

türkischer Wirtschaftsnetzwerke nach der Rückkehr der Absolventen. Dieses Modell hat sich als sehr effektiv herausgestellt und könnte sich angesichts der hohen Zahlen ausländischer Studierender an Wiens Universitäten auch in Österreich bewähren und die internationale Wirtschaftsvernetzung fördern.

Als ein weiterer innovativer Aspekt wurde die Förderung unternehmerischer Kultur angesprochen, etwa die Innovationsförderung auf dem Sektor der Nahversorgung sowie die Etablierung einer, wie es eine Expertin bezeichnete, „*freudvolleren Unternehmerkultur*“, die den USA vergleichbar wäre.

Weiterer Handlungsbedarf wird in der Frage der Nostrifikation im Ausland erworbener Qualifikationen geortet. In diesem Zusammenhang wurden die Beschleunigung und Entbürokratisierung der aktuellen Nostrifikationsverfahren gefordert.

4 Kausalanalyse und praxisrelevante Maßnahmen

4.1 Aus der „ethnischen Nische“ zu einem wichtigen Teil der Wiener Wirtschaft

Die Selbständigkeit ist auch unter den in Wien lebenden Migranten zu einem wichtigen „Integrationsvehikel“ (Schuleri-Hartje et al. 2005) geworden. In der Regel bilden kulturelle und sozialschichtspezifische Normen, familiäre Traditionen, individuelle Motivationen, sozialkapitalbezogene Faktoren sowie die Opportunity Structures ein komplexes Geflecht, welches in seiner Gesamtheit den Zugang in die Migrant Economy determiniert. Unseren Analysen und den Einschätzungen der befragten Experten gemäß ist das Unternehmertum von Migranten in Wien längst keine Nischenökonomie mehr und hat die „ethnische“ Ecke in einem hohen Ausmaß verlassen, ist aber dennoch durch eine überproportionale Präsenz bestimmter Herkunftsgruppen in bestimmten Branchen (Kurtoglu 2007; Segert 2010) sowie die Unterrepräsentation mancher Gruppen in einigen zukunftssträchtigen Branchen charakterisiert. Die Bildung und Perpetuierung „ethnischer“ Nischen in Wien weist aufgrund der Zuwanderungs- und unternehmensrechtlichen Rahmenbedingungen einen gänzlich anderen Charakter auf als etwa in den USA.

Einerseits gibt es migrantische Communities mit einer ausgeprägten Tradition und hohen Wertschätzung des selbständigen Unternehmertums (Lamadem 1995; Pütz et al. 2007; Wang 2008; Yavuzcan 2003). In diesen ist ein unternehmerisches Erfahrungspotential vorhanden, welches die Unternehmensführung erleichtert. Gründer mit solchem Background sind somit häufig erfolgreicher, da sie über profunderes Marktwissen und mehr intergenerational transferiertes unternehmerisches Knowhow verfügen als andere Neueinsteiger. Es lassen sich daher auch Unterschiede im Verlauf der unternehmerischen Karrieren zwischen unterschiedlichen Herkunftsgruppen feststellen (Welter 2005; Rath 2002). Weiters kann man von einem sozialen Selektionsprozess innerhalb der Migrantengemeinschaften sprechen, der es jenen, die über die geeigneten Voraussetzungen verfügen, erleichtert, einer selbständigen Erwerbstätigkeit nachzugehen.

Für viele türkische ehemalige „Gastarbeiter“, die selbst oder deren Eltern auf dem österreichischen Arbeitsmarkt als Arbeiter tätig waren, repräsentiert eine unternehmerische Karriere einen ungeheuren Sprung an „*upward social mobility*“ (Dyer & Ross 2007). Ein Experte bezeichnete dies treffend als „*Hunger nach sozialem Aufstieg*“ und als einen Hauptmotivator der Selbständigkeit. Der Gewinn an Sozialprestige und der ökonomische Erfolg als sichtbare Zeichen sozialen Aufstiegs stellen für Migranten, die vordem auf relativ untergeordneten Stufen des Wiener Beschäftigungssystems tätig waren, ein enormes Motivationspotential dar. Kanalisiert wird dieses Streben in Form bestimmter Unternehmerkarrieren, die in einem gewissen Ausmaß typisch für bestimmte Zuwanderergruppen sein können (Demircan 2003). In Fällen, in denen höhere Bildungsabschlüsse fehlen oder Probleme mit der Nostrifikation derselben bestehen, ist die Selbständigkeit stets der vielversprechendste Weg zum sozialen Avancement. Die gegenseitige Anrechenbarkeit von in der Selbständigkeit bzw. der Unselbständigkeit erworbenen Versicherungszeiten im österreichischen Sozialversicherungssystem erleichtert das Wechseln zwischen Unselbständigkeit und Selbständigkeit und vice versa.

In der Gruppe der BKS-Immigranten stand die selbständige Erwerbstätigkeit noch bis vor einigen Jahren nicht so hoch im Kurs, sieht man von bestimmten Branchen, z.B. im Bau-, Taxi- und Transportgewerbe, ab. Gerade in dieser Herkunftsgruppe war der Anteil an Insolvenzen (z.B. im Baugewerbe) in der Vergangenheit überproportional hoch, da nicht wenige bloß auf der Flucht vor der Arbeitslosigkeit geradezu in das Unternehmertum schlitterten. Ohne entsprechendes unternehmerisches Knowhow und mit unzureichendem Eigenkapital ausgestattet schlugen diese Start-ups häufiger fehl. Seit einigen Jahren ist jedoch ein steigender, positiver Trend in Richtung geplanter Selbständigkeit auch unter BKS-Migranten festzustellen. Selbständigkeit wird zunehmend als attraktive(re) Alternative zur unselbständigen Erwerbstätigkeit gesehen.

Es bestehen ferner Unterschiede zwischen der ersten Generation von Unternehmern mit Migrationshintergrund, die noch viel stärker auf den „ethnischen“ Markt der eigenen Community orientiert waren und der zweiten sowie dritten Generation. In der ersten Generation dominierten noch die Push-Faktoren den Entscheidungsprozess für eine unternehmerische Tätigkeit, wie z.B. die Diskriminierung auf dem Arbeitsmarkt der Unselbständigkeit, Probleme mit dem Transfer von Bildungsabschlüssen sowie Arbeitslosigkeit. Damit waren die Anteile an „forced entrepreneurs“ bedeutend höher als jene der intrinsisch motivierten Selbständigen.

Die zweite Generation war bereits stärker durch Pull-Faktoren gelenkt und agierte bedeutend selektiver in der Auswahl von unselbständigen Beschäftigungen (vgl. Rusinovic 2006). Bei Nichtvorhandensein adäquater Beschäftigungsperspektiven war der Schritt in die Unternehmertätigkeit die häufig gewählte Alternative. Die „voluntary entrepreneurs“ der zweiten Generation verhalten sich aber auch in Bezug auf die Branchenwahl viel selektiver als die erste Zuwanderergeneration. Sie sind offener für den Eintritt in neue Marktsegmente und zukunftsorientierte ökonomische Aktivitäten, die gut in die Mainstream-Märkte eingebettet sind.

Der allgemeinen Wertschätzung, die Unternehmern von der Mehrheitsgesellschaft und insbesondere seitens der nationalen und kommunalen Wirtschaftspolitik entgegengebracht wird, kommt im breiten Rahmen des allgemein gründungsfreundlicheren Klimas der letzten beiden Dekaden ebenfalls erhebliche Bedeutung zu. Infolge von Arbeitsplatzdefiziten und steigenden Arbeitslosenquoten wurde ab den 1990er-Jahren seitens der politischen Entscheidungsträger der Slogan „*Mehr Gründer braucht das Land*“ kreiert und wiederholt Kampagnen zur Förderung der selbständigen Erwerbstätigkeit gestartet. In Wien hat sich um die Jahrtausendwende eine Neuorientierung vollzogen und auf politischer Ebene sehr viel getan. Daher gilt das Unternehmertum von Migranten seit geraumer Zeit als etwas sehr Erwünschtes:

„In der Wirtschaftskammer ist das Interesse an der Gruppe der Migranten gestiegen. Das ist einfach die generelle Ausrichtung.“

Seitens der Wirtschaftskammer wurde daher auch Personal mit entsprechenden Sprachkenntnissen für die Beratungsangebote eingestellt. Mit der Etablierung des World Wide Web hat die WKO ihr Gründerservice auch entsprechend gestaltet²⁸ und dadurch entscheidend zur Steigerung der Gründerzahlen beigetragen. Im April 2011 wurde durch den Geschäftsführer des Universitären Gründerservice INITS beispielsweise ein eigener Gründercampus für Wien zur Vernetzung der Jungunternehmer gefordert.²⁹

Vor allem in unseren Experteninterviews wurde auf diesen Wandel der Rahmenbedingungen Bezug genommen und Auswirkungen für die Migrantencommunities aus dem ehemaligen Jugoslawien und der Türkei festgestellt. Der bei vielen Immigranten bereits vorhandene Wunsch, sich selbständig zu machen wurde in seiner konkreten Umsetzung zwar gefördert, allerdings fehlte es de facto an entsprechend „*moderierten Strukturen*“ und konkreten Informationen darüber, wie Start-ups abzuwickeln seien und welche Herausforderungen auf die Gründer zukämen. Gerade viele Migranten scheiterten, weil die begleitenden und auffängenden Institutionen (z.B. MINGO) noch fehlten, es an muttersprachlichem Informationsmaterial und entsprechender Beratung mangelte etc.

Heute ist dies alles vorhanden und dennoch sind einige Gruppen in der Selbständigkeit noch immer unterrepräsentiert. Welche Faktoren dafür verantwortlich sind, wird also im folgenden Abschnitt behandelt. Dieser basiert auf einer systematischen Gesamtanalyse der amtlichen Daten, sowie auf den Auswertungen der Unternehmerinterviews und der Statements der Expertinnen und Experten.

²⁸ Vgl. <http://www.gruenderservice.at/startseite.wk?chid=98&dgid=10&FlashBundeslandID=1>.

²⁹ Vgl. <http://futurezone.at/b2b/2701-wien-braucht-einen-gruendercampus.php>.

4.2 Warum sind Zuwanderer mit BKS- oder türkischem Migrationshintergrund in Wien seltener als Unternehmer tätig? – Versuch einer Kausalanalyse

Persistentes Erbe des Gastarbeiteranwerbesystems

Das gewichtige Argument mit der langfristigen Persistenz des „Gastarbeiter“-Backgrounds wurde von allen Experten verbalisiert und repräsentiert somit *das* wichtigste Schlüsselargument zur Explikation der geringeren Selbständigkeitsneigung in den beiden primär analysierten Herkunftsgruppen. Die traditionelle Positionierung auf dem Arbeitsmarkt auf niedrigen Ebenen der Beschäftigungshierarchie (*„Nur mit der Arbeitserfahrung als Hilfsarbeiter in die Selbständigkeit zu wechseln, ist nicht einfach. Es spielt hier auch keine Rolle, ob die Muttersprache Deutsch ist oder nicht.“*) und vor allem in (Hilfs-)Arbeiterverhältnissen brachte es mit sich, dass die Selbständigkeit als attraktive Erwerbsalternative lange Zeit überhaupt nicht wahrgenommen wurde. Und die Strukturen dieses längst überholten „Gastarbeitersystems“ beweisen eine jahrzehntelange Persistenz in den Köpfen, der Chancenwahrnehmung und somit der Handlungsrelevanz: *„Das alte Gastarbeitersystem, hat die Leute in bestimmten Positionen am Arbeitsmarkt verortet. Aus diesen Positionen heraus ist es sehr schwer, ein Modell für die Selbständigkeit zu entwickeln.“*

Ein weiteres Erbe des traditionellen „Gastarbeitersystems“ manifestiert sich in einer ausgeprägteren Diskriminierung und Marginalisierung der türkischen Community auf dem österreichischen Arbeitsmarkt in Form der Zuweisung zu bestimmten Branchen und auf untere Ebenen der Beschäftigungshierarchie (*„Hier gibt es sehr viele Fälle, wo der Arbeitsmarkt auf bestimmte Communities speziell wirkt. Ich könnte mir vorstellen, dass die Diskriminierung am Arbeitsmarkt bei der türkischen Community größer ist als für andere Communities.“*). Diese Zuweisung perpetuiert sich in der intergenerationalen Abfolge durch nach wie vor vorhandene Bildungsdefizite der türkischen Community insgesamt und eine aufgrund traditioneller Rollenbilder niedrigere Bildungsbeteiligung türkischer Frauen.

Die Auswirkung dieser Marginalisierung ist allerdings ambivalent zu bewerten. Sie führt einerseits zwar zu einer Reduzierung von sozioökonomischen Aufstiegschancen, zu einem ökonomischen Prekariat mit wenig Eigenkapital und daher geringen Chancen zur Unternehmensgründung, kann andererseits die Selbständigkeit als eine (und mitunter einzige) Escape-Strategie aber auch fördern.

Im Rahmen der arbeitsmarktbezogenen Faktoren spielen auch die rasanten Veränderungsprozesse der Arbeitswelt eine eminente Rolle. Die Push- und Pull-Faktoren in Richtung Selbständigkeit werden in einem erheblichen Ausmaß durch Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt beeinflusst. In Wien mit seiner im EU-Vergleich relativ niedrigen Arbeitslosenquote sowie ebenfalls niedrigen Quote an Langzeiterwerbslosigkeit sind die Push-Faktoren in Richtung Selbständigkeit (derzeit noch) schwächer ausgeprägt als in Städten mit höheren Zahlen an beschäftigungslosen Migranten.

Gesicherte Arbeitsmarktposition und ausreichendes Haushaltseinkommen auch bei Unselbständigkeit

Die individuelle Entscheidung pro oder kontra Selbständigkeit findet in einem komplexen Geflecht persönlicher Präferenzen und unter Abwägung eines Bündels von Konsequenzen statt. Mehrfach wurde in den Experteninterviews der enge Konnex zwischen marginaler Arbeitsmarktpositionierung, ökonomischer Prekarität und der damit korrelierenden Flucht in die Selbständigkeit argumentiert. So ist eben der ökonomische Druck in Richtung Selbständigkeit in der türkischen Community wesentlich stärker als bei den Exjugoslawen (*„Bei jenen, die aus dem BKS-Bereich kommen wird, aufgrund ihrer besseren Position in der unselbständigen Erwerbstätigkeit, das Selbständigsein vielleicht gar nicht in Erwägung gezogen“*). Die auf dem Arbeitsmarkt der unselbständigen Erwerbstätigkeit zu lukrierenden Gehälter sind im Falle der türkischen Herkunftsgruppe beträchtlich niedriger, das Arbeitslosigkeitsrisiko erheblich höher als in der BKS-Gruppe. Dazu kommen traditionelle, kulturell geprägte Rollenbilder, die eine Erwerbstätigkeit der Frau „außer Haus“ erschweren und somit zur ökonomischen Marginalisierung von Alleinverdienerhaushalten beitragen. Frauen mit BKS-Migrationshintergrund sind in einem viel höheren Ausmaß erwerbstätig und tragen wesentlich zum Haushaltseinkommen bei: *„Arbeitslosigkeit und Selbständigkeit korrelieren schon miteinander“*, wie es eine Expertin ausdrückte, und *„Wer eine gute Position in einem Unternehmen innehat, will in der Regel auch nicht selbständig werden. Selbständigkeit ist oft auch Flucht, weil keine anderen Alternativen da sind“*.

Mangel an Eigenkapital

In den meisten Fällen eng an die Arbeitsmarktpositionierung gekoppelt sind der finanzielle Background und somit die Eigenkapitalausstattung von Gründern und Gründerinnen aus der türkischen und exjugoslawischen Herkunftsgruppe. Die Tätigkeit in meist schlecht bezahlten Branchen bedingt eine geringe Möglichkeit zur Kapitalakkumulation. Aus dem Startkapitalmangel resultiert dann allerdings auch ein hohes Insolvenzrisiko bzw. können mangels Eigenkapital und aufgrund fehlender Kreditwürdigkeit unternehmerische Ambitionen häufig gar nicht umgesetzt werden.

Ausbildungsdefizite, das Fehlen relevanter formaler Voraussetzungen für die selbständige Erwerbstätigkeit

Tendenziell ist es so, dass Personen mit niedrigeren Bildungsabschlüssen eher dazu tendieren die bereits bestehenden Unternehmen von Familienmitgliedern zu übernehmen³⁰. Sie sind häufiger auch weniger flexibel und risikobereit als Selbständige mit einem besseren Bildungshintergrund. Schlechter Ausgebildete geben auch öfter an, dass sie die Flucht aus der Arbeitslosigkeit angetreten hatten, dass sie mit ihrem

³⁰ Zu den Vor- und Nachteilen der familiären Netzwerke vgl. Davis & Tagiuri (1994).

vorhergehenden Job äußerst unzufrieden gewesen waren oder dass sie mit ihrem Unternehmen einfach die familiäre Tradition weiterführten (Flap et al. 2000).

Die Wichtigkeit der mit dem Faktor Bildung und Qualifikation zusammenhängenden Kausalfaktoren wurde von allen Experten in der einen oder anderen Variante angesprochen. Hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang auch, dass Qualifikationsdefizite sowohl bei Migranten mit türkischem („*Was in diesem Rahmen als Managementfähigkeit funktioniert hat, funktioniert hier oft nicht. In diesem Sinne fehlt den Leuten die Managementenerfahrung in diesen Rahmenbedingungen. Dazu gehört sowohl auch das Kommunizieren mit den Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern und Behörden*“) als auch solchen mit BKS-Migrationshintergrund bestehen, obwohl vor allem die kroatische Herkunftsgruppe in den letzten Jahren diesbezüglich stark aufholte. Auch die Bildungsdefizite sind ein Resultat des ehemaligen Gastarbeitersystems. Es handelte sich ja häufig um bildungsferne Gruppen, die im Kontext der „Gastarbeiteranwerbung“ nach Wien kamen. Österreich hat, empirisch nachweisbar (Fassmann & Reeger 1999), im Vergleich mit Deutschland vor allem die geringer qualifizierten Arbeitskräfte vom Balkan und aus der Türkei aufgenommen. Die mitgebrachten Bildungsdefizite weisen eine erhebliche Kontinuität auf und wirken sich auch in der intergenerationalen Abfolge nach wie vor in Form einer geringeren Bildungsbeteiligung aus. Seitens der Experten werden hierbei Differenzierungen zwischen Immigranten aus der Türkei und Serbien einerseits sowie Kroatien und Bosnien-Herzegowina andererseits vorgenommen. Zuwanderer aus den beiden erstgenannten Staaten weisen im Durchschnitt ein niedrigeres Bildungsniveau und eine geringere Bildungsbeteiligung auf als Kroaten, Slowenen und vor allem jene Bosnier, die nicht als „Gastarbeiter“, sondern als Kriegsflüchtlinge Mitte der 1990er-Jahre nach Wien zuwanderten.

Dieser Faktor unterscheidet die beiden „alten“ Gastarbeitergruppen auch ganz gravierend von der „neuen“ Zuwanderung aus Ostmittel- und Osteuropa, die über ein höheres durchschnittliches Qualifikationsniveau (Fassmann et al. 1999, 2004) verfügt und nicht nur in Wien unternehmerisch sehr erfolgreich ist.

In einem Konnex zum Bildungsniveau stehen Kompetenzdefizite in Bereichen wie Deutsch- und Fremdsprachenkenntnisse, Managementfähigkeiten und anderes unternehmerisches Knowhow, Kenntnisse in Bezug auf steuerrechtliche Rahmenbedingungen, die Nutzung moderner Kanäle der Informationsakquisition sowie die Bereitschaft zur Inanspruchnahme von institutionalisierten Beratungsangeboten: „*Wenn ich immer mit der Schaufel gestanden bin, habe ich nie Managementkompetenz gelernt.*“ Da sich Österreich wie die meisten europäischen Volkswirtschaften immer stärker zu einer Wissensgesellschaft wandelt, machen sich bestehende Qualifikationsdefizite in den beiden ehemaligen „Gastarbeitergruppen“ besonders nachhaltig bemerkbar und behindern den erfolgreichen Sprung in die Selbständigkeit.

In den Interviews wurde darauf hingewiesen, dass das Problem der Bildungsdefizite zwar im Zusammenhang mit der türkischen Community medial stark thematisiert wird, unzureichende Deutschkenntnisse aber auch vielen Angehörigen mit BKS-Migrationshintergrund das berufliche Fortkommen erschweren. Einigen Gründern fehlt

es sogar an basalem formalem Knowhow („*Wir sind oft mit Menschen konfrontiert, die schon gegründet und einen Mietvertrag für ein Lokal unterschrieben haben. Sie haben aber noch immer keine Ahnung, wie die Belege abgelegt gehören.*“).

Eine bessere Ausbildung erleichtert zwar das Procedere der Unternehmensgründung, repräsentiert aber keine Garantie dafür, mit den in Österreich geltenden Regeln auch tatsächlich gut zurechtzukommen. Es macht auch einen wesentlichen Unterschied, ob eine wirtschaftliche Fachausbildung im Herkunftsland oder bereits in Österreich erworben wurde: „*Grundsätzlich haben Menschen ohne eine betriebswirtschaftliche Ausbildung einen Nachteil [...]. Auch diejenigen, die in ihrem Herkunftsland betriebswirtschaftliche Ausbildungen genossen haben, tun sich schwer, das österreichische System zu durchschauen. Die Geschichte mit Vorsteuer, Umsatzsteuer und deren Abzug sowie Gewinnminderungen sind sehr spezifische Dinge, auf die man die Menschen vorbereiten muss.*“ Allerdings wird Bildung immer wieder als die zentrale, erklärende Variable für erfolgreiche Unternehmensgründungen ins Treffen geführt (vgl. z.B. IHK-Gründerreport 2009).

Zwischen dem bildungsmäßigen Kapital und der Branchenwahl bestehen Interdependenzen. Lebensmittel- und Gemüsehändler, Inhaber von Bäckereien sowie Unternehmer in der Kleingastronomie sowohl türkischer als auch BKS-Herkunft verfügen in der Regel bloß über Pflichtschulabschlüsse oder bestenfalls Lehrausbildung. Bei den Kulturunternehmen, wirtschaftsbezogenen Dienstleistungen, Beratungsunternehmen etc., vor allem in der zweiten Generation, agieren bereits viele Jungunternehmer mit abgeschlossenem Studium oder HAK-Matura.

Veränderungen der Migrationsmuster und Aufenthaltsverfestigung

Veränderte Migrationsmuster in Richtung permanenter Niederlassung tragen das Ihrige zur Herausbildung einer Unternehmerschicht bei Immigranten bei. Viele Wirtschaftsbranchen, in denen Migranten klassischerweise tätig sind, wie Gastronomie, Lebensmittelhandel, Friseur, Reinigungsgewerbe, setzen eine längerfristige Stabilität des Aufenthaltes voraus: „*Die Frage ist, ob es sich auszahlt, in einen Lebensmittelhandel zu investieren und mühsam einen Kundenstock aufzubauen, wenn ich weiß, dass ich in zwei Jahren wieder weg bin!*“ Klein- und Gelegethandel ist auch im Rahmen transnationaler Mobilitätsmuster praktizierbar und setzt nicht die Existenz eines fixen Unternehmensstandortes und Geschäftslokales voraus. Die Investition in betriebliches Anlagevermögen rentiert sich erst ab einer längeren intendierten Aufenthaltsdauer. Somit wurden die Pläne vieler ehemaliger Gastarbeiter von der Eröffnung eines Unternehmens im Herkunftsland simultan zur Bleibeabsicht zu einem Start-up in Wien transformiert. Die Neu- und Umorientierung fand bei vielen BKS- und türkischen Immigranten im Verlauf der 1990er-Jahre statt. Das alte Tito-Jugoslawien brach auseinander, die wirtschaftlichen Entwicklungen in den nunmehr selbständigen Herkunftsländern waren nicht immer vielversprechend. In der Türkei setzte die ökonomische Boom- und Wachstumsphase im Verlauf der 1990er-Jahre ein. Viele in Österreich ansässige türkische Unternehmer profitierten im Rahmen des österreichisch-türkischen Außenhandels.

Aufenthalts- und gewerberechtliche Rahmenbedingungen in Österreich

Sehr positive Auswirkungen auf die Gründungsmotivation hatte eine Reihe von Erleichterungen hinsichtlich unbefristeter Aufenthaltstitel. Im Vergleich zur aufenthaltsrechtlich äußerst rigiden Phase der 1990er-Jahre, in der es nicht so einfach war, einen unbefristeten Aufenthaltstitel zugesprochen zu erhalten und der Antragsteller mit Nachweis einer unselbständigen Erwerbstätigkeit und vor allem ausreichenden Einkünften regelmäßig vorstellig zu werden hatte, wurden inzwischen aufenthaltsrechtliche Erleichterungen eingeführt. Diese Aufenthaltssicherheit hat vor allem gemäß den Einschätzungen der befragten Experten wesentlich dazu beigetragen, seitens der Immigranten zunehmend auch eine selbständige Erwerbstätigkeit aufzugreifen. Das Risiko der Selbständigkeit wurde zu den früher geltenden rigiden Aufenthaltsbestimmungen kaum eingegangen, da es im Gefolge etwaigen Scheiterns und des Einkommensverlustes auch zur Aberkennung des Aufenthaltstitels hätte führen können.

Gewerberechtliche Bestimmungen und deren Änderungen sind von besonderem Einfluss für den Zulauf zur Selbständigkeit, wirken sich aber unterschiedlich aus: *„Der Studie 2006 für Wien ist zu entnehmen, dass nach dieser gewerberechtlichen Neuregelung über die Erleichterung des Zuganges bei türkischen und jugoslawischen Gruppen die Gründung von Einzelunternehmern nur ganz langsam gestiegen ist. Bei den Osteuropäern ist der Anteil deutlich gestiegen. Es hat sich auf hohem Niveau stabilisiert.“*

Exkommunistische Sozialisation und fehlende „Kultur der Selbständigkeit“, unternehmerfeindliches gesellschaftspolitisches Klima

Die BKS-Community betreffend wurde wiederholt auch deren kommunistische Sozialisation im ehemaligen Jugoslawien als Hemmschuh für unternehmerische Tätigkeit angesprochen. Diese bedingte als postkommunistisches Erbe ein weitgehendes Fehlen einer unternehmerischen Tradition. Dazu kommt die dominierende Zuwanderung aus agrarisch geprägten, ländlichen Regionen Serbiens und Montenegros. Privates Unternehmertum war, außer im Tourismus und Kleingewerbe sowie im Agrarsektor, kaum vorhanden und in der Gastronomie regional vor allem auf die Küstenregionen Istriens konzentriert. Die Wirtschaft wurde von großen, staatlich geführten Betrieben dominiert (*„Vor ihrem exkommunistischen Background haben sie kein unternehmerisches Denken aneignen können, da dies nicht vorhanden war und politisch eigentlich nicht erwünscht war.“*). In Zagreb wurden beispielsweise die ersten privaten Frächterunternehmen erst nach dem Balkankrieg gestartet. Ohne hier auf empirische Daten zurückgreifen zu können, wurde von den befragten Experten festgestellt, dass Serben und Montenegriner seltener unternehmerisch tätig seien als Kroaten, die, bedingt durch die selbst in der Tito-Ära existente tourismusbezogene Privatwirtschaft, über etwas mehr an unternehmerischen Traditionen verfügen. Diese – im Vergleich zu den Türken – stärkere Heterogenität der BKS-Immigranten spielt im Rahmen der Selbständigkeit eine wichtige Rolle.

Einstellungen und kulturelle Wertmuster, fehlende Role Models des Unternehmers

Empirisch zwar schwer greifbar, aber von nicht zu unterschätzender Relevanz sind Mentalitäts- und Einstellungsunterschiede sowie kulturelle Wertmuster und Rollenbilder (*„Im jugoslawischen Bereich sehe ich die Tradition nicht, im türkischen Bereich schon, aber unter völlig anderen Rahmenbedingungen.“*). Leider war es uns nicht möglich, mittels eines quantitativ repräsentativen Samples Einstellungsunterschiede zu erheben, allerdings fanden der Faktor der „Unternehmermentalität“ und divergierender Einstellungen zur Selbständigkeit in den Expertenbefragungen wiederholte Erwähnung. So wurde das Vorhandensein einer „Gastarbeitermentalität“ ins Treffen geführt, die einhergeht mit ländlich-agrarischer Sozialisation, mangelnder Kenntnis der Realität des Unternehmertums sowie einer Nichtwahrnehmung der Selbständigkeit als möglicher Erwerbsalternative. Die Ursachen dafür variieren in den Herkunftsgruppen.

Da eine kritische Masse an erfolgreichen Unternehmen in der BKS-Community lange Zeit fehlte, mangelte es weiters an Role Models erfolgreicher Selbständiger, obwohl die Gründungsstatistik in den unmittelbar vergangenen Jahren eine deutliche Zunahme der von Exjugoslawen gegründeten Firmen ausweist (*„Derzeit fehlt da einfach noch die Masse an erfolgreichen Unternehmen in der exjugoslawischen Community. Potential wäre da, aber ist nicht ausgeschöpft.“*). Die Heterogenität der BKS-Immigration wird verstärkt durch jene zweite – und zumeist gebildete – Schicht an Zuwanderern, die durch den Bosnienkrieg in den 1990er-Jahren qualifiziertere Bildungs- und Erfahrungsstrata nach Wien brachte. Die Kriegsflüchtlinge wiesen eine heterogenere Ausbildungsstruktur auf und sind auch unternehmerisch erfolgreicher als die ehemaligen „Gastarbeiter“.

Geschlechtsspezifische Rollenbilder leisten ebenfalls einen Beitrag im Rahmen der Förderung bzw. Behinderung der Entrepreneurship. Ungeachtet der niedrigen Erwerbsbeteiligung der türkischen Frauen auf dem Arbeitsmarkt der unselbständigen Erwerbstätigkeit ist es so, dass *„die Frau arbeitet im eigenen Betrieb schon. Es ist nicht gewünscht, dass sie außerhalb arbeitet, aber im eigenen Betrieb, wie auch immer, arbeitet sie schon. In der Regel sehr unsichtbar.“*

Nicht übersehen werden sollte auch das Argument, dass gerade die unmittelbare Erfahrung mit der Selbständigkeit beider Eltern sogar davon abhalten kann, diesen Weg ebenfalls zu beschreiten. Hoher Arbeitseinsatz und Zeitinput, familienfeindliche Arbeitszeiten und die vielfach praktizierte Notwendigkeit der zeitintensiven Mitarbeit von Familienangehörigen wirken mitunter sogar demotivierend: *„Ich komme selbst aus einer Familie mit einer Erfahrung in Selbständigkeit in der Gastronomie. Aber gerade deshalb wollte ich mich eigentlich nie selbständig machen, weil ich das bei den Eltern gesehen habe. Da war kein Familienleben.“*

Persistenz von Konzentrationseffekten

Ambivalent sind die Konzentrationen vor allem der türkischen Entrepreneurs auf bestimmte Wirtschaftsbranchen zu bewerten. Einerseits führt dieser Leitbranchenef-

fekt zu häufigeren Gründungen und höheren Zahlen an Selbständigen in bestimmten Branchen, in denen zugleich der Konkurrenzdruck innerhalb der Community noch verstärkt wird und Insolvenzrisiken ansteigen: „*Es hat auch damit zu tun, dass es irgendwo die ersten Erfolgsbeispiele gegeben hat. Das wird ziemlich unreflektiert weiter übernommen. Unreflektiert deshalb, weil die Alternativen nicht gesehen und nicht entwickelt werden. Dafür wären mehr Input und andere Rollenmodelle notwendig*“. Dies ist in Bezug auf die türkische Community in der Kleingastronomie sowie im Lebensmitteleinzelhandel (Greißlereien, Gemüsestände) deutlich feststellbar. „*Am Beispiel unzähliger Pizzerien fehlt die Vorstellung, was man sonst noch machen könnte. Diese Vorstellung muss man entwickeln können. Das ist eine Schwäche der Gruppe an sich, weil hier andere Rollenvorbilder fehlen. Man braucht Inputs, kreative Ideen und Rollenvorbilder. Attila Dogudan z. B. ist hier kein geeignetes Rollenvorbild, weil er von der eigenen Lebenswelt zu weit weg ist*“, wie eine Expertin es ausdrückte. Die Exjugoslawen waren stets in einer größeren Bandbreite an Branchen tätig, wenngleich das Bau- und Reinigungsgewerbe eine überdurchschnittliche Konzentration aufweist („*Es gibt keine angestammten Branchen für die Exjugoslawen, nur eine diverse Verteilung auf verschiedene Branchen*“).

Konzentration resultiert aus Nachahmung und diese wird auch zwischen unterschiedlichen Migrantengruppen praktiziert, indem einmal erfolgreiche Spezialisierungen übernommen werden („*Ich weiß es von sehr vielen türkischen Unternehmen, die sich das von den Polen schon abgeschaut haben, wie z. B. den Dachausbau. Wo sie nun wissen, auch wir können das.*“). Bei den Exjugoslawen sind davon vor allem das Bau- und Bauneben- sowie das Reinigungsgewerbe betroffen („*Ich glaube, das was die Polen im Bereich Bau- und Baunebengewerbe machen sehr wohl von anderen Communities nachgeahmt wird, also exjugoslawische und türkische Gruppen [...]*“).

Das Fehlen eines starken Leitbrancheneffektes in der BKS-Gruppe hat ambivalente Auswirkungen. Einerseits werden dadurch Nachahmungseffekte zwar abgeschwächt, was die Gründungsneigung insgesamt schwächer ausfallen lässt als unter türkischen Immigranten, andererseits werden damit aber auch der harte Konkurrenzkampf und der „survival of the fittest“ in den umkämpften Branchen gemildert.

Unternehmerisches Talent und Persönlichkeitsmerkmale

Ein für Unternehmer generell maßgeblicher Faktor sind entsprechende Persönlichkeitsmerkmale, wie etwa außerordentliche Einsatzbereitschaft, eine gewisse Durchsetzungsfähigkeit, Innovativität, eine gute Networkingkompetenz und zahlreiche andere Eigenschaften, die man allgemein mit „unternehmerische Begabung“ oder „Geschäftstüchtigkeit“ umschreiben könnte („*Sehr oft wird vergessen, dass auch Persönlichkeitsmerkmale nicht ganz unmaßgeblich sind.*“ Und: „*Ich glaube, dass prinzipiell zwei Dinge für die unternehmerische Tätigkeit sehr wichtig sind, auch für die Einheimischen. Entweder man hat ein sehr innovatives Produkt oder eine Dienstleistung oder man ist unternehmerisch unglaublich begabt, dass man selbst mit einem nicht innovativen Produkt etwas Gutes machen kann.*“). Erfolgreiches Unternehmertum

setzt also gewisse Talente voraus, die selbstverständlich in allen Communities vorhanden sind, durch entsprechende Rahmenbedingungen aber gefördert oder behindert werden können und dies gilt ganz unabhängig vom Migrationshintergrund. Da diese Begabungen in jeder Herkunftsgruppe gleichermaßen existent sind, spielen die Wechselwirkungen zwischen „opportunity structures“ in der Aufnahmegesellschaft sowie mitgebrachten Normensystemen seitens der Immigranten eine wichtige Rolle, sodass vorhandene Talente vielleicht nur unzureichend ausgebildet werden können.

Ungeachtet der in den Interviews angeführten Beispiele für besonders erfolgreiche Unternehmer wird seitens der Experten doch die grundsätzliche Frage nach der unternehmerischen „Kreativität“ oder „Begabung“ bei vielen Unternehmern mit türkischem und BKS-Migrationshintergrund gestellt. *„Viele haben eigentlich gar kein unternehmerisches Potential“*, meinte dazu ein Experte und Unternehmer mit BKS-Migrationshintergrund, und viel zu viele verharren *„in vorgegebenen Bahnen, wo es relativ wenig Risikobereitschaft gibt. Ob man aus diesen Bahnen ausbricht, hängt auch damit zusammen, ob es immer so war.“*

Die Hürde der Start-up-Phase

Unternehmer sowie die Experten klassifizierten durchwegs die Startphase als die problematischste. Sie stellt die höchsten Anforderungen an die Managementqualitäten der Unternehmer. In der ersten Generation manifestierten sich generelle Defizite hinsichtlich der Unternehmens- und Managementkonzepte. Nicht wenige Unternehmer dieser Generation ließen die Notwendigkeit flexibler und innovativer Geschäfts- und Managementideen weitgehend außer Acht. Das Nichtvorhandensein von durchstrukturierten Businessplänen stellt nach Auskunft von Experten des Start-up Services von MINGO nach wie vor ein Hauptproblem in der Gründungsphase dar. Oftmals führen jene, die auch über keinen Businessplan verfügen, ihr Geschäft als „*Einzelkämpfer*“ und bemühen sich gar nicht oder viel zu spät um Hilfe von außen. Beratungsinstitutionen werden immer wieder damit konfrontiert, dass in erster Linie Kleinunternehmer aus der Türkei und Exjugoslawien das nötige Managementknowhow nicht aufweisen, keine langfristige Planung betreiben und am stärksten insolvenzgefährdet sind.

Akzeptanz- und Wertschätzungsdivergenzen in der Wiener Aufnahmegesellschaft

Wiederholt stießen wir bei unseren Analysen auf ein Problem, mit dem in erster Linie türkische Selbständige konfrontiert werden: jenem einer gewissen Distanziertheit bzw. mangelnden Akzeptanz, welche Unternehmern aus dieser Community und deren Firmen mitunter entgegengebracht wird: *„Von der Mehrheitsgesellschaft wird türkischen Unternehmen mehr Skepsis entgegengebracht als deutschen oder italienischen Unternehmen, vor allem wenn es sichtbar ist.“* Diese Distanz steht in einem ausgeprägten Gegensatz zu Unternehmen anderer Herkunftsgruppen, z.B. aus Osteuropa: *„Es gibt auch sehr viele, die weder besonders wertgeschätzt noch diskreditiert, sondern einfach ignoriert werden. Die polnischen Läden fallen nicht sonderlich auf.“*

Diese Erfahrung führt sogar dazu, dass Strategien einer gewissen Verschleierung des faktischen „ethnischen“ Backgrounds türkischstämmiger Unternehmer praktiziert werden. Ein in Wien sehr verbreitetes Beispiel, sind die zahlreichen „original italienischen“ Pizzerien und Eissalons, die de facto von türkischen Selbständigen betrieben werden. Die angesprochenen Wertschätzungsdefizite wirken sich aller Wahrscheinlichkeit nach – entsprechende Kundenbefragungen sind für Wien nicht vorhanden – unterschwellig auch negativ auf die Kundenfrequenz und somit auf den Geschäftserfolg aus. Es steht außer Zweifel, dass ein höheres allgemeines Akzeptanzlevel auch zur Förderung der Selbständigkeit bei von Diskriminierung betroffenen Gruppen beitragen würde.

Interdependenz zwischen Selbständigenquoten in der Aufnahmegesellschaft und bei Immigranten

Die Selbständigenquoten in der alteingesessenen Bevölkerung beeinflussen zweifellos auch jene bei Immigranten und werden entscheidend durch die Opportunitätsstrukturen, aber auch Wertschätzungs- und Mentalitätsunterschiede bedingt. Migranten sind vor allem in jüngerer Zeit überproportional am Unternehmensgründungs-geschehen beteiligt. Dies gilt auch für Städte in Ländern mit geringen Selbständigenraten unter der Bevölkerung ohne Migrationshintergrund wie Österreich, Deutschland, Dänemark, Schweden etc.) (*„Es gibt also so etwas wie eine Overall-Neigung zur Unternehmertätigkeit in Ländern bzw. Städten. Und die Motivation der Migranten orientiert sich dann an der geringen Neigung der Mantelbevölkerung in den jeweiligen Staaten“*). Ausnahmen sind vor allem durch legislative Rahmenbedingungen bedingt. So ist etwa in Prag der Arbeitsmarkt der unselbständigen Erwerbstätigkeit extrem gut geschützt und damit für Migranten schwer zugänglich. Diese sind also besonders häufig kleinunternehmerisch tätig.

Ausgeprägtere Integrationsorientierung der BKS-Immigranten

Ein sowohl in der Unternehmerbefragung als auch seitens der Experten angesprochener Aspekt bezieht sich auf die „*höhere Integrationsbereitschaft*“ unter den Immigranten mit BKS-Hintergrund, was immer darunter zu verstehen sei. Ohne in diesem Zusammenhang eine kritische Reflexion des Integrationsbegriffs vornehmen zu wollen, so ist doch naheliegend dass Integrationsorientierung den Einstieg und das Avancement auf dem Arbeitsmarkt der unselbständigen Erwerbstätigkeit, aber ebenso die Selbständigkeit erleichtert.

Als Beispiel soll ein Trend in der Gastronomie hervorgehoben werden, der diese ausgeprägtere Integrationsorientierung widerspiegelt: die Übernahme kleiner Cafés und „typischer“ Wiener Vorstadtgasthäuser durch Gastronomen aus dem ehemalige Jugoslawien und deren Weiterführung im althergebrachten Stil. Abgesehen vom Wechsel in der Person des Eigentümers, weist bei diesen Lokalen nichts auf einen Unternehmer mit BKS-Migrationshintergrund hin. In der Regel geht damit auch keine Veränderung der Gästestruktur einher und keine „ethnische“ Orientierung an Gästen

aus der eigenen Migrant Community. Die Angebote auf der Speisekarte bleiben zu meist unverändert, eventuell erweitert durch die eine oder andere Spezialität vom Balkan. Der spezifische Flair des klassischen Wiener Vorstadtwirtshauses bleibt erhalten. Wie unsere Recherchen ergaben, wird dies bei Übernahmen durch türkische Entrepreneurs nur in seltenen Fällen in analoger Weise gehandhabt. Ihre Angebote richten sich viel häufiger an Angehörige der eigenen Community, die Alkoholausschank wird aus religiösen Gründen oftmals abgelehnt, die Speisenpalette angepasst und das Interieur verändert. Damit einher geht aber auch eine Veränderung der Gästestruktur.

Defizitäre Datenlage, Unterschätzung der Selbständigenanteile

Es steht außer Zweifel, dass die nach wie vor unbefriedigende Datenlage einen Verzerrungseffekt bedingen könnte. Bezogen darauf stellten einige Experten die Frage „Gründen Exjugoslawen viel häufiger ein Unternehmen oder sind häufiger unternehmerisch tätig, als man vermuten würde?“ Da valide Daten eben weitgehend fehlen, ist es sogar sehr wahrscheinlich, dass die Selbständigenanteile in der exjugoslawischen Gruppe durch die offizielle Statistik unterschätzt (dies auch aus dem simplen Grund hoher Einbürgerungsraten) und das Problem ihrer unterdurchschnittlichen Präsenz in der Selbständigkeit somit überschätzt wird.

Intraethnische Netzwerke

Die Netzwerkbildung spielt bei Immigranten generell eine wichtige Rolle im Rahmen der Arbeitsmarkt- und Wohnungsmarktpositionierung. Unsere Recherchen haben ergeben, dass die ethnisch geprägten Netzwerke in der türkischen Community durchwegs viel stärker ausgeprägt sind als in der BKS-Gruppe. Auch Letztere bauen auf die Solidarität seitens der Familienangehörigen und Freunde, gehen aber aus eigener Einschätzung von einem niedrigeren Solidaritätslevel innerhalb der eigenen Herkunftsgruppe aus, gleichgültig, ob es sich um Serben, Kroaten, Bosnier oder Mazedonier handelt. Die Türken verfügen über ein äußerst gut funktionierendes internes Informationssystem und bieten einander effiziente Beratungs- und Unterstützungsleistungen an („Die Türken haben ein internes, gutes Informationssystem innerhalb ihrer Community. Die wissen alles und einer hilft und berät den anderen. Damit tun die sich wesentlich leichter.“). Diese Unterstützung erfolgt sowohl auf informeller, aber auch professionalisierter Ebene durch Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftstreuhänder etc. Dieses Networking erleichtert die Unternehmensgründung wesentlich und trägt darüber hinaus auch wesentlich zum längerfristigen Erfolg von Unternehmen bei. Hierbei spielt auch die offizielle Förderung und Unterstützung durch den türkischen Staat eine wichtige Rolle.

Im Falle der heterogenen BKS-Immigranten waren analog effiziente Netzwerke bis dato nicht vorhanden, bei den Zusammenschlüssen handelte es sich zumeist um Kultur- und Sportvereine. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt existieren kaum wirtschaftliche Organisationen oder Netzwerke, die alle unterschiedlichen Herkunftsgruppen aus dem ehemaligen Jugoslawien gleichermaßen inkludieren würden, wengleich national defi-

nierte Organisationen (z.B. von Kroaten oder Serben) vorhanden sind. Selbstverständlich werden von rationalem Unternehmenskalkül getragene Kooperationen zwischen Unternehmern aus unterschiedlichen Regionen des Balkan gepflogen, enge geschäftliche Beziehungen stellen aber immer noch nicht die Regel dar (vgl. auch L&R Sozialforschung 2006: 119 f.). Erst in den letzten Jahren hat sich diesbezüglich ein „Verein BKS Business Club – Verein für Wirtschaft und Integration“³¹ unter Leitung von Frau Tatjana Kukic-Jank formiert, der Ende 2012 bereits rund 120 Mitglieder zählte. Im Februar 2013 wurde der „Zweite BKS-Wirtschaftsball“³², eine Veranstaltung, die besonders der Vernetzung der Unternehmen mit BKS-Migrationshintergrund dienen soll, durchgeführt.

Wiederholt wurden seitens der Experten weiterhin bestehende und historisch begründete Ressentiments vor allem zwischen Kroaten und Serben verbalisiert, welche eine herkunftsgruppenübergreifende Kooperation nach wie vor etwas erschweren.

Herkunftsstaatliche Unterstützung und Förderung

Im Kontext der Netzwerkformation bereits angesprochen und von nicht zu unterschätzender Bedeutung ist die Unterstützung türkischer Organisationen (z.B. ATIB) durch den türkischen Staat. Dieser versucht auch im Bereich der türkischen Ökonomien in Europa, tragfähige wirtschaftliche Kooperationsstrukturen aufzubauen und die bei türkischen Migranten vorhandenen Potentiale bewusst zum Nutzen der Türkei einzusetzen („*Das ist kein Geheimnis, das ist offiziell. Der türkische Staat versucht auch, im Bereich der ethnischen Ökonomien in Europa Strukturen aufzubauen.*“). Diese zielen darauf ab, erfolgreiche Türken in diese Netzwerke zu inkorporieren mit den besonderen Zielen, das Prestige der Türkei sowie die internationalen Wirtschaftsverflechtungen zu fördern. Junge, gebildete Türken beteiligen sich bewusst an den Außenhandelsbeziehungen mit der Türkei. Dies stärkt die türkischen Migranten, die Handel mit der Türkei treiben wollen und daraus resultieren positive Effekte auf das türkische Unternehmertum in Wien. Analoge Positiveffekte fehlen im Fall der BKS-Immigranten nach wie vor. Serbien ist als Außenwirtschaftskontaktpartner derzeit noch viel zu wenig attraktiv, daher ist es auch wenig erfolgversprechend unternehmerische Verbindungen dorthin einzugehen. Analoges gilt für Mazedonien sowie Bosnien-Herzegowina. Die Aufnahme Kroatiens in die EU mit 1. Juli 2013 könnte hier einiges in Bewegung bringen.

³¹ Vgl. <http://www.bksbc.at/>.

³² Vgl. <http://www.bks-wirtschaftsball.at/>.

4.3 Ansatzpunkte für handlungsorientierte Maßnahmen

In Anknüpfung an die im vorigen Abschnitt dargestellten Problemlagen wollen wir nun im abschließenden Kapitel eine Reihe von Vorschlägen für Maßnahmen präsentieren, die uns geeignet erscheinen, um bestehende Defizite zu kompensieren und vor allem den Zugang zur Selbständigkeit für Personen mit BKS- oder türkischem Migrationshintergrund zu erleichtern. Aus der Literaturanalyse sowie den Resultaten der Interviews lassen sich daher Schlussfolgerungen für die Optimierung bestehender sowie Impulse für die Einführung neuer Maßnahmen für die Ökonomie der Migranten ableiten: Unternehmerförderung (nicht immer mit ausschließlichem Fokus auf das Segment der Unternehmer mit Migrationshintergrund) erfolgt auf dreierlei Art und Weise:

- zum Ersten in Form konkreter finanzieller bzw. materieller Förderungen. In diese Kategorie fällt neben Subventionen und Prämien auch die Kreditvergabe, aber auch der begünstigte Zugang zu Büroräumen in Gründerzentren oder Unterstützungen für die betriebliche Standortfindung.

- Das zweite wichtige Standbein der Förderung beinhaltet keine monetären Flüsse, sondern umfasst etwa die Förderung in Form von fachlicher Beratung, die Zurverfügungstellung von Expertenwissen, Hilfestellungen bei der Bewältigung bürokratischer und institutioneller Barrieren.

- Drittens ist es ein allgemein positives Gründungsklima und somit der Gesamtkomplex der lokalen urbanen Opportunity Structures, der für die Migrantenökonomie relevant ist. Aufgrund der komplexen Interdependenzen zwischen den Elementen der Opportunitätsstrukturen ist keine einzelne Maßnahme für sich imstande, den „großen Sprung vorwärts“ für die Ökonomie von Immigranten in die Wege zu leiten. Erst aus dem Zusammenspiel sämtlicher Elemente resultiert eine nachhaltige Verbesserung des Unternehmensgründungsklimas. Einzelmaßnahmen können die Opportunity Structures immer nur partiell beeinflussen.

Eine Abstimmung der Einzelmaßnahmen unterschiedlicher Fördergeber (WK, diverse Unternehmensverbände, Stadt Wien etc.) wird in Wien bereits praktiziert (z.B. Gründerservice der WKW mit Maßnahmen von MINGO), eine Fortsetzung und Optimierung dieser Strategie ist anzuraten.

Mangelnde Finanzierungsmöglichkeiten oder unzureichende finanzielle Förderangebote können eine Barriere für den Gang in die Selbständigkeit darstellen. (Klein-)unternehmensgründer mit BKS- sowie türkischem Migrationshintergrund decken ihren Eigenkapitalbedarf oftmals über bestehende soziale Netzwerke und nehmen Bankkredite seltener in Anspruch. Selbst der Zugriff zu existenten Förderungen findet nur selten Erwähnung. Im Vergleich ist allerdings der Mikrokreditsektor in Wien relativ schwach entwickelt und wäre eine an individuellen Bedürfnissen orientierte Forcierung desselben von Vorteil. Wahrscheinlich könnte damit die Inanspruchnahme von Mikrokrediten gesteigert werden. Dass dies die Gründungsbereitschaft in der der Selbständigkeit gegenüber „skeptischen“ BKS-Herkunftsgruppe fördern würde, ist anzunehmen, das exakte Ausmaß der positiven Effekte aber schwierig zu prognostizieren.

Wie in unserer vergleichenden Analyse herausgearbeitet, werden zielgruppenspezifische Fördermaßnahmen seitens der Unternehmer und Experten sehr unterschiedlich bewertet. Einerseits negativ als einseitige „Bevorzugung“ bestimmter Gruppen, positiv über die nachweisbaren Erfolge, die damit erzielt wurden. Eine auf Basis ethnischer Zugehörigkeitskriterien definierte Steuerung der Vergabe von Subventionen sowie herkunftsgruppenbezogene Fördermaßnahmen wurden weder seitens der Unternehmer noch der Experten eingefordert. Im Gegenteil, gruppenbezogene Förderung wurde von der Mehrzahl explizit abgelehnt. Die befragten Experten wiesen wiederholt darauf hin, dass – unabhängig von der Herkunftsgruppe – drei Kategorien von Unternehmern besondere Probleme (beispielsweise bei der Erstellung des Businessplans) hätten: solche mit niedrigem Bildungslevel, jene mit geringen Deutschkenntnissen sowie Unternehmer aus dem Zwang der Beschäftigungslosigkeit heraus. In diesen Kategorien kommt es zu einer Problemakkumulation, die verstärkt wird durch eine Distanz gegenüber Institutionen, eine Scheu vor der Inanspruchnahme von Beratung, eine schwache Kapitalbasis sowie eklatante Defizite an unternehmerischem Know-how. Hier kann empfohlen werden, gezielt Maßnahmen zu ergreifen, um exakt die oben angeführten Gruppen besser zu erreichen.

Obiger Befund der Ablehnung gruppenbezogener Förderung steht allerdings in einem Gegensatz zu jenem offensichtlichen Defizit, das sich derzeit (noch) in den eher schwachen Netzwerken besonders von BKS-Migranten manifestiert, über die diese Immigrantengruppen unternehmensrelevante Informationen akquirieren können. Der Informationszugang stellt für bestimmte Herkunftsgruppen offensichtlich eine Barriere dar. Dies legt die Schlussfolgerung nahe, dass für Migranten die Förderung eines niederschweligen und durchaus auch zielgruppenspezifischen Zugangs zu dringend nötigen Informationen ein Vehikel zu einer größeren Zahl erfolgreicher Unternehmensgründungen darstellen kann. Zusätzliche Maßnahmen sollten also vor allem den Informationszugang verbessern. Es fehlt an Wissen über das Regel- und Institutionensystem sowie über vorhandene Förderangebote.

Sprachbarrieren spielen für die BKS-Herkunftsgruppe offenbar eine untergeordnete Rolle, was angesichts des Faktums, dass die exjugoslawische Zuwanderung bereits in der ersten Hälfte der 1960er-Jahre einsetzte, nicht verwundert. Stärker kommt dieser Faktor in der türkischen Community zum Tragen. Hier mangelt es an unternehmensspezifischen Deutschkenntnissen auf einem Business Level. Bestehende Angebote werden zu Wenigen in Anspruch genommen. In diesem Zusammenhang wäre ein Motivationsschub bei türkischen Unternehmensgründern und -gründerinnen vonnöten.

Einige Experten orten Wissensdefizite bezüglich der vielfältigen Anforderungen bei selbständiger Erwerbstätigkeit. Hier hat sich durch die Angebote von MINGO vieles zum Positiven verändert, leider werden aber bestehende (selbst die niederschweligen und migrantenspezifischen) Angebote nach wie vor nicht in einem Ausmaß genutzt, wie dies wünschenswert wäre. Im von uns interviewten Sample hat beispielsweise kaum jemand die bestehenden Beratungsdienstleistungen in Anspruch genommen. Die Hemmschwelle scheint hier noch relativ hoch zu sein – diese Barriere

re, die Scheu vor der Inanspruchnahme von Beratung zu überwinden, wäre ein wichtiges anzupeilendes Ziel. Repräsentanten für wichtige Migrantengemeinschaften sind in der WKW sowie beim SWV bereits vorhanden. Als wichtige Partner sehen wir hier alle Migrantenvereine und -organisationen. Diese sollten noch gezielter angesprochen und als Multiplikatoren einbezogen werden.

Defizite bezüglich des unternehmerischen Knowhows in legislativer, fiskalischer und organisatorischer Hinsicht sind in beiden Herkunftsgruppen vorhanden. Von Experten wie erfolgreichen Unternehmern kritisiert werden das Fehlen unternehmerischer Professionalität, mangelhaftes Fachwissen und ein persistenter Hang zur Branchenkonzentration, besonders bei Unternehmern mit türkischem Migrationshintergrund. In der BKS-Herkunftsgruppe mangelt es in erster Linie an unternehmerischen Traditionen, Rollenmodellen bzw. einem selbstverständlicheren Zugang zur Selbständigkeit, wie er für viele türkische Unternehmer typisch ist. Es liegt also – ungeachtet des vorhandenen und in den vergangenen Jahren beträchtlich ausgebauten Angebots – immer noch ein Bedarf an Qualifizierungsmaßnahmen für Migranten in Basics wie Steuer-, Gewerbe- und Handelsrecht, Marketing, Management etc. vor.

An unternehmerischer Motivation mangelt es in der türkischen Community viel weniger, eher am Management-Knowhow und heute dringend nötiger Innovationsorientierung. Im BKS-Bereich fehlt dafür vielfach eher die Motivation zum Unternehmer-Sein, die Wahrnehmung der Selbständigkeit als attraktive Alternative zur unselbständigen Erwerbstätigkeit oder zur Beschäftigungslosigkeit. Die Vorführung und Förderung entsprechender Role Models, etwa in Schulen, erscheint uns in diesem Zusammenhang von erheblicher Wichtigkeit. Schritte in diese Richtung wurden mittels der Initiative „Zusammen Österreich“ des Staatssekretariats für Integration bereits gesetzt. Einige der aktiven „Integrationsbotschafter“ sind als selbständige Unternehmer in den unterschiedlichsten Branchen tätig.³³ Dieser Weg sollte fortgesetzt werden.

In bereits traditionellen Nischen der Migrant Economy können zusätzliche Fördermaßnahmen, die auf die Einführung innovativerer Unternehmenskonzepte, die Angebotspalette, die Anwerbung neuer Kundenkreise etc. fokussieren, die Konkurrenzfähigkeit der Betriebe erhöhen. Zusätzlich sind aber auch entsprechende Motivationsmaßnahmen anzuraten, um besonders in der türkischen Community die zu zahlreichen Neugründungen in klassischen und überbesetzten Nischen (Lebensmittelhandel, Gastronomie, Wettcafés, Telekommunikation etc.) hintanzuhalten und interessierten Migranten und Migrantinnen neue und alternative Wege der Selbständigkeit in deutlicher innovations-, expansions- und zukunftsorientierten Branchen anzubieten.

Vor allem seitens der Experten wird ein fortschreitender Strukturwandel der Ökonomie der Migranten in Wien diagnostiziert. Immigranten sind bereits heute auch zunehmend in strukturstärkeren und zukunftsträgigeren Wirtschaftssektoren aktiv als noch vor einer Dekade und dieser Trend wird sich künftig weiter verstärken. Die Vo-

³³ Vgl. <http://www.zusammen-oesterreich.at/integrationsbotschafter/>.

oraussetzungen dafür bieten das steigende Bildungsniveau der zweiten und dritten Generation, die a priori besseren Bildungsabschlüsse rezenter Zuwanderer im Vergleich zu den ehemaligen „Gastarbeitern“ sowie steigende Investitionsvolumina aufgrund intergenerational erarbeiteter Kapitalakkumulation in vielen Migrantenfamilien. Die Vielfalt an aus dem Herkunftsland mitgebrachten bzw. in Österreich erworbenen Qualifikationen trägt zur Diversifikation und strukturellen Expansion der Migrant Economy wesentlich bei. Diese Vielfalt sollte gefördert bzw. als vorhandene Ressource systematischer und effizienter genutzt werden, hat sich aber auch an den wirtschaftlichen Möglichkeiten zu orientieren.

Der Faktor Bildung spielt, wie auch internationale Studien vielfach belegen konnten, eine wichtige Rolle. Es geht hierbei nicht nur um formale Qualifikationen (und deren Anerkennung), sondern vor allem auch um die Kenntnis bürokratischer Prozesse sowie um auf Institutionen und deren Funktionen bezogenes Wissen. Beides erleichtert es Unternehmern, eine Firma zu gründen und erfolgreich zu führen. Eine positive Entwicklung ist die steigende Zahl an Absolventen und Absolventinnen von kaufmännischen mittleren (HAS) und höheren Schulen (HAK) mit BKS- und türkischem Migrationshintergrund. Da bei den Abgängern dieser Schultypen kommerzielles und institutionelles Wissen vorhanden ist, diese Bildungsabschlüsse auch die Schwellenangst gegenüber Beratung stark reduzieren, ist damit ein wichtiger Impuls zur Erhöhung der Unternehmensgründerzahlen gegeben. Eine bessere und stärkere Förderung der Schul- und Berufsausbildung für Jugendliche mit Migrationshintergrund generell sowie insbesondere der kaufmännischen Schulausbildung würde also eine langfristige Basis für einen nachhaltigen Take-off bei Unternehmensgründungen bieten.

Von den Befragten seltener angesprochen wurde die Anerkennung von im Ausland erworbenen Qualifikationen. In diesem Punkt wurden ein vereinfachtes Procedere der Anerkennung und Nostrifikation sowie ein auch für Immigranten transparenterer Zugang zu vielen Zweigen des selbständigen Gewerbes gefordert. Dies soll selbstverständlich nicht heißen, dass Zugangsbeschränkungen gänzlich abgeschafft werden sollen. Viele davon bestehen zu Recht und der Konsument muss sich auf die Fachkompetenz von selbständigen Professionisten verlassen können. Die strenge, historisch überkommene Reglementierung könnte jedoch zumindest einer kritischen Revision unterzogen werden.

Eine besonders wichtige Rolle im Rahmen einer integrationsorientierten Unternehmerförderung und für die Entwicklung von Förderinstrumenten spielt das in der WKW bestehende Diversity-Referat (gegr. 2008), welches uns auch wesentlich bei unseren Recherchen unterstützt hat. Dieses Referat fungiert als Anlaufstelle für alle Anliegen, die Unternehmer mit Migrationshintergrund betreffen, es organisiert entsprechende Aktivitäten und stärkt deren integrative Effekte. Besonders hervorzuheben ist die ethnonationale Vielfalt im Staff, welche den Zugang zur Klientel mit Migrationshintergrund erleichtert. Die interkulturellen und sprachlichen Kompetenzen der Mitarbeiter bilden eine wesentliche Voraussetzung der effizienten Förderung von Un-

ternehmern mit Migrationshintergrund. Die Aktivitäten des Diversity-Referats verdienen weitere Förderung und finanzielle Unterstützung seitens der WKW.

In summa ist das Gesamtgefüge der Opportunity Structures in Wien positiv zu bewerten. Das wirtschaftspolitische Klima hat sich seit der Jahrtausendwende stark in Richtung einer positiven Bewertung und Förderung der Migrant Economy verändert. Zahlreiche Fördermaßnahmen wurden im Verlauf der letzten Dekade gesetzt, bestehende Förderungen diversifiziert und diese durch geeignete PR-Strategien in den Migranten-Communities aktiv bekannt gemacht. Angebote zur gründungsvorbereitenden Begleitung und zur Unterstützung von Jungunternehmern in Problemsituationen sind vorhanden, Beratung durch Experten wird angeboten, eine Erweiterung des bestehenden Maßnahmenkatalogs ist dennoch (stets) empfehlenswert.

Die Ökonomie der Immigranten ist ein wichtiger Bestandteil der lokalen, aber zugleich auch der nationalen Wirtschaftsentwicklung. Es ist daher nicht ausreichend, wenn die Förderung der Migrant Economy nur auf kommunaler Ebene erfolgt. Die legislativen Rahmenbedingungen, der Zugang zur selbständigen Erwerbstätigkeit, um dies nur als Beispiel zu nennen, werden ganz wesentlich durch auf Bundesebene gültige Gesetze determiniert. Hier besteht für die Stadt nur ein sehr limitierter Spielraum für Einflussnahmen. Die Bundeshauptstadt Wien ist in ihrer Politik der Aufwertung der Ökonomie der Migranten, deren Förderung und der Betonung der Integrationsfunktion selbständiger Erwerbstätigkeit von Zuwanderern im österreichischen Vergleich bereits weit fortgeschritten. Nirgendwo sonst in Österreich besteht heute eine derartige Vielfalt an Unterstützungsangeboten und Fördermaßnahmen. Im Gegensatz dazu besteht seitens der Wirtschaftspolitik auf Bundesebene noch ein gewisser Aufholbedarf, um der Migrant Economy vollends aus der Nische ins Zentrum der österreichischen und der Wiener Wirtschaft zu verhelfen.

5 Zusammenfassung

Die Migrant Economy deckt in Wien eine Vielzahl unterschiedlicher Wirtschaftsbranchen ab, die Unternehmens-Start-ups von Migranten haben zahlen- und anteilmäßig in den vergangenen Jahren erheblich zugenommen, die einstige Nischenökonomie ist zu einem wichtigen Teil der Wiener Wirtschaft geworden. Dennoch sind manche Herkunftsgruppen nach wie vor in unterschiedlichem Ausmaß als Unternehmer tätig. Bei den ehemaligen „Gastarbeitern“ aus der Türkei und aus Exjugoslawien besteht ein Nachholbedarf in Richtung Selbständigkeit, auf den auch die Kernfrage der vorliegenden Studie fokussierte: Warum gibt es in den Gruppen der BKS- und türkischen Immigranten in Wien nur so wenige Unternehmer?

Der Anteil der Selbständigen an allen Beschäftigten war in Österreich im OECD-Vergleich niedriger als in anderen Staaten. Mit einem Anteil von rund 10% der Erwerbstätigen waren in Österreich Personen mit Migrationshintergrund im Jahr 2009