen Hemmnisse auf die Entscheidung, an einem Gründungsvorhaben festzuhalten anstatt es abzuberechnen, zu bestimmen. Dafür werden die Modelle 3a und 3b um die bekannten zwölf Gründe für die Nichtrealisation der Gründung ergänzt (Modell 4a und 4b). Aufgrund von Antwortverweigerungen verringert sich die Fallzahl nochmals stark. Es werden noch 28 Zuwanderer berücksichtigt. Fünf stammen aus dem EWR (ohne EU Ost), vier aus den EU Ost-Ländern und 19 aus den sonstigen Ländern. Von den insgesamt 213 Befragten sind 52,6 % der Gruppe der Aufschieber zuzuordnen.

Die Berücksichtigung der Gründe der Nichtrealisation führt nicht dazu, dass der Migrationsstatus an sich nun einen signifikanten Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit hat, der Gruppe der Abbrecher statt der Aufschieber anzugehören (vgl. Tabelle 12, Modell 4a). Eine Differenzierung nach der Herkunftsregion der Zuwanderer ändert nichts an diesem Befund (Modell 4b).

Vier der zwölf Gründe für die (bisher) nicht erfolgte Realisierung der Gründungspläne haben einen signifikanten Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit, der Gruppe der Abbrecher anzugehören. So erhöht die Einschätzung, die Chance auf ein ausreichendes Einkommen sei zu gering, die Wahrscheinlichkeit, einen Gründungsplan endgültig fallen zu lassen. Auch diejenigen, die eine abhängige Beschäftigung einer selbstständigen Tätigkeit vorziehen, brechen ein Gründungsvorhaben mit einer größeren Wahrscheinlichkeit ab als weiter an dem Vorhaben festzuhalten. Ebenfalls plausibel ist, dass Befragte, die noch mehr Vorbereitungszeit benötigen, mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit ihre Gründungspläne aufgeben und sie stattdessen weiterverfolgen. Und Befragte, deren Vorhaben im persönlichen Umfeld abgelehnt wird, lassen sich davon nicht in dem Maße entmutigen, dass sie häufiger ihre Gründungspläne aufgeben, im Gegenteil. Die fehlende Unterstützung im persönlichen Umfeld verzögert offenbar stattdessen die Gründung.

Tabelle 12: Determinanten des Abbrechens von Gründungsplänen unter zusätzlicher Berücksichtigung möglicher Abbruchsgründe

	Modell 4a	Modell 4b
	Abbrecher vs. Aufschieber	
Interessierende Variablen		
Migrationshintergrund (ja)	NS	
Herkunftsregion (Referenzkategorie: nicht zugewandert)		
EWR (ohne EU Ost)		NS
EU Ost		NS
Sonstige Länder		NS
Abbruchsgründe		
Chance auf ausreichendes Einkommen zu gering	43,1 %**	42,2 %*
Finanzielles Risiko zu groß	NS	NS
Von Geschäftspartnern nicht akzeptiert	NS	NS
Eigene Finanzierungsmittel reichen nicht	NS	NS
Kein Kredit von Geschäftsbanken erhalten	NS	NS
Keine Fördermittel erhalten	NS	NS
Belastung durch Familie/Kindererziehung	NS	NS
Abhängige Beschäftigung bevorzugt	122,0 %***	121,2 %***
Längere Vorbereitungszeit erforderlich	-55,4 %***	-55,8 %***
Angst vor dem Scheitern	NS	NS
Mehr Wissen/Erfahrung benötigt	NS	NS
Ablehnung im persönlichen Umfeld	-57,7 %*	-56,8 %*
Weitere Kontrollvariablen (vgl. Tabelle 12)		
Anzahl an Beobachtungen	213	213
Pseudo-R ²	0,338	0,343
Log likelihood	-97,6	-96,8
Pr(y=1)		47,4 %
Pr(y=1 \bar{x})	48,0 %	48,1 %

© IfM Bonn

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

"Kein Schulabschluss" kann nicht berücksichtigt werden. Eine Beobachtung wird nicht berücksichtigt.

EWR (ohne EU Ost): Österreich, Portugal

EU Ost: Bulgarien, Polen, Tschechien

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

6 Die realisierte Gründung durch Personen mit und ohne Migrationshintergrund

Hemmnisse im Gründungsprozess können sich auch im schließlich gegründeten Unternehmen widerspiegeln, z.B. indem die ursprünglichen Pläne nicht in gewünschter Weise realisiert werden konnten. Inwieweit dies der Fall ist und insbesondere, ob dies für Migranten in spezifischer Weise gilt, wird in Kapitel 6.1 untersucht. In Kapitel 6.2 wird analysiert, ob Migranten mit spezifischen Problemen während der Gründung(svorbereitung) konfrontiert waren.

6.1 Charakteristika der Unternehmen

Wie den Tabellen 13 und 14 zu entnehmen ist, unterscheiden sich die realisierten Gründungsvorhaben der zwei betrachteten Gründergruppen lediglich in einem von vier Merkmalen signifikant voneinander. Dies ist der zeitliche Umfang, den Gründer für das Unternehmen aufbringen. Migranten wenden im Durchschnitt mit 35,2 Stunden pro Woche deutlich weniger Zeit für ihre unternehmerische Tätigkeit auf als nicht Zugewanderte (41,9 Stunden). Im Hinblick auf die Art der Gründung und die gewählte Rechtsform sind keine signifikanten Unterschiede zwischen Personen mit und ohne Migrationshintergrund festzustellen. Mit einem Anteil von 90,6 % hat sich die weit überwiegende Mehrheit aller Gründer letztlich für eine Neugründung entschieden. Und die überwiegende Mehrheit aller Gründer (82,9 %) hat die Rechtsform des Einzelunternehmens gewählt.

Ein Vergleich der geplanten und der realisierten Gründungsvorhaben ergibt hinsichtlich der Art der Gründung, dass diejenigen, die sich zum Zeitpunkt des Messebesuchs darüber noch nicht ganz im Klaren waren, zumeist ihr Unternehmen neu gegründet haben (vgl. Tabelle 3 und 13). Im Übrigen haben die Gründer weit überwiegend die Gründungsform realisiert, die sie angestrebt haben. Dies gilt für Personen mit und ohne Migrationshintergrund gleichermaßen. Im Hinblick auf den zeitlichen Umfang der unternehmerischen Tätigkeit zeigen sich Abweichungen zwischen Plan und Wirklichkeit. Sowohl unter den Migranten (61,0 %) als auch unter den nicht Zugewanderten (66,4 %) führt ein geringerer Anteil von Gründern das Unternehmen in Vollzeit als geplant (70,4 %). Da sich in dieser Hinsicht die Pläne von Migranten und nicht Zugewanderten entsprachen, ist für Migranten eine größere Diskrepanz zwischen Plan und Wirklichkeit festzustellen. Zu bedenken ist in diesem Zusammenhang, dass sich die Unternehmen noch kein Jahr am Markt bewegen und die berichteten wöchentlichen Arbeitszeiten auch Ausdruck der in dieser Phase

häufig noch eher schwach ausgeprägten Nachfrage nach den Gütern und Dienstleistungen dieser Unternehmen sind.²⁷ Mit zunehmender Marktetablierung könnte durchaus der Arbeitsumfang zunehmen und ein größerer Anteil der Gründer das Unternehmen in Vollzeit betreiben.

Tabelle 13: Die realisierte Gründung nach Migrationshintergrund, in %

Merkmal	Personen ... Migrationshintergrund			Signifikanz	Fallzahl
	ohne	mit	Insgesamt		
Art der Gründung					502
Neugründung	90,2	95,2	90,6		
Übernahme	5,7	2,4	5,4		
Sonstiges	4,1	2,4	4,0		
Rechtsform					503
Einzelunternehmen	82,6	85,7	82,9		
GbR	8,5	7,1	8,3		
GmbH	5,9	0,0	5,4		
Sonstige	3,0	7,1	3,4		
Zeitung (Stunden pro Woche)					488
bis unter 20	17,7	22,0	18,0		
20 bis unter 40	15,9	17,1	16,0		
40 und mehr	66,4	61,0	66,0		
Durchschnittliche wöchentliche Arbeitszeit	41,9	35,2	41,4	**	

© IfM Bonn

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

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

Tabelle 14 gibt die Tätigkeitsfelder der gegründeten Unternehmen wieder. Am stärksten ist (außerhalb der Sammelkategorie Sonstige Dienstleistungen) der Handel mit einem Anteil von 14,1 % besetzt. Gründungen außerhalb des Dienstleistungsbereichs spielen eine untergeordnete Rolle. So entfallen lediglich 6,3 % auf das Verarbeitende Gewerbe und 5,9 % auf das Baugewerbe. Statistisch signifikante Unterschiede zwischen Personen mit und ohne Migrati-

²⁷ Beleg hierfür ist, dass rund 36 % der Gründer Probleme im Absatzbereich angeben (vgl. Abbildung 7).

onshintergrund bestehen nicht. Dass Migranten stärker im Handel vertreten sind als nicht Zugewanderte, fällt gleichwohl ins Auge.

Tabelle 14: Tätigkeitsfeld des realisierten Gründungsvorhabens nach Migrationshintergrund, in %

Tätigkeitsfeld	Personen ... Migrationshintergrund		Insgesamt
	ohne	mit	
Verarbeitendes Gewerbe und Reparatur	6,2	7,3	6,3
Bau	6,0	4,9	5,9
Handel	13,8	17,1	14,1
Gastronomie	4,4	2,4	4,3
Sonstige Dienstleistungen	69,6	68,3	69,4
Insgesamt	100,0	100,0	100,0
n =	450	41	491

© IfM Bonn

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

Eine Gegenüberstellung der geplanten mit den realisierten Tätigkeitsfeldern ergibt, dass insgesamt etwas mehr als die Hälfte (56,7 %) der Gründungsinteressierten ihre Pläne hat umsetzen können und nicht in andere Tätigkeitsfelder gewechselt ist (43,3 %) (vgl. Tabelle 15). Unter denjenigen, die das Tätigkeitsfeld modifiziert haben, sind Personen mit Migrationshintergrund mit einem Anteil von 66,7 % überdurchschnittlich häufig vertreten. Was im Einzelnen zur Änderung der Gründungspläne geführt hat, kann derzeit mittels des Gründerpanels des IfM Bonn nicht geklärt werden.

Tabelle 15: Umsetzung des geplanten Tätigkeitsfeldes nach Migrationshintergrund, in %

Geplantes Tätigkeitsfeld ...	Personen ... Migrationshintergrund		Insgesamt	Signifikanz
	ohne	mit		
beibehalten	58,8	33,3	56,7	***
modifiziert	41,2	66,7	43,3	
n =	335	30	365	

© IfM Bonn

Signifikanzniveau: *** 1 %

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

6.2 Probleme in der Gründung(svorbereitung)

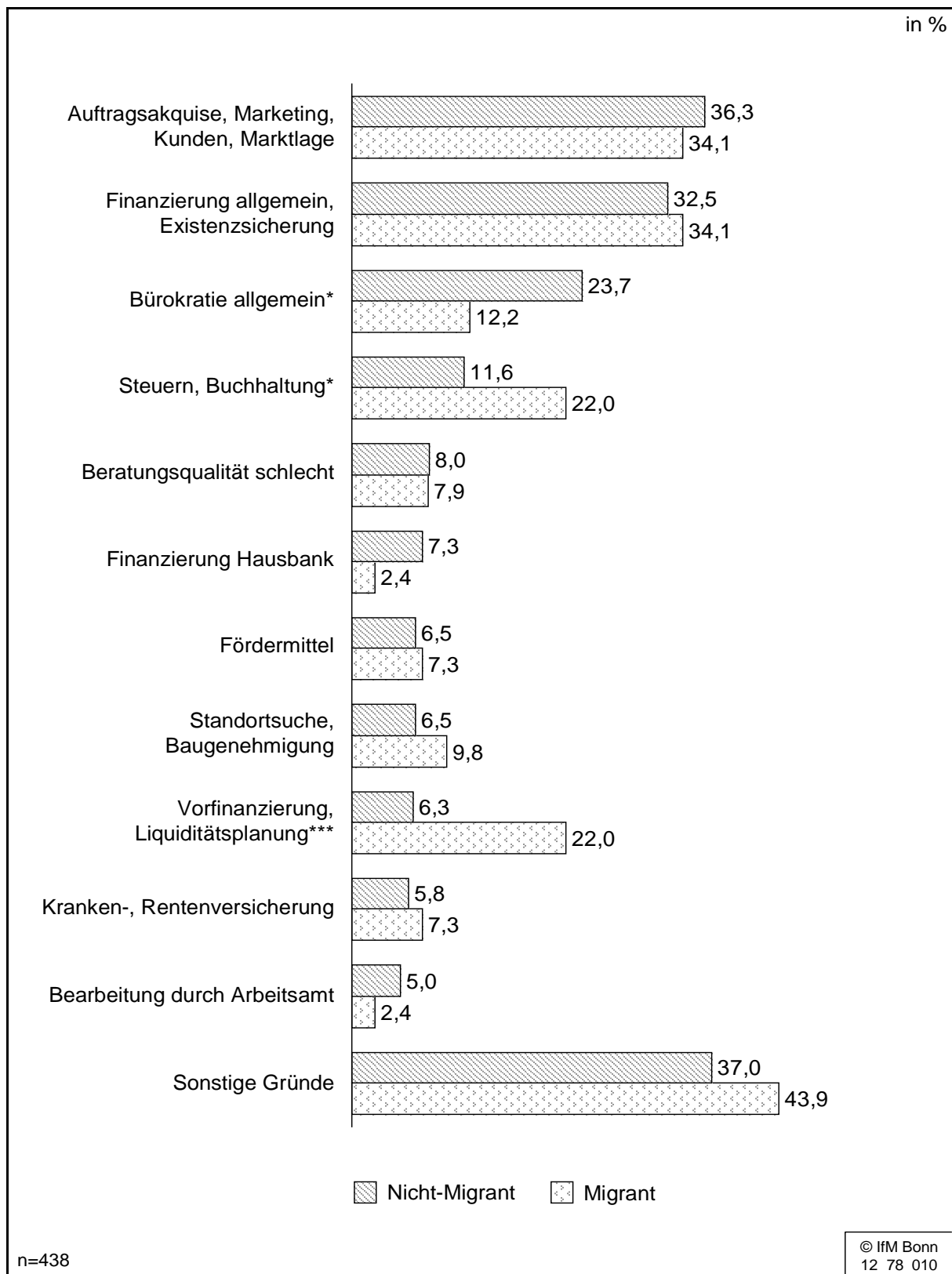
Diejenigen, die innerhalb von zwei Jahren nach dem Messebesuch ein Unternehmen gegründet hatten, werden zu den drei wichtigsten während des Vollzugs der Gründung auftretenden Problemen befragt.²⁸ Abbildung 7 gibt die Hauptprobleme in der Rangfolge aller Antwortenden wieder. Die Markt- bzw. Auftragslage, die allgemeine Finanzlage/Existenzsicherung sowie allgemeine bürokratische Hürden stellen die Gründer am häufigsten vor Schwierigkeiten.

In drei Problembereichen bestehen signifikante Unterschiede zwischen Migranten und nicht Zugewanderten. Dabei handelt es sich erstens um allgemeine bürokratische Hürden, die von Migranten mit einem Anteil von 12,2 % bemerkenswerter Weise seltener genannt werden als von nicht Zugewanderten (23,7 %).²⁹ Umgekehrt stellt zweitens der Bereich Steuern/Buchhaltung Migranten mit einem Anteil von 22,0 % häufiger vor Probleme als nicht Zugewanderte (11,6 %). Und schließlich gehen vom Komplex Vorfinanzierung und Liquiditätsplanung für Migranten (22,0 %) häufiger Probleme aus als für Personen ohne Migrationshintergrund (6,3 %).

²⁸ Die Hemmnisse wurden als offene Antworten erfasst und nachträglich den in Abbildung 7 aufgeführten Kategorien zugeordnet.

²⁹ In der Befragung von JUNG et al. (2011, S. 179 f.) wurden u.a. Probleme erhoben, die sich "durch die hohen Anforderungen von Behörden und offiziellen Stellen" und "beim Erhalt von betriebsnotwendigen Genehmigungen" ergeben. Nennenswerte Unterschiede zwischen Gründern mit und Gründern ohne Migrationshintergrund sind nicht zu beobachten, allerdings zeigt sich teilweise eine unterschiedliche Problembetroffenheit innerhalb der vier betrachteten Migrantengruppen (Italiener, Türken, Polen und Russen).

Abbildung 7: Die drei wichtigsten Probleme während der Gründung bzw. Gründungsvorbereitung nach Migrationshintergrund



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

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

7 Resümee und Handlungsempfehlungen

Das Gründungsgeschehen in Deutschland war in den zurückliegenden Jahren u.a. durch eine erhebliche Dynamik im Bereich der Gründungen durch Migranten gekennzeichnet. So hat sich nicht nur die Zahl der Gründungen durch Migranten günstiger entwickelt als die Zahl der Gründungen durch nicht Zugewanderte. Zudem war eine Gewichtsverlagerung im Hinblick auf die Herkunftsländer der Gründer mit Migrationshintergrund zu beobachten. Waren Türken und Italiener lange Zeit die aktivsten Gründer, weisen seit dem EU-Beitritt der osteuropäischen Staaten Zuwanderer aus diesen Ländern die höchsten Gründungsaktivitäten auf. Überdies ist – ungeachtet der Unterschiede im Gründungsverhalten innerhalb der Gruppe der Migranten – die Gründungsneigung unter den Migranten stärker ausgeprägt als unter den nicht Zugewanderten.

Vor diesem Hintergrund verfolgte die vorliegende Studie das Ziel, Unterschiede im Gründungsverhalten von Personen mit und ohne Migrationshintergrund zu analysieren, wobei ein besonderes Augenmerk auf der Frage lag, ob Migranten in besonderer Weise Hemmnissen und Problemen bei der Vorbereitung und dem Vollzug einer Gründung ausgesetzt sind als nicht Zugewanderte.

Die Analyse der rechtlichen Rahmenbedingungen hat gezeigt, dass von berufsständischen Regelungen Hemmnisse ausgehen. Konkret erschweren spezifische Qualifikationsanforderungen jenen Migranten die Gründung eines Unternehmens, die diese Qualifikationen nicht in Deutschland erworben haben und deren Abschlüsse hier nicht ohne aufwändige Verfahren anerkannt werden. Solche Anforderungen liegen im zulassungspflichtigen Handwerk und in einer Reihe von Freien Berufen vor (vgl. Kapitel 2.3.2).

Die Wirkung dieser Hemmnisse konnte auf Basis des Gründerpanels des IfM Bonn nur ansatzweise nachgewiesen werden. So zeigen multivariate Analysen, dass Migranten, die nicht aus dem Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) stammen, unter sonst gleichen Bedingungen häufiger ihre Gründungspläne hinausschieben als in die Tat umsetzen als nicht Zugewanderte oder Migranten aus dem EWR (vgl. Kapitel 5.3). In welchem Umfang dies auf die Wirkung von berufsständischen Regelungen zurückzuführen ist, kann auf Basis des Gründerpanels des IfM Bonn nicht beantwortet werden. Ergänzend sei auf zwei andere Untersuchungen verwiesen. Eine Gründerbefragung im Handwerk ergab einen unterdurchschnittlichen Migrantenanteil im zulassungspflichtigen Handwerk (vgl. MÜLLER et al. 2011, S. 80), der stark dafür spricht, dass trotz der Möglichkeit der Anerkennung im Ausland erworbener Qualifikationen die

berufsständischen Zugangsvoraussetzungen hemmende Wirkung entfalten. In der Befragung von JUNG et al. (2011, S. 179) gaben 23,9 % der russischen und 21,3 % der polnischen Gründer Probleme der Anerkennung von im Ausland erworbenen Bildungsabschlüssen als Gründungshindernis an.³⁰ Diese Probleme haben jedoch – zumindest im Falle der von Jung et al. befragten Gründer – nicht zu einem Abbruch des Gründungsvorhabens geführt.

Angesichts der überproportionalen Beteiligung von Migranten am Gründungsgeschehen drängt sich die Vermutung auf, dass die berufsständischen Regelungen nicht zu einem generellen Gründungsverzicht führen, sondern entweder zu einer Verzögerung des Gründungsprozesses beitragen oder hoch qualifizierte Gründungsinteressierte veranlassen, in Wirtschaftsbereiche auszuweichen, die keine derartigen Hürden aufstellen. Einen Beleg hierfür liefern deskriptive Analysen auf Basis des Gründerpanels des IfM Bonn. Danach strebten Migranten häufiger als nicht Zugewanderte niedrighschwellige Unternehmensgründungen im Bereich Handel und Gastgewerbe an, obwohl sie im Durchschnitt eine bessere Humankapitalausstattung mitbringen als die nicht Zugewanderten (vgl. Kapitel 4.4).

Die empirischen Analysen auf Basis des Gründerpanels des IfM Bonn haben im Hinblick auf die Gründungsneigung von Migranten Ergebnisse hervorgebracht, die nicht mit jenen z.B. auf Basis des Mikrozensus gewonnenen übereinstimmen. Gemäß Mikrozensus gründen Migranten mit einer höheren Wahrscheinlichkeit als nicht Zugewanderte. Die multivariaten Analysen auf Basis des Gründerpanels haben hingegen ergeben, dass Personen, die nicht dem EWR entstammen, ihre Gründungspläne zwei Jahre nach Messebesuch seltener realisiert hatten als nicht Zugewanderte (und Migranten aus dem EWR). Diese Diskrepanz kann verschiedene Ursachen haben. So ist nicht auszuschließen, dass das Gründerpanel des IfM Bonn im Hinblick auf Migranten gewisse Verzerrungen aufweist (vgl. Kapitel 4.1). Die nachfolgenden Ausführungen machen aber deutlich, dass die Befunde gleichwohl miteinander in Einklang zu bringen sind.

³⁰ Für die befragten italienischen (3,0 %) und türkischen Gründer (7,0 %) war dieses Gründungshindernis von deutlich geringerer Bedeutung. Dies liegt u.a. darin begründet, dass die befragten türkischen und polnischen Gründer ihren beruflichen Abschluss deutlich häufiger in Deutschland erworben haben als die polnischen und die russischen (vgl. JUNG et al. 2011, S. 178).

Zur Erläuterung sei ein vereinfachter Gründungstrichter herangezogen.³¹ Dieser Gründungstrichter besteht aus drei Populationen: der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter, der Population der Gründungsinteressierten und der Population der Gründer. Die Population der Gründungsinteressierten ergibt sich nach einem spezifischen Selektionsprozess aus der Population der Erwerbsfähigen und die Population der Gründer aus der Population der Gründungsinteressierten. Wenn nun Migranten einerseits häufiger unter den Gründern vertreten sind, als es ihrem Anteil an der erwerbsfähigen Bevölkerung entspricht und gründungsinteressierte Migranten ihre Pläne andererseits mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit realisieren als nicht Zugewanderte, dann muss der Anteil der Migranten an den Gründungsinteressierten noch höher sein als ihr Anteil an den Gründern.³² Anders kann bei einer geringeren Umsetzungsrate bei den Migranten am Ende des Prozesses kein überproportionaler Migrantenanteil an den Gründern stehen.

Aus diesen Überlegungen folgt, dass es nicht nur für die Migranten, die nicht aus dem EWR stammen, spezifische, den Gründungsprozess verzögernde oder hemmende Sachverhalte gibt, sondern für die Gruppe der Migranten insgesamt.

Um welche es sich dabei handelt, zeigt die Analyse der Gründe, warum zunächst Gründungsinteressierte ein Jahr nach Messebesuch den Schritt in die Selbstständigkeit (noch) nicht vollzogen haben. Danach haben Migranten deutlich häufiger als nicht Zugewanderte Probleme im Finanzierungsbereich. So gaben 67,4 % der Migranten im Vergleich zu 46,4 % der Personen ohne Migrationshintergrund an, dass die eigenen Finanzierungsmittel nicht ausreichten. 62,8 % der Migranten hatten im Vergleich zu 36,2 % der nicht Zugewanderten (noch) keine Fördermittel und 54,8 % der Migranten hatten im Vergleich zu 29,8 % der nicht Zugewanderten (noch) keinen Kredit von einer Geschäftsbank erhalten. Zwei Jahre nach Messebesuch sind nur noch die nicht ausreichenden eigenen Finanzierungsmittel von besonderer Bedeutung für Migranten. Die beiden anderen Finanzierungsprobleme haben für Migranten an Bedeutung verloren. Sie werden zwei Jahre nach Messebesuch von beiden untersuchten Gründergruppen in etwa gleich häufig genannt. Das Auftreten der Finanzierungsprobleme führt, wie weitergehende multivariate Analysen zeigen,

³¹ Zum Konzept des Gründungstrichters vgl. z.B. WELTER/BERGMANN (2002, S. 34 ff.).

³² Angesichts der Arbeitsmarktdiskriminierung von Migranten wäre dies durchaus plausibel.

mit einer ähnlichen Wahrscheinlichkeit zum Abbrechen wie zum Hinausschieben der Gründungspläne.

Die Gründungspläne von Personen mit und ohne Migrationshintergrund weisen – zumindest hinsichtlich der auf den Messen erhobenen Merkmale – weitgehende Übereinstimmung auf. Lediglich im Hinblick auf die ins Auge gefassten Tätigkeitsfelder und den erwarteten Startkapitalbedarf sind eher geringfügige Unterschiede zwischen Migranten und nicht Zugewanderten zu beobachten. Eine Analyse der realisierten Gründungsvorhaben ergibt mit Ausnahme des zeitlichen Umfangs der Geschäftstätigkeit keine statistisch signifikanten Unterschiede zwischen Migranten und nicht Zugewanderten: Migranten arbeiten mit durchschnittlich 35,2 Stunden pro Woche signifikant weniger als nicht Zugewanderte mit 41,9 Stunden. Oder anders ausgedrückt: Im ersten Jahr nach dem Markteintritt gelingt es einem geringeren Anteil von Migranten, so viel Nachfrage nach Gütern oder Dienstleistungen zu generieren, dass das Unternehmen in Vollzeit zu führen wäre. Eine Längsschnittanalyse macht zudem deutlich, dass das zentrale Charakteristikum eines Unternehmens – der Tätigkeitsbereich – zwischen Messebesuch und Markteintritt in knapp der Hälfte der Fälle stark modifiziert wurde. Migranten sind unter denjenigen, die sich zwischenzeitlich für einen anderen Tätigkeitsschwerpunkt entschieden haben, besonders stark vertreten. Diese Abweichungen vom Plan können als weiterer Hinweis gedeutet werden, dass Migranten besonderen Problemen in der Vorgründungsphase ausgesetzt sind.

Schließlich wurden die Gründer noch nach den drei wichtigsten Problemen während der Gründung(svorbereitung) befragt. Von der Mehrzahl der Probleme sind Personen mit und ohne Migrationshintergrund in gleichem Maße berührt. Häufiger genannt wurden von Migranten lediglich Probleme im Bereich Steuern/Buchhaltung und im Bereich Vorfinanzierung. Andere Finanzierungsprobleme wurden von Personen mit und ohne Migrationshintergrund in etwa gleich häufig angeführt. Offenbar wirken Finanzierungsprobleme für Migranten stärker in der Vorgründungsphase, d.h. sie verhindern oder verzögern die Gründungsumsetzung. Ist die Gründung jedoch einmal vollzogen, sind Migranten kaum stärker mit Finanzierungsproblemen konfrontiert als nicht Zugewanderte.³³

³³ JUNG et al. (2011, S. 180) haben keine herkunftsspezifischen Finanzierungsprobleme unter den von ihnen befragten Gründern feststellen können.

Die begrenzte Arbeitnehmerfreizügigkeit für Bürger der EU-Beitrittsländer von 2004 und 2007 hat positive Effekte auf das Gründungsverhalten von Zuwanderern aus diesen Ländern ausgeübt. Allerdings ist mit Wegfall dieser Regelung seit Mai 2011 (bzw. ab 2014 für Rumänien und Bulgarien) kein Ausweichen in die selbstständige Tätigkeit mehr erforderlich. So hat eine erhebliche Zahl von Migranten aus diesen Ländern bereits ihre Selbstständigkeit aufgegeben und stattdessen ein sozialversicherungspflichtiges Beschäftigungsverhältnis aufgenommen (vgl. BAAS et al. 2011). Und es ist zu erwarten, dass Migranten dieser Länder seither seltener ein Unternehmen gründen. Angesichts dessen, dass in 2010 11,8 % aller gewerblichen Gründungen in der Rechtsform des Einzelunternehmens auf Personen entfallen, die Staatsangehörige der osteuropäischen Beitrittsländer von 2004 waren, ist aufgrund des Wegfalls der Freizügigkeitsbeschränkungen ein spürbarer Rückgang der Gründungen insgesamt zu erwarten.³⁴

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, wie Gründungen von Migranten zukünftig erleichtert bzw. gestärkt werden können. Dabei sollte sich der Blick allerdings nicht allein auf die Zahl der Gründungen richten, sondern auch und vor allem auf die Qualität der Gründungen, denn Migranten sind nicht nur überproportional häufig unter den Gründern vertreten, sie schließen ihr Unternehmen auch häufiger (vgl. GÜNTERBERG 2011, S. 93).

Einen zentralen Ansatzpunkt stellt in diesem Zusammenhang die Anerkennung von im Ausland erworbenen Qualifikationen dar. Substanzielle Verbesserungen in diesem Bereich sollten dazu führen, dass hoch qualifizierte Gründungsinteressierte mit Migrationshintergrund in stärkerem Maße als bisher in die stark reglementierten Bereiche (zulassungspflichtiges Handwerk, Freie Berufe) vordringen, die zugleich durch eine höhere Bestandsfestigkeit gekennzeichnet sind. Der Gesetzgeber hat Ende 2011 das Gesetz zur Verbesserung

³⁴ Auf Angehörige der osteuropäischen Beitrittsstaaten von 2004 entfielen 2010 gemäß Existenzgründungsstatistik des IfM Bonn 54.030 Gründungen von Einzelunternehmen. Fällt die Gründungsintensität von Angehörigen dieser Staaten von 1010,9 in 2010 auf das der Italiener (117,9 in 2010), die traditionell eine hohe Gründungsneigung aufweisen, dann verringerte sich die Zahl der von Staatsangehörigen aus den osteuropäischen Beitrittsstaaten von 2004 gegründeten Einzelunternehmen um rund 90 % und läge bei etwa 5.400. Bezogen auf die Gesamtzahl der gegründeten Einzelunternehmen ergäbe sich daraus ein Rückgang von etwa 15 %. Für Gründungen in anderen Rechtsformen liegen keine Informationen über die Nationalität der Gründer vor. Da davon auszugehen ist, dass hier Ausländer weniger stark beteiligt sind, ist bezogen auf alle gewerblichen Gründungen, erst recht bezogen auf die freiberuflichen Gründungen ein geringerer Rückgang zu erwarten.

der Feststellung und Anerkennung im Ausland erworbener Berufsqualifikationen verabschiedet, das am 1. April 2012 in Kraft treten wird. Mit dem Gesetz verbindet sich ein Rechtsanspruch auf die Bewertung ausländischer Berufsqualifikationen für EU-Bürger und sogenannte Drittstaatsangehörige, sofern dieser im Zuständigkeitsbereich des Bundes liegt. Zugleich sollen einheitliche und transparente Verfahren geschaffen werden. Und nicht zuletzt muss zukünftig die Entscheidung über die Gleichwertigkeit eines im Ausland erworbenen Abschlusses mit einem im Deutschland erworbenen innerhalb von drei Monaten gefällt werden. All diese Regelungen werden die bisherige Situation spürbar verbessern. Ob sie ausreichen, wird auch von der praktischen Umsetzung, die Sache der Länder ist, abhängen. Über das Gesetz hinausgehende Empfehlungen werden sich jedenfalls erst treffen lassen, wenn es vollständig in die Praxis umgesetzt ist.

Als weiterer Problembereich wurde die Finanzierung identifiziert, die Migranten häufiger als nicht Zugewanderte daran hindert, ihr Gründungsvorhaben (zügig) umzusetzen. Woran es im Einzelnen liegt, dass Migranten schlechter Zugang zu Fremdkapital finden – geringere Eigenmittel, chancenärmere Gründungsvorhaben, schlechtere Vorbereitung der Anträge aufgrund von Sprachproblemen, Wissensdefizite oder Diskriminierung seitens der Geldgeber –, konnte im Rahmen der vorliegenden Studie nicht geklärt werden. Insofern können hier keine konkreten Handlungsempfehlungen zur Verbesserung der Gründungsfinanzierungssituation von Migranten gegeben werden.

Literatur

- Akman, S.; Gülpinar, M.; Huesmann, M.; Krell, G. (2005): Auswahl von Fach- und Führungsnachwuchskräften. Migrationshintergrund und Geschlecht bei Bewerbungen, in: Personalführung, 38. Jg., Heft 10, S. 72-76.
- Baas, T.; Brücker, H.; Dietz, M.; Kubis, A.; Müller, A. (2011): Arbeitnehmerfreizügigkeit: Neue Potenziale werden bisher kaum genutzt, IAB-Kurzbericht Nr. 21, Nürnberg.
- Beauftragte der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration (Hrsg.) (2010): 8. Bericht der Beauftragten der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration über die Lage der Ausländerinnen und Ausländer in Deutschland, Berlin.
- Beauftragte der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration (Hrsg.) (2011): Zweiter Integrationsindikatorenbericht erstellt für die Beauftragte der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration, Berlin.
- Becker, G. S. (1964): Human Capital, New York.
- Beicht, U.; Granato, M. (2010): Ausbildungsplatzsuche: Geringe Chancen für junge Frauen und Männer mit Migrationshintergrund, in: BIBB-Report Nr. 15, Bonn.
- Brenke, K. (2011): Arbeitskräfte aus Mittel- und Osteuropa: Bisher keine starke Zuwanderung - und auch keine Belastungen für den Arbeitsmarkt zu erwarten, in: DIW Wochenbericht Nr. 18, S. 3-17.
- Brixy, U.; Hundt, C.; Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A. (2011): Global Entrepreneurship Monitor Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich Länderbericht Deutschland 2010, Hannover/Nürnberg.
- Brüderl, J.; Preisendörfer, P; Ziegler, R. (1992): Survival chances of newly founded business organizations, in: American Sociological Review, 57. Jg., S. 227-242.
- Fritsch, M.; Kritikos, A.; Rusakova, A. (2012): Who Starts a Business and Who Is Self-Employed in Germany, DIW-Discussion Papers No. 1184, Berlin.
- Günterberg, B. (2011): Gründungen, Liquidationen, Insolvenzen 2010 in Deutschland, in: Institut für Mittelstandsforschung (Hrsg.): Daten und Fakten Nr. 1, Bonn.
- Hagen, T.; Kohn, K.; Ullrich, K. (2011): KfW-Gründungsmonitor 2011: Dynamisches Gründungsgeschehen im Konjunkturaufschwung. Jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des Gründungsgeschehens in Deutschland, Frankfurt/M.
- IW Köln (2009): Migranten: Verschenktes Potenzial, in: iwd, Heft 28, S. 6-7.

- John, B. (2007): Existenzgründungsvorhaben von Ausländern in Baden-Württemberg, in: Statistisches Monatsheft Baden-Württemberg, Heft 3, S. 27-33.
- Johnson, P. S.; Parker, S. C.; Wijbenga, F. (2006): Nascent Entrepreneurship Research: Achievements and Opportunities, in: Small Business Economics, 27. Jg., S. 1-4.
- Jung, M.; Unterberg, M.; Bendig, M.; Seidl-Bowe, B. (2011): Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen. Untersuchung im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi), Hamburg.
- Klosterman, R.; Rath, J. (2001): Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored, in: Journal of Ethnic and Migration Studies, Vol. 27, No. 2, S. 189-201.
- Kohn, K.; Spengler, H. (2007): Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund, in: WirtschaftsObserver online, Frankfurt/M.
- Kranzusch, P.; Kay, R. (2011): Das Gründerpanel des IfM Bonn - Konzeption und Nutzungsmöglichkeiten, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 208, Bonn 2011.
- Kraus, S.; Werner, A. (2012): Nascent Migrant Entrepreneurship in Germany – Is there a Cultural Imprinting Effect?, in: International Journal of Entrepreneurship and Small Business, im Erscheinen.
- Leicht, R.; Strohmeier, R.; Leiß, M.; Philipp, R.; Welter, F.; Kolb, S. (2009): Selbständig integriert? Studie zum Gründungsverhalten von Frauen mit Zuwanderungsgeschichte in Nordrhein-Westfalen, hrsg. vom Ministerium für Generationen, Familie, Frauen und Integration des Landes Nordrhein-Westfalen, Düsseldorf.
- Light, I. H.; Gold, S. J. (2000): Ethnic Economics, London.
- Müller, E. (2011): Entrepreneurs from Low-Skilled Immigrant Groups in Knowledge-intensive Industries – Company Characteristics, Survival and Innovative Performance, ZEW Discussion Paper No. 11-030, Mannheim.
- Müller, K.; Kay, R.; Felden, B.; Moog, P.; Lehmann, S.; Suprinovic, O.; Meyer, S.; Mirabella, D.; Boerger, S.; Welge, B.; Coritnaia, I. (2011): Der Generationswechsel im Mittelstand im demografischen Wandel, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien Band 83, Duderstadt.
- Oberlander, W.; Fassmann, H.; Werner, C.; Fortunato, A.; Heckel, A.; Petermüller, M (2009): Neue Freie Berufe in Deutschland. Ergebnisse einer Untersuchung des Instituts für Freie Berufe an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg, Nürnberg.
- OECD (2010): OECD Factbook 2010: Economic, Environmental and Social Statistics, Paris.
- Parker, S. C. (2009): The Economics of Entrepreneurship, Cambridge.

- Parker, S. C.; Belghitar, Y. (2006): What Happens to Nascent Entrepreneurs? An Econometric Analysis of the PSED, in: *Small Business Economics*, 27. Jg., S. 81-101.
- Piorkowsky, M.-B.; Buddensiek, M.; Fleißig, S. (2010): Selbstständige in Deutschland 2005-2009. Der Selbstständigen-Monitor mit dem vollständigen Datensatz des Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes, Bonn.
- Rauch, A.; Rijdsijk, S. A. (2012): The Effects of General and Specific Human Capital on Long-Term Growth and Failure of Newly Founded Businesses, in: *Entrepreneurship Theory and Practice*, im Erscheinen.
- Schunck, R.; Windzio, M. (2009): Ökonomische Selbstständigkeit von Migranten in Deutschland: Effekte der sozialen Einbettung in Nachbarschaft und Haushalt, in: *Zeitschrift für Soziologie*, 38. Jg., Heft 2, S. 113-130.
- Seibert, H. (2008): Junge Migranten am Arbeitsmarkt: Bildung und Einbürgerung verbessern die Chancen, in: *IAB-Kurzbericht Nr. 17*, Nürnberg.
- Statistisches Bundesamt (2009): Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Bevölkerung mit Migrationshintergrund – Ergebnisse des Mikrozensus 2005 –, Fachserie 1, Reihe 2.2, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2011a): Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Bevölkerung mit Migrationshintergrund – Ergebnisse des Mikrozensus 2010 –, Fachserie 1, Reihe 2.2, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2011b): Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Ausländische Bevölkerung. Ergebnisse des Ausländerzentralregisters, Fachserie 1, Reihe 2, Wiesbaden.
- Volery, T. (2007): Ethnic entrepreneurship: a theoretical framework, in: Dana, L.-P. (Hg.): *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship. A Co-evolutionary View on Resource Management*, Cheltenham/Northampton, S. 30-41.
- Waldinger, R.; Aldrich, H.; Ward, R. (1990): Opportunities, group characteristics and strategies, in: Waldinger, R.; Aldrich, H.; Ward, R. (Hrsg.): *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*, London, S. 13-48.
- Walter, S. G.; Walter, A. (2009): Personenbezogene Determinanten von Unternehmensgründungen: Stand der Forschung und Perspektiven des Fortschritts, in: *ZfbF*, 61. Jg., Heft 1, S. 57-89.
- Welter, F.; Bergmann, H. (2002): "Nascent Entrepreneurs" in Deutschland, in: Schmude, J.; Leiner, R. (Hrsg.): *Unternehmensgründungen. Interdisziplinäre Beiträge zum Entrepreneurship Research*, Heidelberg, S. 33-62.

- Werner, A. (2011): Abbruch und Aufschub von Gründungsvorhaben: Eine empirische Analyse mit den Daten des Gründerpanels des IfM Bonn, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 209, Bonn.
- Werner, A.; Kay, R.; Kranzusch, P. (2007): Einflussfaktoren auf die Identifikation mit dem Unternehmerbild - Eine geschlechtsspezifische Analyse im Kontext deutscher Gründungsmessen, in: Bührmann, A.; Hansen, K.; Schmeink, M.; Schöttelndreier, A. (Hrsg.): Entrepreneurial Diversity - UnternehmerInnen zwischen Businessplan und Bricolage, Hamburg, S. 87-111.