

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.

Ein umfassendes Konzept ist das der ethnischen Ökonomie: Nach Light & Karagorgis (1994: 648) besteht diese aus *“the ethnic self-employed and employers, their unpaid family workers, and their co-ethnic employees”*. Ethnische Ökonomie wird von Hillmann (1998: 4) als „ein bestimmter Typus eines räumlichen Clusters von ethnischen, d.h. einer nicht-einheimischen Bevölkerungsgruppe zugehörigen, Unternehmen“ verstanden. Die Stiftung Zentrum für Türkeistudien (vgl. Aver 2008; Zentrum für Türkeistudien 1999) bezeichnet damit die „Gesamtheit des ökonomischen Handelns von Menschen unabhängig ihrer Staatsangehörigkeit und Ihres Geburtsortes, soweit sie im Vergleich zu Unternehmern aus der Mehrheitsgesellschaft unterscheidbare ethnische und kulturelle Merkmale aufweisen“. Für Bosswick (2010: 15 f.) und Rath (2009: 10) sind *„ethnic entrepreneurs“* solche *“entrepreneurial persons who were born abroad as well as the second and third generation of immigrants”*. Nach Waldinger et al. (1990c: 34) ist das „Ethnische“ am ethnischen Unternehmertum ein Konstrukt aus Verbindungen oder Verhaltensmustern zwischen Personen, die einen gemeinsamen nationalen Hintergrund oder gemeinsame Migrationserfahrung haben. Es handelt sich also um jenen Teil der Wirtschaft, der genuin durch Angehörige ethnischer Gruppen bzw. von Migrantengruppen geprägt wurde. Die Grenze ist in vielen Fällen allerdings schwer zu ziehen, da auch das so genannte *„ethnic business“* stets mit der Gesamtwirtschaft verflochten ist. Unschärfen finden sich des Weiteren bei den schon lange in ihren Aufnahmeländern verwurzelten Migranten, da sich viele von ihnen nur noch wenig „ihrer (Herkunfts-) Ethnie“ zugehörig fühlen und Ethnisierungen kritisch gegenüberstehen. *„Ethnic business“* impliziert also nicht notwendigerweise einen Migrationsvorgang, sondern beschreibt die Ökonomie einer ethnischen Minderheit (inkl. der zweiten Generation), die unter Umständen schon sehr lange in einem Land ansässig sein kann. Hillmann, die besonders auch die Rolle der Frauen in der Selbständigkeit analysiert, stellt zudem fest, dass sich die gängige Definition von *„ethnic business“* implizit nur auf die Gruppe der männlichen Unternehmer – vor allem der ersten Zuwanderergeneration – bezieht (Hillmann 1998: 34 ff., vgl. auch Aplitzsch 2002). Vielfach wurde die ethnische Ökonomie auch mit wirtschaftlichen Aktivitäten innerhalb der ethnischen Enklave gleichgesetzt. Letzteres ist als ein Spezialfall der *„ethnic economy“* zu differenzieren. Jede ethnische Gruppe hat eine Ökonomie, aber nicht jede hat eine *„ethnic enclave economy“*, die sich durch eine räumliche Konzentration von Unternehmen, starke ökonomische Interdependenzen mit der ethnischen Community und eine Konzentration von Landsleuten als Beschäftigte auszeichnet.

Der Begriff der „ethnischen Ökonomie“ wird also, völlig zu Recht, vielfach kritisiert, da damit eine simplifizierende Ethnisierung dieser recht vielfältigen Gruppe von Unternehmern einhergeht, wie Rath & Swagerman (2011: 11) ausführen: *“The broad category of ethnic entrepreneurs comprises first- and second generation immigrants; males and females; young and old persons; people who migrated voluntarily and others who were forced to migrate; people who are well educated and proficient in the language of the host country and others who are poorly educated and lack these language skills; individualists and people with a communitarian orientation; people of a*

diversity of opinions, attitudes and lifestyles; Protestants, Catholics, Muslims, Confucians, Hindus, Buddhists, animists, communists and atheists; and so forth. And yet, in the academic and non-academic literature they are often portrayed onedimensionally, i.e., as ethnic entrepreneurs". Damit kommt auch die Unmöglichkeit klar zum Ausdruck, "that entrepreneurship can be explained solely by reference to a characteristic of certain people independent of the situation in which they find themselves" (Shane & Venkataraman 2000: 218). Die neuere Forschung hat daher die Betonung des Zusammenhangs zwischen Unternehmertum und dem ethnischen Faktor abgeschwächt und diese Perspektive unter anderem durch die Hervorhebung der Bedeutung der nationalen Zuwanderungsregime, die die Arbeitsmarktintegration von Immigranten determinieren, ersetzt.

Die Analyse der Selbständigkeit von Immigranten impliziert ein Verständnis von Ethnizität, das die soziale Dimension von Vergemeinschaftung und somit auch die Dynamik und Veränderbarkeit ethnischer Grenzziehungsprozesse berücksichtigt. Diese Sichtweise wurde durch Barths (1969: 10 ff.) Kritik am Ethnizitätskonzept eingeleitet. Diese ging davon aus, dass Prozesse ethnischer Gruppenkonstituierung kein Resultat exklusiver Territorialität oder kultureller Praktiken darstellen, sondern das Produkt sozialer Interaktionen. Im Kontext gegenseitiger Fremd- und Selbstzuschreibungen werden so symbolische soziale Grenzen der Zugehörigkeit gezogen. Dies impliziert aber auch die Wandelbarkeit von Ethnizität, da sich ethnische Selbst- und Fremdzuschreibungen simultan zur Änderung von Relationen zu relevanten Bezugsgruppen auch selbst verändern. Da Ethnizität immer in sozialen Relationen quasi „erzeugt“ wird, kann sie niemals statisch sein.

In vielen Studien zum „ethnischen“ Unternehmertum wird Ethnizität einfach mit dem Herkunftsland gleichgesetzt. Diese Etikettierung führt zu Simplifizierungen, die reflektierte Analysen eher behindern (vgl. Aldrich & Waldinger 2000: 271), manchmal aber kaum zu vermeiden sind. Nach Hillmann & Sommer (2011: 30) ist davon auszugehen „dass die Unterschiede nur zu einem geringen Anteil kulturell bedingt und überwiegend sozioökonomischer Natur sind“. Faktum ist also, dass rein ethnische Zuschreibungen von herkunftsbezogenen Gruppencharakteristika zu vereinfachend sind, um differenzierte Analysen zu gewährleisten. Es finden permanente Wechselwirkungen zwischen den kulturellen, sozialen und bildungsmäßigen Ressourcen in den Migrantengemeinschaften und den von der Aufnahmegesellschaft determinierten Opportunity Structures der Selbständigkeit statt.

Wenngleich aus dem Gesagten folgt, dass über das Konzept der „Ethnizität“ in der Migrationsforschung äußerst kontroversiell diskutiert wird, so erweist sich dieses doch zu Strukturierungszwecken bestimmter Problemstellungen und Forschungsfragen hilfreich, vor allem um zu versuchen, etwaige gruppenspezifische Unterschiede hinsichtlich des Umgangs mit vorhandenen Opportunitätsstrukturen herauszuarbeiten. Denn die Erscheinungsformen und Strukturen von Selbständigkeit divergieren sehr wohl nach Herkunftsgruppen, was doch für eine gewisse Relevanz und gegen die völlige Negierung eines ethnischen Faktors sprechen dürfte. Eine Tatsache, die sich in

der Branchenpräsenz unterschiedlicher Herkunftsgruppen deutlich niederschlägt und die in zahlreichen europäischen Metropolen⁶ festzustellen ist. Hillmann (2011: 10 ff.) führt diese Unterschiede vor allem auf divergierende strukturelle und legistische Rahmenbedingungen für verschiedene Immigrantengruppen (EU-Bürger, Drittstaatsangehörige, Zuwanderung als Asylwerber oder im Kontext des Familiennachzugs, Schlüsselarbeitskräfte etc.) zurück. Faktum ist aber auch, dass sich die Branchenprofile auch zwischen Herkunftsgruppen innerhalb derselben Kategorie, z.B. bei Drittstaatsangehörigen, mitunter krass unterscheiden.⁷ Weiters spielen (vgl. wieder Hillmann 2011) die individuelle Migrationsbiographie sowie kulturelle Aspekte auch im Rahmen der Selbständigkeit eine Rolle. Am deutlichsten kommt dies in den erheblichen Variationen der Anteile weiblicher Selbständiger und Firmengründerinnen in unterschiedlichen Migrantengruppen zum Ausdruck.

Während die Differenzierung zwischen „*ethnic business*“ (Bonacich & Modell 1980: 110 f. und 124) und „*ethnic enclave economy*“ (Light & Karageorgis 1994: 649; Hillmann 1998: 19) auf Basis der Aktivitäten der Unternehmen erfolgt, zielt die Abgrenzung zum „*immigrant business*“ auf die unternehmerisch aktiven Individuen bzw. Gruppen mit Migrationsgeschichte ab. Nach Ma Mung (1999) sind unter „*immigrant business*“ die ökonomischen Aktivitäten von Personen zu verstehen, die in einem anderen Land geboren wurden und in das jeweilige Zielland eingewandert sind. Die Selbständigkeit von Personen mit Migrationshintergrund wird daher treffsicherer auch als „migrantisches Unternehmertum/Unternehmertum von Migranten“ bezeichnet, die Ausführenden als „Unternehmer mit Migrationshintergrund“. Dieser Terminus soll auch in der vorliegenden Studie primär Anwendung finden.

Schuleri-Hartje et al. sprechen von „selbständige(r) Erwerbstätigkeit von Personen mit Migrationshintergrund [...] und abhängige Beschäftigung in von Personen mit Migrationshintergrund geführten Betrieben, die in einem spezifischen Migrantenumfeld verwurzelt sind“ (2005: 21). „Personen mit Migrationshintergrund“ ist ein Begriff, der sich zunehmend in der medialen Diskussion und Berichterstattung durchsetzt, denn bislang wurden – oftmals der Einfachheit halber – noch immer Begriffe wie Zuwanderer, Migrant oder sogar Inländer/Ausländer verwendet. Wie jedoch Herzog-Punzenberger et al. (2004: 9) kritisch anmerken, „verwandelt sich die Einfachheit dieser einerseits am rechtlichen Kriterium der Staatsbürgerschaft und andererseits am populären und medialen Gebrauch orientierten Einteilung nach 40 Jahren Einwanderung in eine nicht länger brauchbare Kategorisierung, will man Prozesse verstehen, die generationenübergreifend mit dem Phänomen der Migration und insbesondere Einwanderung zu tun haben.“ Denn dies würde u.a. zu einer deutlichen Unterschätzung der Zahl der Selbständigen mit Migrationshintergrund führen.

⁶ www.eurofound.europa.eu/areas/populationandsociety/clipethnicentrepreneurshipcases.htm.

⁷ Man vergleiche etwa die Branchenstruktur von Selbständigen aus Drittstaaten wie Indien oder China mit jenen aus der Türkei.

Der Begriff „Unternehmer mit Migrationshintergrund“ umfasst im vorliegenden Bericht all jene Selbständigen, deren Geburtsland nicht Österreich ist bzw. die nicht die österreichische Staatsbürgerschaft besitzen oder die in zweiter oder dritter Generation von Zuwanderern abstammen. Damit beziehen wir uns auf die definitorische Abgrenzung, wie sie durch die „United Nation Economic Commission for Europe“ (UNECE) unter Nutzung der Kriterien Staatsbürgerschaft und Geburtsland vorgenommen wird (vgl. European Commission 2008; Segert 2010: 12). Die durch die Europäische Union präferierte Kategorie „Unternehmer mit Migrationshintergrund“ hat sich im statistischen und im politischen Sprachgebrauch weitgehend durchgesetzt. Ein Teil der so bezeichneten Unternehmer ist selbst nicht zugewandert. Sie definieren sich häufig selbst nicht als Migranten oder als Menschen mit Migrationshintergrund und auch nicht als Angehörige einer bestimmten ethnischen Gruppe/Minderheit. Seitens der EU wird aber auch von „*ethnic minority entrepreneurs*“ gesprochen. Diese sind „*entrepreneurs or potential entrepreneurs who are immigrants in the countries concerned. Immigrants are defined as persons who have been born abroad, irrespective of their nationality and whether they are considered ethnic minorities or not in the countries involved. ‘Immigrants’ also includes the offspring of immigrants, the second generation or the native born children of the first generation. In practice, the policy measures and support schemes rarely distinguish between generations of immigrants*“ (European Commission 2008: 5). Der in den EU-Dokumenten benutzte Terminus der „*ethnic minority entrepreneurs*“ lässt sich nur schwer ins Deutsche übersetzen, etwa als „UnternehmerInnen aus ethnischen Minderheiten“ (vgl. dazu Segert 2010: 13). Im integrationskritischen Diskurs wird damit jedoch betont, dass diese Unternehmer lediglich in ihrem (aktuellen) Aufenthaltsland einer ethnischen Minderheit und nicht der dort sesshaften Mehrheitsgesellschaft angehören. Ihre ökonomischen Aktivitäten beziehen sich aber nicht selten auch auf Länder, in denen ihre ethnische Gruppe die Mehrheit bildet. Auch die Muttersprache ist in der Definition auf EU-Ebene nicht primär ausschlaggebend, sondern der Umfang sozialer Chancen, die in einem Einwanderungsland ethnischen Minderheiten im Verhältnis zu Mitgliedern der jeweiligen Mehrheitsgesellschaft eingeräumt werden.

Auch Begriffe wie jener der migrantischen Ökonomie/Migrantenökonomie sind kritisierbar, denn was ist noch „migrantisch“ an Jungunternehmern, die die zweite oder dritte Zuwanderergeneration repräsentieren und über keine eigenen Migrationserfahrungen verfügen? (vgl. Baycan-Levent et al. 2009). Hillmann (2011: 10) versteht ganz generell unter Migrantenökonomie den „Oberbegriff für die migrantische Selbständigkeit“. Nach Hillmann & Sommer (2011: 30) ist damit „ein bestimmter Typus von räumlichen Clustern nicht-einheimischer Unternehmen bezeichnet, der durch [...] spezielle Eigenschaften gekennzeichnet sein kann und sich damit von den einheimischen Unternehmen abhebt“. Angesichts der faktischen Vielfalt ist es naheliegenderweise nicht möglich, von *einer* (typischen) migrantischen Ökonomie zu sprechen.

Ohne an dieser Stelle die Theoriediskussion weiter vertiefen zu wollen, da diese ja nicht im Fokus dieses Berichts steht, ist resümierend festzuhalten: Es existiert keine

einheitliche Definition dessen, was unter Migrantenökonomie zu verstehen ist und keine international einigermaßen einheitliche Terminologie. Ungeachtet der mangelnden Trennschärfe der Begriffe werden in der Literatur „(im)migrant business“ und „ethnic (minority) business“ oftmals synonym verwendet.

Im deutschen Sprachraum standen bisher vor allem zwei Fragestellungen im Fokus der wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit Migranten als Unternehmern:

– Erstens die Frage nach dem volkswirtschaftlichen Nutzen der Selbständigkeit von Zuwanderern, wobei neben der zahlenmäßigen Dimension der Selbständigkeit vor allem der Beschäftigungseffekt in der Rolle als Arbeitgeber interessierte (von Loeffelholz et al. 1994; Zentrum für Türkeistudien 1999; Leicht et al. 2005 a, b, 2006).

– Zweitens wird die integrationspolitisch relevante Frage gestellt, in welcher Weise die Selbständigkeit die soziale Positionierung und damit auch die Integrationsleistungen von Migranten beeinflusst (Bukow 1993; Özcan & Seifert 2000; Leicht et al. 2005a; Constant 2004; Leicht et al. 2001, 2009). Dieser Diskurs wird in Europa aus einem anderen Blickwinkel als in den USA geführt.

Personen mit Migrationshintergrund sind auch als Unternehmer oftmals mit anderen Ausgangssituationen und Rahmenbedingungen konfrontiert als Selbständige ohne Migrationsgeschichte. Diese Divergenz in den Bedingungskonstellationen bewirkt zum Teil kulturell orientierte Interpretationen, die die unternehmerischen Aktivitäten von Migranten vor allem auf die mit der Zuwanderung „importierten“ Verhaltensmuster und Traditionen zurückführen. Diese haben inzwischen an wissenschaftlicher Erklärungskraft erheblich eingebüßt. Heute herrscht weitgehend Einigkeit darüber, dass es nicht nur die personenbezogenen, sondern vor allem auch die sozialen und institutionellen Umfeldfaktoren sind, welche bei Migranten Selbständigkeit fördern oder auch hemmen. Eine zentrale Rolle spielen die „modes of incorporation“ (Portes & Rumbaut 1990), die beschreiben, unter welchen Bedingungen Migranten aus- und eingewandert sind und vor allem, mit welchen Bedingungen sie sich im Zielland auseinandersetzen müssen. Im Rahmen der Analysen der Migrantenökonomie und Migranten-selbständigkeit haben daher mehrdimensionale Konzepte stark an Bedeutung gewonnen (vgl. dazu Waldinger et al. 1990a, b, c; Kloosterman & Rath 2002; Razin 2002).

Resümierend ist daher zu sagen, dass eine exakte Quantifizierung der Wirkungsrelevanz des ethnischen Faktors gegenüber strukturellen, legislativen und sozioökonomischen Einflussgrößen nicht möglich ist. Die (ethnische) Gruppenzugehörigkeit spielt eine gewisse Rolle, der Terminus der „ethnischen Ökonomie“ hat sich eingebürgert (vgl. Bednar 2012). In diesem Report geben wir allerdings jenen Termini, die sich auf die Faktoren Migration und Migrationshintergrund beziehen, den Vorzug.

2.2 Migrant Business als Forschungsgegenstand – Theorien und Erklärungsansätze

Da die primäre Zielsetzung unserer Studie in der Analyse auf Wien bezogener empirischer Ergebnisse und nicht in der Voranbringung der Theoriediskussion besteht,

soll im Folgenden nur noch sehr knapp auf die wichtigsten Erklärungsansätze eingegangen werden.

Eine Reihe von theoretischen Modellen versucht, die unternehmerischen Aktivitäten von Migranten zu explizieren. Diese sind nicht streng voneinander zu separieren, sondern sie betonen jeweils unterschiedliche Teilaspekte (vgl. Jenkins 1984: 231 ff.; Ikonomu 1989: 313 ff.; Najib 1994: 26 ff.; Goldberg & Sen 1997: 57 ff.; Kloosterman & Rath 2003: 3 ff.; Hillmann 2011) des Phänomens der Migrantenselbständigkeit, die auch typisch sind für bestimmte Phasen der Migration.

In den „fortgeschritteneren“ Zuwanderungsgesellschaften Europas setzte das wissenschaftliche Interesse am Business von Migranten in den späten 1980er-Jahren ein. Mit der Herausgabe von „Ethnic Communities in Business“ durch Ward & Jenkins (1984) erfolgte erstmals eine Zusammenschau der bis dahin verfügbaren Forschungsergebnisse und wurde der erste Grundstein für eine systematische Befassung mit ethnischen Ökonomien nicht nur in Großbritannien, sondern auch in Kontinentaleuropa gelegt. Als weiterer „Klassiker“ auf dem Gebiet der ethnischen Ökonomie ist die Analyse von Waldinger et al. (1990b, c) anzuführen (zum Zwecke eines detaillierteren Überblicks vgl. auch Light & Gold 2000; Kloosterman & Rath 2003; Dana 2007; Dana et al. 2008; Bednar 2012). Deren theoretisch-analytische Zugänge determinieren nach wie vor in einem erheblichen Ausmaß die sozialwissenschaftliche Auseinandersetzung mit dieser Thematik, obwohl die darin enthaltenen Modelle inzwischen ergänzt und weiterentwickelt wurden. Diese werden im Folgenden in sehr komprimierter Weise dargestellt:

Die Middleman-Minorities-Theorie

Diese geht auf Bonacich (1973) zurück, die bei ihren Studien über asiatische Unternehmen in den USA zu dem Schluss kam, dass diese Unternehmer als Puffer zwischen der Mehrheitsgesellschaft und der eigenen Gruppe fungieren. „*Middleman minorities*“ sind bei Gruppen mit einer ausgeprägten Tradition selbständiger Erwerbstätigkeit von Relevanz. Light und Bonacich (1991) stellten auch fest, dass das Vorhandensein von Nischenmärkten mit ethnischen Produkten nicht ausschließt, dass sich die Kundenstruktur aus verschiedensten Herkunftsgruppen zusammensetzt. Dieser Ansatz verlor inzwischen an Bedeutung.

Das Kulturmodell

Zentral bei diesem Konzept war die Frage, warum manche Gruppen in der Unternehmensgründung und -führung faktisch deutlich häufiger vertreten und oftmals erfolgreicher sind als andere. Dazu wurden Erklärungsmodelle anhand kultureller Faktoren konzipiert. Da sich jedoch zeigt, dass dieselben Gruppen in unterschiedlichen Kontexten unterschiedliche Unternehmerquoten aufweisen, können kulturell tradierte Wertsysteme und Verhaltensmuster per se als Erklärungsmuster nicht gänzlich ausreichen. Abgesehen vom britischen Kontext wurde daher das (reine) Kulturmodell nur selten analyserelevant. Dies vor allem auch deshalb, weil berechtigte Kritik aufkam, dass (rein) kulturalistische Erklärungsmuster stets auch Stigmatisierungsprozesse bedingen.

Die Theorie der sozioökonomischen Netzwerke

Die Bedeutung sozioökonomischer Netze wurde bereits im Rahmen des Kulturmodells herausgearbeitet. Unabhängig von kulturbezogenen Aspekten hat sich die Bedeutung ethnischer Infrastrukturen immer wieder bestätigt. Dazu gehören Migrantenvereine und -organisationen, ethnische Medien, informelle Netze und eben auch ethnische Ökonomien (vgl. Portes 1995). Sozioökonomische Netzwerke sind besonders in der Gründungsphase von Unternehmen wichtig und nützlich. Diese Netze können allerdings bei Etablierung starker Verbindlichkeiten und wechselseitiger Abhängigkeiten die Entwicklung und Professionalisierung von Unternehmen mitunter sogar behindern.

Das Nischenmodell bzw. Ergänzungsmodell

Ansatz des Nischenmodells sind die oben bereits erwähnten „*ethnic enclave economies*“, d.h. Angehörige der eigenen Gruppe werden im Sinne einer Ergänzung des am Markt verfügbaren Angebots mit Produkten und Dienstleistungen versorgt, die von der Mehrheitsökonomie nicht angeboten werden (Wilson & Portes 1980). Grundlagen dafür bilden die Bedürfnisstruktur einer genügend großen Zahl an Co-ethnics und räumliche Wohnkonzentrationen. Allerdings haben Unternehmer mit Migrationshintergrund in ganz Europa zunehmend auch Nischen besetzt, die aufgrund sinkender Attraktivität von Unternehmern ohne Migrationshintergrund verlassen wurden (Portes & Bach 1985). Sie besetzen dabei Nischen, die nicht zwangsläufig eine Verbindung zur eigenen Herkunftsgesellschaft aufweisen (Beispiele im Wiener Kontext sind Änderungsschneidereien oder Schuster). Nischen können also sowohl entlang ethnischer Linien, aber auch entlang lokaler oder ökonomischer Trennlinien besetzt werden. Das Nischenmodell bezog erstmals auch die Mehrheitsökonomie konzeptuell ein, die ja letztlich die „freien“ Räume für Unternehmen von Migranten schafft.

Ein ähnliches und auf die Märkte bezogenes Konzept verwendet Rusinovic (2008). Dieses unterscheidet zwischen ethnischen Märkten (Verkauf ethnischer Produkte an ethnische Kunden), Nischenmärkten (Verkauf einheimischer Produkte an ethnische Kunden), Middleman-Märkten (Verkauf ethnischer Produkte an Einheimische) und Mainstream-Märkten (Verkauf einheimischer Produkte an Einheimische). Im Unterschied zu Waldinger et al. (1990c) differenziert dieser Ansatz zwischen ethnischen und Nischenmärkten, wobei Letztere im Allgemeinen eher die Ausnahme als die Regel darstellen.

Das Reaktionsmodell

Das Reaktionsmodell bezieht die Mehrheitsökonomie ebenfalls ein und berücksichtigt auch die Chancen zur sozioökonomischen Etablierung ethnischer Gruppen. Es geht davon aus, dass Unternehmensgründungen durch Immigranten auf Diskriminierung, limitierte Perspektiven und blockierte Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt der Unselbständigkeit zurückzuführen sind. Selbständigkeit ist also eine Strategie, aus der Marginalität aus- und aufzusteigen. Viele Immigranten erleben im Berufs- und Einkommensbereich nur begrenzte Spielräume, weshalb sie sich als „Reaktion“ darauf der Selbständigkeit zuwenden. Einkommenszuwächse sind für viele Migranten nur über

einen erhöhten Einsatz an Arbeitsstunden zu realisieren. Damit fällt das Kosten-Nutzen-Verhältnis hinsichtlich des zu erbringenden Arbeitseinsatzes als Kleinunternehmer für Migranten günstiger aus als für die Bevölkerung ohne Migrationshintergrund, die Einkommenssteigerungen vielfach auch über die Alternative höherer Lohneinkommen realisieren kann. Des Weiteren lassen das erhöhte Arbeitslosigkeitsrisiko und die geringeren Möglichkeiten, eine stabile unselbständige Berufslaufbahn einzuschlagen, die Risiken der Selbständigkeit als weniger drastisch erscheinen. Zusätzlich zum Einkommensvergleich mit einer unselbständigen Beschäftigung in der Ökonomie der Aufnahmegesellschaft stellen auch die im Herkunftsland realisierbaren und meist geringeren Einkommen ein Vergleichskriterium dar, welches die Entscheidung zum Unternehmertum letztlich begünstigen kann (Waldinger et al. 1990b: 32 f.; Najib 1994: 46 ff.).

Das Interaktive Modell

Die Debatte um die Entstehungs- und Entwicklungsbedingungen „ethnischen Unternehmertums“ war über lange Zeit durch den Widerstreit zwischen angebots- und nachfrageorientierten Ansätzen bzw. durch die Frage bestimmt, welchen Einfluss man den Akteuren oder aber den vorzufindenden Strukturen zuschreiben sollte. Ein früher Beitrag zur Interaktionstheorie wurde von Mars & Ward (1984) geleistet, indem diese zwischen „resources“ und „opportunities“ differenzierten, die als Angebot und Nachfrage den Markt prägen. In den 1990er-Jahren orientierte sich das Gros der Analysen am „Interaktionsansatz“ von Waldinger et al. (1990 a, b, c), die aktors- und strukturbezogene Ansätze kombinierten. Sie bezeichneten Merkmale des Angebots als „group characteristics“ und die Strukturen auf dem Sektor der Nachfrage als „opportunity structures“. Ihr Untersuchungsrahmen basierte auf der Interaktion der drei Komponenten Chancenstrukturen, Gruppencharakteristika und den sich daraus ableitenden ethnischen Strategien: „Ethnic strategies emerge from the interaction of opportunities and group characteristics, as ethnic groups adapt to their environments“ (Waldinger et al. 1990c: 114).

Light & Rosenstein (1995) haben die Interaktionshypothese durch Variation der Nachfragestruktur und der Gruppenmerkmale überprüft und differenzierten weiter nach spezifischen und allgemeinen ethnischen Ressourcen. Ungeachtet der Kritik an diesem Modell ist dieses dennoch geeignet, um die Bedeutung unternehmerischer Strategien von Migranten zu analysieren. Waldinger et al. (1990c) hoben die subkulturelle Dimension von Ethnizität hervor, d.h. die sozialen Strukturen, durch welche Angehörige derselben ethnischen Gruppe miteinander verbunden sind, und die Art und Weise wie diese Sozialstrukturen genutzt werden. Waldinger et al. bezeichneten unternehmerische Aktivitäten von Migranten als „Strategien“. Individuelle Handlungen und deren Ursachen können zwar subjektiv sein, doch die Strategien werden von sozialen Bedingungen beeinflusst. Aus der Interaktion von Gelegenheitsstrukturen und den Gruppencharakteristika von Migranten resultieren demzufolge „ethnische Strategien“, die (neben anderen Einflussfaktoren) wesentlich durch die Märkte und die Fähigkeit bestimmt werden, die hierfür geeigneten gruppenspezifischen Ressourcen zu mobilisieren. Dem Ansatz von Waldinger et al. zufolge kommen in den *Gruppencha-*

rakteristika prädisponierende Faktoren (z.B. Umstände der Migration, kulturelle Einflüsse) zum Tragen, des Weiteren aber auch die Möglichkeiten, spezifische Ressourcen zu mobilisieren. Im Rahmen der Mobilisierung „ethnischer Ressourcen“ geht es unter anderem um die Fähigkeiten von Migranten, Netzwerke zu nutzen und die Familie sowie die Landsleute als Beschäftigte zu rekrutieren und ökonomisch und strategisch nutzbringend einzusetzen.

Migranten können jedoch nur jene Ressourcen nutzen, die ihnen durch ihr Umfeld in der Aufnahmegesellschaft zugänglich sind. Daher sind als der zweite wichtige Aspekt des Interaktionsmodells die Chancenstrukturen („*opportunity structures*“), die über das Maß bestimmen, in welchem der Zugang zu bestimmten Gelegenheiten bzw. Märkten ermöglicht wird, zu berücksichtigen. Dieser Zugang wird etwa durch die institutionellen Regulierungen bestimmt.

Diesem Modell kommt als theoretische Grundlage für viele Studien besondere Bedeutung zu, da es sowohl die Rahmenbedingungen unternehmerischer Aktivitäten als auch die Gruppencharakteristika berücksichtigt. Die Migrantenökonomie entwickelt sich und existiert stets in einem Geflecht von ökonomischen und sozialen Rahmenbedingungen. Des Weiteren spielt auch die spezifische historische Situation zum Zeitpunkt der Einwanderung eine Rolle. Gruppen von Immigranten unterscheiden sich nach der Art der Wanderung (Einzelwanderung – Kettenwanderung) und deren Motiven (Flucht, Arbeitsmigration etc.).

Das Konzept der „mixed embeddedness“

Dieses bildet auch den theoretischen Rahmen unserer Analysen. Kloosterman & Rath (2001, 2003) verknüpften das Konzept von Waldinger et al. (1990c) mit jenem der drei grundlegenden wohlfahrtsstaatlichen Modelle von Esping-Andersen (1990) und rückten die Einbettung unternehmerischer Aktivitäten in unterschiedliche soziale Kontexte sowie sozialstaatliche Regulationen von Selbständigkeit stärker in den Mittelpunkt ihres Modells der „*mixed embeddedness*“. Es setzt an den Wechselwirkungen zwischen den Ressourcen der Unternehmer mit Migrationshintergrund, den urbanen und nationalen Strukturen sowie den diese determinierenden Institutionen an. Unbestritten ist die Relevanz des ethnisch-kulturellen Faktors und der sozioökonomischen Positionierung der einzelnen Migrantengruppen. Dies betrifft Fragen des Bildungssystems im Herkunftsland und des durchschnittlichen Bildungsniveaus der Immigranten (vgl. Goldberg & Sen 1992). Zu berücksichtigen ist auch, welche Bedeutung die unternehmerische Selbständigkeit als Alternative im Erwerbsverhalten besitzt und des Weiteren die generelle Wertschätzung der Unternehmerrolle (Light 1987: 195 f.). Die Zukunftspläne für die (ursprünglich geplante) Rückkehr vieler türkischer Migranten beispielsweise waren traditionellerweise primär auf eine selbständige Tätigkeit ausgerichtet. Mit der Verfestigung des Aufenthalts in den Migrationszielländern und der Abschwächung der Rückkehrorientierung verwirklichten zahlreiche Migranten aus der Türkei ihren Traum vom Unternehmertum schließlich im jeweiligen Zielland der Migration. Der interaktive Ansatz inkorporiert auch Teilaspekte aus dem Reaktionsmodell. Zuwanderer sind daher aufgrund dieser divergierenden Voraussetzungen und des

zeitlichen Rahmens der Migration unterschiedlich von (des)integrationspolitischen Maßnahmen der Aufnahmegesellschaft betroffen (vgl. Kloosterman & Rath 2003). Die Selbständigkeit fördernde Rahmenbedingungen sind auch eine Folge des Zusammenwirkens eines gewissen „Reifegrades“ der Community, die eine Basis für den Unternehmensstart in einer Nische bieten kann, sowie der Möglichkeiten des Zuganges zur unternehmerischen Erwerbstätigkeit überhaupt.

Die Stärke des Einbettungskonzepts besteht vor allem darin, dass es die sozialen Strukturen, in die ökonomische Handlungs- und Entscheidungsprozesse eingebettet sind, als wesentlichen Faktor berücksichtigt. Das Einbettungskonzept von Granovetter (1985, 1990) fokussierte auf die soziale Einbettung ökonomischen Handelns in modernen Gesellschaften: *“By ‘embeddedness’ I mean that economic action, outcomes and institutions are affected by actors’ personal relations, and by the structure of the overall network of relations”* (Granovetter 1990: 98). Die Neue Wirtschaftssoziologie Granovetters etablierte sich als Gegenpol zum individualistischen Handlungsmodell der klassischen Ökonomie (Smelser & Swedberg 2005: 14; vgl. auch Swedberg & Granovetter 2001: 6), indem Granovetter der Neoklassik eine „untersozialisierte“ und somit realitätsfremde Theorie menschlichen Handelns vorwarf (vgl. Bednar 2012).

Das Ziel des Embeddedness-Konzepts ist es, die Bedeutung sozialer Beziehungen und Interaktionsstrukturen („social networks“) in konkreten Handlungs- und Entscheidungskontexten stärker zu gewichten (vgl. auch Portes & Sensenbrenner 1993): *„Actors do not behave or decide as atoms outside a social context, nor do they adhere slavishly to a script written for them by the particular intersection of social categories that they happen to occupy. Their attempts at purposive action are instead embedded in concrete, ongoing systems of social relations”* (Granovetter 1985: 485). Hierbei differenzierte Granovetter auch zwischen relationaler und struktureller Einbettung. Erstgenannte meint die direkten persönlichen Beziehungen zwischen ökonomischen Akteuren. Strukturelle Einbettung bezieht sich auf das Netzwerk sozialer Beziehungen ökonomischer Akteure (z.B. Immigrantencommunities) und beeinflusst ökonomisches Handeln subtiler als die relationale Einbettung (vgl. Granovetter 1990: 98 f.). Dieses Konzept bietet eine optimale Basis für die Analyse unternehmerischen Handelns in sozialen Interaktionsgeflechten, indem mit der Fokussierung auf die handlungsbezogene Ebene sozialer Einbettung der Bezug zu generelleren gesellschaftlichen Zusammenhängen zu kurz kommt (vgl. Barrett et al. 2000; Deutschmann 2007; Neckel 2008; Bednar 2012).

Eine unternehmerische Aktivität setzt voraus, dass Personen zum einen eine individuelle Entscheidung zum Schritt in die Selbständigkeit treffen und zum anderen sind es strukturelle Bedingungen bzw. das Mikro- und Makroumfeld, welche diese Entscheidungsfindung beeinflussen (Ziegler & Hinz 1992; Welter & Rosenblatt 1998). Einen wichtigen Aspekt für die strukturellen Bedingungen auf der Makroebene bildet auch im Rahmen der Mixed Embeddedness das Bedingungsgeflecht der Opportunity Structures.⁸ Es berücksichtigt den politischen und ökonomischen Kontext, der die Rah-

⁸ Vgl. dazu Kloosterman & Rath (2003), Rath (2002), Portes & Sensenbrenner (1993).

menbedingungen für unternehmerische Tätigkeiten absteckt. Als Teilelemente der Opportunity Structures werden sozialräumliche, verwaltungsbezogene und selbstverständlich ökonomische Strukturkonstellationen von den Selbständigen mit Migrationshintergrund genutzt. Die Opportunity Structures umfassen steuerrechtliche Bestimmungen, Gesundheits- und Sicherheitsbestimmungen, Bestimmungen der Bauordnung und Flächenwidmung, Unternehmensförderungsmaßnahmen, die Vergabe von (Mikro)krediten, Institutionen, die die Einhaltung der relevanten Regeln kontrollieren sowie das bestehende Regelwerk per se. Das Unternehmertum von Migranten ist in sozial, informell und ökonomisch vernetzte Strukturen eingebettet, womit politische und wirtschaftliche Institutionen sowie Regulative als grundlegend relevant für das Verstehen und die Analyse dieses Teils der Ökonomie angesehen werden. Als Wissenschaftler raumwissenschaftlich-geographischer Ausrichtung sind wir vor allem auch an den räumlichen Aspekten der Opportunitätsstrukturen interessiert.

Es wird damit von Wechselwirkungen zwischen den Migranten und den im Zuwanderungsland vorhandenen Rahmenbedingungen ausgegangen. Migranten reagieren nicht nur auf vorhandene Bedingungskonstellationen, sondern sind sehr wohl auch imstande, solche Bedingungen durch ihr Tun aktiv zu beeinflussen. Rath & Kloosterman betonen die aktive Rolle und die Gestaltungsspielräume, die unternehmerische Tätigkeit den Migranten bietet. Die Migrantenökonomie ermöglicht es den Zuwanderern, ihre eigenen Arbeits- und Lebensweisen in einem höheren Ausmaß zu bestimmen und zudem den räumlichen Kontext der Stadt zu beeinflussen und zu gestalten (vgl. Hillmann 2007; 2011a).

Entwicklungen im Kontext der Migrant Economy spiegeln Dynamiken und Veränderungsprozesse wider, die die gesamte urbane Ökonomie betreffen. Beispiele dafür sind etwa die Zunahme der beruflichen Selbständigkeit angesichts eines Rückgangs der unselbständigen Vollzeitarbeitsverhältnisse sowie eines generellen Prekarisierungstrends auf dem Arbeitsmarkt oder die steigenden Insolvenzzahlen in wirtschaftlichen Krisenphasen. Unternehmerische Opportunitätsstrukturen befinden sich nicht in einem institutionellen Vakuum, sondern sind eingebettet in institutionelle Rahmenbedingungen (vgl. Hillmann 2011a; Rath & Swagerman 2011). Dass die institutionellen Rahmenbedingungen als Determinante der Entwicklung migrantischen Unternehmertums von immenser Bedeutung sind, hat Kloosterman (2000) aus theoretischer Perspektive analysiert. Märkte, auch weitgehend liberalisierte, werden stets auf die eine oder andere Weise reguliert. Diese Regulierungen reichen von Positive-Action-Maßnahmen bis zu umfassenden Wirtschaftsförderungsprogrammen.

Die Opportunity Structures repräsentieren einen analytischen Schlüsselfaktor. Da sich urbane Ökonomien aktuell in einem permanenten Wandlungsprozess befinden, sehen sich auch Unternehmer mit Migrationshintergrund mit kontinuierlich wandelnden Opportunity Structures konfrontiert, auf die sie, um erfolgreich zu bleiben (oder einfach um zu überleben), flexibel zu reagieren haben. Following the *“mixed embeddedness” logic, [...] various components of the urban economy interact to produce a complex but also dynamic ecological system, dramatically affecting the political economy*

of cities and, in so doing, entrepreneurial opportunities” (Rath & Swagerman 2011: 11). Die Aspekte der Opportunitätsstrukturen werden in vielen Studien zwar angesprochen, jedoch zumeist nicht im Detail analysiert, Städtevergleiche fehlen bisher größtenteils.

Weiters darf nicht übersehen werden, dass ähnliche strukturelle Rahmenbedingungen auf unterschiedliche Migrantengruppen und deren Potenziale unterschiedliche Auswirkungen haben. Nach Hillmann & Sommer (2011: 37) sind diese „Unterschiede nur zu einem geringen Teil auf die kulturellen Eigenschaften einzelner Nationalitätengruppen zurückzuführen, sondern müssen unter Berücksichtigung der Migrationsgeschichte interpretiert werden“. So spielen also die deutlich unterschiedlichen Qualifikationsstrukturen eine erhebliche Rolle. Die Gastarbeiter waren zumeist ungelernete Arbeitskräfte, bei der Arbeitskräftezuwanderung aus Ost(mittel)europa handelt es sich vor allem um Qualifizierte. Dieses Faktum spielt bei der Beantwortung unserer zentralen Forschungsfrage, warum es unterschiedlichen Herkunftsgruppen in Wien die Präsenz selbständiger Erwerbstätigkeit differiert, eine entscheidende Rolle. Dass der ethnische Faktor, dennoch eine gewisse Rolle spielt, belegen die Analysen von Lamadem (1995), Welter (2005), Pütz et al. (2007), Sahin et al. (2007), Wang (2008), Yavuzcan (2003), Cakir (2004) und Czingon (2011), um nur einige zu nennen.

Auch politische und legislative Rahmenbedingungen prägen die Opportunitätsstrukturen und somit die selbständige Erwerbstätigkeit von Zuwanderern entscheidend. Die EU-Erweiterungen hatten beispielsweise abrupte Veränderungen des Rechtsstatus von Bürgern aus den neuen Beitrittsländern in Ost- und Südosteuropa zur Folge, was sich auch auf die Unternehmer unter ihnen auswirkte. Im Gegensatz zu Großbritannien, Italien, Griechenland oder Portugal existier(t)en in vielen mittel- und nordeuropäischen Staaten rigide rechtliche und faktische Zugangsbarrieren zur selbständigen Erwerbstätigkeit für Migranten. Diese strengeren rechtlichen Rahmenbedingungen führten in Wien im Vergleich zu britischen und niederländischen Metropolen zu einem späteren Einsetzen des Trends zum Unternehmertum bei Immigranten. Haberfellner (2003, 2011) stellte weiters für Österreich in ihrer Analyse fest, dass das strikte Regulierungskorsett⁹ eine wesentliche Hürde für die Entfaltung der Unternehmen von Migranten darstellt.

Die theoretischen Konzepte werden zwar zunehmend differenzierter, dennoch existiert bis heute kein konsistent ausformuliertes explizierendes Modell, welches die Unternehmertätigkeit von Immigranten in allen Facetten zufriedenstellend erklären und der faktischen Heterogenität des Unternehmertums von Migranten Rechnung tragen könnte. Während in den USA auch rezente Studien zum Thema häufig auf die Ressourcen der jeweiligen ethnischen Gruppen fokussieren, sind in der europäischen Forschung die von der Aufnahmegesellschaft gesetzten Rahmenbedingungen mehr in den Mittelpunkt der Analysen gerückt.

⁹ Insbesondere im Rahmen des internationalen Expertennetzwerkes „Working on the Fringes“ (University of Amsterdam, IMES et al. 2002) wurde deutlich, dass Einschränkungen durch gewerberechtliche Regelungen wie sie in vielen europäischen Staaten Standard sind, in den USA eine untergeordnete Rolle spielen.

2.3 Die Datensituation in Wien

Nach den theoretischen Grundlagen sollen im Folgenden nun die aktuelle Datenlage sowie die Hauptfragestellungen unseres auf die Stadt Wien fokussierten Projektes dargestellt werden. Die Entwicklung der gesamten Wirtschaftskraft sowie jene der Migrant Economy ist in Wien im österreichischen Vergleich besonders hoch. Bisherige Schätzungen des Anteils der Migrantenökonomien an der Wiener Unternehmenslandschaft sprechen von rund einem Drittel. Die Vielfalt der Migrant Economy ist in Wien größer als in jeder anderen österreichischen Stadt und kann sich mit zahlreichen anderen europäischen Metropolen messen bzw. übertrumpft diese vielfach (vgl. L+R Sozialforschung/Enzenhofer et al. 2007, Statistik Austria 2010).

Dennoch ist die Datenlage nach wie vor wenig zufriedenstellend. Nach der Gründungsstatistik der Wirtschaftskammer ist in den vergangenen Jahren in Wien die Zahl der Herkunftsländer von Gründern und Gründerinnen aus diversen Herkunftsgruppen stark gewachsen. Gemäß Auskunft der Wirtschaftskammer wurden 2009 91 Herkunftsländer registriert.¹⁰

Im Analysezeitraum waren seitens der Wirtschaftskammer Wien (WKW) nach wie vor keine aktuelleren Daten verfügbar als der Datensatz der L+R-Befragung aus 2006 (vgl. L+R Sozialforschung/Enzenhofer et al. 2007). Laut Auskunft¹¹ ist die Wirtschaftskammer dabei, einen aktuelleren und valideren Datensatz zu erstellen, jedoch stellen sich Probleme bei der Erfassung des Migrationshintergrunds. Aufgrund der Datenlage sind beispielsweise all jene österreichischen Selbständigen, deren Eltern (bzw. in Elternteil) eine ausländische Staatsbürgerschaft besitzen bzw. deren Eltern nicht in Österreich geboren wurden, nicht eruierbar. Die zweite Generation entzieht sich somit zum Teil der Analyse. Die Staatsbürgerschaft ist heute nur mehr bedingt relevant und wurde bislang als einziges wesentliches Kriterium zur Migrant Economy statistisch erhoben. Der Zugang zum Migrationshintergrund kann am ehesten über den/das Geburtsort/-land erfolgen, doch auch hier stellen sich komplexe Probleme. Wie ist etwa bei Personengesellschaften zu verfahren, wenn ein Gemisch österreichischer und ausländischer Gesellschafter vorliegt? Der L+R-Datensatz der WKW basierte auf dem Prinzip des Name Matching, war daher mit einer gewissen Fehlerhaftigkeit behaftet. Da die Anmeldung eines Gewerbes auch über die Magistratischen Bezirksämter und nicht nur über WKW erfolgen kann, ist für die Erstellung eines vollständigen Datensatzes auch eine Kompilation vonnöten.

Die letzte Volkszählung wurde 2001 durchgeführt, die Daten sind also für eine Darstellung der aktuellen Situation nicht geeignet. Die Registerzählung hat inzwischen die Volks-, Gebäude-, Wohnungs- und Arbeitsstättenzählungen ersetzt und wird alle fünf Jahre vorgenommen. Die letzte Zählung fand am 31. 10. 2011 statt. Die Basis

¹⁰ Experteninterview WKW (10-07-2012).

¹¹ Telefonat WKW (23-02-2012).

bildeten das Zentrale Melderegister (ZMR), das Gebäude- und Wohnungsregister, das Unternehmensregister, das Bildungsstandregister der Statistik Austria sowie das Register des Hauptverbandes der österreichischen Sozialversicherungsträger, die Daten des Arbeitsmarktservice und die Stammdaten der Abgabenbehörden des Bundes.

Der Mikrozensus wieder, eine ansonsten recht valide Quelle für sozialstatistische Analysen, leidet im konkreten Fall der geringen Präsenz von selbständigen Migranten an einem hohen Stichprobenfehler. Von einer Verwendung dieser Daten wurde daher in dieser Studie ebenfalls Abstand genommen. Es ist weiters ein Faktum, dass der am Prinzip der Staatsangehörigkeit orientierte Begriff des „Ausländers“ nicht mehr die komplexe Realität abbildet. Empirische Forschung ist daher zu einer pragmatischen Herangehensweise gezwungen. Soweit die Daten es zuließen, fokussiert unsere Untersuchung auf den Migrationshintergrund von Unternehmern, wobei zu den Unternehmern „mit Migrationshintergrund“ Ausländer zählen, die entweder zugewandert oder in Österreich geboren wurden, weiters Eingebürgerte sowie deren Kinder.

Eine Alternative bietet die Abgestimmte Erwerbsstatistik, auf deren Basis die Auswertungen in Kapitel 3.3. dieses Berichts durchgeführt wurden. Diese Vollerhebung wurde im Rahmen der Probezählung 2006 entwickelt und basiert auf Administrativdaten zum Stichtag 31.10. Sie wird seit 2008 jährlich gemäß Anlage II Bundesstatistikgesetz zu Merkmalen der ökonomischen Aktivität der österreichischen Wohnbevölkerung erstellt.

Die wissenschaftliche Befassung mit der Ökonomie von Zuwanderern beginnt in Österreich in den 1990er-Jahren.¹² Über nicht wenige Teilaspekte der migrantischen Selbständigkeit weiß man also – und dies gilt nicht nur für Wien – bis dato noch relativ wenig. Dazu gehören etwa die individuellen Managementstrategien, die Arbeitszufriedenheit von Mitarbeitern in diesen Unternehmen, die Ursachen für Insolvenzen sowie die räumliche Verteilung migrantischer Unternehmen im Stadtraum. Punktueller Erhebungen wurden durchgeführt, man vgl. etwa die Arbeiten von Hatz (1997; o.J.; Hatz & Schwarzenacker 2009.) über die Wiener Märkte. Teilaspekte konnten auch in – zumeist – qualitative Studien Eingang finden [vgl. über türkische Unternehmer Demircan (2003), Cakir (2004), Czingon (2011); Franke et al. (2005) über slowakische, tschechische und ungarische Migranten, zu Afrikanern forschte Lamadem (1995), über Chinesen Wang (2008) und über Südasiaten Fuchs (1992, 1997); über Frauen als Unternehmerinnen Esezobor (2002)]. Die zahlreichen Arbeiten von Haberfellner (z.B. 2003, 2011, 2012; weiters Haberfellner & Böse 1999; Haberfellner & Koldas 2002) bezeugen eine jahrelange fundierte Auseinandersetzung der Soziologin und Unternehmerin mit der Thematik der Migrant Economy in Wien. In den letzten Jahren hat sich das Forschungsspektrum merklich aufgefächert und speziellen Fragestellungen gewidmet. So sei an dieser Stelle auf die detaillierten Studien zu Unternehmern mit Migrationshintergrund in der Kreativwirtschaft (vgl. Gebesmair 2009, Gebesmair et

¹² Detaillierte Darstellungen bieten dazu Schmid et al. (2006) sowie Haberfellner (2011).

al. 2009) verwiesen. Im Rahmen des internationalen Forschungs- und Städtenetzwerks CLIP¹³ haben Kohlbacher & Fassmann (2011) nach einem einheitlichen Kriterienraster eine Erhebung zur Ethnic Entrepreneurship in Wien durchgeführt.

Als einen Schritt in die Richtung einer besseren Kenntnis der räumlichen (kleinräumigen) Verteilung der Migrant Economy in Wien beinhaltet die vorliegende Studie auch eine kartographische Erhebung und die vergleichende Analyse der Geschäftsinfrastruktur zweier traditioneller Wiener Einkaufsstraßen (Taborstraße, Klosterneuburger Straße) (vgl. Kapitel 3.4).

Die lückenhafte Datenlage bringt es mit sich¹⁴, dass bislang nur wenige quantitative Erhebungen zum „Immigrant Business“ in Österreich durchgeführt wurden. Ein Meilenstein in der Quantifizierung und Strukturanalyse migrantischer Ökonomie in Wien wurde 2007 mit der Studie „Ethnische Ökonomien – Bestand und Chancen für Wien“ von Enzenhofer et al.¹⁵ gesetzt. In dieser wurde erstmals versucht, zumindest auf Basis von Schätzungen und Namensanalysen, quantitative Aussagen zum Status quo dieses Teils der Wiener Wirtschaft zu tätigen. Im Rahmen des Projektes „Entrepreneurship von Personen mit Migrationshintergrund“ (Schmid et al. 2006; vgl. auch Haberfellner 2011) im Auftrag des AMS Österreich wurde eine Sonderauswertung der quartalsmäßig durchgeführten Konjunkturbeobachtung im Bereich Gewerbe und Handwerk der KMU FORSCHUNG AUSTRIA durchgeführt und rund 4.000 Unternehmen befragt. Hierbei wurde bis zur 3. Generation – also einem möglichen Migrationshintergrund bis zu den Großeltern – recherchiert. Die Sonderauswertung umfasst nur solche Unternehmen, die sich mehrheitlich im Eigentum von Personen mit Migrationshintergrund befinden, die selbst oder deren Vorfahren nicht in einem Land der EU-15 geboren wurden.

3 Empirische Analysen

3.1 Einleitung

Die Kernforschungsfrage des vom Jubiläumsfonds finanzierten Projektes lautete: Warum gibt es in den größten Migrantengruppen in Wien nur so wenige Unternehmer? In konsequenter Fokussierung auf diese Frage wurden die Analysen wienzentriert durchgeführt und basieren zunächst auf einer Auswertung amtlicher Daten in Form der Abgestimmten Erwerbsstatistik. Weiters auf den Resultaten der von uns

¹³ www.eurofound.europa.eu/areas/populationandsociety/clipethnientrepreneurshipcases.htm.

¹⁴ Dazu und zum Status quo der Forschung vgl. die umfassende Darstellung von Haberfellner (2012: 26 f.).

¹⁵ Die Studie basiert auf einer Kooperation von Wirtschaftskammer Wien (WKW) mit den Magistratsabteilungen 17, 18 und 27.