

# 1 Einleitung

„Migranten als erfolgreiche Unternehmer: Österreichs Wirtschaft spricht viele Sprachen“<sup>1</sup>, „Ethnische Ökonomie für den Wirtschaftsstandort Wien unverzichtbar“, „Unternehmer: Migranten als Motor der Selbständigen“<sup>2</sup> oder „Ohne ZuwandererInnen gäbe es viele Branchen nicht mehr. Das beste Beispiel sind wohl die Märkte“<sup>3</sup> und „Zuwanderer sind ein Wachstumsmotor“<sup>4</sup> – so oder ähnlich lautende Schlagzeilen sind seit einigen Jahren in den Printmedien sowie in den Fachpublikationen von unternehmerischen Interessenverbänden häufig zu lesen, und unzweifelhaft haben Zahl, Größe, Bandbreite der Branchenverteilung und die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Unternehmen von Migranten in Wien enorm zugenommen.

Seit der Volkszählung 2001 ist auch empirisch belegt, dass mehr und mehr Personen mit Migrationshintergrund in Österreich unternehmerisch tätig werden. Von den 537.000 erwerbstätigen Personen mit Migrationshintergrund 2001 waren 37.100 (7%) Selbständige im nichtlandwirtschaftlichen Bereich. Eingebürgerte Migranten werden häufiger selbständig als ausländische Staatsbürger. Dies ist auch eine Auswirkung der legislativen Rahmenbedingungen, die es Drittstaatsangehörigen nur unter gewissen Auflagen erlauben, in Österreich Unternehmer zu werden. Der steigende Trend zur selbständigen Erwerbstätigkeit setzte in den 1980er-Jahren ein und gewann in den 1990er-Jahren an Dynamik. Damit wurde eine Entwicklung nachvollzogen, die in anderen Einwanderungsländern Europas schon mindestens eine Dekade zuvor begonnen hatte. Dabei zeigte sich aber auch, dass Menschen mit bestimmten Fähigkeiten und Wurzeln in unterschiedlichem Maße zu unternehmerischen Aktivitäten tendieren („Pull-Gründungen“).

Der Weg in die Selbständigkeit ist allerdings nicht immer ganz freiwillig („Push-Gründungen“), sondern auch eine Überlebensstrategie in Zeiten wirtschaftlicher Krisen und hoher Arbeitslosenquoten, und zwar für Inländer ebenso wie für Migranten. Diese Regelmäßigkeit spiegelt die hohe Korrelation zwischen der Selbständigenquote und der Arbeitslosenquote nach Branchen wider. In Branchen mit hohen Arbeitslosenquoten ist sowohl bei Inländern als auch Zuwanderern die Selbständigenquote hoch. Groß- und Einzelhandel, Gastronomie und Catering sowie die Besetzung vorhandener, frei gewordener Nischen sind typische Bereiche der Aktivitäten von Unternehmern mit Migrationshintergrund. In Österreich sind Migranten überdurchschnittlich oft im Handel und Reparaturgewerbe selbständig, des Weiteren in der Sparte

---

<sup>1</sup> Vgl. Milborn (25-09-2009; 01-10-2009).

<sup>2</sup> Vgl. Berangy (10-03-2010: 14).

<sup>3</sup> Vgl. Sozialdemokratischer Wirtschaftsverband (SVW) (20-07-2009 und 17-09-2009).

<sup>4</sup> Vgl. Wolf (01-12-2009: 19).

Verkehr und Nachrichtenübermittlung, in den unternehmensorientierten Diensten, im Beherbergungs- und Gaststättenwesen sowie in den persönlichen Diensten. In diesen Branchen waren laut Biffel (2009) noch vor wenigen Jahren mehr als zwei Drittel der Unternehmer mit Migrationshintergrund tätig.

Aufgrund divergierender Rahmenbedingungen in den Entstehungs- und Entwicklungsphasen sind Migrantenökonomien teilweise (aber nicht immer) durch andere Strukturen charakterisiert als Unternehmen von Nichtmigranten. Dies betrifft die Altersstruktur, die Größe des Unternehmens, die Branchenzugehörigkeit, die Beschaffung des Anfangskapitals sowie die Berechtigung zur Lehrlingsausbildung. Diskrepanzen zeigen sich ferner nicht nur in Bezug auf die Gründungsneigung von Menschen, sondern auch beim ökonomischen Erfolg und der Dauerhaftigkeit der Unternehmen. Selbständige mit Migrationshintergrund verfügen aber in höherem Maße als Unternehmer ohne Migrationsgeschichte über spezifische Ressourcen wie die Einbettung in transkulturelle Strukturen, familiäre und verwandtschaftliche Unterstützung, etablierte Netzwerke innerhalb der eigenen ethnischen Gruppe und zwischen Ethnien. Gleichzeitig stehen ausländischen Gründern und Gewerbetreibenden vielen Schwierigkeiten und Hemmnissen gegenüber: rechtliche Einschränkungen bei der Gewerbeausübung, Probleme bei der Fremdfinanzierung, erschwerter Zugang zu Beratung und Förderprogrammen sowie Wettbewerbsnachteile durch den starken Bezug auf die eigene Ethnie. Besonders häufig zu finden sind unter Selbständigen mit Migrationshintergrund geringe Einkommenssicherung durch selbständige Gewerbetätigkeit und hohe Insolvenzzraten.

Die Deindustrialisierung und die Expansion des Dienstleistungssektors haben eine Zunahme der Zahl und Bedeutung der KMU nach sich gezogen. Ein auch in international vergleichenden Analysen regelmäßig beobachtbares Charakteristikum der Migrantenökonomie ist deren kleinbetriebliche Strukturierung mit geringer Kapitalausstattung, kleinen Anlagevermögen und wenigen Mitarbeitern (European Commission 2002, 2007a; Leicht & Leiß 2006). Darüber hinaus haben sich vielfältige Formen des Outsourcing und Subcontracting entwickelt. Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) repräsentieren 99% aller Unternehmen innerhalb der Europäischen Union, wobei die EU auf der Grundlage der Beschäftigtenzahl sowie des Umsatzes und der Bilanzsummen zwischen den einzelnen Unternehmensgrößen unterscheidet.<sup>5</sup> KMUs nehmen in der urbanen Wirtschaftsentwicklung nachweislich einen immer wichtigeren Stellenwert ein und so kann auf ihre Wirtschaftsleistung sowie die zur Verfügung stehenden Arbeits- und Ausbildungsplätze nicht verzichtet werden. Auch die von Selbständigen mit Migrationshintergrund geführten Unternehmen sind vor allem der Kategorie der KMU hinzuzurechnen. Es befinden sich selbstverständlich aber auch größere Betriebe (für Wien „DiTech Computer“ oder „DO & CO“ als Beispiele) darunter. Unternehmer mit Migrationshintergrund gründen ihre Firmen deutlich häufiger als Vollerwerbsbetriebe und weisen insgesamt eine höhere Risikobereitschaft auf als Inländer. Diese

---

<sup>5</sup> Vgl. [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/sme\\_definition/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_en.htm).

führt jedoch auch zu hohen Fluktuationsraten zwischen den Branchen sowie häufigeren Betriebsschließungen.

Es ist eine international viel diskutierte Frage, inwieweit Unterschiede im Zugang zu und in der Ausprägung von Selbständigkeit nicht nur von der sozialen, sondern auch von der ethnischen Herkunft und den Migrationserfahrungen geprägt werden. Die Unternehmen von Immigranten weisen in den meisten Städten nicht nur Konzentrationen auf bestimmte Marktsegmente, sondern oftmals auch räumliche Zusammenballungen auf. Da die Zuwanderung auf die Stadtregionen fokussiert ist, sind auch Unternehmer mit Migrationshintergrund vor allem im urbanen Kontext zu finden. In Österreich ist die Konzentration auf Wien besonders ausgeprägt. Am stärksten ist sie unter den Zuwanderern aus Asien und Afrika. Von den Ersteren lebten 2001 64,2% in Wien, von den selbständigen Afrikanern 61,4%.

Ebenfalls deutlich gestiegen sind Zahl und Vielfalt an Maßnahmen zur Förderung von Unternehmensgründungen generell und von Migranten als Unternehmern im Besonderen. Dennoch ist die durchschnittliche Selbständigenquote der Migranten in Wien nach wie vor – in einigen Zuwanderergruppen (v.a. Exjugoslawen, Türken) zum Teil beträchtlich – niedriger als in anderen, vergleichbaren europäischen Metropolen sowie bei anderen Herkunftsgruppen, die wesentlich später nach Wien zugewandert sind. Den Ursachen für dieses Faktum soll vor dem Hintergrund eines Vergleichs der lokalen Opportunitätsstrukturen und unter Berücksichtigung der Sichtweise von Unternehmern und Experten im Rahmen des vorliegenden Projektes nachgegangen werden.

Die Migrantenökonomie, die vor wenigen Jahren noch als ein Teilaspekt der urbanen „*Super-diversity*“ (vgl. Vertovec 2006) betrachtet wurde, hat inzwischen eine starke Eigendynamik entwickelt. Während die individuellen Problemlagen der Unternehmer in den meisten europäischen Metropolen etwas besser dokumentiert sind, existieren nur wenige empirisch fundierte Studien zur ökonomischen und arbeitsmarktrelevanten Bedeutung dieses Teils der Wirtschaft. Im Vordergrund der öffentlichen Debatten zur Ökonomie von Immigranten stehen in erster Linie die spezifischen Bedürfnisse und Probleme dieser Unternehmen. Mithin wird häufig der Bedarf einer speziellen Unterstützung assoziiert. Die wirtschaftliche Bedeutung der Unternehmen, aber auch die heterogene Struktur u.a. findet demgegenüber weniger Beachtung. Dabei ist die wirtschaftliche Relevanz für die urbane Ökonomie offenkundig. Dies gilt für den Anteil an der Gesamtzahl der Unternehmen, die Zahl der dort Beschäftigten sowie auch für den Beitrag zur Wertschöpfung. Politische Entscheidungsträger und Wirtschaftsfachleute haben daher begonnen, die Selbständigkeit von Personen mit Migrationshintergrund zu propagieren. *“The positive effects of entrepreneurship have been emphasised. However, promoting entrepreneurship is not an easy course. The sheer complexity of entrepreneurial processes should prevent us from envisaging entrepreneurship as a simple, one-dimensional phenomenon. A host of studies has sufficiently demonstrated that entrepreneurial success – and consequently the effects of it – is contingent on a plethora of social, political and economic conditions”* (Rath & Swagerman 2011: 6).

Trotz der auch für Wien unbefriedigenden Datenlage steht fest, dass die Wichtigkeit dieses Teils der urbanen Ökonomie beträchtlich gestiegen ist. Die Diskussion um die volkswirtschaftliche und integrationspolitische Bedeutung des Unternehmertums von Migranten muss allerdings auch die Einflussfaktoren einbeziehen und sowohl die Angebots- als auch die Nachfrageseite (z.B. die Ressourcen und Opportunities zum Start-up eines Unternehmens) berücksichtigen. Es ist davon auszugehen, dass sich aus den komplexen Interaktionen und Interdependenzen zwischen personen- und umfeldbezogenen Faktoren spezifische Strategien ableiten, die sich in der Bedeutung, im Marktverhalten und letztlich im marktbezogenen Erfolg und den betrieblichen Leistungen von Migrantenunternehmen widerspiegeln. Zu den individuellen und volkswirtschaftlichen Erträgen der Migrantenselbständigkeit sind nur spärliche Befunde vorhanden. Es ist auch schwer zu beurteilen, wie der Beitrag der Migrantenökonomie aus integrationspolitischer Sicht zu bewerten ist. Der Schritt in die Selbständigkeit kann durchaus ambivalente Konsequenzen haben. Er kann sowohl zu sozialem Aufstieg als auch zu einer prekären wirtschaftlichen Situation, zu krasser Selbstausbeutung und damit in eine Mobilitätsfalle führen (Bauböck 2001; Goebel & Pries 2006).

## **2 Terminologie, theoretische Grundlagen, Datensituation und zentrale Fragestellungen**

### **2.1 *Ethnische Ökonomie, „Migrant Business“, Unternehmertum von Migranten – terminologische Reflexionen***

Vorangestellt sei die grundsätzliche Frage „Was ist ein Unternehmer?“. Rath & Swagerman (2011: 12) bieten die folgende, sehr allgemeine, daher aber optimal operationalisierbare Definition an: *“We simply define an entrepreneur as a person in effective control of a commercial undertaking for more than one client over a significant period of time.”* Zumeist, aber nicht immer, sind diese Personen zugleich Eigentümer und Manager eines Unternehmens. Die zentrale Aufgabe des Unternehmers nach der klassischen Definition Schumpeters ist die „Durchsetzung neuer Kombinationen“ (Schumpeter 1926/1952: 111). Dem Typ des „Pionierunternehmers“ (vgl. Dichtl & Issing 1987: 1902) stellt er den „Nichtpionierunternehmer“ (vgl. Heuss 1965: 9) gegenüber. Letzterer agiert weniger initiativ und sein Handeln stellt mehr eine Reaktion auf äußere Umstände dar, wie dies häufig in Migrantenunternehmen in Sektoren mit geringen Erfordernissen bezüglich Human- und Geldkapital der Fall ist (vgl. Aldrich & Waldinger 2000: 243 f.).

Die Forschung zur Ökonomie von Migranten wird allerdings bereits im Zuge der Definition ihres Untersuchungsgegenstandes mit erheblichen Schwierigkeiten konfrontiert. Wo die Trennlinien zwischen selbständigen Migranten und Einheimischen sowie zwischen der Ökonomie der Migranten und der Gesamtwirtschaft liegen, hängt nämlich erheblich von den Untersuchungsfragen und -konzepten ab.