



Forschung und Dienstleistungen für die deutschen Städte

April 2005

Aktuelle Information

Deutsches Institut für Urbanistik

Von „Tante Emma“ zu „Onkel Ali“ – Entwicklung der Migrantenökonomie in den Stadtquartieren deutscher Großstädte

Holger Floeting, Bettina Reimann, Ulla Schuleri-Hartje

In Deutschland sind heute etwa 300 000 Ausländer selbständig. Allein in den 1990er-Jahren verdoppelte sich die Zahl ausländischer Selbständiger und Unternehmer in Deutschland (vgl. Schmidt 2000), die meisten davon stammen aus der Türkei, an-teilig folgen Italiener und Griechen. Die Zahl ausländischer Selbständiger und auch der Selbständigenanteil von Ausländern haben in Deutschland seit Beginn der 1980er-Jahre deutlich stärker zugenommen als bei der deutschen Bevölkerung (vgl. Leicht/Leiß/Strohmeyer 2001). Die berufliche Selbständigkeit von Personen mit Migrationshintergrund ist häufig in spezifischen Migrantenmilieus verankert, die als ethnische Ökonomie bezeichnet werden. Was verbirgt sich hinter diesem Begriff? Wie entstehen ethnische Ökonomien? Gibt es spezifische ethnische Ressourcen, die von den Selbständigen mit Migrationshintergrund genutzt werden? Welche Funktionen haben ethnische Ökonomien und Migrantenökonomien bei der Integration von Zuwanderern? Welche Rolle spielen sie als Anbieter von Arbeits- und Ausbildungsplätzen? Mit welchen besonderen Entwicklungsproblemen sind Selbständige mit Migrationshintergrund konfrontiert? Welche Bedeutung haben Migrantenökonomien für die Entwicklung einzelner Stadtteile? Das Deutsche Institut für Urbanistik (Difu) hat sich im Rahmen einer Expertise für die Schader-Stiftung mit diesen und weiteren Fragen der Entwicklung von ethnischen Ökonomien und Migrantenökonomien in deutschen Städten beschäftigt¹.

Integration: Ein Begriff – viele Erscheinungsformen

Trotz einer zum Teil verwirrenden Definitionsvielfalt hinsichtlich des Integrationsbegriffs besteht weitgehend Konsens in der wissenschaftlichen Literatur, dass sich verschiedene Ebenen oder Dimensionen der Integration unterscheiden lassen: die strukturelle oder systemische Integration (Arbeitsmarkt; Bildung), die politisch-rechtliche Integration (aufenthaltsrechtlicher Status bzw. Einbürgerung; Partizipation; Wahlrecht), die kulturelle oder identifikatorische Integration (Sprache, Werte, Einstellungen, Lebensstile) und die soziale Integration (Netzwerke, Beziehungen) (vgl. z.B. Bude 1998; Göschel 2001; Straßburger 2001).

land aufbereitet mit dem Ziel, ökonomisch relevante Integrationsfaktoren zu identifizieren. Um die Hemmnisse bei Existenzgründungen von Migranten zu erfassen, wurden auch die rechtlichen Rahmenbedingungen zusammenfassend dargestellt. Für sechs ausgewählte Fallstudienstädte (Berlin, Essen, Hamburg, Hannover, Mannheim und Nürnberg) sind zum einen die dort verfügbaren Daten und Materialien zu Migrantenökonomien in die Untersuchung eingeflossen, zum anderen wurden leitfadengestützte Interviews mit Experten auf Stadt- und Gebietsebene sowie mit Gewerbetreibenden unterschiedlicher Ethnien geführt. Damit wurden die generellen Aussagen zu Migrantenökonomien und ihrem Stellenwert für die Integration lokal spezifiziert und qualitativ ergänzt. Befragt wurden in den Fallstudienstädten Vertreter des Wirtschaftsressorts, der Industrie- und Handelskammer, der Handwerkskammer, die Ausländerbeauftragten und/oder ein Vertreter des Ausländerbeirats, Existenzgründerberatungsstellen sowie Dachverbände von Selbständigen mit Migrationshintergrund. Die vorliegende Aktuelle Information fasst die Ergebnisse der Untersuchung (Schuleri-Hartje/Floeting/Reimann 2005) zusammen.

¹ Die Untersuchung umfasst sekundäranalytische und qualitative Methoden. Die Sekundäranalyse basiert auf der Auswertung themen- und ethnienspezifischer Untersuchungen. Dazu wurden die Untersuchungen und das Datenmaterial zu Migrantenökonomien in Deutsch-

Integration kann sich auf zwei Ebenen beziehen: einerseits auf Individuen oder auch Gruppen; sie ist dann gegeben, wenn diese Menschen über gleichberechtigte Teilhabe an gesellschaftlichen Strukturen verfügen (Integration in die Gesellschaft). Andererseits bezieht sich Integration auch auf gesellschaftliche Systeme und liegt dann vor, wenn sich die Teilsysteme in einem hinreichend stabilen Zustand befinden (Integration der Gesellschaft; vgl. Häußermann 2004).

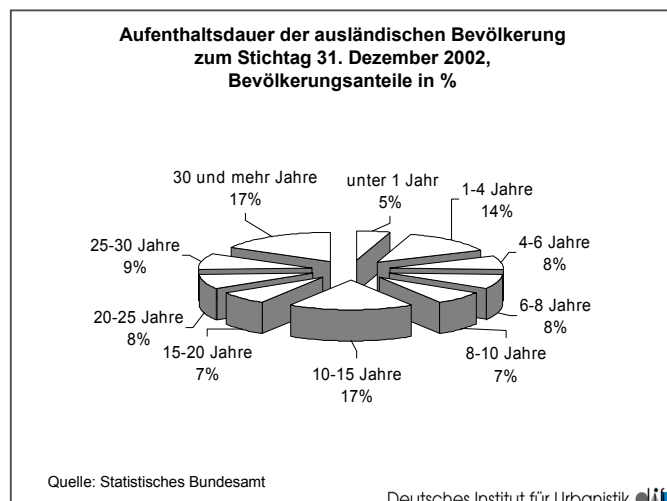
Integration beschränkt sich nicht auf die Integration von Zuwanderern, auch nicht in Bezug auf das gegenwärtig wachsende Integrationsproblem insbesondere in Großstädten. Häußermann (2004) weist zu Recht darauf hin, dass auch Teile der Aufnahmegesellschaft selbst Integrationsprobleme haben. Neuere Formen der gesellschaftlichen Desintegration bis hin zu Ausgrenzungen einzelner Personen(gruppen) sind innerhalb der deutschen Gesellschaft zu beobachten (Kronauer 2002). Die Integration von Zuwanderern stellt jedoch für die Stadtpolitik eine zentrale, zukünftig wachsende Herausforderung und ein wichtiges Handlungsfeld dar.

Die Zuwanderer – dazu gehören alle, die aus einem anderen Land immigriert sind – bilden keine homogene Gruppe. Sie sind nach Herkunft (Ethnien), Rechtsstatus, Dauer des Aufenthaltes, Alter, Geschlecht, sozio-ökonomischem Status und anderen Merkmalen zu unterscheiden. Mehr als die Hälfte aller Ausländer lebt schon seit mindestens zehn Jahren in Deutschland, ein gutes Drittel mehr als 20 Jahre, allerdings mit großen Unterschieden bei den Nationalitäten (vgl. Statistisches Bundesamt 2001: 16 f.). Knapp zwei Drittel der Migrantenkinder unter 18 Jahren sind in Deutschland geboren (vgl. Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen 2000: 18). Einige haben bereits einen sozialen Aufstieg hinter sich, sind gut ausgebildet und haben ihren Platz in dieser Gesellschaft gefunden. Zumindest die erste Generation der ausländischen Arbeitnehmer, die gezielt angeworben wurde, verfügte über einen Arbeitsplatz. Dies trifft für die Migranten der zweiten und dritten Generation oft nicht mehr zu, zumal ihre Bildungswege deutlich schlechter verlaufen als die gleichaltriger Deutscher. Während über viele Jahre Integrationspolitik nahezu gleichgesetzt wurde mit der Arbeitsmarktintegration, rücken zunehmend die Bereiche Schule, Bildung und soziale Integration in den Mittelpunkt.

Gegenwärtig deuten sozio-ökonomische Indikatoren darauf hin, dass sich die Gruppe der Zuwanderer – das gilt insbesondere für die größte Gruppe der türkischstämmigen Migranten – im Hinblick auf verschiedene Integrationsdimensionen pluralisiert. So nimmt einerseits der Anteil von Menschen mit Migrationshintergrund zu, die hinsichtlich der eingangs genannten verschiedenen Integrationsdimensionen geradezu als „assimiliert“ gelten können (die beruflich erfolgreichen, sozial und kulturell integrierten Zuwanderer), andererseits verdichtet sich aber auch bei Migrantengruppen, die von der Teilhabe an mehreren Integrationsdimensionen ausgeschlossen sind, die (ungewollte) gesellschaftliche oder sozialräumliche Marginalisierung, in der Literatur als „strukturelle Segregation“ bezeichnet, die sich kumulativ verstärkt und räumlich konzentriert (vgl. Häußermann/Siebel 2001). Darüber hinaus entsteht auch das Phänomen, dass Menschen mit Migrationshintergrund hinsichtlich einzelner Dimensionen hohe Integrationsgrade erzielen, aber bei anderen Dimensionen völlig ausgeschlossen bleiben oder bleiben wollen: Sie

sind beispielsweise in den Arbeitsmarkt integriert, sprechen auch die deutsche Sprache, ihre Kontakte reduzieren sich aber nur auf die eigene Ethnie.

Abbildung 1



Wurde über Integration geredet und geforscht, standen in Stadtpolitik und Wissenschaft über viele Jahre die Anpassungsleistungen von Migranten an die Mehrheitsgesellschaft im Zentrum der Aufmerksamkeit. Integration wurde mit Assimilation gleichgesetzt. Die verglichen mit dem assimilatorischen Modell offeneren Ansätze der Integration heben die Herausbildung neuer Kulturen durch Vermengung oder Verflechtung unterschiedlicher sozialer und kultureller Zugehörigkeiten hervor oder betonen das Nebeneinander unterschiedlicher Kulturen und zeichnen das Bild der multikulturellen Gesellschaft. Was als eine „erfolgreiche Integration“ bezeichnet werden kann, ist daher nicht eindeutig zu beantworten, sondern auch von – normativen – gesellschaftlichen Modellen der Integration abhängig.

Integration umfasst sowohl einen Prozess als auch einen (angestrebten) Zustand (Schulte 2000: 36). Die Unabhängige Kommission „Zuwanderung“ versteht Integration als „eine dauerhafte politische und gesellschaftliche Aufgabe, die alle im Land lebenden Menschen betrifft“ (Bundesministerium des Innern 2001: 18). Das Aufnahmeland muss Integrationsangebote bereitstellen, die Zuwanderer sind berechtigt und angehalten, sie wahrzunehmen. Die Bereitschaft zum Erwerb deutscher Sprachkenntnisse sowie die Anerkennung des Grundgesetzes, seiner Werte und unserer Rechtsordnung sind notwendige Bedingungen für die Integration. Für die Zugewanderten sollte jedoch auch sichergestellt werden, dass sie im Rahmen der geltenden Rechts- und Verfassungsordnung die eigene kulturelle und religiöse Prägung bewahren können.

Integration von Zuwanderern wird nicht endgültig durch das Erreichen bestimmter Standards hergestellt, kann aber durch das Definieren solcher Standards zielgerichtet befördert werden (z.B. die Zielsetzung einer Angleichung der sozialen und ökonomischen Lebensbedingungen oder die politisch-rechtliche Teilhabe; vgl. Kapphan 2000; Deutscher Bundestag 2000). Integrationsfördernde Projekte und Maßnahmen zielen z.B. darauf ab, den Zuwanderern eine gleichberechtigte Teilhabe am wirtschaftlichen, gesellschaftlichen, politischen und kulturellen Leben zu

ermöglichen und für Toleranz, Akzeptanz und wechselseitigen Respekt zwischen den Bevölkerungsgruppen zu werben.

Ethnische Ökonomie – ein „Randgruppenthema“?

Unter ethnischer Ökonomie wird im Folgenden selbständige Erwerbstätigkeit von Personen mit Migrationshintergrund in Deutschland und abhängige Beschäftigung von Migranten in von Personen mit Migrationshintergrund geführten Betrieben verstanden, die in einem spezifischen Migrantenmilieu verwurzelt sind. Von der ethnischen Ökonomie zu unterscheiden sind ethnisch besetzte Arbeitsbereiche, die nicht durch „kulturalistisch zu erklärende Beziehungen zwischen bestimmten Ethnien und ihren angeblichen Arbeitspräferenzen“ definiert sind, sondern „ökonomisch bedingte Umschichtungsphänomene“ darstellen (Häußermann/Oswald 1997: 24), das heißt Arbeitsbereiche, in denen Deutsche nicht mehr tätig sein wollen. Diese Bereiche zählen dennoch zur Migrantenökonomie.

Die Beschäftigung mit Struktur und Bedeutung von ethnischen Ökonomien und Migrantenökonomien in Deutschland ist ein aus wirtschafts- und kommunalwissenschaftlicher Sicht noch junges Thema. Während man sich in Nordamerika mit dem Thema seit den 1950er-Jahren befasste und auch in Großbritannien seit den frühen 1980er-Jahren die Beschäftigung damit aufgenommen hat, galt in Deutschland das Thema noch in den 1980er-Jahren als „surrealistisch“ (Blaschke 2001: 10). Dabei spielte die ethnische Ökonomie auf kommunaler Ebene schon in den 1980er-Jahren eine wichtige Rolle, vor allem für die Versorgung der jeweiligen Ethnie mit Waren aus den eigenen Herkunftsländern und mit Dienstleistungen, z.B. Beratung in der eigenen Muttersprache. Mit zunehmender Beschäftigung mit ethnischen Ökonomien und Migrantenökonomien auf europäischer Ebene ebenso wie auf Bundesebene und in den Kommunen hat sich auch der Umgang der Kommunen mit dem Themenfeld in den letzten Jahren in einer Reihe von Städten gewandelt und ändert sich weiter in dem Maß, in dem die Bedeutung von Migrantenökonomien für die lokale wirtschaftliche Entwicklung ins Bewusstsein rückt. Schon für 1992 wurde festgestellt, dass „sich die ausländischen Selbständigen aus der ökonomischen Nische, die sie anfänglich mit der Gründung von Einzelhandelsgeschäften besetzt hatten, weitgehend gelöst haben. Insbesondere sind dabei aus ehemaligen Arbeitsplatznachfragern potentielle Anbieter von Arbeits-(und Ausbildungs-)plätzen geworden“ (RWI 1994: 90). Dieser gewandelten Rolle trägt auch die Kommunalpolitik Rechnung. Befassten sich bis in die zweite Hälfte der 1990er-Jahre vor allem die Ausländerbeauftragten und Sozialverwaltungen, nicht aber die Wirtschaftsverwaltungen mit den Migrantenökonomien, so sind diese mittlerweile zu einem Thema der Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik und der kommunalen Wirtschaftsförderung geworden. Grundlage für den veränderten Umgang mit dem Thema ist auch ein verändertes Verständnis von Integration. Bis in die 1990er-Jahre wurde Integration überwiegend als Arbeitsmarktintegration interpretiert (Hillmann 2001: 189). Mit zunehmender struktureller Verfestigung der Arbeitslosigkeit und dem „Nachwachsen“ der zweiten und dritten Generation haben sich die Handlungserfordernisse der Stadtpolitik im Bezug auf Einwanderer grundlegend gewandelt. „Es geht bei der künftigen Stadtentwicklung unter Einschluss der auslän-

dischen Bürgerinnen und Bürger also nicht um ein idealistisches Konzept einer multikulturellen Stadtgesellschaft, sondern um die existenzielle Frage, wie wir die kulturellen und ökonomischen Potenziale der Stadt sichern können. Es geht damit um die Grundlagen unserer künftigen Prosperität“ (Reiß-Schmidt/Tress 2002: o. Pag.). Die Rolle der Ausländer in den Städten wandelte sich folglich auch in der Wahrnehmung der Kommune von einer „wichtigen Zielgruppe für kulturelle und wirtschaftliche Integrationspolitik“ zu „wesentlichen Akteuren und Partnern“ (ebenda). Damit ging auch eine allmähliche Neubewertung der kleinräumlich konzentrierten Einwandererquartiere von einer einseitigen Darstellung als Problemgebiete zu einer differenzierteren Bewertung als Gebiete mit Ressourcen und Potenzialen einher, die aber bisher alles andere als allgemeiner Konsens ist. In einigen Städten sind jedoch bereits spezielle Angebote zur Förderung von Existenzgründungen und Unternehmen im Bereich der Migrantenökonomien entstanden.

Ein umfassender aktueller Überblick über die Entwicklung und Struktur der ethnischen Ökonomien und der Migrantenökonomien in Deutschland liegt nicht vor. Definitions- und Abgrenzungsprobleme, das Fehlen von Datengrundlagen und die große Heterogenität dieser Wirtschaftssegmente erschweren einen Überblick über die Gesamtentwicklung. Die meisten amtlichen statistischen Angaben beruhen auf Auswertungen des Mikrozensus. Hierbei bestehen aber für einige Nationalitäten Fallzahlprobleme und Schwierigkeiten mit der Repräsentativität. Besonders gravierend ist dies in Ostdeutschland (Buschmann 2003: 2). Die meisten Untersuchungen beziehen sich daher auf Westdeutschland.

Die Wissenslücken hinsichtlich der Struktur ethnischer Ökonomien und deren spezifischer Funktionsmechanismen auf kommunaler Ebene stellen ein wesentliches Hindernis für den Umgang mit dem Thema dar. Nicht zuletzt wäre dieses Wissen notwendig zur Vermeidung „übertriebener Erwartungen an diesen Arbeitsmarkt als städtischen Konjunkturpuffer oder als Integrationsmechanismus“ (Hillmann 2001: 206).

Entstehungsbedingungen ethnischer Ökonomien

In der Migrationsforschung gibt es bisher drei Erklärungsansätze für das Entstehen ethnischer Ökonomien, die sich gegenseitig nicht ausschließen: das Nischenmodell, das Kulturmodell und das Reaktionsmodell (Schutkin 2000: 126 ff.).

Nischenmodell

Die Einwanderer der ersten Generation decken mit ihren Geschäften vor allem die Bedürfnisse der eigenen ethnischen Gruppe ab. Wenn der Bedarf nach speziellen Waren und Dienstleistungen für bestimmte Einwanderergruppen groß genug ist, werden aus ihrer Mitte Gewerbe gegründet, die diesen Bedarf decken. Die Betriebe ergänzen die deutsche Wirtschaft und stehen zunächst kaum mit ihr in Konkurrenz (Blaschke/Ersöz 1986: 64). Beispiele dafür sind die von Ausländern geführten Ex- und Importläden, Gastronomiebetriebe, Lebensmittelgeschäfte, spezialisierte Reisebüros usw. Einige dieser Gewerbe orientieren sich später auch auf die deutsche Kundschaft. Ausländische

Gastronomie, Lebensmittelhandel oder Änderungsschneidereien sind Beispiele für Teile der ethnischen Ökonomien, die sich verstärkt an die Konsumgewohnheiten der deutschen Kundschaft angepasst haben. In bestimmten Bereichen werden inzwischen Gewerbe nahezu ausschließlich von Ausländern betrieben (z.B. Änderungsschneidereien oder Obst- und Gemüsehandel als kleine Einzelgeschäfte). Diese Geschäfte sind heute wichtiger Bestandteil der Nahversorgung aller Bürger in bestimmten Stadtteilen. Das Nischenmodell erklärt vor allem die Existenzgründungen der ersten Einwanderergeneration. Im späteren Verlauf stehen auch in ethnischen Nischen gegründete Geschäfte in Konkurrenz zu Betrieben, die von Deutschen geführt werden, und auch innerhalb und zwischen den Ethnien entwickeln sich Konkurrenzsituationen. Darüber hinaus verändert sich die Nischenökonomie, indem sie auf die veränderten Konsumbedürfnisse einer schon jahrelang in Deutschland lebenden Migrantenbevölkerung eingeht. Zur „gereiften“ ethnischen Nischenökonomie gehören dann nicht mehr nur Gastronomiebetriebe oder Lebensmittelhändler, sondern auch Medienunternehmen (Verlage, Druckereien, Fernsehsender), die Unterhaltungsindustrie (Diskotheken, Videotheken usw.), Banken und Versicherungen, Immobilienmakler usw. Der Erklärungsansatz wird heute deshalb kritisch beurteilt, weil er individuelle Motive (Streben nach höherem Einkommen, wirtschaftlicher Unabhängigkeit, höherem sozialem Status) kaum mit einbezieht (Schutkin 2000: 129). Die Existenz einer Konsumentengruppe gleicher ethnischer Herkunft ist zwar eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für erfolgreiche Geschäftsgründungen von Ausländern (Mars/Ward 1984: 14 ff.). Andererseits stellt sie auch keine „Mobilitätsfalle“ dar, die zu einem dauerhaften Nischendasein zwingt, sondern ist vielfach das Ergebnis eines ökonomischen Kalküls: Die in Geschäften mit Mitgliedern der eigenen Ethnie erzielbaren Gewinne sind – zumindest in der Einwanderergeneration – höher als die bei Geschäften mit einer potenziellen deutschen Kundschaft (Kapphan 1997: 135).

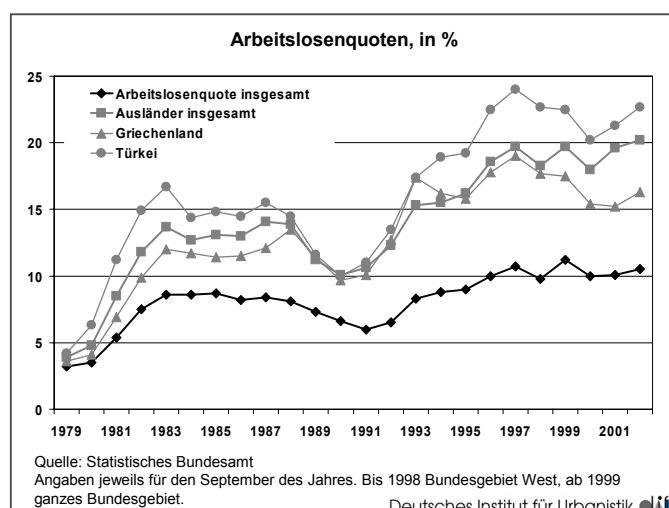
Kulturmodell

Das Kulturmodell erklärt die Entstehung ethnischer Ökonomien als Ergebnis kultureller Einflussgrößen des Herkunftslandes der Einwanderer (Wirtschaftsordnung, Herkunftsmilieu, Tradition usw.), die die Ausprägung bestimmter Präferenzen für die selbstständige Tätigkeit beeinflussen. Tatsächlich scheint eine „Mentalität der Selbständigkeit“ in einigen europäischen Ländern stärker verbreitet als in Deutschland: Die Selbständigenquote lag in Griechenland und der Türkei Ende der 1990er-Jahre bei über 30 Prozent, in Italien bei 25 Prozent, während sie in Deutschland bei rund zehn Prozent lag (Schmidt 2000: 5). Dieser kulturelle Unterschied wirkt sich möglicherweise auch bei Unternehmensgründern aus diesen Ländern aus: Die Selbständigenquote von Migranten, die aus Herkunftsländern mit marktwirtschaftlichem System und „Handelsmentalität“ nach Deutschland gekommen sind, ist höher (Blaschke/Ersöz 1987: 55). Doch auch an diesem Erklärungsansatz wird die ungenügende Berücksichtigung individueller Motive kritisiert. Einwanderer der zweiten Generation werden nur mittelbar in den Erklärungsansatz mit einbezogen.

Reaktionsmodell

Neuere Untersuchungen erklären die Entstehung ethnischer Ökonomien häufig als Reaktion der Personen mit Migrationshintergrund auf ihre spezifische Lebenslage in Deutschland. Wesentliches Motiv für den Entschluss zur Selbständigkeit wären damit die oft vergleichsweise schlechteren Chancen von Personen mit Migrationshintergrund auf dem deutschen Arbeitsmarkt und die größeren Marktchancen von Migrantenunternehmen in bestimmten Wirtschaftsbereichen. Tatsächlich trägt die ausländische Bevölkerung höhere Arbeitsmarktrisiken: So hat der Anteil der Ausländer an den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten seit 1990 abgenommen, der Ausländeranteil bei den Arbeitslosen hat sich erhöht, arbeitslose Ausländer sind jünger und schlechter qualifiziert als deutsche Stellenbewerber (Hillmann 2001: 195). Deutlich wird auch, dass mit der Migration meist eine „formale Dequalifizierung der Zuwanderer“ verbunden ist (Kapphan 1997: 126). Das Reaktionsmodell berücksichtigt individuelle Motive der Unternehmensgründer am stärksten. Dieser Ansatz wird meist zur Erklärung der Entstehung von Migrantenunternehmen der zweiten Gründergeneration herangezogen (Schutkin 2000: 131).

Abbildung 2



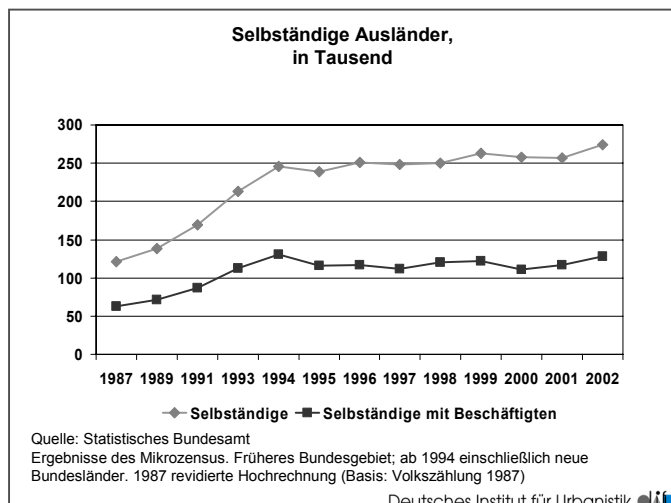
Allerdings lassen sich die Erklärungsmodelle nicht eindeutig voneinander abgrenzen. Die Genese ethnischer Ökonomien lässt sich meist aus einer Mischung der genannten Erklärungsansätze begründen, wenngleich die einzelnen Erklärungsansätze typisch für bestimmte Phasen der Migration erscheinen.

Struktur der Migrantenökonomien

Insgesamt werden zwischen 400 000 (Schätzung des Instituts für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim für das Jahr 2001) und 780 000 (Berechnungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung für 1999) Menschen in Deutschland durch selbstständige Migranten beschäftigt. Das Zentrum für Türkeistudien geht von 300 000 Beschäftigten allein bei türkischen Arbeitgebern in Deutschland aus (Buschmann 2003: 17).

1970 waren etwa zwei Prozent der erwerbstätigen Ausländer in Deutschland selbständig. Seit Beginn der 1980er-Jahre haben die Zahl ausländischer Selbständiger und auch der Selbständigenanteil von Ausländern in Deutschland deutlich stärker zugenommen als bei der deutschen Bevölkerung (Leicht u.a. 2001). Von 1989 bis zum Jahr 2001 ist die Zahl deutscher Selbständiger um 22 Prozent gewachsen, die ausländischer Selbständiger aber um 69 Prozent. Der stärkste Zuwachs war in der ersten Hälfte der 1990er-Jahre zu verzeichnen. Die meisten der ausländischen Selbständigen stammen aus der Türkei, gefolgt von Italienern und Griechen (DtA 1999: 1).

Abbildung 3



In dieser Entwicklung spiegelt sich einerseits ein Generationswechsel wider, andererseits macht sie die verschlechterte Beschäftigungssituation deutlich. Die erste Einwanderergeneration wurde als Arbeitnehmer angeworben und blieb abhängig beschäftigt. Die ökonomischen Rahmenbedingungen haben sich für die zweite und dritte Generation der Zuwanderer verändert. Die Gründungen von in Deutschland lebenden Ausländern nahmen in einer Zeit zu, in der sich die Beschäftigungsmöglichkeiten für Arbeitnehmer – vor allem im industriellen Bereich – erheblich verschlechterten. In Deutschland lebende Ausländer haben in stärkerem Maß als Deutsche auf diese Entwicklung mit dem Weg in die Selbständigkeit reagiert.

Die Beschäftigung von Arbeitnehmern bei Arbeitgebern gleicher Ethnie ist nicht bei allen Ethnien zu beobachten. „Ist die Arbeitsaufnahme für die aus der Türkei kommenden Migranten bei ihren Verwandten und Bekannten nicht selten ein Einstieg ins Netzwerk der ‚ethnischen Ökonomie‘, so zeichnet sich das Verhältnis zwischen den Arbeitgebern und Arbeitnehmern polnischer Herkunft durch freundliche, aber entschiedene Distanz aus. Es ist ein Geschäftsverhältnis unter Ungleichen, kein emotionales Verhältnis von Angehörigen ein und derselben Community.“ (Rada 2002: 33)

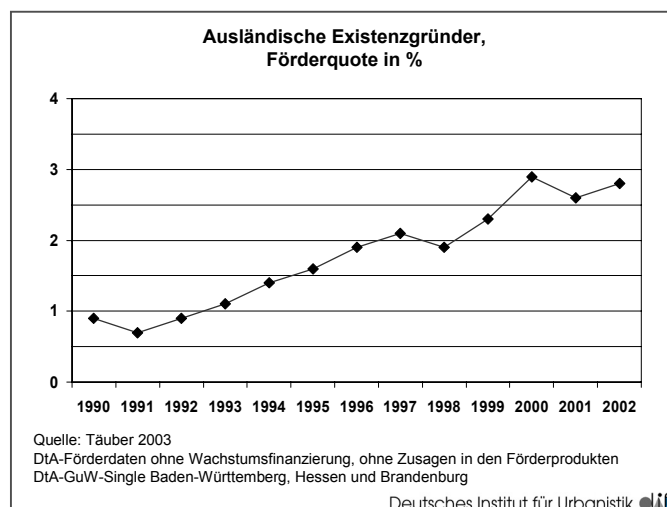
Unternehmensgründungen von Ausländern

Unternehmensgründungen von in Deutschland lebenden Ausländern unterscheiden sich in einigen Bereichen strukturell von den Gründungen Deutscher.

Ausländische Gründer sind im Durchschnitt jünger als deutsche (DtA 2002). Überdurchschnittliche Selbständigenquoten weisen vor allem Türken, Italiener und Griechen in der Altersgruppe der 25- bis 44-Jährigen auf (Leiß 2001, zit. n. Buschmann 2003: 18). Ausländische Selbständige gründen häufiger Nebenerwerbsunternehmen als deutsche (DtA 2002).

Anders als deutsche leihen sich ausländische Gründer das nötige Gründungskapital meist von Freunden und von der Familie, nicht von Banken und Förderinstitutionen. So lag beispielsweise der Anteil der Ausländer an den von der Deutschen Ausgleichsbank geförderten Existenzgründern im Jahr 2002 bei unter drei Prozent (Täuber 2003: 31).

Abbildung 4



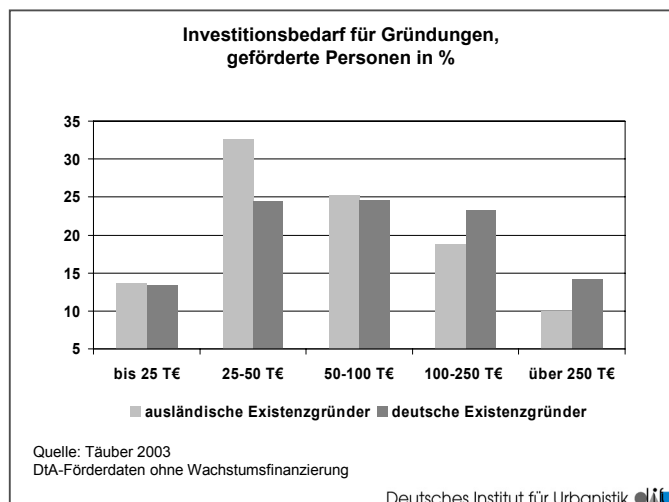
Insgesamt kompensieren Gründer mit Migrationshintergrund das Fehlen von Zugangschancen zu Ressourcen der einheimischen Wirtschaft (Kapital, Qualifikation, Sprachkenntnisse, rechtliche Behandlung) durch ethnische Ressourcen (soziale Netzwerke, Solidarität, Genügsamkeit) (Kapphan 1997: 121). Andererseits können mit der Inanspruchnahme ethnischer Ressourcen Probleme der Erpressbarkeit, Loyalitätsforderungen und Machtkonzentrationen innerhalb der Migrantenökonomien verbunden sein (ebenda: 133).

Investitionen und Umsätze ausländischer Selbständiger

Über das Investitionsverhalten ausländischer Selbständiger liegen kaum empirische Ergebnisse vor. Die vorhandenen Ergebnisse lassen sich zu keinem einheitlichen Bild verdichten. Das Investitionsvolumen ausländischer Selbständiger wird beispielsweise für 1994 mit etwa einer Milliarde Euro angegeben. Andere Quellen gehen allein für türkische Selbständige von mehr als sechs Milliarden Euro aus (ZfT, zit. n. Buschmann 2003: 18). Nur ein Teil dieser Investitionen entfällt aber tatsächlich auf die ethnischen Ökonomien. Das durchschnittliche Investitionsvolumen ausländischer Existenzgründer (die eine Förderung durch die Deutsche Ausgleichsbank in Anspruch nahmen) lag mit rund 50 000 Euro erheblich unter dem deutscher Existenzgründer, die durchschnittlich knapp 70 000 Euro investierten (Täuber 2003: 31).

Auf ausländische Unternehmen in Deutschland entfielen im Jahr 2001 Umsätze von grob geschätzt rund 44 Milliarden Euro. Allein türkische Selbständige sollen 1999 einen Umsatz von rund 25 Milliarden Euro erzielt haben (RWI- und ZfT-Schätzungen, zit. n. Buschmann 2003: 18).

Abbildung 5



Bedeutung familiärer und verwandtschaftlicher Unterstützung

Familiäre und verwandtschaftliche Netzwerke und Unterstützung spielen bei Gewerbebetrieben mit Migrationshintergrund eine große Rolle. Dies betrifft vor allem die Mithilfe von Familienmitgliedern, aber auch Verwandten im Betrieb. Der Anteil unbezahlt mithelfender Familienangehöriger ist bei ethnischen Unternehmen zwar in etwa vergleichbar mit dem entsprechenden Anteil in deutschen Unternehmen. Der Anteil mithelfender Familienangehöriger und Verwandter dürfte in ethnischen Unternehmen allerdings höher liegen, da dort Familienangehörige auch bezahlt beschäftigt werden (Buschmann 2003: 4). Die Einbeziehung von Familienangehörigen erhöht die Flexibilität ethnischer Gewerbe, z.B. hinsichtlich Bezahlung, Arbeitszeiten, Kombination von Tätigkeiten usw. Damit verbunden sind zum Teil „selbstausbeuterische“ Arbeitsverhältnisse (lange Arbeitszeiten, wenig Lohn). Auch für die Finanzierung von Geschäftsinvestitionen spielen familiäre und verwandtschaftliche Beziehungen eine wichtige Rolle bei der Umgehung von Schwierigkeiten, z.B. bei der Kreditgewährung durch Banken.

Vernetzung innerhalb der ethnischen Gruppe

Gleiche Ethnien bilden in unterschiedlichen Räumen unterschiedliche Formen von Migrantenökonomien: In einigen Ballungsräumen haben sich Migrantenökonomien von „lokal strukturierten Gebilden zu einer überregionalen Form der Ökonomie entwickelt, die ... über die Grenzen der Bundesrepublik Deutschland und die der Europäischen Union hinaus agiert“ (Blaschke 2001: 9). Es haben sich auch räumliche Schwerpunkte von Migrantenökonomien entwickelt. So sind etwa türkische Gewerbebetriebe in Berlin, Köln und Frankfurt/Main konzentriert (Blaschke 2001: 15). Die Konzentration von Unternehmern einer Migrantengruppe ist die Voraussetzung für die institutionelle

Vernetzung z.B. in Unternehmervereinen und -verbänden, wie sie sich mittlerweile in vielen Städten mit hohem Anteil an Selbständigen mit Migrationshintergrund entwickelt haben.

Vernetzung zwischen den Ethnien

Zwischen den Gewerbetreibenden unterschiedlicher Migrantengruppen gibt es in den seltensten Fällen wirtschaftliche Vernetzungen. Am ehesten finden sich diese noch im Bereich der interkulturellen Arbeit und auf Ebene der Vereine und Verbände. Aber auch dort sind Vernetzungen über die eigene Migrantengruppe hinaus äußerst selten. Ansätze für eine stärkere Vernetzung bieten eher weichere Formen der Zusammenarbeit wie z.B. die Beteiligung von Vertretern unterschiedlicher Migrantengruppen an Unternehmerstammtischen. Ohne dass damit eine institutionelle Vernetzung verbunden wäre, werden Angebote von Migrantenvereinen und -verbänden, die sich an Unternehmer wenden, vereinzelt von Personen mit Migrationshintergrund aus ähnlichen Kulturräumen in Anspruch genommen. So werden in türkischen Beratungseinrichtungen z.B. häufiger auch Zuwanderer aus dem Iran oder Afghanistan beraten.

Ausbildung in Migrantenunternehmen

In den letzten Jahren rücken die Potenziale von Migrantenunternehmen für die Ausbildung gerade auch von Jugendlichen mit Migrationshintergrund stärker in den Blickpunkt. Es wurden Initiativen und Einrichtungen entwickelt, die dazu dienen sollen, diese Potenziale besser auszuschöpfen. Dazu gibt es eine Reihe von Initiativen der Industrie- und Handelskammern, der Handwerkskammern und von Verbänden der Unternehmer mit Migrationshintergrund. Insgesamt sollen Migrantenunternehmen stärker für die Ausbildungsbelange von Jugendlichen mit Migrationshintergrund sensibilisiert werden. In Migrantenunternehmen bestehen nach wie vor Vorbehalte, als Anbieter von Ausbildungsplätzen im Rahmen der dualen Berufsausbildung aufzutreten. Häufig liegen keine Kenntnisse über die Möglichkeiten, Auszubildende zu beschäftigen, vor, zum Teil werden auch die formalen Voraussetzungen zur Ausbildung nicht erfüllt. Die Kammern bieten daher auch für Migrantenunternehmer die Möglichkeit, die Ausbildungsvoraussetzungen individuell zu prüfen – Ausbildungsringe sollen den Einstieg als ausbildender Betrieb erleichtern. Sie unterstützen die Betriebe bei den „Formalien“ eines Ausbildungsbetriebes. Damit ist es zum Teil gelungen, auch kleine Migrantenunternehmen als ausbildende Betriebe zu gewinnen. Vorbehalte bestehen andererseits zum Teil bei den Jugendlichen mit Migrationshintergrund. Ausbildungsanwärter mit guten Schulabschlüssen befürchten, bei einem Ausbildungsplatz in von Personen mit Migrationshintergrund geführten Unternehmen langfristig in die Nische der Migrantenökonomie gedrängt zu werden. Dies hängt vor allem damit zusammen, dass sie vermuten, Berufsabschlüsse, die in Migrantenunternehmen erworben wurden, seien auf dem deutschen Arbeitsmarkt weniger anerkannt als Abschlüsse bei „deutschen“ Unternehmen.

Neben der formalen Ausbildung im Rahmen des dualen Systems findet in zahlreichen Migrantenunternehmen „On-the-job-training“ statt. Auf diesem Wege werden zum Teil an sonst schwer vermittelbare Jugendliche einfache Fertigkeiten vermit-

telt, die genutzt werden könnten, um sie langfristig in eine formale Berufsausbildung zu integrieren. Zur Umgehung von Formalien der dualen Ausbildung bieten zahlreiche Migrantenunternehmen Praktika an. Diese Angebote werden einerseits von schwer vermittelbaren Jugendlichen – meist auch Personen mit Migrationshintergrund, häufig aus der gleichen Migrantengruppe wie der Migrantenunternehmer – genutzt, andererseits dienen sie als Sprungbrett in die eigene Selbständigkeit. Personen, die selber ein Gewerbe gründen wollen, lernen auf diesem Wege grundlegende Geschäftsabläufe kennen, erwerben erste kaufmännische Grundkenntnisse und sind in der Lage, ein Netzwerk späterer Zulieferer und Kooperationspartner kennen zu lernen. Unternehmensberatungen, die Personen mit Migrationshintergrund bei der Gründung beraten, empfehlen den potenziellen Gründern zum Teil gezielt, die Möglichkeit von Praktika wahrzunehmen, um Erfahrung im zu gründenden Gewerbe zu erwerben und manche unrealistische Vorstellung über Geschäftsabläufe schon vor der Gründung zu korrigieren, möglicherweise auch mit der Konsequenz, dass der potenzielle Gründer sich gegen eine Tätigkeit in der betreffenden Branche oder sogar gegen die Selbständigkeit entscheidet.

Schattenwirtschaft und ethnische Ökonomie

Illegale Beschäftigung von Ausländern liegt nach geltender Rechtsauffassung vor, wenn diese über keine Arbeitsgenehmigung verfügen, nicht Staatsangehörige eines EU- oder EWR-Mitgliedslandes sind oder nicht von der Arbeitsgenehmigungspflicht ausgenommen sind (wie etwa Studenten). Naturgemäß entziehen sich illegale Beschäftigungen der Darstellung in der amtlichen Statistik. Schätzungen gehen davon aus, dass in Deutschland zwischen 500 000 und eine Million Menschen leben, die keine Aufenthalts- und/oder Arbeitsbewilligung haben oder eine Arbeitsbewilligung unrechtmäßig erworben haben (z.B. durch Nutzung fremder Papiere) (Elwert 2002: 10 f.). Ethnische Ökonomien bieten zum Teil die Möglichkeit illegaler Beschäftigung. Der Umfang lässt sich nicht statistisch belegen, allenfalls schätzen, zumal eine breite „Grauzone“ zwischen formeller und informeller Ökonomie existiert. So zeigt etwa die große Bedeutung familiärer Hilfe in der ethnischen Ökonomie eine enge Verzahnung von formeller und informeller Ökonomie, ohne die zahlreiche ethnische Gewerbe nicht existenzfähig wären. „Die ethnischen Ökonomien funktionieren für diese Unternehmen wie Drehtüren zwischen formellem und informellem Arbeitsmarktsegment.“ (Hillmann 2001: 203) Dieser wichtigen Integrationsfunktion und ökonomischen Grundbedingung für kleingewerblich strukturierte ethnische Ökonomien stehen häufig in Deutschland vergleichsweise starre arbeits- wie unternehmensrechtliche Regelungen entgegen, die einen Übergang vom informellen in das formelle Arbeitssegment erschweren. Bisher gibt es aber auch nur wenige Kenntnisse über Dynamik und Interdependenzen zwischen formellem und informellem Arbeitsmarktsegment (ebenda: 205). Vermutlich bewegt sich ein wachsender Teil der ausländischen Bevölkerung im Segment der informellen Beschäftigung (ebenda: 206).

Empirische Befunde aus den Fallstudien

Ressourcen und Potenziale ethnischer Unternehmer sowie die (Integrations-)Funktionen und die Bedeutung ethnischer Unternehmen für den Stadtteil und die Zuwanderer wurden in sechs ausgewählten Städten – Berlin, Mannheim, Essen, Hamburg, Hannover und Nürnberg – ermittelt (vgl. FN 1). Im Folgenden werden ausgewählte Ergebnisse thesenartig zusammengefasst.

Potenziale von Migrantenunternehmen

Die Voraussetzungen für eine Unternehmensgründung oder Selbständigkeit hängen nicht allein von dem vorhandenen ökonomischen Kapital oder dem Zugang dazu ab; vielmehr verfügen Unternehmer mit Migrationshintergrund über soziales Kapital (Familiennetzwerke sowie individuelle und gruppenspezifische Ressourcen) als zentrale Voraussetzung für den Weg in die Selbständigkeit.

Kein Geld? Kein Hindernis für eine Unternehmensgründung

Die Mehrzahl der selbständigen Unternehmer, die im Rahmen der Untersuchung befragt wurden, verfügte zum Zeitpunkt der Gewerbegründung nicht über nennenswertes ökonomisches Kapital. Entsprechend wurden von den Gründern mit geringer Kapitaldecke gerade solche Gewerbe gewählt, die – nach Einschätzung der Gründer – trotz begrenzter finanzieller Mittel aufgebaut und betrieben werden konnten. Das erforderliche Eigenkapital wurde in vielen Fällen innerhalb der Familie gewonnen, hingegen nur in Ausnahmefällen über eine staatliche Förderung oder über Kredite bei den Banken. Letztere wurden in der Regel nicht zur Verfügung gestellt, da eine der Voraussetzungen dafür ein Unternehmenskonzept oder eine Marktstrategie ist und viele Gewerbetreibende mit Migrationshintergrund etwas Derartiges nicht haben oder vorlegen können. In Einzelfällen musste ein – sehr teurer – Privatkredit aufgenommen werden.

Jedoch sind die finanziellen Ressourcen von Zuwanderern durchaus unterschiedlich. Familien mit türkischem Migrationshintergrund verfügen – nach Aussagen der befragten Experten – zum Teil über erhebliche Ersparnisse, die häufig für die Rück-siedlung in die Türkei im Alter gedacht waren und jetzt wegen des Verzichts auf Rück-siedlung für andere Investitionszwecke zur Verfügung stehen. Bei Personen mit türkischem Migrationshintergrund besteht auch eine erhöhte Neigung, Immobilieneigentum in Deutschland zu bilden. Dies gilt sowohl für Wohnungen und Wohnhäuser als auch für Geschäfts- und Gewerberäume.

Mut: Sprung in die Gründung

Als zentrale individuelle Ressource nahezu aller Selbständigen werden in zahlreichen Interviews ihr Mut und ihre Entscheidungsfreudigkeit hervorgehoben. Da dies nach Aussage vieler Experten ein typisches Wesensmerkmal von Selbständigen mit Migrationshintergrund ist und sie sich hierbei oftmals von Deutschen unterscheiden, kann es nicht nur als individuelle, sondern auch als gruppenspezifische ethnische Ressource gewertet wer-

den. Mut und Entscheidungsfreude sind allerdings in den Migrantengruppen und auch individuell unterschiedlich ausgeprägt. So zeigen russischstämmige Personen eher ein „zögerliches“, von Bedenken und Abwägungen geprägtes Gründungsverhalten, türkische Existenzgründer gelten als beherzter, spontaner. Die in vielen Fällen schnelle Entscheidung zu einer Gründung hat auch ambivalente Effekte, wie weiter unten ausgeführt wird.

Familie: Zentrale Voraussetzung für die Gründung

Zentrale Bestandteile des sozialen Kapitals von Selbständigen mit Migrationshintergrund sind die familiären Unterstützungsstrukturen sowie individuelle und gruppenspezifische Potenziale. Diese umfassen primär soziale Kontakte in der eigenen ethnischen Gruppe. Dass das Eigenkapital über Familienmitglieder zur Verfügung gestellt wurde, verweist auf die engen Netzwerke im Familienkreis als besondere Ressource von Selbständigen mit Migrationshintergrund. Auch hier muss man jedoch differenzieren. Während beispielsweise Unternehmern mit türkischem Migrationshintergrund häufig erhebliche Mittel aus dem Sozialverband der Familie bereitgestellt werden können, fehlt diese Möglichkeit bei anderen Migrantengruppen oft. Hier wird vor allem bei geringem Kapitalbedarf auf den Bekanntenkreis zurückgegriffen.

Die familiären Unterstützungsstrukturen umfassen neben finanziellen Unterstützungsleistungen persönliche Hilfe und Unterstützung im Betrieb (als informelle und formelle Arbeitskraft), die unter anderem darauf zielen, zeitliche Überlastungen der Selbständigen selbst auszugleichen und Personalkosten zu sparen. Während die Ehefrauen von Gründern in der Literatur häufig als mithelfende Familienangehörige klassifiziert werden, erbrachten die Interviews, dass zwar familiäre Unterstützungsstrukturen wesentlich für den Betrieb und Erfolg von ethnischen Unternehmen sind, dass die Ehefrauen selbständiger ethnischer Unternehmer jedoch in den wenigsten Fällen im Unternehmen informell oder formell angestellt waren. Vielmehr wurde auf Verwandte – Geschwister und/oder die eigenen Kinder – zurückgegriffen. Die Ehefrauen gingen entweder einer eigenen Erwerbstätigkeit nach oder versorgten, entsprechend der traditionellen geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung, die Familie und führten den Haushalt.

Netzwerke: Geschäfte in der eigenen ethnischen Gruppe

Viele der Migrantenunternehmen, insbesondere in den Bereichen Einzelhandel und Dienstleistungen, siedeln sich in Stadtteilen an, in denen die jeweilige ethnische Gruppe in konzentrierter (segregierter) Form lebt. In der Literatur spricht man hier von „ethnischen Kolonien“ (Häußermann/Siebel 2001). In diesen ethnischen Kolonien entstehen und bestehen Netzwerkstrukturen, die den Migrantenunternehmern als zentrale Ressourcen für die Beschaffung von Informationen, Kontakten, Wissen, Arbeitskräften und Geschäftsbeziehungen sowie von Kunden dienen. Viele erfolgreiche Geschäftsideen hängen unmittelbar mit dem kulturellen und sozialen Hintergrund von Migranten zusammen. Diese Netzwerkstrukturen tragen dazu bei, dass die Neugründung in der ethnischen Kolonie per Mundpropaganda bekannt wird und als Anlaufstelle für die Bereitstellung von Informatio-

nen, Dienstleistungen usw. genutzt werden kann. Auf ihr Angebot machen die Gründer durch persönliche Kontakte und Mund-zu-Mund-Propaganda aufmerksam. Dort, wo auch Kunden aus anderen Stadtteilen angesprochen werden sollen, wird allerdings nicht auf Werbung verzichtet. Sie erfolgt häufig über Anzeigen/Beilagen in Zeitungen. Insbesondere jüngere Gewerbetreibende der zweiten und dritten Generation nutzen, um auf ihren Betrieb aufmerksam zu machen, die Möglichkeiten des Internets.

Mehrsprachigkeit: Man spricht mehr als deutsch

Im Zusammenhang mit Migranten, auch Migrantenunternehmern, werden häufig die Themen Sprache oder unzureichende Kenntnisse der deutschen Sprache als Probleme diskutiert. Zwar haben die meisten der befragten Gewerbetreibenden mit Migrationshintergrund, insbesondere der zweiten und dritten Generation, ausreichende bis gute Kenntnisse der deutschen Sprache oder Umgangssprache, es fehlt ihnen aber häufig an Kenntnissen in der Fach- oder Geschäftssprache. Andererseits existiert durch die Mehrsprachigkeit auch ein besonderes Potenzial, das im Umgang mit Kunden für die unternehmerische Tätigkeit von Vorteil ist. Dass Auszubildende im Unternehmen nicht nur ihre Deutschkenntnisse, sondern auch die Ausdrucksfähigkeit in der eigenen Herkunftssprache verbessern konnten, wird als besonderes Integrationspotenzial von Migrantenunternehmen bezeichnet.

Die Hybriden: Potenziale und Mentalitäten aus zwei Kulturen

Ein weiteres individuelles und gruppenspezifisches Potenzial von Selbständigen mit Migrationshintergrund ist ihre „doppelte Kultur“, ihre Sozialisation in zwei Kulturen. Es befähigt sie, auf die Bedürfnisse der Landsleute wie auch der Deutschen eingehen zu können. Darin drückt sich nicht zuletzt die Brückenfunktion des ethnischen Gewerbes aus – mit Auswirkungen auf ein besseres Zusammenleben im Stadtteil.

Diese doppelte Kulturorientierung ist nicht nur für den Umgang mit Kunden, sondern auch für die Geschäftsführung relevant. Bereits weiter oben wurde beschrieben, dass Gründer mit Migrationshintergrund die Entscheidungen häufig schnell, oft leichtfertig und aus dem Bauch heraus treffen, hingegen deutsche Unternehmer abwägend sind und fiskalische Überlegungen vor die gefühlsmäßige Entscheidung stellen. Wenn die unterschiedlichen Kulturen als auch die Mentalitäten – also die gefühlsbetonte und die eher rational-bürokratische oder zögerlich-überlegte – sich in einer Person verbinden, ist dies nach Einschätzung vieler Gesprächspartner eine gute Voraussetzung für ein erfolgreiches Unternehmertum. Als Beispiele hierfür werden türkischstämmige deutsche Unternehmer der zweiten und dritten Generation angeführt, die sich zwischen den Kulturen bewegen können, beide Mentalitäten kennen und zum Teil angenommen haben.

Bedeutung von Migrantenökonomien für den Stadtteil

Die Funktion und Bedeutung von Migrantenökonomien für den Stadtteil sind – das zeigen die Ergebnisse der empirischen Erhebungen – zentral und vielfältig. Die Bewertung derselben fällt

unterschiedlich positiv und/oder negativ aus. Unbestritten ist allerdings, dass Gewerbebetriebe von Personen mit Migrationshintergrund an Zahl und Bedeutung zugenommen haben und aus dem Stadtteil nicht mehr wegzudenken sind.

Von der Nische zum Markt

Wird über ethnisches Gewerbe oder ethnische Unternehmen gesprochen, assoziiert man zunächst Angebote und Dienstleistungen, die das bestehende Warenangebot ergänzen und eine Nische im Sinne eines speziellen Angebotes von einem ethnischen Unternehmen, z.B. einem türkischen Lebensmittelladen, für die eigene ethnische Gruppe als Kundschaft darstellen. Anfangs, als sich die ersten ausländischen Läden in Stadtteilen etablierten, gab es deutsche Kunden nur in sehr geringem Umfang. Sie zeigten zunächst kein Interesse, weil ihnen die Waren unbekannt waren und weil eine sprachliche Kommunikation mit ethnischen Gewerbetreibenden kaum möglich war. Das Angebot richtete sich mit der Zeit aber zunehmend an die aufnehmende Gesellschaft als Kunden. In Einzelfällen zielte das Angebot von Anfang an auf deutsche Kunden.

„Von Tante Emma zu Onkel Ali“

Eine andere, zum Teil damit zusammenhängende Entwicklung wird mit dem Schlagwort „Von Tante Emma zu Onkel Ali“ zusammengefasst. Beschrieben wird damit eine Entwicklung, nach der der deutsche Einzelhandel aus einzelnen Stadtteilen weitgehend verschwunden ist, an seine Stelle jedoch zunächst überwiegend türkische Einzelhändler traten. Deren Kundschaft wurden nun die Stadtteilbewohner insgesamt, nicht mehr nur die ethnische Gruppe. Doch die Entwicklung geht möglicherweise weiter. Ein wesentlicher Grund für das Verschwinden der deutschen „Tante-Emma-Läden“ ist oder war der Bau von Supermärkten und Fachmärkten auf der „Grünen Wiese“. Diese werden zunehmend – so wird vermutet – mittelfristig auch für nicht deutsche Existenzgründer, die häufig die leer gefallenen Standorte der deutschen Einzelhändler übernahmen, zur Konkurrenz werden. Auch der ethnische Einzelhandel, so die Einschätzung einiger Gesprächspartner, wird sich im Stadtteil nicht halten können.

Trotz dieser massiven Gefährdung werden die kleinen ethnischen Läden, die lokale Ökonomie, häufig romantisiert – so die Einschätzung eines Vertreters aus der Wirtschaftsförderung. Daher sei es wichtig, „Möglichkeiten, Grenzen und Chancen der lokalen Ökonomie, der Stadtteil-Ökonomie, jenseits von romantisierenden Vorstellungen darzustellen oder zu untersuchen“. Ergänzt fügt er hinzu: „Der Einzelhandel wird keine Zukunft im Stadtteil haben ... Ein erfolgreicher Betrieb stößt funktional im Quartier an Grenzen. Die lokale Wirtschaft hat eine soziale Funktion, wirtschaftlich relevant ist sie nicht.“ Nach Einschätzung anderer befragter Experten hat die ethnische Ökonomie in den Stadtteilen auch weiterhin eine wirtschaftliche Bedeutung. Sie schafft Arbeits- und Ausbildungsplätze und „ist aus dem Stadtbild nicht mehr wegzudenken“.

Diese Einschätzung ist nur ein Beleg dafür, dass ethnisches Gewerbe, vor allem die Konzentration ethnischen Gewerbes im

Stadtteil, nicht von allen Gesprächspartnern positiv bewertet wird. Die Konzentration ethnischen Gewerbes, aber auch die Konzentration bestimmter Gruppen, z.B. Türken, als Bewohner eines Stadtteils wird vereinzelt in Gesprächen negativ bewertet, durchaus nicht nur von Deutschen, sondern insbesondere von mittelschichtorientierten türkischstämmigen Deutschen. Ein türkischstämmiger Betriebswirt sagt, dass diese räumliche Abschottung zum Teil selbst gewählt ist, „weil man Angst hat“, Angst vor der fremden Umgebung, Angst davor, sich der deutschen Gesellschaft zu nähern und zu öffnen. Und weiter: „Man pflegt eine falsche Heimat. Die heile Heimat, die es in der Türkei gab, gibt es nicht mehr.“ Er beschreibt die Wohn- und Lebenssituation vieler Türken so, dass diese in einer „Nussschale“, das heißt abgekapselt, lebten. „Sie haben den Schritt verpasst, auf Deutsche zuzugehen. Aber das ist auch eine Reaktion darauf, dass sich Deutsche zu Beginn der Zuwanderung nicht für die Ausländer interessiert haben.“

Unbestritten ist, dass das ethnische Gewerbe das Gesicht des Stadtteils verändert. Das kann je nach Perspektive der Bewohner des Stadtteils als eine Steigerung oder aber auch Abwertung der Lebensqualität im Stadtteil gewertet werden. Die sichtbare Zunahme von Migrantenbetrieben im Stadtteil wird von der jeweiligen Aufnahmebevölkerung sehr unterschiedlich bewertet. Am Beispiel Hamburgs wird deutlich, dass das, was im Stadtteil Ottensen – bis vor kurzem Zentrum der New Economy und ein Stadtteil mit gemischter, junger Bevölkerung – als multikulturelle Bereicherung empfunden wird, in einem Stadtteil wie Wilhelmsburg – mit älterer Bevölkerung, einem hohen Arbeiter- und Ausländeranteil – als Bedrohung und Verdrängung deutscher Geschäfte wahrgenommen wird.

Insbesondere ältere deutsche Bewohner haben Schwierigkeiten mit der zunehmenden Ethnisierung von Gewerbebetrieben. Für sie überwiegt das Fremdheitsgefühl gegenüber diesen Läden. Andererseits wird die andere Mentalität von ethnischen Gewerbetreibenden – freundliche, individuelle Bedienung, lange Öffnungszeiten – gerade von den älteren Kunden auch geschätzt. Im Laufe der Zeit arrangieren sich die Bewohner in der Regel mit der Entwicklung. Eine Annäherung erfolgt häufig über die ethnische Gastronomie, die viele Deutsche, egal welchen Alters, schätzen.

Bedeutung ethnischer Ökonomie für Migranten

Ethnische Unternehmen übernehmen für Migranten auf vielfältige Weise eine Integrationsfunktion.

Ausweg aus der Arbeitslosigkeit

Die Mehrzahl der befragten Gründer und der Selbständigen war vor dem Schritt in die Selbständigkeit arbeitslos oder von Arbeitslosigkeit in nächster Zeit bedroht. Obwohl viele Gründer eine Ausbildung oder ein Studium abgeschlossen hatten, wagten einige der Befragten auch ohne Ausbildung den Schritt in die Selbständigkeit. Sie sahen darin eine Chance, ihren Lebensunterhalt selbst zu bestreiten.

In ihrem Entschluss zur Selbständigkeit und bei der Wahl des Gewerbes greifen einige Gründer auf die vom Vater erlernte Qualifikation zurück. Andere haben mit der Wahl des spezifischen Gewerbes, in dem sie sich selbständig machten, aus einem Hobby einen Beruf gemacht. Das, was man gut kann, stellt damit eine Basis dafür dar, sich ökonomisch zu integrieren.

Migranten, die sich selbständig machen, verfolgen Strategien einer eigeninitiativen und selbstbezogenen Integration im Sinne der Schaffung eines eigenen Arbeitsplatzes. Sie suchen in der Selbständigkeit eine Erwerbstätigkeit. Die Gründung lässt sich nicht allein aus der Not heraus erklären, sondern enthält auch Aspekte der Selbstverwirklichung, indem die Gründer mit der Selbständigkeit eine Idee verwirklichen. Anders als in der Literatur diskutiert (vgl. Bukow 1993; Bögenhold 1987) stellen die Gründung aus der Not und die Ökonomie der Selbstverwirklichung keine sich ausschließenden oder sich widersprechenden Strategien dar, sondern finden sich bei vielen Gesprächspartnern in unserem Sample gekoppelt wieder. Bereits Kontos (2001) hat festgestellt, dass Not und Selbstverwirklichung als Motivationsgründe zur Selbständigkeit bei Personen mit Migrationshintergrund miteinander gepaart auftreten. Die vorliegenden Ergebnisse bekräftigen dies.

Der eigene Chef sein

Viele Selbständige, unabhängig von der ethnischen Zugehörigkeit, betonen, dass sie mit dem Schritt in die Selbständigkeit den Wunsch realisiert haben, ihr eigener Chef zu sein. Aus einer wirtschaftlich marginalisierten bis hin zu einer durch Arbeitslosigkeit ausgegrenzten Position versuchen sie, durch eigene Initiative und Kreativität eine wirtschaftliche Stellung zu erlangen, in der sie selbst für ihr Handeln verantwortlich sind und eine eigene Marktposition aufbauen. Sie werten Selbständigkeit als gesellschaftlichen Aufstieg, der ihnen Anerkennung in der Gesellschaft einbringt.

Die selbständige Migrantin

Auffällig ist auch, dass insbesondere türkische Frauen durch Gründung und Selbständigkeit mittelfristig darauf zielen, die wirtschaftliche Versorgung und gegebenenfalls einen Arbeitsplatz des Ehemanns abzusichern. Schon in der Anwerbephase kamen viele Frauen zunächst alleine, um eine wirtschaftliche Basis für die spätere Familienzusammenführung zu bereiten. Wiederholt treten Migrantinnen damit als wirtschaftlich aktive Akteurinnen auf, die sich nicht auf die Rolle der unterstützenden Familienangehörigen reduzieren lassen, sondern eine wirtschaftlich eigenständige und von dem Ehemann gebilligte autonome Rolle übernehmen.

Verantwortung für Ausbildungs- und Arbeitsplätze

Viele Förderaktivitäten von Bund und Kommunen zielen auf die Verbesserung der Ausbildungsbereitschaft und -fähigkeit von Migrantenunternehmen. Dieses Engagement ist deshalb nötig, weil Ausbildung in den Herkunftsländern der Gewerbetreibenden häufig keine Tradition hat. Darüber hinaus ist das deutsche Ausbildungssystem für viele Gewerbetreibende mit Migrations-

hintergrund nicht nachvollziehbar. Eine weitere Hürde ist, dass viele Migranten der Ansicht sind, dass sie, wenn sie ausbilden, nicht mehr konkurrenzfähig sind, da Auszubildende Geld kosten, jedoch das Gewerbe diese Kosten nicht tragen kann. Aber nicht nur die Kosten und Vorbehalte, sondern vor allem auch das Fehlen einer Ausbildungsberechtigung sind für viele Gewerbetreibende mit Migrationshintergrund der Grund, keine Ausbildungsplätze anzubieten. Es zeigt sich jedoch, dass sich diese Gewerbetreibenden, sind die formalen Hürden erst beseitigt und wurde Aufklärungs- und Unterstützungsarbeit geleistet, häufig als gute Partner in der Ausbildungsförderung erweisen. Sie nehmen ihre Verantwortung wahr und stellen Ausbildungs- sowie längerfristig auch Arbeitsplätze zur Verfügung.

Nichtdeutsche Gewerbetreibende haben keine typischen, ethnisch geprägten Ausbildungsvorlieben. Die Wahl des Auszubildenden hängt von vielen Einzelfaktoren ab. Manche Unternehmen suchen gezielt Auszubildende mit türkischen Sprachkenntnissen, weil sie primär türkische Kunden haben. Bei anderen ist es genau umgekehrt. Sie bevorzugen Auszubildende mit guten Deutschkenntnissen oder deutsche Auszubildende, um eigene Unzulänglichkeiten (Sprache, Schrift, PC-Kenntnisse) auszugleichen. Bei der Auswahl oder Beschäftigung von Angestellten werden Angehörige der eigenen Ethnie meist nicht bevorzugt – es sei denn, sie gehören zum Familienkreis. Entscheidend ist vielmehr die Qualifikation der Angestellten, die sich je nach Gewerbe und Kundenkreis unterscheiden kann.

Integration von Neuzuwanderern

Ethnische Unternehmer übernehmen insbesondere für neu zugewanderte Landsleute eine zentrale Integrationsfunktion. Sie erleichtern den Neuzugewanderten bei bestehenden Sprachschwierigkeiten das Erledigen und Bewältigen der Anforderungen des Alltags. Sie stellen nicht nur Dienstleistungen in der Herkunftssprache zur Verfügung, sie verkaufen auch Waren, die den Kunden aus den Herkunftsländern bekannt sind, und gewährleisten so das Gefühl der Vertrautheit, repräsentieren ein „Stück Heimat“. Darüber hinaus sind sie Treffpunkt und Informationsbörse – und damit für die Neuankömmlinge für die Bewältigung des fremden Alltags häufig unentbehrlich.

Entwicklungsprobleme ethnischer Ökonomien

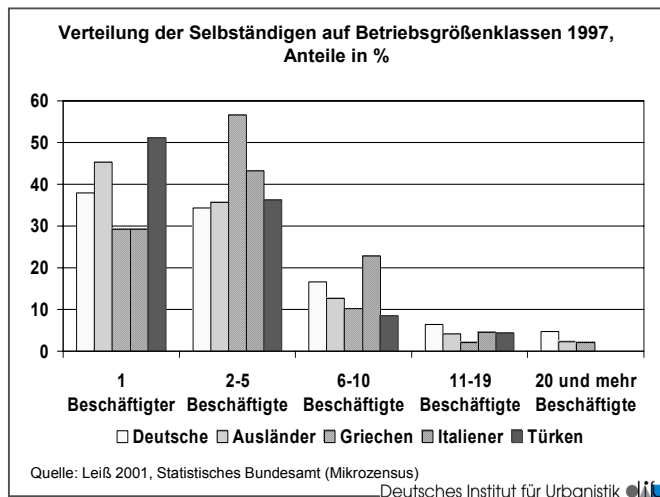
Strukturelle Probleme

Unternehmen der ethnischen Ökonomie unterscheiden sich von Unternehmen ohne ethnischen Hintergrund zum Teil erheblich. Diese Unterschiede deuten auf Entwicklungsprobleme ethnischer Unternehmen hin.

Ethnische Unternehmen sind häufig Klein- und Kleinstunternehmen, die vergleichsweise selten wachsen (vgl. Liikanen 2003). Mehr als 93 Prozent der Unternehmen ausländischer Selbständiger haben höchstens zehn Mitarbeiter. Rund 45 Prozent der Unternehmen ausländischer Selbständiger sind Einpersonunternehmen. Besonders hoch ist der Anteil von Einpersonunternehmen bei türkischen Selbständigen (rund 51 Prozent). Einer-

seits ergibt sich diese Struktur aus der Aufenthaltsdauer von ausländischen Selbständigen, die zum Teil bisher für umfassende Wachstumsprozesse noch nicht ausgereicht hat, andererseits bilden sich die Branchenstrukturen ethnischer Unternehmen darin ab.

Abbildung 6



Der Geschäftsbetrieb von ethnischen Unternehmen führt häufig nur zu geringen Erwerbseinkommen für die Selbständigen. Zwar gab es bei den untersten Einkommensgruppen (unter rund 700 Euro) zwischen deutschen und ausländischen Selbständigen insgesamt nur geringe Unterschiede, betrachtet man dagegen die höchsten Einkommensgruppen (über rund 2000 Euro), ergeben sich deutliche Unterschiede. Lag bei fast 40 Prozent der deutschen Selbständigen das Einkommen über dieser Marke, so verdienten nur 26 Prozent der ausländischen Selbständigen so viel. Betrachtet man allein bestimmte Migrantengruppen, die in stärkerem Maß auch als ethnische Unternehmer erscheinen, wächst diese Diskrepanz noch einmal zusätzlich. So erzielten nur etwa 15 Prozent der türkischen und 18 Prozent der griechischen Selbständigen Einkommen über rund 2000 Euro. Zwischen den einzelnen Migrantengruppen, die in Migrantenunternehmen tätig sind, gibt es somit erhebliche Unterschiede. Der Anteil von jugoslawischen und italienischen Selbständigen in den hohen Einkommensgruppen liegt deutlich über dem griechischer oder türkischer Selbständigen (Leiß 2001, zit. n. Buschmann 2003: 9).

Ethnische Unternehmen konzentrieren sich in Märkten mit niedrigen Eintrittsschwellen (z.B. so genannten handwerksähnlichen Bereichen, die bisher bereits keine Meisterprüfung voraussetzten wie Schneidereien oder Gebäudereinigung) und besetzen eher selten anspruchsvollere Geschäftsfelder (vgl. Liikanen 2003; Buschmann 2003: 5).

Ethnische Unternehmen weisen hohe Insolvenzraten auf (DtA Existenzgründung multikulturell, o.J.). Migrantengruppen mit einer hohen Gründungsintensität zeichnen sich auch durch besonders viele Marktaustritte von Unternehmen aus.

Ethnische Unternehmen sind häufig nur innerhalb des eigenen ethnischen Netzwerks aktiv und weisen starke Tendenzen zur Abgeschlossenheit auf, die im Laufe der Unternehmensentwicklung mit erheblichen Wettbewerbsnachteilen verbunden sein können (vgl. Liikanen 2003).

Ethnische Unternehmen haben zum Teil erhebliche Probleme bei der Fremdfinanzierung und konzentrieren sich daher häufig auf Gewerbe mit geringen „Eintrittskosten“ und die Finanzierung durch Verwandtschaft und Freundeskreis oder andere ethnische Netzwerke, wobei häufig Finanzmittel nur unzureichend zur Verfügung stehen (vgl. Liikanen 2003; DtA Existenzgründung multikulturell o.J.).

Ethnische Unternehmen finden darüber hinaus kaum Zugang zu Unterstützungsdiensten (hochwertige öffentliche und private Beratungsangebote).

Probleme von Gründern mit Migrationshintergrund

Grundsätzlich gleichen sich Hemmnisse des Gründungsprozesses bei deutschen Gründern und Gründern mit Migrationshintergrund. Gründer – egal welcher Nationalität – sind häufig hinsichtlich der Steuergesetzgebung überfordert oder auf die Schwierigkeiten bei der Gründung schlecht oder ungenügend vorbereitet. Darüber hinaus bestehen aber bei Personen mit Migrationshintergrund besondere Hemmnisse auf dem Weg in die Selbständigkeit, die einerseits auf die Rahmenbedingungen zurückzuführen sind (strukturelle Hemmnisse), andererseits personenbezogen sind. Beide Faktoren stehen in enger Beziehung zueinander. Zu unterscheiden sind Hemmnisse im Gründungsprozess und während der anschließenden Geschäftstätigkeit. Insbesondere die Ergebnisse der Interviews mit den Gewerbetreibenden erbrachten, dass zwar Probleme bereits bei der Gewerbe-gründung auftreten, dass die Anmeldung des Gewerbes – verglichen mit der Geschäftstätigkeit in den ersten fünf Jahren nach Gründung – jedoch häufig eher problemlos verlief. Dies liegt nicht zuletzt daran, dass der Gründungsprozess mittlerweile vielfältig unterstützt wird. Hingegen treten häufig massive Probleme im laufenden Geschäftsbetrieb auf. Adäquate Krisenmanagementangebote fehlen bisher zumeist oder greifen nicht umfassend, da zuweilen ihre Wirksamkeit durch eine bei einigen Migrantunternehmern verbreitete Beratungsresistenz eingeschränkt wird.

Rechtliche Probleme

Die selbständige Erwerbstätigkeit von Ausländern kann in erster Linie durch Auflagen zur Aufenthaltsgenehmigung eingeschränkt werden. Ein im Besitz einer Aufenthaltserlaubnis befindlicher Ausländer kann allerdings nach den für Deutsche geltenden allgemeinen Voraussetzungen nach dem Berufs- oder Gewerbe-recht tätig sein. Grundsätzlich kann jedoch durch Auflagen die Art und der Umfang der gewerblichen Betätigung von Ausländern erheblich eingeschränkt werden. Sogar ein vollständiges Verbot gewerblicher Betätigung ist auf diesem Weg möglich. Die Erteilung der Auflagen steht im pflichtgemäßen Ermessen der zuständigen Ausländerbehörde. In der Regel wird die Aufenthaltsgenehmigung mit der Auflage „Selbständige Erwerbstätigkeit oder vergleichbare unselbständige Erwerbstätigkeit nicht gestattet“ versehen. Besteht ein übergeordnetes wirtschaftliches Interesse an der Ausübung einer bestimmten selbständigen Erwerbstätigkeit durch Ausländer oder ein besonderes örtliches Bedürfnis, kann der so genannte Gewerbesperrvermerk geändert oder aufgehoben werden. Spezifische Vergünstigungen genießen An-

gehörige solcher Staaten, mit denen die Bundesrepublik zwischenstaatliche Vereinbarungen geschlossen hat (z.B. Niederlassungsverträge). Diese völkerrechtlichen Verträge bleiben von den Vorschriften des Ausländergesetzes unberührt. Sie schließen aber, selbst wenn in ihnen den Angehörigen von Vertragsstaaten Inländergleichbehandlung bei der Zulassung zu Erwerbstätigkeit zugesichert wurde, das Ermessen der Ausländerbehörden nicht aus. Nicht betroffen von dieser ausländerrechtlichen Einschränkung selbständiger Tätigkeit sind Staatsangehörige von EU-Mitgliedsstaaten sowie deren Familienangehörige, deren gemeinschaftsrechtliche Niederlassungsfreiheit im EG-Vertrag gewährt wird und ausländerrechtlich nicht einschränkbar ist. Die selbständige Erwerbstätigkeit dieser Personen kann allerdings aus Gründen der öffentlichen Ordnung, Sicherheit und Gesundheit begrenzt werden. Auch heimatlose Ausländer unterliegen keiner Beschränkung, da sie nach dem Gesetz über die Rechtsstellung heimatloser Ausländer im Bundesgebiet im Wesentlichen den deutschen Staatsangehörigen gleichgestellt sind.

In gewerberechtlichen Vorschriften finden sich keine ausländer-spezifischen Einschränkungen, dagegen sind in den Spezialgesetzen zur Regelung der freiberuflichen Tätigkeit teilweise erhebliche Zulassungsbeschränkungen für Nichtdeutsche normiert. Die selbständige Tätigkeit von Personen mit Migrationshintergrund wurde durch die bisherige Handwerksordnung vor allem dadurch erschwert, dass eine im Nicht-EU-Ausland absolvierte Ausbildung oft nicht anerkannt wurde und der Meisterbrief als Zugangsbeschränkung die Gründung eines Handwerksbetriebes verhinderte. Seit dem 1.1.2004 sind umfassende Neuregelungen im Handwerksrecht in Kraft, die diese Beschränkungen für Personen mit Migrationshintergrund weitgehend beseitigen. So wurde der Meisterzwang auf „gefährdeneigte Handwerke“ beschränkt. Damit wird für die selbständige Ausübung von 53 Handwerken kein Befähigungsnachweis mehr vorausgesetzt. Davon profitieren in besonderem Maß auch Handwerke und handwerksähnliche Gewerbe, in denen häufig Personen mit Migrationshintergrund als Gründer auftreten (z.B. eine Reihe von Bauhandwerken, Schuhmacher und Schuhreparateure, Textilreiniger und Schnellreiniger, Gebäudereiniger, Damen-, Herrenschneider und Änderungsschneider, Speiseeishersteller, Fleischer usw.). Mit wenigen Ausnahmen (z.B. Schornsteinfeger) können sich nun Gesellen auch ohne Meisterprüfung in den zulassungspflichtigen Handwerken selbständig machen, wenn sie sechs Jahre Berufserfahrung in dem jeweiligen Handwerk nachweisen können und vier Jahre davon in leitender Position tätig waren. Von dieser Vereinfachung profitieren nicht nur Personen mit Migrationshintergrund. Migranten sind häufig de facto qualifiziert für die Selbständigkeit, scheuen aber in besonderem Maß den formellen Weg über die Meisterprüfung. Auch finanzielle Entlastungen für Existenzgründer sind mit der Novellierung der Handwerksordnung verbunden. So können neu gegründete Handwerksunternehmen in den ersten vier Jahren abgestuft von den Kammerbeiträgen befreit werden. Gerade eher prekär finanzierte Gründungen durch Personen mit Migrationshintergrund können in der Startphase jede finanzielle Erleichterung besonders gut „gebrauchen“. Für EU-Ausländer ergeben sich zusätzliche Erleichterungen aus den Neuregelungen dadurch, dass das Verfahren für den Qualifikationsnachweis für sie deutlich vereinfacht wird.

Probleme der Finanzierung

Von nahezu allen Gesprächspartnern, Experten wie auch Selbständigen, wird darauf hingewiesen, dass Banken die große Hürde insbesondere für Gründer mit Migrationshintergrund auf dem Weg in die Selbständigkeit darstellen. Die Einschätzung vieler ist: Banken geben kaum noch Kredite, insbesondere besteht Zurückhaltung – bis hin zu Vorbehalten, wie einige Gesprächspartner betonen – gegenüber Migranten, die sich selbständig machen wollen. Ohne Begleitung eines externen Sachverständigen oder einer Vermittlungsinstanz und vor allem ohne Unternehmenskonzept, Finanzierungsplan, Marketingstrategie, so die Einschätzung vieler, brauchten sich gründungsinteressierte Migranten nicht auf den Weg zur Bank zu machen. Bei den Geschäftsbanken fehle weitgehend die interkulturelle Kompetenz. Das Hausbank-Prinzip bei der Beantragung von Krediten der Mittelstandsbank vermindere die Zugangschancen für Migranten zu Fremdkapital zusätzlich. Die „Besicherung“ von Krediten sei für Migranten in besonderer Weise erschwert, da ausländische Vermögenswerte nicht als Besicherung anerkannt würden. Unterschiedlich ist die Einschätzung der Befragten hinsichtlich möglicher Unterschiede in der Bewilligungspraxis zwischen Geschäftsbanken, Genossenschaftsbanken und Sparkassen. Von einigen Befragten wird den Sparkassen ein flexiblerer Umgang mit Risikobewertungen zugunsten der Antragsteller nachgesagt, andere sehen keinerlei Unterschied in der Geschäftspraxis. Türkische Geschäftsbanken, die in Deutschland tätig sind, spielen für die Finanzierung von Gewerben der Migrantenökonomie vermutlich keine Rolle.

Neue Hürden für Migranten ergeben sich aus den Empfehlungen und Vereinbarungen, die unter dem Stichwort „Basel II“ zusammengefasst werden. Dahinter verbirgt sich eine Neugestaltung der Eigenkapitalvorschriften von Kreditinstituten. Risiken im Kreditgeschäft sollen besser erfasst und die Eigenkapitalvorsorge der Kreditinstitute risikogerechter ausgestaltet werden. Die Kreditinstitute sollen zukünftig umso mehr Eigenkapital vorhalten, je höher das Risiko des Kreditnehmers ist, an den sie einen Kredit vergeben. Für kleinere und mittlere Unternehmen kann dies mit einem höheren Besicherungsaufwand von Krediten, höheren Kreditkosten, zum Teil auch mit der Versagung von Krediten, z.B. in so genannten Risikobranchen, verbunden sein. Da zahlreiche Existenzgründungen von Personen mit Migrationshintergrund auf solche Risikobranchen entfallen (z.B. Gastronomie, Teile des Lebensmitteleinzelhandels), sind diese in besonderer Weise von den mit Basel II im Zusammenhang stehenden Veränderungen der Geschäftspolitik von Banken und Kreditinstituten betroffen.

Die große Bedeutung der Finanzierung aus privaten Mitteln geht aus allen Interviews und zahlreichen Untersuchungen hervor. Eine Untersuchung bei türkischen Unternehmern in Nordrhein-Westfalen kommt zu dem Ergebnis, dass mehr als 71 Prozent der Befragten ihr Unternehmen ausschließlich mit Eigenmitteln finanzieren (Crone-Erdmann/Yilmaz 2003: 14). Eine Untersuchung von Existenzgründung und -förderung am Beispiel Hamburgs kommt zu dem Ergebnis, dass rund ein Viertel der Migrantenunternehmen erst gar keinen Kreditantrag stellt. Mehr als 80 Prozent von ihnen haben das Gründungskapital allein zur Verfügung oder beziehen die Familie in die Beschaffung des Gründungskapitals mit ein. Zu dieser Gruppe gehören vor allem

Kleinstunternehmen, die aber zum Teil höhere Umsätze erzielen, so dass vermutet wird, die Unternehmer hätten gezielt auf die Kreditfinanzierung ihres Geschäfts verzichtet (Burgbacher 2004: 42 f.). Ein Problem der Finanzierung über den Sozialverband der Familie liegt darin, dass den Unternehmen damit häufig die stabile Finanzgrundlage fehlt, weil die geliehenen Mittel nicht dauerhaft zur Verfügung stehen (Crone-Erdmann/Yilmaz 2003: 21).

Ausländische Unternehmer nehmen vergleichsweise selten öffentliche Programme zur Unternehmensförderung oder Existenzgründungsförderung in Anspruch. Bis zu zwei Prozent der Förderfälle der Mittelstandsbank entfielen in den letzten Jahren auf ausländische Unternehmer. In der überwiegenden Zahl der Fälle liegt die Nichtnutzung vorhandener Angebote in der Unkenntnis der Fördermöglichkeiten begründet. Die Komplexität der Verfahren schreckt viele Personen mit Migrationshintergrund von der Beantragung von Fördermitteln ab. Information und Beratung können an dieser Stelle ansetzen und zukünftig zu einer adäquaten Nutzung der Fördermöglichkeiten für Selbständige auch durch Personen mit Migrationshintergrund beitragen. Grundsätzlich sind mit der selbständigen Tätigkeit ein hohes Engagement und ein gewisser Aufwand, z.B. bei der Zusammenstellung von Unterlagen oder der Entwicklung von Geschäftsplänen, verbunden, der unvermeidbar ist. Die befragten Experten äußern, dass einerseits vermutlich weitere Möglichkeiten zur Verfahrensvereinfachung bestehen, andererseits in diesem Zusammenhang auch die persönliche Eignung für eine selbständige Tätigkeit eine besondere Rolle spielt. Gerade Gründer aus der Arbeitslosigkeit, die zur Sicherung der Existenz unter Druck den Weg in die Selbständigkeit suchen, seien nicht immer als Unternehmer geeignet.

Von Personen, die Fördermittel in Anspruch genommen haben, wird ebenso wie von befragten Experten die oft lange Dauer bankinterner Prüfungsverfahren bemängelt. Diese Kritik verschärft sich noch dadurch, dass sich Unternehmer mit Migrationshintergrund häufig in schnell verändernden Märkten engagieren – zum Teil Vorbilder kopieren und mit jeder weiteren Kopie des Geschäftskonzepts die Konkurrenzsituation größer wird – und sie deshalb möglichst schnell ihre Gewerbe gründen wollen und wenig Verständnis für längere Prüfverfahren aufbringen. Dies sei einerseits der Mentalität der Gründer mit Migrationshintergrund geschuldet, andererseits erklärt es sich aus dem Druck, dem gerade solche Personen unterliegen, die aus der Arbeitslosigkeit heraus eine Existenzgründung planen.

Kommunikationsprobleme

Mangelnde Kenntnisse der deutschen Sprache erhöhen die Schwelle zum Informationszugang. Diese Zugangsbarriere versucht man, durch migrantenspezifische Anlaufstellen, die zwischen den Migranten und den Behörden und Institutionen – zum Teil sehr erfolgreich – vermitteln, zu beseitigen. Wenn die Beratungseinrichtungen nicht den Eindruck erwecken, sie richteten sich nur an eine Migrantengruppe, werden sie auch von anderen Migrantengruppen genutzt. Dabei sind Angebote in der eigenen Muttersprache nicht zwangsläufig notwendig. Deutsch als lingua franca zwischen Personen aus unterschiedlichen Migrantengruppen kann die Beratungsprozesse erleichtern. Mit besseren Kenntnissen der deutschen Sprache nimmt die Informiertheit der

Migrantenunternehmer zu, die Skepsis gegenüber dem Verfahrensaufwand allerdings ebenso. Gute deutsche Sprachkenntnisse allein können also die Zugangsbarrieren offensichtlich nicht beseitigen. Die insgesamt formal besser gebildeten Personen mit Migrationshintergrund können die Zugangsbarrieren in der Regel leichter überwinden.

Kommunikationsdefizite bestehen allerdings auf beiden Seiten. Von Personen mit Migrationshintergrund, vor allem von solchen mit geringer deutscher Sprachkompetenz und geringem formalem Bildungsniveau, werden die „deutschen Behörden“ und Institutionen häufig als gefährlich oder bedrohend eingeschätzt und deshalb nicht aufgesucht (Hemmschwelle). Probleme treten aber eher im Umgang mit Genehmigungsbehörden auf als im Umgang mit Kammern und Verbänden.

Förderung der Migrantenökonomien

Ethnische Ökonomie und Migrantenökonomie sind erst seit jüngerer Zeit als Handlungsfeld der kommunalen Wirtschaftsförderung erkannt worden. Eine aktive Förderungspolitik in diesen Bereichen betreiben erst wenige „Vorreiter“. In den meisten Fällen bestehen aber bereits Kontakte im Rahmen anderer kommunaler Aufgabenbereiche. Zu nennen sind vor allem die Bereiche Bildung, Soziales, Stadtentwicklung und selbstverständlich die unmittelbar mit Fragen der Integration befassten Dienststellen.

Strukturen zur Förderung der Migrantenselbständigkeit

Die Ansätze zur Förderung der Selbständigkeit von Personen mit Migrationshintergrund in den Kommunen sind vielfältig. Allerdings deutet vieles darauf hin, dass die Förderung der Migrantenselbständigkeit erst in jüngster Zeit unter dem Gesichtspunkt der Wirtschaftsförderung und der Gründerförderung an Bedeutung gewinnt. Im Zuge der Veränderungen der Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik werden neue Ansätze entwickelt, die implizit zur Förderung der beruflichen Selbständigkeit von Personen mit Migrationshintergrund führen (z.B. die Ich-AG). Bekannt und bereits verbreiteter ist die Förderung der Selbständigkeit von Migranten über Integrationsprojekte, häufig gebunden an die Förderung benachteiligter Stadtquartiere.

Selbständige Tätigkeit wird grundsätzlich von einer Reihe von Akteuren in allen Untersuchungsstädten gefördert. Zu nennen sind hier beispielsweise die kommunalen Wirtschaftsförderungseinrichtungen, die Industrie- und Handelskammern sowie die Handwerkskammern. Sie unterstützen Personen, die sich selbständig machen wollen, durch Beratungsangebote. Diese Angebote beziehen sich auf Informationen und Erstberatung, auf die Unterstützung bei der Entwicklung von Geschäftskonzepten, auf Finanzierungs- und Fördermittelberatung sowie die Vermittlung von Kapital (z.B. bei technologieorientierten Gründungen oder größeren Gründungen die Beschaffung von Venture Capital) oder die Vermittlung in Förderprogramme, die Standortvermittlung sowie die Vernetzung (Herstellung von Kontakten zu überregionalen Partnern und Initiativen, zu Kooperationsbörsen bis zur Begleitung des Gründungsprozesses durch Paten oder Senior-Experten). Hinzu kommen spezielle Angebote für bestimmte Gründergruppen (z.B. technologieorientierte Gründungen, Grün-

dungen in speziellen Branchen, die im Rahmen der Clusterförderung als Schwerpunkte der kommunalen Wirtschaftsförderung identifiziert wurden, Gründungen durch Frauen, Unterstützung bei der Unternehmensnachfolge). Vor dem Hintergrund der instabilen Situation von Existenzgründungen unterstützen einige institutionelle Akteure auch das Krisenmanagement in Unternehmen im Strukturwandel und mit wirtschaftlichen Schwierigkeiten.

Unternehmer mit Migrationshintergrund haben sich teilweise in eigenen Unternehmensverbänden oder -vereinen organisiert, die an der Schnittstelle zwischen bestehenden Institutionen und wirtschaftlich Tätigen mit Migrationshintergrund auftreten. Häufig organisieren sich diese Unternehmer nach unterschiedlichen Migrantengruppen (z.B. Arbeitsgemeinschaft türkischer Unternehmer und Existenzgründer e.V.) und nach Branchen (z. B. türkische Dönerhersteller, italienische Eishersteller) in eigenen Vereinen und Verbänden, zum Teil gibt es auch Vereine und Verbände, die die Transkulturalität betonen (z.B. die Türkisch-Deutsche Industrie- und Handelskammer, Deutsch-Italienische Wirtschaftsvereinigung). Eher die Ausnahme sind bisher Verbände, die sich ausdrücklich an unterschiedliche Migrantengruppen wenden (z.B. Unternehmer ohne Grenzen). Häufig sind die Verbände und Vereine der Unternehmer mit Migrationshintergrund eng mit den Kammern und Verbänden verbunden (z.B. die Arbeitsgemeinschaft türkischer Unternehmer und Existenzgründer in Hamburg, die bei der Handelskammer angesiedelt ist).

Ein wesentlicher Akteur bei der Gründung von Unternehmen durch Personen mit Migrationshintergrund sind die Agenturen für Arbeit. Unternehmensgründungen von Migranten sind in zunehmender Zahl Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Die Agentur für Arbeit gewährt auf Antrag vor Gründung der selbständigen Tätigkeit Existenzgründungszuschüsse als monatliche Pauschalzahlungen. Die Förderung ist längstens auf drei Jahre begrenzt. Sie wird als Ermessensleistung gewährt, das heißt, es besteht kein Rechtsanspruch auf Förderung. Im Rahmen dieses Verfahrens werden bisher keine Geschäftspläne geprüft, das heißt, Zuschüsse werden auch für Gründungen in Risikobranchen gewährt, die beispielsweise bei der Vergabe von Krediten durch Geschäftsbanken oder über Geschäftsbanken durch die Mittelstandsbank ausgeschlossen sind. Die Agentur für Arbeit gewährt auf Antrag vor Gründung der selbständigen Tätigkeit ein Überbrückungsgeld für die Dauer von sechs Monaten in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes oder der Arbeitslosenhilfe sowie eine Sozialversicherungspauschale. Beide Instrumente zur Beendigung der Arbeitslosigkeit sind für Migranten wesentliche Finanzierungsinstrumente ihrer Selbständigkeit und werden häufig von den Experten als Finanzierungsinstrumente für Selbständige in der Migrantenökonomie oder ethnischen Ökonomie genannt. Die unkomplizierte oder auch gänzlich fehlende Prüfung von Unternehmenskonzepten bei der Beantragung von Überbrückungsgeld oder der Gründung einer Ich-AG im Vergleich zur Beschaffung von Startkapital auf dem Finanzmarkt oder zu nach dem Hausbankprinzip beantragten Fördermitteln der Mittelstandsbank wird von den Migranten selbst zunächst als Vorteil angesehen. Diese Form von Zuschüssen ist allerdings nicht unproblematisch, da sie mit einem hohen „Überlebensrisiko“ der Unternehmen verbunden ist. Häufig bestehen bei den Gründern neben der Geschäftsidee nur vage Vorstellungen über

den notwendigen Kapitalbedarf, Marktchancen, Kunden, Konkurrenz usw. Fehlt der Zwang, diese Vorstellungen zu konkretisieren, besteht die Gefahr, mit unrealistischen Erwartungen zu scheitern. Mittlerweile setzt die Förderung als Ich-AG das Vorhandensein von überprüfbaren Geschäftskonzepten voraus.

Über die in allen Städten vorhandenen Ansätze zur Unterstützung hinaus haben sich in einzelnen Städten spezifische Ansätze zur Förderung der Selbständigkeit von Personen mit Migrationshintergrund, der Migrations- und ethnischen Ökonomie entwickelt. Hierzu zählt auch die Ausbildungsförderung in Migrantenunternehmen.

Darüber hinaus bestehen unterschiedliche Förder- und Akteursstrukturen in den verschiedenen Städten.

Dazu zählen beispielsweise

- zielgruppenspezifische Gründer- und Dienstleistungszentren, die Existenzgründer und junge Unternehmen mit Räumen, Beratung und Qualifizierungsangeboten unterstützen wollen, wie das Deutsch-Türkische Wirtschaftszentrum (dtw) in Mannheim,
- Ausbildungsverbünde, die zum Abbau der Arbeitslosigkeit bei Jugendlichen mit Migrationshintergrund beitragen und die Ausbildungsfähigkeit ausländischer Betriebe fördern sollen, wie der Ausbildungsring Ausländischer Unternehmer e.V. (AAU) in Nürnberg,
- Qualifizierungsnetzwerke, die sich an die jugendlichen Migranten richten, wie das berufliches Qualifizierungsnetzwerk der Kreishandwerkerschaft und der IHK Essen,
- Beratungsangebote zur Existenzgründung von Migranten wie die der Arbeitsgemeinschaft türkischer Unternehmer und Existenzgründer (ATU e.V.) in der Handelskammer Hamburg oder des Vereins „Integrative Existenzgründung“ (intEX e.V) in Hannover,
- stadtteilbezogene Gründerförderung wie z.B. die Angebote des Vereins „Unternehmer ohne Grenzen“ in Hamburg,
- Transferstellen zur Förderung selbständiger Migranten als Anlauf- und Vermittlungsstelle zwischen Migranten und den institutionellen Akteuren wie die Transferstelle des Zentrums für Türkeistudien in NRW,
- Modellprojekte zur Förderung von Existenzgründern mit Migrationshintergrund wie das des Vereins für Gegenseitigkeit in Berlin,
- Unternehmensvereine und -verbände von Unternehmern mit Migrationshintergrund wie der Bund türkisch-europäischer Unternehmer/innen (BTEU) in Hannover oder die Arbeitsgemeinschaft türkischer Unternehmer und Existenzgründer (ATU e.V.) in Hamburg.

Handlungsempfehlungen

Es gibt nicht das eine Patentrezept dafür, wie Gründer mit Migrationshintergrund und deren Gewerbebetriebe erfolgreich unter-

stützt werden können. Dies ist davon abhängig, wie Erfolg definiert wird und ob dabei z.B. neben wirtschaftlichen auch soziale Faktoren berücksichtigt werden. Die folgenden Empfehlungen stellen zunächst eine Sammlung dar, deren einzelne Punkte je nach Ausrichtung der Erfolgsdefinition und der zugeschriebenen Funktion der Migrantenunternehmen unterschiedlich stark heranzuziehen sind. Die Empfehlungen sind als Anregungen für eine weitere Beschäftigung mit den Interventionsmöglichkeiten gedacht. Ihre Umsetzung setzt jedoch eine stärkere Fundierung voraus.

Die selbständige wirtschaftliche Tätigkeit von Personen mit Migrationshintergrund hat bereits heute für einige deutsche Städte einen hohen Stellenwert bei der Entwicklung der lokalen Wirtschaft. Zukünftig ist mit einem weiteren Bedeutungsgewinn zu rechnen. Der Umgang mit „ethnischen Ökonomien“ und Migrantenökonomien entwickelt sich von einem Integrationsthema zu einem Wirtschaftsförderungsthema, ohne dabei die Bedeutung für die Integration von Personen mit Migrationshintergrund zu verlieren. Bei der Entwicklung und Umsetzung von Maßnahmen – dies zeigen bereits zahlreiche Aktivitäten in den Städten – sollten zukünftig beide Politikfelder stärker verknüpft werden. Gerade unter Berücksichtigung des Stadtteilbezugs wächst die Notwendigkeit eines integrierten Ansatzes. Die folgenden Empfehlungen versuchen, der sozialen wie der wirtschaftlichen Funktion der Migrantenökonomien Rechnung zu tragen.

Perspektivenwechsel

AUF BASIS EINES FUNDIERTEN WISSENS ÜBER DIE STRUKTUREN VON MIGRANTENÖKONOMIEN SOLLTEN DIE INSTITUTIONELLEN AKTEURE FÜR DEREN POTENZIALE UND PROBLEMSTELLUNGEN SENSIBILISIERT WERDEN.

Erst basierend auf dieser verbesserten Transparenz und höheren Sensibilität lassen sich gezielte Maßnahmen und Ansätze zur Förderung der Migrantenökonomien entwickeln. Migrantenökonomien und ethnische Ökonomien sind allerdings keine homogenen Gebilde. Die Einleitung von Maßnahmen und gezielten Förderansätzen setzen daher im Einzelfall jeweils eine umfassende Bestandsanalyse sowie eine Definition der Zielsetzung und Erfolgsfaktoren voraus. Gleichzeitig sollte sich die Gestaltung des Regelungsrahmens, der Förderbedingungen usw. verstärkt auf eine Ermöglichungs- anstelle einer Verhinderungspolitik ausrichten. Um dies umzusetzen, fehlen der Politik, der Verwaltung und anderen Institutionen häufig der Kontakt, der direkte Draht zu den Gewerbetreibenden mit Migrationshintergrund. Eine Abkapselung der Migrantenunternehmen gilt es aber zu verhindern. Voraussetzung für die Herstellung von Kontakten und deren Pflege ist allerdings eine Verbesserung der interkulturellen Qualifikation von Politik, Verwaltung und anderen Institutionen. Dabei kann es nicht nur darum gehen, interkulturelle Qualifikation bei Ausländer- oder Integrationsbeauftragten zu verorten, sondern sie auch in den Verwaltungen und Institutionen umfassend zu verbreiten.

UNTERNEHMEN VON PERSONEN MIT MIGRATIONS-HINTERGRUND HABEN NEBEN IHRER WIRTSCHAFTLICHEN EINE WICHTIGE SOZIALE FUNKTION.

Gewerbetreibende mit Migrationshintergrund tragen, vor allem wenn sie in zwei Kulturen aufgewachsen und sozialisiert sind, zu einem besseren Verhältnis zwischen deutschen und Zugewanderten bei, sie übernehmen eine Brückenfunktion und fördern das Zusammenleben im Stadtteil. Ethnische Familienbetriebe, deren Erträge gerade für eine bescheidene Existenz ausreichen, sind zwar unter ökonomischen Gesichtspunkten vermutlich wenig erfolgreich, können aber in besonderem Maß zur Integration beitragen. Um dies zu begreifen, muss vielerorts ein Umdenken einsetzen: Gewerbe von Migranten sind keine Last und auch keine Verlierer. Die Ansiedlung von Migrantenunternehmen kann zu einer Attraktivitätssteigerung des Stadtteils führen, die unterstützt werden sollte. Durch die Förderung der Migrantenökonomien werden sowohl die strukturelle als auch die kulturelle und soziale Integration unterstützt.

DIE KULTURELLE PRÄGUNG DER MIGRANTENÖKONOMIE SOLLTE STÄRKER ALS BISHER IN DIE FÖRDERBEMÜHUNGEN EINBEZOGEN WERDEN.

Bisher wird die kulturelle (und religiöse) Prägung der Migrantengruppen kaum in die institutionalisierte Befassung mit dem Thema Migrantenökonomie oder ethnische Ökonomie einbezogen, obwohl sie de facto zum Teil eine besondere Rolle z.B. bei der Vernetzung der Migrantenunternehmer spielt. Einen Ansatz für die stärkere Einbeziehung des Umfeldes stellt das – durch den Integrationsbeauftragten des Landes Nordrhein-Westfalen und die IHK-Vereinigung initiierte – Angebot für türkische Imame dar. Sie lernen Wirtschaft und Arbeitswelt im betrieblichen Alltag kennen, indem sie an Betriebsbesichtigungen teilnehmen.

Unterstützungsinfrastruktur

DIE ZUSAMMENSTELLUNG VON INFORMATIONEN, DIE AUF DIE BELANGE VON PERSONEN MIT MIGRATIONS-HINTERGRUND IN DER GRÜNDUNGSPHASE UND DER SELBSTÄNDIGKEIT ZUGESCHNITTEN SIND, IST DRINGEND ZU VERBESSERN.

Die Informationen sollten in einem leicht zugänglichen Infopool (z.B. im Rahmen eines Internetangebots) gesammelt werden. Ein derartiger Infopool hätte nicht nur den Vorteil der leichten Auffindbarkeit und Zugänglichkeit, sondern würde häufige Doppelarbeit bei der Entwicklung migrantenspezifischer Informationsangebote einschränken. Dadurch frei werdende Kapazitäten könnten stärker auf individuelle Angebote fokussiert werden. Von einem derartigen Infopool könnten auch neu eingerichtete Beratungsstellen profitieren.

DIE KONTINUITÄT VON PROJEKTEN SOLLTE GESICHERT WERDEN, UM MITTEL GEZIELTER FÜR DIE Kernaufgaben EINSETZEN ZU KÖNNEN.

Die Förderung der Migrantenökonomien und der ethnischen Ökonomien ist bisher weniger als Aufgabe der Wirtschaftsförderung, sondern eher als soziale Aufgabe verstanden worden. Die Förderung erfolgt häufig im Rahmen von zeitlich begrenzten Projekten. Eine Verstetigung derartiger Projekte hätte zahlreiche Vorteile: Die Gefahr, dass im Rahmen von Projekten initiierte Aktivitäten wieder „einschlafen“ und damit Ressourcen verschwendet werden, könnte verringert werden. Das „Rad würde

nicht mehrfach erfunden“ werden, das heißt, Ressourcen könnten in stärkerem Maß für Innovationen genutzt werden. Beteiligte Akteure könnten sich in stärkerem Maß um ihre eigentlichen Aufgaben kümmern und müssten weniger Zeit dafür aufwenden, die Kontinuität von Projekten zu sichern oder neue Projekte zu akquirieren. Schon die Förderung der Migrantenökonomien als fester Bestandteil der Wirtschaftsförderung würde sich positiv auf die Verstetigung auswirken.

PROJEKTFÖRDERUNG SOLLTE SICH NICHT NUR AUF VERNETZUNG KONZENTRIEREN.

In den letzten Jahren konzentrieren sich zahlreiche geförderte Projekte auf die Vernetzung bestehender Institutionen und Akteure. Darüber sollte die Entwicklung von Maßnahmen und neuen Ansätzen nicht vergessen werden. Die Konzentration auf Vernetzungsaktivitäten führt zum Teil bereits dazu, dass sich immer wieder „die üblichen Verdächtigen“ treffen.

MIGRANTENUNTERNEHMER SOLLTEN SICH MEHR GEHÖR VERSCHAFFEN.

Migrantenunternehmer haben sich in den letzten Jahren zum Teil in eigenen Verbänden und Vereinen organisiert. Diese Form der Selbstorganisation sollte weiter unterstützt werden. Organisationen von Unternehmern mit Migrationshintergrund übernehmen eine wichtige Mittlerfunktion für Migranten und verschaffen den Interessen der Migrantenunternehmer mehr Gehör. Sie erleichtern häufig die Integration in bestehende Kammern und Verbände und führen Personen mit Migrationshintergrund an die Institutionen heran. Sie sind eher in der Lage, die spezifischen Interessen von Unternehmern mit Migrationshintergrund zu bündeln. Wenig entwickelt ist bisher die Kooperation zwischen unterschiedlichen Migrantengruppen, obwohl häufig ähnliche Interessen vertreten werden und gleiche Probleme auftreten. Eine stärkere Kooperation der Migrantengruppen in diesem Bereich könnte die Durchsetzungsfähigkeit von Migranteninteressen unter Umständen erhöhen.

EINE ZENTRALE VORAUSSETZUNG FÜR DIE VERBESSERUNG DER BESCHÄFTIGUNGSSITUATION VON MIGRANTEN IST EINE AUSREICHENDE QUALIFIKATION.

Ausbildungsverbünde wirken als zentrale Integrationsbeförderer, indem sie es Migrantenunternehmern erleichtern auszubilden. Die Entwicklung von Ausbildungsverbünden sollte daher weiter unterstützt werden. Die Ausbildungsverbünde haben wesentlich dazu beigetragen, dass ausbildungsberechtigte Betriebe, die von Ausländern geführt werden, verstärkt Ausbildungsplätze anbieten. In Zukunft könnte eine wesentliche Aufgabe darin bestehen, neben der Rekrutierung neuer Ausbildungsplätze in Migrantenbetrieben auch die Kontinuität des Ausbildungsplatzangebots zu sichern.

Beratung

STANDARDISIERTE BERATUNGSANGEBOTE SOLLTEN DURCH SPEZIFISCHE COACHING-ANGEBOTE FÜR GRÜNDER MIT MIGRATIONSHINTERGRUND ERGÄNZT WERDEN.

In den letzten Jahren wurde die Gründerberatung in den deutschen Städten erheblich verbessert; Informations- und Beratungsangebote werden in den größeren Städten von unterschiedlichen Anbietern zahlreich zur Verfügung gestellt. Die Angebote sind aber in hohem Maß standardisiert. Informationsveranstaltungen wenden sich vor allem an Personen, die an seminarähnliche Vermittlungsformen gewöhnt sind. Auch Beratungsangebote wenden sich häufig an Personen, die im Umgang mit „deutschen“ Behörden und Institutionen geübt sind. Die Gründerberatung sollte gerade für Personen mit Migrationshintergrund besonders umfassend erfolgen und den spezifischen Erfahrungshintergrund der Gründer stärker berücksichtigen. Sie sollte nicht nur Beratung zu finanziellen Fördermöglichkeiten, sondern ein abgestimmtes Bündel von Maßnahmen und Angeboten umfassen (Beratung, Begleitung, Finanzierung, Krisenmanagement). Die Beratung sollte frühzeitig einsetzen (bei der Gründungsidee), aber auch in der Planungs- und Realisierungsphase zur Verfügung stehen. Personen mit Migrationshintergrund, die ein Unternehmen gründen wollen, benötigen eher noch als deutsche Gründer eine individuelle Unterstützung.

DIE GESCHÄFTSTÄTIGKEIT ETHNISCHER UNTERNEHMEN KANN NUR VERBESSERT WERDEN, WENN ES GELINGT, DIE TEILWEISE VORHANDENE BERATUNGSRESISTENZ AUFZUWEICHEN.

Einige Anzeichen deuten darauf hin, dass es bei bestimmten Gründertypen eine Beratungsresistenz gibt. Diese verweigern sich der externen Beratung, gehen davon aus, dass sie selbst über ausreichend Erfahrung für eine Geschäftsgründung verfügen und unterschätzen mögliche Hürden des Gründungsprozesses. Der Zugang zu diesen Gründern wird nur schwer herzustellen sein. Sie nutzen vorhandene Beratungsangebote häufig nur dazu, den Zugang zu Fördermitteln oder Krediten zu erhalten. Dennoch sollte der Versuch unternommen werden, dieser Beratungsresistenz entgegenzuwirken. Dabei ist der Aufbau einer vertrauensvollen Beziehung zwischen Berater und Gründer von besonderer Bedeutung. Zugehörigkeit zur gleichen Migrantengruppe oder zumindest eigener Migrationshintergrund können für die Berater in diesem Zusammenhang von Vorteil sein. Muttersprachliche Beratungsleistungen können dieses Vertrauensverhältnis verbessern. Zum Teil reicht es auch aus, dass Personen mit Migrationshintergrund Sachverhalte vereinfacht umgangssprachlich in deutscher Sprache erklären können und damit auch für Migranten mit anderer Muttersprache verständlicher sind als im „Geschäfts- und Verwaltungsdeutsch“ verhaftete Berater. Die Beratung sollte auf die Mentalität der Existenzgründer abgestimmt sein; selbstverständlich erscheinende Verhaltensregeln im Beratungskontext sind den Betroffenen oftmals nicht bekannt (z.B. Pünktlichkeit und Offenheit). Interkulturelle Kompetenz der Berater erleichtert beiden Seiten den Kontakt. In vielen Fällen ist es eine „Ehrensache“, während der Beratung eigene finanzielle Möglichkeiten zu übertreiben, weil „Arm-Sein“ in der Öffentlichkeit verpönt ist. Darauf muss ein Berater vorbereitet sein und dem begegnen können. Auch im Rahmen von Weiterbildungsangeboten muss mit dieser Beratungsresistenz umgegangen werden.

DAS ANGEBOT NIEDRIGSCHWELLIGER BERATUNGSANGEBOTE IM STADTTEIL SOLLTE ERWEITERT WERDEN.

Vorhandene Informations- und Beratungsangebote werden bisher von Personen mit Migrationshintergrund nur unzureichend genutzt. Aus Unkenntnis, Geld- und/oder Zeitmangel werden vorhandene Angebote (wie z.B. Unternehmerschulungen) nicht genutzt. Die Zugangsschwelle zu Beratungsangeboten ist für Personen mit Migrationshintergrund häufig noch zu hoch. Nicht nur mangelnde deutsche Sprachkenntnisse, sondern auch das Fehlen positiver Erfahrungen im Umgang mit Behörden und Institutionen stellen Barrieren dar. Niedrigschwellige Beratungsangebote, wie z.B. dezentrale Beratungsangebote im Stadtteil (leichtere und bessere Erreichbarkeit und die damit oftmals verbundene Kenntnis dieser Beratungsangebote und der dort tätigen Personen), können dazu beitragen, diese Skepsis seitens der Gründer abzubauen. Gleichzeitig reduzieren sie in der Gründungssituation, die ohnehin mit einer hohen Belastung für die Gründer verbunden ist, deren Aufwand, an Beratung zu gelangen, und ermöglichen es, kurzfristig Rat einzufordern. Niedrigschwellige Beratungsangebote könnten z.B. auch mobile Beratungsdienste sein, wie sie zukünftig etwa für türkische Unternehmer in Nordrhein-Westfalen angeboten werden sollen. Der Beratungsdienst übernimmt dabei die Funktion als Brücke zu staatlichen Einrichtungen, Kammern und Verbänden.

EINE BEGLEITUNG BEI BEHÖRDENGÄNGEN SOWIE EINE UNTERSTÜTZUNG IM UMGANG MIT BANKEN UND FÖRDERINSTITUTIONEN DURCH EINEN BERATER STÄRKEN DEN GRÜNDERN DEN RÜCKEN UND KÖNNEN DAZU BEITRAGEN, FRÜHZEITIG UNKLARHEITEN WÄHREND DES GRÜNDUNGSPROZESSES AUSZURÄUMEN.

Gründer mit Migrationshintergrund zeigen sich oft im Umgang mit Behörden und Institutionen befangen. Mittlerweile hat sich eine Reihe von Unternehmensberatungen auf den Umgang mit Gründern aus den Migrantenmilieus spezialisiert. Sie sind häufig eher als institutionalisierte Berater der Kammern, Verbände oder kommunalen Wirtschaftsförderungen in der Lage, eine individuelle Begleitung anzubieten. Gründer mit Migrationshintergrund sind – wie die Nutzung dieser Angebote zeigt – auch häufig bereit und in der Lage, derartige privatwirtschaftliche Angebote in Anspruch zu nehmen.

Förderung

GRÜNDUNGEN VON PERSONEN MIT MIGRATIONSHINTERGRUND WERDEN ERLEICHTERT, WENN EINE VIELFALT VON FINANZIERUNGSFORMEN UND -BERATUNG ANGEBOTEN WERDEN KANN.

Geschäftsideen von Personen mit Migrationshintergrund konzentrieren sich häufig auf so genannte Risikobranchen. Migranten sind oft nicht in der Lage, beantragte Kredite ausreichend oder in der von den Banken vorgesehenen Form (also z.B. ohne ausländischen Besitz) zu besichern. Zur Finanzierung von Gründungen von Migranten wird in vielen Fällen nur wenig Startkapital benötigt. Bei der Erschließung von Finanzierungsressourcen zeigen Gründer mit Migrationshintergrund viel „Phantasie“. So werden die bisher eng begrenzten Möglichkeiten zur Beschaffung von Fremdkapital durch Migranten ausgeweitet, indem Verwandte an der Finanzierung mitwirken oder Finanzierungsformen mit geringerem Prüfaufwand (z.B. Maßnahmen der Ar-

beitsmarkt- und Beschäftigungspolitik wie die Gewährung von Überbrückungsgeld oder die Unterstützung einer Ich-AG-Gründung) genutzt werden. Kleinstkreditprogramme, revolving-fönders oder auch nur eine höhere Risikofreudigkeit bei der Bewilligung von Krediten verbunden mit einer Prüfung der Geschäftskonzepte, die die spezifischen ethnischen Ressourcen der Gründer (wie z.B. ethnische Netzwerk, Flexibilität, familiäre Unterstützung, kulturelle Ressourcen, zum Teil geringes Anspruchsniveau) stärker berücksichtigen, könnten die Finanzierung von Gründungen in der ethnischen Ökonomie erheblich erleichtern.

DIE FÖRDERUNG VON KLEINSTBETRIEBEN SOLLTE VERBESSERT WERDEN.

Gründerunternehmen von Migranten sind in der Regel Kleinstunternehmen. Diese Kleinstbetriebe haben eine wichtige soziale Integrationsfunktion. Sie eröffnen Migranten neue Perspektiven für wirtschaftliches Handeln und fordern eigenes Engagement. Zum Teil sind Kleinstbetriebe der Initialkern für ein wachsendes Unternehmen. Es sollte daher geprüft werden, wie eine gezielte Förderung von Kleinstbetrieben verbessert werden kann.

MIGRANTENÖKONOMIEN SOLLTEN BEI ARBEITSMARKTREFORMEN STÄRKER BERÜCKSICHTIGT WERDEN.

Existenzgründungen von Personen mit Migrationshintergrund sind nur ein – wenn auch guter – Weg aus der Arbeitslosigkeit; ihre wirtschaftliche Bedeutung ebenso wie ihre Integrationswirkung dürfen nicht überschätzt werden, zumal nicht jede Gründung erfolgreich ist und nicht jedes Unternehmen für längere Zeit oder gar auf Dauer existiert. Gerade die lokale Wirtschaft lässt sich nicht beliebig erweitern. Die massiven Veränderungen der Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik, die zum Teil bereits spürbar sind (z.B. Ich-AG), führen vermutlich dazu, dass auch Personen, die für eine selbstständige Tätigkeit eigentlich nicht die notwendigen Voraussetzungen mit sich bringen, dazu motiviert werden, selbstständig tätig zu sein. Personen mit Migrationshintergrund wird eine höhere Risikofreudigkeit bei der Gründung, zum Teil verbunden mit einem weniger planvollen Vorgehen, nachgesagt. Hiermit ergibt sich gerade für diese Gründer ein hohes Risiko des Scheiterns. Für die Städte kann dies mittelfristig mit einer erheblichen Zunahme an Insolvenzen und Gewerbeabmeldungen sowie Leerstand von Gewerberäumen verbunden sein. Beratungs- und Betreuungsangebote sollten sich daher zunehmend nicht nur auf die Gründungsphase richten, sondern vielmehr auch die Stabilisierung des Wirtschaftsbetriebs und ein mögliches Krisenmanagement berücksichtigen.

Stadtteilarbeit

DIE FÖRDERUNG VON MIGRANTEN- UND LOKALER ÖKONOMIE SOLLTE VERKNÜPFT WERDEN.

Während der letzten Jahre haben die Migrantenökonomien vor allem für die Entwicklung der lokalen wirtschaftlichen Situation an Bedeutung zugenommen und häufig die Nahversorgung in benachteiligten Stadtteilen sichergestellt, nicht mehr nur für die eigenen Ethnien, sondern auch für die Gebietsbevölkerung. Damit übernehmen sie eine notwendige Stabilisierungsfunktion im

Stadtteil: Migrantenunternehmen bieten Ansätze für strukturelle Verbesserungen in benachteiligten Stadtteilen. Der Branchenmix und auch die ethnische Zusammensetzung der lokalen Migrantenökonomien können von entscheidender Bedeutung dafür sein, Stadtteile auf einen positiven Entwicklungspfad zu führen. Entstehen viele gleichartige Geschäfte an einem Standort, wachsen die Auswahlmöglichkeiten für die Kunden; die Lebensqualität im Stadtteil wird durch gute Einkaufsmöglichkeiten gesteigert. Konzentrieren sich viele Geschäfte einer Migrantengruppe, kann das von den Kunden als attraktivitätssteigernd bewertet werden. Gleichzeitig ist mit dem Kopieren gleicher Geschäftsideen in unmittelbarer räumlicher Nähe allerdings eine wachsende Konkurrenz verbunden. In Gewerben, die häufig ohnehin geringe Gewinnmargen erzielen, besteht damit die Gefahr, dass viele Geschäfte scheitern, wodurch sich ein negatives Standortimage verfestigt. Darüber hinaus kann die Dominanz einer Migrantengruppe von anderen Gruppen und der Gebietsbevölkerung als Bedrohung wahrgenommen werden. Die Mischung der Migrantenökonomien fördert demgegenüber beispielsweise die Nutzung der deutschen Sprache als lingua franca auch zwischen den Migrantengruppen.

AUSLÄNDISCHE GEWERBETREIBENDE SOLLTEN STÄRKER ALS BISHER IN DIE STADTTEILARBEIT EINBEZOGEN WERDEN.

Bislang besteht häufig nur ein geringer Bezug der Gewerbetreibenden zum Stadtteil. Migrantenunternehmen sind unzureichend in die Netzwerke der lokalen Ökonomie einbezogen. Öffentlichkeitswirksame Aktionen im Stadtteil (wie z.B. die „Lange Nacht der Döner“ im Berliner Teilbezirk Wedding), die Gewerbetreibende mit Migrationshintergrund als aktiv Handelnde im Stadtquartier präsent erscheinen lassen, können hierbei Abhilfe schaffen. Darüber hinaus sollte die Vernetzung der Gewerbetreibenden auf Gebietsebene verbessert werden. Gemeinsame Projekte und Aktivitäten können diese Vernetzung unterstützen.

Forschungsbedarf

ETHNISCHE ÖKONOMIEN UND MIGRANTENÖKONOMIEN SIND BISLANG KAUM SYSTEMATISCH UND UMFASSEND UNTERSUCHT. ES BESTEHEN VIELERORTS NUR UNZUREICHENDE KENNTNISSE ÜBER DEREN LOKALE SITUATION.

Es fehlen Untersuchungen, die die Entwicklung in unterschiedlichen Städten, bei verschiedenen Migrantengruppen und in unterschiedlichen Branchen vergleichend betrachten. Die Ergebnisse unserer Studie (Schuleri-Hartje/Floeting/Reimann 2005) weisen beispielsweise darauf hin, dass unterschiedliche Ethnien jeweils über verschiedene Potenziale verfügen, jedoch auch spezifische Probleme und Bedarfe haben. Dies gilt es, in weiteren Studien zu vertiefen, um den spezifischen Förderbedarf besser als bislang erschließen zu können. Möglicherweise wurden bislang aber auch soziostrukturelle Kriterien, wie die Zugehörigkeit zu sozialen Schichten, gegenüber der ethnischen Zugehörigkeit und kulturellen Unterschieden vernachlässigt und somit sozialen Unterschieden bei der Betrachtung ethnischer Ökonomien zu wenig Beachtung geschenkt.

Auch Verlaufsstudien, die die Entwicklung von ethnischen Ökonomien und Migrantenökonomien in deutschen Städten über ei-

nen längeren Zeitraum systematisch betrachten und damit Wirkungszusammenhänge offen legen und Interventionsmöglichkeiten aufzeigen könnten, fehlen bisher weitgehend. Um die Potenziale der Migrantenökonomien für die lokale Wirtschaftsentwicklung ebenso wie für die Integration beurteilen zu können, bedarf es aber dringend derartiger tiefgehender Analysen.

So wie sich Sozial- und Wirtschaftsverwaltungen der Städte, Integrationsbeauftragte sowie Wirtschaftskammern und -verbände bisher meist unabhängig voneinander und unabgestimmt mit Migranten als Unternehmern beschäftigt haben, ist das Thema bislang auch in der Wissenschaft zu einseitig unter spezifischen Blickwinkeln einzelner Disziplinen betrachtet worden. Um die Ergebnisse der Forschung in stärkerem Maß handlungsorientiert zu gestalten und dem interdependenten Wirkungsgefüge aus sozialen und wirtschaftlichen Prozessen besser gerecht zu werden, sollten zukünftig interdisziplinäre Untersuchungsansätze stärker vorangetrieben werden, die sowohl die Rolle der Migrantenökonomie oder der ethnischen Ökonomie für die Integration wie für die lokale und regionale Wirtschaftsentwicklung betrachten als auch die unterschiedlichen Motivationen, Mentalitäten und sozialen Hintergründe mit einbeziehen.

Die Weiterentwicklung der Migrantenökonomien und ihr Stellenwert bei der Integration der Migrantenbevölkerung hängen zwar nicht nur von den Kommunen ab, da z.B. die rechtlichen Rahmenbedingungen, die Förderprogramme und die gesellschaftliche Akzeptanz von Migranten – alles Faktoren, die auf die Entwicklung von Migrantenökonomien einwirken – nur bedingt von den Städten beeinflusst werden können. Kommunen können aber durch interkulturelles Engagement und integrierte Förderung viel dazu beitragen, Hemmnisse und Gründungsschwierigkeiten abzubauen. Unterstützt werden sollten sie dabei durch handlungsorientierte, interdisziplinäre Forschungsergebnisse, um gezielt Fördermaßnahmen für lokale und Migrantenökonomien entwickeln und durchführen zu können. Wenn es gelingt, die Migrantenökonomien in der Stadt und in den Stadtteilen aufzuwerten und ihre Bedeutung zu erkennen, können sie eine wichtige Integrationsfunktion übernehmen und das Zusammenleben fördern.

Literatur

- Die Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen* (Hrsg.), Bericht der Beauftragten für Ausländerfragen über die Lage der Ausländer in der Bundesrepublik Deutschland, Berlin und Bonn 2000.
- Blaschke, Jochen*, Ausgrenzung und Integration in der ethnischen Ökonomie Berlins, in: Verein für Gegenseitigkeit e.V. im Europäischen Migrationszentrum (Hrsg.), *Ethnische Unternehmen in Europa. Ein Konferenzbericht*, Berlin 2001, S. 9-25.
- Blaschke, Jochen, und Ahmet Ersöz*, Herkunft und Geschäftsaufnahme türkischer Kleingewerbetreibender in Berlin, Berlin 1987 (Reihe Forschungsmaterialien Migration, M3).
- Blaschke, Jochen, und Ahmet Ersöz*, Die Türkische Ökonomie in Berlin, in: Forum – Zeitschrift für Ausländerfragen und Kultur, H. 1 (1986), S. 58-69.
- Bögenhold, Dieter*, Der Gründungsboom. Realität und Mythos der neuen Selbständigkeit, Frankfurt und New York 1987.
- Bude, Heinz*, Die Überflüssigen als transversale Kategorie, in: Peter Berger und Michael Vester, *Alte Ungleichheiten – Neue Spaltungen*, Opladen 1998, S. 363-382.
- Bukow, Wolf-Dietrich*, Leben in der multikulturellen Gesellschaft. Die Entstehung kleiner Unternehmer und die Schwierigkeiten im Umgang mit ethnischen Minderheiten, Opladen 1993.
- Bundesministerium des Innern* (Hrsg.), *Zuwanderung gestalten. Integration fördern. Bericht der Unabhängigen Kommission „Zuwanderung“*, Berlin 2001.
- Burgbacher, Hans Gerwin*, Migrantinnenunternehmen, Existenzgründungen und -förderung am Beispiel Hamburgs, Münster 2004.
- Buschmann, Birgit*, Ausländische Selbständige und ihre soziale und wirtschaftliche Bedeutung, Vortrag beim DtA-Forum „Wirtschaftsdynamik durch Existenzgründungen von Migranten?“ am 17. Juni 2003 (Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim).
- Crone-Erdmann, Georg, und Sevim Yilmaz*, Projekt FATIMA, Abschlußbericht, Düsseldorf 2003.
- Deutsche Ausgleichsbank (DtA)*, „Gründungsaktivität ausländischer Mitbürger“ – Ergebnisse der Markt- und Mittelstandsforschung der DtA, o.O., 2002. http://www.dta.de/dtaportal/Presseclub/d030ThemaM/Arch02/Auslaender/Kurz_notiert_Auslaender.jsp (20.3.2003).
- Deutsche Ausgleichsbank (DtA)*, Ausländische Unternehmer in Deutschland, o.O., 1999 (Hörfunkmanuskript). <http://www.dta.de/dtaportal/Ressourcen/Presseclub/pdf/d010Audioservice/Auslaender.pdf> (20.3.2003).
- Deutsche Ausgleichsbank (DtA)*, Existenzgründung multikulturell: Beratung für ausländische Gründerinnen und Gründer, o.O., o.J. <http://www.gruenderfreundliche-kommune.de/pb06/hannover.html> (20.3.2003).
- Deutscher Bundestag* (Hrsg.), Sechster Familienbericht. Familien ausländischer Herkunft in Deutschland. Leistungen – Belastungen – Herausforderungen und Stellungnahme der Bundesregierung, Berlin und Bonn 2000.
- Ellwert, Georg*, Unternehmerische Illegale. Ziele und Organisationen eines unterschätzten Typs illegaler Einwanderer, in: I-MIS-Beiträge, Institut für Migrationsforschung und Interkulturelle Studien der Universität Osnabrück (Hrsg.), H. 19 (2002), S. 7-20.
- Göschel, Albrecht*, Integration und Stadt, in: Deutsche Zeitschrift für Kommunalwissenschaften (DfK), Bd. I (2001), S. 5-11.
- Häußermann, Hartmut*, Integration und Urbanität: Eine problematisch gewordene Beziehung, in: Deutsches Institut für Urbanistik (Hrsg.): *Zukunft von Stadt und Region I. Integration und Ausgrenzung in der Stadtgesellschaft. Beiträge zum Forschungsverbund „Stadt 2030“*, Opladen 2005 (in Vorbereitung).
- Häußermann, Hartmut, und Walter Siebel*, Soziale Integration und ethnische Schichtung. Zusammenhänge zwischen räumlicher und sozialer Integration. Gutachten im Auftrag der „Unabhängigen Kommission Zuwanderung“, Berlin und Oldenburg 2001.
- Häußermann, Hartmut, und Ingrid Oswald* (Hrsg.), *Zuwanderung und Stadtentwicklung*, Sonderheft 17 (1997), S. 9-29.
- Hillmann, Felicitas*, Struktur und Dynamik der Arbeitsmigration der ausländischen Bevölkerung in Berlin, in: Frank Gese-mann (Hrsg.), *Migration und Integration. Wissenschaftliche Analysen und politische Perspektiven*, Opladen 2001, S. 185-208.
- Kapghan, Andreas*, Die Konzentration von Zuwanderern in Berlin: Entstehung und Auswirkungen, in: Klaus M. Schmals (Hrsg.), *Migration und Stadt*, Opladen 2000, S. 137-153.
- Kapghan, Andreas*, Russisches Gewerbe in Berlin, in: Hartmut Häußermann und Ingrid Oswald (Hrsg.), *Zuwanderung und Stadtentwicklung*, Sonderheft 17 (1997), S. 121-137.
- Kontos, Maria*, Von der „mithelfenden Familienangehörigen“ zur selbständig erwerbstätigen Migrantin: Ein sozialer Transformationsprozess in der Migration, in: Christian Büttner und Berthold Meyer (Hrsg.), *Integration durch Partizipation. „Ausländische Mitbürger“ in demokratischen Gesellschaften*, Frankfurt/M. 2001, S. 163-186.
- Kronauer, Martin*, Exklusion. Die Gefährdung des Sozialen im hochentwickelten Kapitalismus, Frankfurt/M. und New York 2002.
- Leicht, René, Markus Leiß und Robert Strohmeier*, Ausländische Selbständige in Baden-Württemberg, Mannheim 2001 (Grüne Reihe Nr. 43).
- Leiß, Markus*, Selbständige Ausländer in Deutschland – Strukturen, Entwicklungen und Determinanten, Diplomarbeit, Universität Mannheim 2001.
- Liikanen, Erkki*, Entrepreneurs from Ethnic Minorities an opportunity for a more entrepreneurial Europe. Pressemitteilung der EU-Kommission vom 8.7.2003, Brüssel 2003. http://europa.eu.int/rapid/start/cgi/guesten.ksh?p_action.gettxt=gt&doc=SPEECH/03/353|0|RAPID&lg=EN&display= (24.3.2004).
- Mars, Gerald, und Robin Ward*, Ethnic Business Development in Britain. Opportunities and Resources, in: Robin Ward und Richard Jenkins (Hrsg.), *Ethnic Communities in Business. Strategies for Economic Survival*, Cambridge 1984, S. 1-19.
- Öner, Ihsan*, Ethnische Ökonomie in Europa, in: Verein für Gegenseitigkeit e.V. im Europäischen Migrationszentrum (Hrsg.), *Ethnische Unternehmen in Europa. Ein Konferenzbericht*, Berlin 2001, S. 103-107.
- Pfützenreuter, Wolf-Dieter*, Zur Bedeutung von ethnischen Unternehmen für die soziale Integration der zugewanderten Bevölkerung, in: Verein für Gegenseitigkeit e.V. im Europäischen Migrationszentrum (Hrsg.), *Ethnische Unternehmen in Europa. Ein Konferenzbericht*, Berlin 2001, S. 29-32.
- Rada, Uwe*, Berliner Barbaren. Wie der Osten in den Westen kommt, Berlin 2002.
- Reiß-Schmidt, Stephan, und Josef Tress*, München – Stadtentwicklung mit Ausländern in einer prosperierenden Stadt, in: Deutsche Akademie für Städtebau und Landesplanung (Hrsg.), *Stadtentwicklung durch Zuwanderung. Integration von Migration, Vorbereitende Berichte zur Jahrestagung 2002*, Berlin 2002.

- Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung Essen (RWI) (Hrsg.)*, Ausländische Selbständige in der Bundesrepublik Deutschland unter besonderer Berücksichtigung von Entwicklungsperspektiven in den neuen Bundesländern. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, Essen 1994.
- Schmidt, Ekkhart*, Vom Arbeiter zum Unternehmer, in: *Ausländer in Deutschland*, Jg. 16 (31.3.2000), Nr. 1.
<http://www.isoplan.de/aid/2000-1/schwerpunkt.htm> (20.3.2003).
- Schuleri-Hartje, Ulla, Holger Floeting und Bettina Reimann*, Ethnische Ökonomie. Integrationsfaktor und Integrationsmaßstab, Darmstadt 2005.
- Schulte, Axel*, Zwischen Anspruch und Wirklichkeit der Demokratie: Lebensverhältnisse von Migranten und staatliche Integrationspolitiken in der Bundesrepublik Deutschland, in: Klaus M. Schmals (Hrsg.), *Migration und Stadt – Entwicklungen, Defizite, Potentiale*, Opladen 2000, S. 33-84.
- Schutkin, Andreas*, Die berufliche Positionierung ausländischer Erwerbspersonen in Bayern. Zu den Auswirkungen der Arbeitsmigration in der Zeit von 1955 bis 1973 auf die heutigen Arbeitsmarktstrukturen, Diss., Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät der Universität Regensburg, Regensburg 2000.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.)*, *Ausländische Bevölkerung in Deutschland*, Wiesbaden 2001.
- Straßburger, Gaby*, Evaluation von Integrationsprozessen in Frankfurt am Main, Frankfurt a.M. 2001 (hrsg. vom Dezernat für Integration).
- Täuber, Marc*, Förderung ausländischer Existenzgründer durch die Deutsche Ausgleichsbank. Eine Förderbilanz der Jahre 1990 – 2002, Bonn und Berlin 2003.

Herausgeber: Deutsches Institut für Urbanistik
 Straße des 17. Juni 112 – 10623 Berlin
 Telefon: 0 30 / 3 90 01-0 – Telefax: 0 30 / 3 90 01-100
 E-Mail: difu@difu.de – Internet: <http://www.difu.de>

Redaktion: Dipl.-Pol. Patrick Diekelmann
 DTP: Marlen Petukat

Die „Aktuelle Information“ ist für den *Nach- und Abdruck* in der (Fach-)Presse ausdrücklich *freigegeben*, wenn das Deutsche Institut für Urbanistik als *Quelle* genannt wird.

Nach Abdruck oder Rezension bitten wir Sie freundlich um Übersendung eines *Belegexemplars* mit allen Angaben über den Erscheinungsort und -datum. Bitte senden Sie die Belegexemplare an die:
 Difu-Pressestelle Postfach 12 03 21 10593 Berlin, Telefon: 030/39001-208 Telefax: 030/39001-130 E-Mail: pressestelle@difu.de Internet: <http://www.difu.de>