

Projektbericht
Research Report

Raus aus der Nische?

Ethnische Ökonomien im Wandel

Astrid Segert



INSTITUT FÜR HÖHERE STUDIEN
INSTITUTE FOR ADVANCED STUDIES
Vienna

Projektbericht
Research Report

Raus aus der Nische?

Ethnische Ökonomien im Wandel

Astrid Segert

Kurzbericht

Studie im Auftrag der Wirtschaftskammer Wien

Dezember 2010

Institut für Höhere Studien (IHS), Wien
Institute for Advanced Studies, Vienna

Kontakt:

Dr.ⁱⁿ Astrid Segert
☎: +43/1/599 91-213
email: segert@ihs.ac.at

Lektorat: Mag.^a Iris Troppert

Inhaltsverzeichnis

1.	Hauptergebnisse der Studie	1
2.	Forschungsziele und Forschungsansatz	7
3.	Bedeutung und Probleme der Unternehmensgründung durch Personen mit Migrationshintergrund	17
4.	Prognosen aus Sicht der ExpertInnen	21
4.1.	Wachsende Zahl an Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund.....	21
4.2.	Überwindung des Nischendaseins – Optimismus geteilt.....	22
4.3.	Negative Auswirkungen durch Begrenzung des Arbeitsmarktes für MigrantInnen und Probleme der Schattenwirtschaft.....	25
4.4.	Kaum Rückgang selbständiger Personenbetreuung und des Baugewerbes ab 2011	27
4.5.	Fremdenfeindlichkeit verringert Wiens Attraktivität für hochgebildete selbständige MigrantInnen.....	29
5.	Schlussfolgerungen für die Förderung aller GründerInnen unter Beachtung von Personen mit Migrationshintergrund	31
5.1.	Gründungsförderung – mehr als monetäre Förderung.....	31
5.2.	Institutionelle Innovationen in der Gründungsförderung.....	33
5.3.	Zweisprachige Gründungsberatungen – Vorteile und Herausforderungen	36
5.4.	Moderne Berufsausbildung für GründerInnen und Personal – Modernisierung der Ausbildungsrichtlinien.....	39
5.5.	Qualifizierung vor und nach der Gewerbeanmeldung	42
5.6.	Zugang zu günstigen Krediten und Gewerberäumen – wichtige Gründungsbedingung für alle GründerInnen.....	44
6.	Befragte ExpertInnen	47
7.	Literatur	48

1. Hauptergebnisse der Studie

Die befragten ExpertInnen setzen aus ihren unterschiedlichen Verantwortungsbereichen jeweils spezifische Schwerpunkte in der Bewertung der Entwicklung ethnischer Ökonomien in Wien. In Detailfragen gibt es auch gegensätzliche Ansichten. In den folgenden vier grundlegenden Einschätzungen ergeben sich jedoch weitgehende Übereinstimmungen:

- Erstens wird die wachsende Zahl an ethnischen Ökonomien in Wien gewürdigt. Es wird für die Zukunft ein zunehmender Anteil ethnischer Ökonomien an der Wiener Unternehmenslandschaft erwartet. Dadurch wächst die wirtschaftliche und soziale Bedeutung von Unternehmen mit Migrationshintergrund für Wien. Aus diesen Entwicklungen wird der Anspruch abgeleitet, den Beitrag ethnischer Ökonomien in der Öffentlichkeit stärker anzuerkennen. Die wichtigste Ursache für den erwarteten wachsenden Anteil ethnischer Ökonomien unter den Wiener Unternehmen wird in den überproportionalen Gründungsaktivitäten von WienerInnen mit Migrationshintergrund gesehen. Daraus wird die Notwendigkeit abgeleitet, GründerInnen aus diversen Gruppen von Seiten der damit befassten Institutionen ein besonderes Augenmerk zu widmen.
- Zweitens wird eine wachsende Vielfalt ethnischer Ökonomien wahrgenommen. Aus je spezifischen Blickwinkeln wird durch die ExpertInnen in diesem Zusammenhang die große Heterogenität der beteiligten Gruppen betont. Diese wird als eine wichtige Entwicklungsressource für Wien gesehen. Es wird davor gewarnt, den Blick nur auf die größten Gruppen ethnischer Ökonomien zu richten, sondern gerade auch auf die Vielfalt der vielen kleineren Gruppen an ethnischen Ökonomien zu würdigen und zu unterstützen. Weiters wird die zunehmende Bedeutung des Betrages von Frauen mit Migrationshintergrund betont, die es in besonderer Weise zu unterstützen gilt. Und schließlich wird das gewachsene Bildungsniveau von GründerInnen mit Migrationshintergrund hervorgehoben, das sich sowohl durch die veränderte Zuwanderung als auch durch die Biographien eines wachsenden Teils der in Österreich ausgebildeten Nachkommen von MigrantInnen ergibt. Die befragten ExpertInnen nehmen also in Bezug auf die Erklärung der Gründungsaktivitäten von MigrantInnen vorrangig eine Ressourcenperspektive ein. Davon ausgehend wird die Bedeutung ethnisch-kultureller Ressourcen besonders betont. Allerdings werden in gleichem Maße die spezifisch österreichischen institutionellen Rahmenbedingungen kritisch gesehen. Kritisch wird insbesondere der intransparente und ungleiche Zugang zum Arbeitsmarkt für verschiedene Gruppen von MigrantInnen gesehen. Positiv werden Aktivitäten bei der Gründungsförderung von MigrantInnen gewertet, die jedoch durch diverse fortgesetzte Hemmnisse wie die mangelnde Anerkennung von Qualifizierungen konterkariert wird.

- Drittens befindet sich die Struktur ethnischer Ökonomien im Wandel. In der Einschätzung von Seiten der ExpertInnen zu den damit verbundenen Veränderungen gibt es keine einheitliche Bewertung. Als ein wichtiger Trend wird von den ExpertInnen eine beginnende Öffnung gegenüber zukunftsorientierten Branchen insbesondere durch JungunternehmerInnen mit Migrationshintergrund gesehen. Dem steht ein anhaltender Trend von Gründungen aus der Not entgegen. Pointiert kann die Sicht der befragten ExpertInnen als zunehmende Polarisierung der Struktur ethnischer Ökonomien formuliert werden. Weiters wird hervorgehoben, dass neben den ursprünglich unter MigrantInnen dominierenden Branchen Gastronomie und Handel in den vergangenen Jahren das Baunebengewerbe sowie die Personenbetreuung an Bedeutung gewonnen haben. Diese Tatsache unterstreicht den Einfluss nationaler Migrationsregime und Regulierungen des Arbeits- und Gewerberechtes für den strukturellen Wandel ethnischer Ökonomien. Von den ExpertInnen wurde in diesem Zusammenhang die Notwendigkeit einer klaren und langfristigen Regelung des Arbeitsmarktzugangs für Personen aus Drittstaaten angemahnt, um qualifizierte Zuwanderung zu regulieren, diversen Formen von Scheinselbständigkeit vorzubeugen und interessierten GründerInnen hinreichende Rechtssicherheit zu bieten.

- Viertens wird aus den genannten Trends der Entwicklung ethnischer Ökonomien sowie aus den jeweiligen besonderen Positionen der ExpertInnen in den unterschiedlichen Verantwortungsbereichen die Notwendigkeit abgeleitet, UnternehmerInnen und GründerInnen aus diversen Gruppen zukünftig verstärkt zielgruppenorientiert zu fördern. Der Wirtschaftskammer Wien und der Wirtschaftsagentur Wien kommt dabei eine Schlüsselposition zu.

Speziell in der Gründungsförderung für MigrantInnen ist in den vergangenen zwei Jahren ein deutlicher Entwicklungsschub zu verzeichnen. Er ist insbesondere auf Aktivitäten der Wirtschaftskammer Wien (Gründerservice, Diversity-Referat) und der Wirtschaftsagentur Wien (Mingo Migrant Enterprises) sowie auf die beginnende Vernetzung mit MigrantInnenorganisationen zurückzuführen. Das Gründungsklima für UnternehmerInnen aus diversen ethnischen Gruppen wird weiters indirekt durch Aktivitäten wie das „Mentoring Programm für MigrantInnen“ der WKO und des ÖIF sowie durch vielfältige Aktivitäten in verschiedenen städtischen Institutionen und MigrantInnenorganisationen beeinflusst.

Durch die veränderten Förderangebote sind neue, hohe Erwartungen an eine konsequente Weiterentwicklung der Integrationspolitik aller wirtschaftspolitischen, städtischen, bundespolitischen und zivilgesellschaftlichen Institutionen entstanden. Von grundsätzlicher Bedeutung ist für die Profilierung der Arbeit, dass speziell Gründungsförderung nicht mit monetärer Förderung gleichzusetzen ist. Die Vermittlung des notwendigen Know Hows zum richtigen Zeitpunkt und in der richtigen Form ist zur Schlüsselfrage für

eine effektive Förderung aller GründerInnen einschließlich der GründerInnen mit Migrationshintergrund geworden.

Von den befragten ExpertInnen wurden zahlreiche Hinweise und Vorschläge für die Profilierung der Gründungsförderung von MigrantInnen formuliert. Diese lassen sich in 5 Schwerpunkten für die Entwicklung der Gründungsförderung von MigrantInnen zusammenfassen:

1. Positives gesellschaftliches Gründungsklima in Österreich und Wien für alle GründerInnen unabhängig von ihrer ethnischen Herkunft.
2. Niedrigschwelliger Zugang zum notwendigen Institutionenwissen für GründerInnen und UnternehmerInnen aller sozialen und ethnischen Gruppen.
3. Vereinfachter und transparenter Zugang zu bzw. Anerkennung von Berufsausbildungen und Managementwissen für alle GründerInnen und UnternehmerInnen.
4. Gründungsvorbereitende Begleitung sowie Begleitung von JungunternehmerInnen in Problemsituationen durch ExpertInnen.
5. Niederschwelliger Zugang zu Fremdkapital bei öffentlichen Finanzinstitutionen und privaten Banken für alle GründerInnen.

Ausgehend von diesen Schwerpunkten ist von zentraler Bedeutung, dass Gründungsförderung für Personen mit Migrationshintergrund nicht als finanztechnischer Maßnahmenkatalog für eine gesellschaftliche Sondergruppe betrachtet wird, sondern als integrierter Bestandteil sowohl der Wirtschaftsentwicklung als auch der Integrationspolitik. Die nachfolgende Tabelle systematisiert die wichtigsten Vorschläge für die Profilierung der Förderung für eine erfolgreiche Unternehmensgründung und -festigung durch Personen mit Migrationshintergrund:

Tabelle 1: Förderschwerpunkte für erfolgreiche Unternehmensgründung durch Personen mit Migrationshintergrund

Fördergegenstand	Immaterielle Förderung	Materielle Förderung
<p>1 Positives Gründungsklima für alle, einschließlich Personen mit Migrationshintergrund durch:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Transparente, klare und entwicklungsfähige Migrationspolitik in Österreich unterstützen • Vielfalt ethnischer Unternehmen als Reichtum der Wiener Wirtschaft und der Stadt stärken • Vernetzung zwischen Diversity-Referat der Wirtschaftskammer Wien und MigrantInnenverbänden ausbauen, einschließlich Verlinken der Webseiten. • Vernetzung mit Wirtschaftskammern der Nachbarländer fortsetzen. • Medienauftritte erfolgreicher selbständiger MigrantInnen fördern. • Flexible Übergänge in die Selbständigkeit gestalten (z.B. über Feststellung der „individuellen Befähigung“ bei langer Berufserfahrung, aber Sprachproblemen), gleichzeitig für Deutschkurse ab B1 oder B2 sensibilisieren.¹ • Mentoring für MigrantInnen auch zur Information über Chancen der Selbständigkeit in Wien und über Beratungsinstitutionen nutzen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Chancen von MigrantInnen am Arbeitsmarkt verbessern, um Zahl von „Gründungen aus Not“ zu senken und damit das Abmelde-risiko von GründerInnen mit Migrationshintergrund zu senken. • Vereinfachung und Aufstockung der Förderung aktiver MigrantInnenorganisationen zugunsten pauschalisierter Fördersätze bei Sicherung einer Minimalförderung sowie Erweiterung der Förderung durch kostengünstige Büromieten usw.
<p>2 Niederschwelliger Zugang zu Institutionenwissen durch:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Zweisprachige Gründungsberatung von WKW und Wirtschaftsagentur Wien fortsetzen • Veranstaltung „Wiens Wirtschaft lebt Vielfalt“ an sich entwickelnde Informationsbedarfe anpassen und zu national und international beachteter Marke der WKW entwickeln. • Regelmäßige Information der Fachabteilungen der WKW über Arbeit des Diversity-Referates und Abstimmung von Maßnahmen. • Interkulturelle Fortbildung des Beratungspersonals in allen Fachabteilungen der Wirtschaftskammer beginnen. • Zweisprachiges Personal auch in Fachabteilungen der WKW, im Wiener Einkaufsstrassenmanagement einstellen / Gleiches gilt für städtische Institutionen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Finanzierung von Vernetzungsaktivitäten mit MigrantInnenorganisationen langfristig sichern. • Unterstützung bei der Raumsuche. • Finanzierung für Koordinierungspersonal in der Wirtschaftskammer sowie in städtischen Einrichtungen einplanen.

¹ B1 und B2 sind Teil des Prüfungssystems für Deutsch als Fremd- und Zweitsprache. B1 Kurse lehren gemäß den Vorgaben des EU Referenzrahmens für Sprachen die Fähigkeit zur selbstständigen Sprachverwendung in Alltags- und Berufssituationen. Im Mittelpunkt stehen die kommunikative Kompetenz sowie die formale Korrektheit. B2 Kurse für Deutschlernende ab 16 Jahren fokussieren auf die sprachliche Kompetenz in Kommunikationssituationen, die über den privaten Bereich hinaus in den (halb)öffentlichen sowie zum Teil beruflichen Bereich gehen. Im eigenen Spezialgebiet können bereits Texte zu Fachthemen verstanden werden. Geprüft werden die Fertigkeiten Lesen, Hören, Schreiben und Sprechen. (vgl. <http://www.osd.at/default.aspx?Slid=50&LAid=1&ARid=107>)

<p>3 Verbesserte Berufsausbildung / Managementwissen durch:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Fachspezifische Deutschkurse in Vorbereitung bzw. Verbindung mit Berufsausbildung ab Stufe B1 oder B2 fördern. • Arbeit der zweisprachigen LehrstellenberaterInnen fortsetzen. • Ausbildungskurs für Ethnoköche fortsetzen, auf andere Gruppen ausdehnen. • Arbeitsgruppe für neue Berufsbilder wie Ethno-Koch und Organisation der Lehrausbildung in Ethno-Restaurants unter Beteiligung von MigrantInnen bilden. 	<ul style="list-style-type: none"> • Langfristige Finanzierung erfolgreicher zielgruppenspezifischer Maßnahmen sicherstellen.
<p>4 Begleitung durch ExpertInnen vor und nach der Unternehmensgründung:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Beratungen, Seminare des WIFI für GründerInnen und JungunternehmerInnen fortsetzen. • Vernetzung von EPUs aus diversen ethnischen Gruppen fördern, z.B.: • Gründung einer Arbeitsgruppe „Chinesische Qualitäts-Gastronomie“ fördern; • Beratungsstelle für selbständige PersonenbetreuerInnen bei der WKW schaffen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Langfristige Finanzierung erfolgreicher zielgruppenspezifischer Maßnahmen sicherstellen.
<p>5 Verbesserter Zugang zu Eigenkapital/ Fremdkapital durch:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Standardinformation über die Neugründerförderung, die gemeinsame Kreditaktion der WKW und der Stadt Wien in allen Beratungsinstitutionen für MigrantInnen sichern. • Info-Blätter zur Neugründerförderung und zur gemeinsamen Kreditaktion in allen Standorten der Gewerbebehörde auslegen/übergeben sowie über MigrantInnenorganisationen verbreiten, um auch GründerInnen zu erreichen, die sich ohne institutionelle Beratung anmelden. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gründungsförderung fortführen. • Gemeinsame Kreditaktion der WKW und der Stadt Wien für GründerInnen und KMU fortführen • Kreditvergabe durch Banken und Sparkassen speziell für kleine Unternehmen verbessern. • Hilfe bei der Suche von Geschäftslokalen durch das Wiener Einkaufsstraßenmanagement fortführen, spezielle Maßnahmen für sichtbare Minderheiten entwickeln

2. Forschungsziele und Forschungsansatz

Ausgangspunkt der Studie ist die Diskussion um die Entwicklung und die Bedeutung ethnischer Ökonomien für die Wiener Wirtschaft. Die Zahl dieser Unternehmen hat in den vergangenen Jahren durch rege Gründungsaktivitäten von MigrantInnen und Personen diverser ethnischer Minderheiten zugenommen, ohne dass es dafür hinreichend genaue und detaillierte Daten gibt. Eine Auswertung der Mitgliedsstrukturen der Wirtschaftskammer Wien in Bezug auf diese Fragestellung ist gegenwärtig aufgrund der eingeschränkten Datenlage nicht möglich, sollte jedoch für die Zukunft angestrebt werden.

Erste Ergebnisse zur Quantifizierung ethnischer Ökonomien wurden durch Haberfellner et al. (2000) sowie durch Schmid et al. (2006) und durch Enzenhofer et al. (2007) vorgelegt. Haberfellner et al. (2000) haben auf der Basis von Volkszählungsdaten sowie unter Berücksichtigung weiterer Quellen in ihrer Studie „Ethnic Business“ eine erste systematische Quantifizierung zu ethnischen Ökonomien vorgelegt. Sie belegen sowohl für Österreich als auch für Wien ein langfristiges Wachstum der Zahl selbständiger Erwerbstätiger und mithelfender Familienmitglieder. So hat sich die Zahl der selbständig Erwerbstätigen und mithelfenden Familienmitglieder von 1971 bis 1991 in Österreich verdoppelt. In Wien stieg die Zahl im gleichen Zeitraum von ca. 2.000 auf mehr als 5.000 Personen (Haberfellner et al. 2000, 47). Die AutorInnen zeigen, dass sich selbständige MigrantInnen vorrangig im Dienstleistungssektor finden. Bezogen auf die Verteilung nach Nationalität und Branchen belegen die AutorInnen, dass die beiden großen Gruppen der türkischen und ex-jugoslawischen Selbständigen ihre Schwerpunkte in den Wirtschaftsklassen „Beherbergungs- und Gaststättenwesen“ sowie „Einzelhandel“ haben. 45% der ex-jugoslawischen und 56% der türkischen Selbständigen waren 1991 in diesen beiden Wirtschaftskassen tätig (ebenda 60).

Auf Basis der Volkszählungsdaten haben Schmid et al. (2006) eine Analyse zu Selbständigen mit Migrationshintergrund für Österreich erarbeitet. Auch sie sehen für Österreich eine Fortschreibung der Wachstumstendenzen der absoluten Zahl und des Anteils von Selbständigen mit Migrationshintergrund bis 2001. Sie können belegen, dass Selbständige mit Migrationshintergrund am Gründungsgeschehen überproportional beteiligt sind. Die AutorInnen betonen die große Heterogenität der Selbständigen nach ihrer Nationalität (Schmid et al. 2006, 36f) sowie die Vergleichbarkeit der Branchenverteilung zwischen Selbständigen mit und ohne Migrationshintergrund (ebenda 40). Weiters verweisen sie für 2001 in Österreich auf eine relative Gleichverteilung von Selbständigen, die nicht die österreichische Staatsbürgerschaft besitzen (ca. 22.000) und denen, die eingebürgert wurden (ca. 19.000).

Ein wichtiges Ergebnis in der Quantifizierung ethnischer Ökonomien in Wien wurde 2007 mit der Studie „Ethnische Ökonomien – Bestand und Chancen für Wien“ von Enzenhofer und anderen vorgelegt. Auf gemeinsame Initiative der Wirtschaftskammer Wien und der Stadt Wien (MA 27, MA 17, MA 18) wurde der Versuch unternommen, eine erste Quantifizierung

zum Bestand ethnischer Ökonomien in Wien auf der Basis von Namensanalysen zu erarbeiten (vgl. Enzenhofer et al. 2007, 12). Die dazu vorgelegten Daten sind aufgrund der damals eingeschränkten Datensätze weitgehend durch Schätzungen charakterisiert. Dadurch war ihre Nutzung für die wirtschaftspolitische Arbeit eingeschränkt und macht eine Validierung notwendig. Auch in der praktischen Arbeit wird gegenwärtig noch mit Schätzungen des Anteils von ethnischen Ökonomien gearbeitet. Sie schwanken je nach beteiligter Institution zwischen 20% und einem Drittel der Wiener Unternehmen. Enzenhofer und andere hatten für die Wiener Einzelunternehmen einen Anteil von 18% UnternehmerInnen mit ausländischer Staatsbürgerschaft angegeben und 11% mit Migrationshintergrund (im engeren Sinn) geschätzt (Enzenhofer et al. 2007, 14f). Aufgrund ihrer Untersuchungen veranschlagten sie „UnternehmerInnen mit vermutetem Migrationshintergrund“ auf 30%.

Auf der Basis der vorliegenden Daten, aktueller Veränderungen und der Einschätzungen von ExpertInnen wird die Frage diskutiert, wie sich ethnische Ökonomien in Zukunft entwickeln werden. Werden sie auch zukünftig eher in ökonomischen Nischen agieren oder wird die Branchenstruktur ethnischer Ökonomien zunehmend modernisiert?

Der Annahme einer langsamen Strukturentwicklung ethnischer Ökonomien liegt die Hypothese zugrunde, dass eine mögliche Modernisierung der Unternehmensstrukturen von ethnischen Ökonomien gegenwärtig vorrangig über veränderte Gründungsorientierungen von GründerInnen vollzogen wird. Die Studie leistet dazu einen empirischen Beitrag.

Ausgehend von dieser Ausgangslage konzentriert sich die Studie auf folgende Forschungsziele:

1. Auf der Basis von ExpertInneninterviews werden Chancen und Hemmnisse einer strukturellen Diversifizierung ethnischer Ökonomien analysiert. Besonderes Augenmerk wurde darauf gerichtet, die Positionen, Bewertungen und Interessen von ExpertInnen mit Migrationshintergrund in hinreichendem Maße einzubeziehen.
2. Aufbauend auf den Analyseergebnissen werden konkrete Vorschläge speziell für die Profilierung der Gründungsförderung in Wien, insbesondere für die Wirtschaftskammer Wien formuliert.²

Im Einzelnen wurden folgende Forschungsfragen verfolgt:

- Wie ist das Wachstum ethnischer Ökonomien in Wien einzuschätzen?

² Die ursprünglich ebenfalls geplante Auswertung der GründerInnenstatistik der Wirtschaftskammer Wien konnte aufgrund verschiedener Datenprobleme zum aktuellen Zeitpunkt nicht realisiert werden.

- Wie ist der Anteil ethnischer Ökonomien in Wien im Verhältnis zu Unternehmen ohne entsprechenden Background einzuschätzen?
- Lässt sich eine Diversifizierung ethnischer Ökonomien in Wien nach Branchen verzeichnen oder konzentriert sich das Wachstum auf tradierte Branchen?
- Welche Erwartungen haben GründerInnen aus diversen ethnischen Gruppen an die Förderung, speziell durch die Wirtschaftskammer Wien?
- Durch welche Maßnahmen lässt sich die Effektivität der Gründungsförderung für alle Gründungsinteressierten unter Berücksichtigung von Personen mit Migrationshintergrund verbessern?

Theoretisch bezieht sich die Studie insbesondere auf Ansätze, die die Bedingungen für die Unternehmensgründung durch MigrantInnen thematisieren (vgl. Waldinger et al. 1990, Portes/Rumbaut 2001, Klosterman/Rath 2001). Vorrangig kulturorientierte Theorien sowie Theorien, die die Entwicklung ethnischer Ökonomien vor allem als Nischenphänomen theoretisieren werden dabei als zu eng angesehen. International zeigt sich inzwischen eine Erweiterung und Differenzierung der Diskussion um ethnische Ökonomien, neben integrationstheoretischen Fragestellungen gewinnen auch ökonomische an Bedeutung (vgl. Leicht et al. 2006).

Zu den ersten einflussreichen Theorien gehörte Lights (1979) klassischer Erklärungsansatz der „blocked mobility“, der spezifische Diskriminierungserfahrungen als Ausgangspunkt für die Gründungsaktivitäten von MigrantInnen bestimmt. Die so gewonnene ökonomische Selbständigkeit wird als eine Möglichkeit gesehen, eine größere soziale Mobilität zu gewinnen. In der weiteren Diskussion wurde die Bedeutung von institutionellen Kontexten, in die die AkteurInnen eingebettet sind, zunehmend betont, insofern sie deren Aktivitäten wesentlich beeinflussen. Von besonderer Bedeutung ist in diesem Zusammenhang die Theorie der „mixed embeddedness“ (Klosterman/Rath 2001). Sie betont im Unterschied zu kulturdominierten Erklärungsansätzen die Bedeutung von institutionellen Kontexten, in die die AkteurInnen eingebettet sind und die deren Aktivitäten wesentlich beeinflussen. Aus dieser komplexen Kontextualität wirtschaftlicher Aktivitäten von MigrantInnen lässt sich die Heterogenität ethnischer Unternehmen und die Notwendigkeit ihrer differenzierten empirischen Analyse begründen. Schließlich ist die Bedeutung von gendertheoretischen Forschungen, wie z. B. der Ansatz des „self-employment“ (Aplitzsch/Konos 2008), hervorzuheben. Er thematisiert Formen der Selbständigkeit, die vor allem der Selbstbeschäftigung der UnternehmerInnen dienen, die ihrerseits überproportional häufig Frauen sind. Auf diese Weise kommen neben sozialen, ethnischen, ökonomischen und politischen Gründungsbedingungen auch geschlechtsspezifische Besonderheiten in den Blick der Analyse des Gründungsgeschehens von MigrantInnen.

Das Gründungsgeschehen und die ökonomische Entwicklung ethnischer Unternehmen kann aus sich überlagernden politischen, ökonomischen, sozialen und ethnisch-kulturellen Kon-

texten erklärt werden (vgl. Rath/Klostermann 2000). Durch diese Überlagerungen unterschiedlicher Kontexte lässt sich das Gründungsgeschehen ethnischer Ökonomien nicht als homogen innerhalb einzelner ethnischer Gruppen oder der MigrantInnen insgesamt darstellen. Beschreibungen „der“ MigrantInnen oder „der“ serbischen, „der“ türkischen, „der“ chinesischen Unternehmen bestärken Pauschalisierungen, die an der lebendigen Realität der Wiener Unternehmenslandschaft vorbeigehen. Beispielsweise haben serbische, türkische, österreichische Friseurinnen möglicherweise sehr viel mehr gemeinsam als jede dieser Unternehmerinnen mit manchen männlichen Unternehmern innerhalb ihrer jeweiligen Herkunftsgruppe. Branchenspezifische sowie geschlechtsspezifische Gemeinsamkeiten beeinflussen die Aktivitäten von UnternehmerInnen mit diversen ethnischen Wurzeln ebenso wie ethnisch-kulturelle Bindungen. Sie können u.U. sogar stärker wirken als diese. Andere Unterschiede gibt es etwa zwischen GründerInnen von Ein-Personen-Unternehmen und angehenden MittelständlerInnen usw. Daraus ergibt sich, dass für das Gründungsgeschehen ethnischer Unternehmen, wie für Unternehmensgründungen von ÖsterreicherInnen auch, vielfältige und unterschiedliche Faktoren ausschlaggebend sind. Dazu gehören:

- Niederschwellige Zugangsmöglichkeiten zu wirtschaftlicher Selbständigkeit.
- Positives Gründungsklima auch für MigrantInnen.
- Nachfrageentwicklung in unterschiedlichen Marktsegmenten.
- Angebotsstrukturen in unterschiedlichen Marktsegmenten.
- Im nationalen bzw. transnationalen Rahmen mobilisierbare ökonomische, soziale, kulturelle Ressourcen.
- Leitbilder für die Entwicklung von Unternehmenskonzepten.
- Persönliche Gründungsmotivationen und Fähigkeiten.

Die Begriffe „ethnische Ökonomien“, „ethnische Unternehmen“, „ethnic businesses“, „ethnic entrepreneurs“ werden in der theoretischen Diskussion in Abhängigkeit von den jeweiligen regionalen bzw. staatlichen Kontexten und der dominierenden Forschungsdisziplin unterschiedlich benutzt (vgl. u.a. Waldinger et al. 1990, Light et al. 1994, Chaganti/Green 2002, Schuleri-Hartje et al. 2004, Leicht et al. 2006). In der vorliegenden Studie werden parallel die Begriffe „ethnische Ökonomien“ und „Unternehmen diverser ethnischer Gruppen“ verwendet. Sie werden speziell auf die Situation von „GründerInnen“ aus diversen ethnischen Gruppen bezogen. Dem entsprechen die Formulierungen „UnternehmerInnen sowie GründerInnen aus diversen ethnischen Gruppen“. Der Analyse liegt ein sozioökonomisch definierter Begriff „ethnischer Ökonomien“ zugrunde, der aus der gesellschaftlichen Position ihrer UnternehmerInnen abgeleitet wird, nicht aber aus der (begrenzten) Marktposition der jeweiligen Unternehmen im Sinn einer Nischenproduktion. „Ethnische Ökonomien“ und „ethnische Nischenproduktion“ sind keine deckungsgleichen Begriffe.

„Ethnische Ökonomien“ umfassen alle Unternehmen, die durch MigrantInnen bzw. deren Nachkommen gegründet wurden, nicht nur jene, die sich auf eingeschränkten Märkten be-

wegen. Sie bezeichnen also sowohl jene Unternehmensgruppe, die eine spezielle Nachfrage von MigrantInnen befriedigt und die in einigen Untersuchungen mit dem Begriff der ethnischen Ökonomien identifiziert wird als auch jene Unternehmensgruppen, die sich auf Mischkundschaft oder vorrangig auf KundInnen der Mehrheitsgesellschaft beziehen.

Unter „ethnischen Ökonomien“ werden also jene Unternehmen zusammengefasst, die von Personen gegründet bzw. geführt werden, die aufgrund von Zuwanderung bzw. einer Staatsbürgerschaft jenseits der Mehrheitsgesellschaft sowohl besonderen rechtlichen Regelungen unterliegen als auch über einen diversen ethnischen Erfahrungshintergrund verfügen. Die so unter einem einheitlichen Begriff gefasste UnternehmerInnengruppe ist nach ihren politisch-rechtlichen Status‘ sowie nach den jeweiligen sozialen sowie kulturellen Charakteristika sehr heterogen. Davon ausgehend kann von „UnternehmerInnen aus diversen ethnischen Gruppen“ gesprochen werden. Die Begriffe „ethnische Ökonomien“ und „UnternehmerInnen aus diversen ethnischen Gruppen“ bilden zwei Seiten einer Medaille. Bei ersterer dominiert die sozioökonomische bei letzterer die sozio-kulturelle Perspektive auf dasselbe Phänomen. Der diverse sozio-kulturelle Hintergrund dieser UnternehmerInnen wird auch in der verbreiteten Bezeichnung „UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund“ erfasst. Auf ihn und den entsprechenden europäischen Diskurs wird im Folgenden Bezug genommen (s.u.). Der diverse sozio-kulturelle Hintergrund dieser UnternehmerInnen spiegelt sich verkürzt auch im Begriff „ethnische UnternehmerInnen“, der jedoch missverstanden werden kann.

Die verkürzten Formulierungen „ethnische Ökonomien“ und „ethnische UnternehmerInnen“ können zu Missverständnissen führen, da auch die Angehörigen der Mehrheitsgesellschaft einer, der dominanten Ethnie eines Landes angehören. Daher verdecken die zusammenfassenden Bezeichnungen die grundlegende Tatsache, dass jede einzelne Unternehmerin, jeder einzelne Unternehmer in einen ethnisch-kulturellen Hintergrund eingebettet ist, unabhängig davon, ob sie/er einer Minderheit oder der Mehrheitsgesellschaft angehören. Auch sesshafte ÖsterreicherInnen haben einen ethnischen Background, den ihres Landes. Genauer gesagt, unterscheiden sich die ÖsterreicherInnen selbst noch einmal nach verschiedenen ethnischen Hintergründen. Diese können in ökonomischen Situationen unter Umständen relevant werden, soweit sie regionale Netzwerke berühren. Die undifferenzierte Gegenüberstellung von alteingesessenen österreichischen UnternehmerInnen auf der einen Seite gegenüber allen anderen UnternehmerInnen auf der anderen Seite, birgt vielfältige Probleme. Sie verdeckt die Tatsache, dass sich die ÖsterreicherInnen selbst zunehmend differenzieren. Wie sollen UnternehmerInnen bezeichnet werden, die zeitweilig im Ausland tätig waren und dann wieder in Österreich aktiv werden? Im eigentlichen Sinn sind sie MigrantInnen. Und wie lang sollen UnternehmerInnen als „UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund“ bezeichnet werden, die in Österreich geboren sind, ÖsterreicherInnen sind und sich selbst weder als MigrantInnen noch als „Personen mit Migrationshintergrund“ definieren?

Um damit verbundenen Missverständnissen vorzubeugen, ist immer der Kontext zu beachten, in dem Kategorien wie „ethnische Ökonomien“ oder „UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund“ usw. benutzt werden. In einer kritischen Perspektive spiegeln sie die Geschichte ungleicher Entwicklungschancen für UnternehmerInnen aus ethnischen Minderheiten wider – und zwar unabhängig davon, ob die ihnen zugerechneten zugewandert sind oder nicht. Nur weil alle UnternehmerInnen mit nicht-österreichischen Wurzeln in den vergangenen Jahrzehnten tendenziell schlechtere Entwicklungschancen hatten und tendenziell noch haben, machen derartige Sammelkategorien überhaupt Sinn. Sie spiegeln die Notwendigkeit der Angleichung von Zugangs- und Gestaltungsrechten sowie der normalisierten Vernetzung mit den UnternehmerInnen der Mehrheitsgruppe. Nur in einer solchen kritischen Perspektive erscheinen Kategorien wie „ethnische Ökonomien“ hilfreich, um Wege zu einer chancengleichen Diversität der Wiener Unternehmerschaft aufzuzeigen.

Ausgehend von dieser Position bezieht sich die Studie auf die definitorische Abgrenzung ethnischer Ökonomien, wie sie durch die „United Nation Economic Commission for Europe“ (UNECE) unter Nutzung der Kriterien: Staatsbürgerschaft und Geburtsland vorgenommen wird (vgl. EU 2008). Mittels der Kreuzung beider Variablen wird in der Europäischen Union allgemein der „Migrationshintergrund“ von Personen erfasst und so Aussagen über Bevölkerungsbewegungen und andere gesellschaftliche Bereiche wie Bildung usw. getroffen. Auf dieser Definition des Migrationshintergrundes werden in Bezug auf ethnische Ökonomien alle jene UnternehmerInnen hinzugerechnet, die entweder im Ausland geboren sind (MigrantInnen) und/oder die eine nicht-österreichische Staatsbürgerschaft besitzen (Minderheiten). Diesem Verständnis folgt auch die Studie.

Die durch die Europäische Union präferierte Kategorie „UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund“ kann ebenfalls zu Missverständnissen führen, unabhängig davon, dass sie sich im rein statistischen sowie im politischen Sprachgebrauch weitgehend durchgesetzt hat. Ein Teil der darin eingeschlossenen UnternehmerInnen sind selbst nicht zugewandert. Sie definieren sich selbst meist nicht als „MigrantInnen“ oder als Menschen mit Migrationshintergrund, jedoch durchaus als Angehörige einer bestimmten ethnischen Minderheit in Österreich. Diesem differenzierten Selbstverständnis folgend müssten Generalisierungen wie UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund oder ethnische Ökonomien eigentlich schon heute überwunden werden. Wie oben argumentiert, erscheinen sie in der Gegenwart dann hilfreich, um Barrieren und Öffnungstendenzen zu thematisieren, wenn ihre Grenzen und die Dynamik von Differenzierungsprozessen beachtet werden.

Die in der Studie präferierte Begriffsverwendung ethnischer Ökonomien ist ebenfalls anschlussfähig an den internationalen Diskurs über GründerInnen mit ethnischen Wurzeln. Beachtet man die erwähnte terminologische Unschärfe, so korrespondiert sie mit der durch die EU genutzten Definition der „ethnic minority entrepreneurs“:

Ethnic minority entrepreneurs are 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. (EU 2008: 5)

Gemäß dieser Definition werden UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund ebenfalls nach ihrer Herkunft (bzw. nach der Herkunft der Eltern) bestimmt, nicht aber nach der Marktposition oder -nische der von ihnen gegründeten Unternehmen. Dies entspricht den eingangs hervorgehobenen sozioökonomischen Bestimmungskriterien. Begrifflich wird in dieser Definition ebenfalls der gesellschaftliche Status dieser UnternehmerInnengruppe als ethnisch definierte Minderheiten in das Zentrum der Aufmerksamkeit gerückt.

Der in den EU-Dokumenten genutzte Terminus „ethnic minority entrepreneurs“ lässt sich nur schwer ins Deutsche übersetzen, etwa als „UnternehmerInnen aus ethnischen Minderheiten“. In den englischsprachigen integrationskritischen Diskursen wird damit jedoch betont, dass diese UnternehmerInnen 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. Die Frage nach der Entwicklung von Unternehmen, die durch UnternehmerInnen ethnischer Minderheiten gegründet wurden, wird damit primär als Frage nach erreichbaren bzw. erreichten Chancen für diese Gruppen und als Frage nach mobilisierbaren ökonomischen, sozialen und kulturellen Ressourcen gestellt. Kulturelle Besonderheiten können so für die Unternehmensgründung als *eine* Entwicklungsressource neben anderen genutzt oder auch blockiert werden. Sie begründen – wie oben argumentiert – nicht eine grundlegende ökonomische Nischenorientierung von MigrantInnen.

Bezogen auf die Frage nach dem Wandel ethnischer Ökonomien ist ein weiterer Begriff von zentraler Bedeutung, der Begriff der „ethnischen Nischen“. Der Wandel ethnischer Ökonomien kann daran gemessen werden, inwiefern historisch entstandene Nischenpositionen geöffnet werden.

Aufgrund der historischen Situation der GastarbeiterInnen sind auch in Österreich Unternehmen der ersten Einwanderungswelle der 1960er und 1970er Jahre vor allem in Branchen entstanden, die einen leichten Markteintritt ermöglichten. Ähnlich wie in anderen europäischen Ländern sind Unternehmensgründungen durch MigrantInnen als Reaktion auf die

wachsende Arbeitslosigkeit in den traditionellen GastarbeiterInnenbranchen entstanden (vgl. Hillmann 2000, Statistik Austria 2010). Sie dienten zunächst vorrangig der Grundversorgung ethnischer Gruppen oder deckten neu entstandene Bedarfe der ÖsterreicherInnen (z.B. über Import-Unternehmen oder in der Ethno-Gastronomie). Insofern haben diese UnternehmerInnen auf der Basis spezieller Marktkenntnisse zunächst diverse Marktnischen besetzt, die von österreichischen Unternehmen nicht genutzt wurden. Aufgrund der in diesen Marktsegmenten nach und nach wachsenden Unternehmenszahl und der damit zunehmenden Konkurrenz, kann nicht von Nischenmärkten im klassischen ökonomischen Sinn gesprochen werden, in denen kleine Umsätze mit hohen Gewinnen einhergehen. Diese Situation wird durch den Begriff der ethnischen Nischen thematisiert.

Ethnische Nischen sind durch eine sektorale oder räumliche Konzentration von UnternehmerInnen ethnischer Gruppen gekennzeichnet (vgl. Rath 2002). Solche Nischen entstehen, wenn sich MigrantInnen überdurchschnittlich häufig in bestimmten Branchen und an bestimmten urbanen Standorten selbständig machen, an denen sie durch unfreiwillige Segregation gebunden sind (vgl. Portes/Jensen 1987). Ethnische Nischen funktionieren in der Regel getrennt von den dominierenden nationalen und internationalen Märkten. Sie sind ihrerseits aber keineswegs nur lokal aktiv, sondern häufig über Handels- oder Zulieferbeziehungen mit den jeweiligen Herkunftsländern verbunden. Weiters ist zu beachten, dass der Begriff aus dem amerikanischen Diskurs übernommen wurde. Die Bildung ethnischer Nischen trägt in Europa insgesamt und auch in Österreich aufgrund der starken Regelung der Zuwanderung sowie der gewerblichen Selbständigkeit einen anderen Charakter. Von einer Nischenbildung im Sinn einer Ghettobildung kann in Wien oder Österreich nicht gesprochen werden. Vielmehr geht es um überproportionale Strukturanteile in einigen traditionellen Branchen sowie um die Unterrepräsentation in zukunftssträchtigen Branchen, die es abzubauen gilt.

Ethnische Nischen im europäischen Kontext sind durch diverse Ambivalenzen gekennzeichnet. So erleichtern sie den Zugang zur Selbständigkeit für die MigrantInnen aus den jeweiligen Herkunftsländern. Dies ist bei anhaltender Diskriminierung von MigrantInnen am Unselbständigen-Arbeitsmarkt von besonderer Bedeutung (Löffelholz 2002, Pütz 2003, Apitzsch/Konos 2007). Solche Nischen können weiters als solidarische Basis für dauerhafte ökonomische Selbständigkeit für Frauen und Männer dienen bzw. als Ausgangspunkt für ökonomisches Wachstum. Nicht selten erschweren ethnische Nischen aber auch die soziale und ökonomische Fortentwicklung von Beteiligten oder sie bilden gerade für Gründungsaktivitäten von Migrantinnen spezielle Barrieren für die Unternehmensgründung jenseits gewohnter Branchen oder Geschlechterrollen. Ethnische Nischen bergen so die Gefahr der Blockierung ökonomischer Entwicklung durch Integration in begrenzte ökonomische Strukturen. Daher ist es notwendig, UnternehmerInnen sowie gründungsinteressierte MigrantInnen, die in solchen Nischen aktiv sind, zu ermuntern, ihren Kundenkreis zu erweitern.

Aus diesen Gründen erweist sich die absolut wachsende Zahl an Gewerbeanmeldungen durch MigrantInnen als ein problematischer Erfolgsindikator sowohl für die Wirtschaftsentwicklung als auch für die Integration, wenn er nicht mit einer Analyse ihrer Strukturentwicklung und Bestandssicherung verbunden wird (vgl. Frank et al. 2007). Daher ist davon auszugehen, dass speziell für das Gründungsgeschehen von MigrantInnen die Verbindung von drei Erfolgskriterien von grundlegender Bedeutung ist:

1. Gründungsquote
2. Gründungsstruktur
3. Überlebensquote

Keiner der Indikatoren allein ergibt ein hinreichendes Bild. Selbst eine hohe *Überlebensquote* kann, wie es in einigen Bereichen gegeben ist, von ökonomischen und sozialen Kosten begleitet werden, die nicht als Erfolg anzusehen sind.

Davon ausgehend liegt der Studie die These zugrunde, dass eine Diversifizierung der Unternehmensgründungen von MigrantInnen nach Branchen, KundInnenstrukturen und Unternehmensstrategien wichtige Potenziale für die Wiener Wirtschaft als auch für die Integration der GründerInnen und UnternehmerInnen aus diversen ethnischen Gruppen und ihres Umfeldes freisetzt. Sie stellt einen zentralen Indikator erfolgreicher Wirtschaftsentwicklung in modernen Gesellschaften und Wirtschaftssystemen dar.

Das Forschungsdesign der Studie konzentriert sich auf qualitative Methoden (vgl. Bohnsack 2007). Qualitative Studien haben inzwischen in verschiedenen Gebieten der Integrationsforschung eine gute Tradition (vgl. u.a. Wang 2008, Littig/Segert 2008, Segert 2009). In ihnen wird in der Regel das Augenmerk auf vertiefende Problemanalysen zu verschiedenen Detailfragen von Ungleichheitslagen und Integrationsprozessen gelegt. Daran knüpft der qualitative Teil der Studie direkt an.

Es wurde eine ExpertInnenbefragung durchgeführt. Insgesamt wurden 15 ExpertInnen befragt. Die ExpertInneninterviews konzentrierten sich auf:

- hochrangige VertreterInnen von aktiven Wirtschaftsvereinen ausgewählter Zuwanderungsgruppen.
- LeiterInnen bzw. BeraterInnen von Beratungsinstitutionen, die direkt oder indirekt für Unternehmensgründungen von MigrantInnen Bedeutung haben.

Im Zentrum der ExpertInneninterviews standen die Fragenkomplexe:

1. Trends der Unternehmensgründung von Personen mit Migrationshintergrund;
2. Fördernde und hemmende Bedingungen für die Gründung und Entwicklung ethnischer Ökonomien in Wien;
3. Vorstellungen über die Entwicklung der Gründungsförderung von Personen mit Migrationshintergrund.

Die Interviews wurden nach einem Leitfaden durchgeführt und protokolliert bzw. transkribiert. Die Länge der Interviews war sehr unterschiedlich. Sie reichte von 40 bis zu 170 Minuten. Mit mehreren ExpertInnen wurden aufgrund der nicht geplanten Dauer des Projektes ergänzende Zweitgespräche geführt. Durch die Fülle des Materials konnten nicht alle erhobenen Einschätzungen der befragten ExpertInnen in diese Studie einfließen.

3. Bedeutung und Probleme der Unternehmensgründung durch Personen mit Migrationshintergrund

Unternehmensgründungen werden als wichtiger Indikator für die erfolgreiche Wirtschaftsentwicklung von Ländern und Standorten bewertet (vgl. Bosma et al. 2007). In der internationalen Diskussion herrscht weitgehend Konsens darüber, dass hohe Gründungsquoten in der Regel mit einem hohen Wachstum des Bruttoinlandproduktes einhergehen (vgl. OECD 2004). Von diesen Gründungen spielen wiederum kleine und mittlere Unternehmen eine wichtige ökonomische Rolle für die Entwicklung nationaler Volkswirtschaften (vgl. Audretsch et al. 2008). Umgekehrt wirkt ein positives Wirtschaftsklima, verbunden mit einer effektiven Förderpolitik, gründungsfördernd. Die Gründung von Klein- und Ein-Personen-Unternehmen (EPU) spielt dabei eine besondere Rolle (vgl. Wirtschaftskammer Wien 2010c).

Österreich weist im Vergleich mit anderen OECD-Ländern eine relativ geringe Gründungsrate auf (vgl. EC 2007a+b, Apfelthaler 2008). Sie betrug nach Angaben des GEM-Reports für 2007 in Österreich lediglich 8,4%, während die überwiegende Mehrheit der untersuchten 42 Länder Gründungsrate im zweistelligen Bereich verzeichnen (vgl. Bosma et al. 2007). Zwischen 1995 und 2000 lag die Gründungsquote in Österreich bei 7,4%, während viele andere EU-Länder über Gründungsrate von mehr als 10% verweisen konnten (EC 2002, 15). Es ist daher für die Wirtschaftsentwicklung des Landes und insbesondere für Wien von besonderem Interesse, Neugründungen zu fördern und deren erfolgreiche Entwicklung zu begleiten. Dafür bieten die vergleichsweise hohen Überlebensquoten von neu gegründeten Unternehmen einen guten Ansatzpunkt. So ist in Österreich im gleichen Zeitraum nur eine Insolvenzrate von 4,9% zu verzeichnen, während sie in der Mehrzahl europäischer Länder zwischen 7% und 12% liegt (ebenda).

In vielen Ländern spielen gerade ethnische Unternehmen für ein wachsendes Gründungsgeschehen eine wichtige Rolle. In einigen Ländern wird eine rückläufige Gründungsrate der gebürtigen ÖsterreicherInnen nur durch ein Wachstum von Gründungen durch MigrantInnen ausgeglichen oder in der Gesamttendenz zumindest abgeschwächt (CFE/SME 2009, Leicht et al. 2006). Aus diesem Grunde kommt einer effektiven Förderung aller GründerInnen, einschließlich der GründerInnen aus diversen ethnischen Gruppen, eine große wirtschaftspolitische Bedeutung zu. Der Förderung von MigrantInnen mit Gründungsabsichten erfüllt zusätzlich eine wichtige integrative Funktion.

Unternehmen, die von MigrantInnen oder deren Nachkommen geführt werden, spielen nicht nur im Gründungsgeschehen europäischer Zuwanderungsgesellschaften, sondern im Wirtschaftsleben insgesamt eine zunehmend wichtige Rolle (vgl. CFE/SME 2009, Volf 2001). Dies gilt auch für Österreich und in besonderem Maße für das Ballungszentrum Wien. Im Vergleich zu allen anderen Bundesländern ist hier die Bedeutung *ethnischer Ökonomien* für die ökonomische und soziale Integration, für die Lebensqualität der Stadt Wien sowie für die

Entwicklung der Wirtschaftskraft besonders hoch (vgl. Enzenhofer et al. 2007, Statistik Austria 2010). Bisherige Schätzungen des Anteils ethnischer Ökonomien an der Wiener Unternehmenslandschaft reichen bis zu einem Drittel. Der ethnische Reichtum an Unternehmen ist in Wien größer als in jeder anderen österreichischen Stadt und steht damit in einer Reihe mit anderen europäischen Metropolen. Nach der Gründungsstatistik der Wirtschaftskammer ist in den vergangenen Jahren in Wien die Zahl der Herkunftsländer von GründerInnen aus diversen ethnischen Gruppen stark gewachsen. 2009 wurden durch die Wirtschaftskammer 91 Herkunftsländer registriert (vgl. Wirtschaftskammer Wien 2010a: 3).

Die große Bedeutung selbständiger wirtschaftlicher Tätigkeiten von MigrantInnen in Wien basiert auf der langjährigen und weiter anhaltenden Zuwanderung aus unterschiedlichen Ländern, vor allem aus Ost- und Südeuropa (vgl. Münz 2008). Nach Berechnungen der MA 27 lebten 2008 in Wien 31,4% (522.901) Personen mit Migrationshintergrund³ (Boztepe et al., 10). Für Österreich wurde durch den Österreichischen Integrationsfonds 2008 ein Bevölkerungsanteil von 16,6% (1.38.617) berechnet. Damit werden Personen erfasst, die entweder im Ausland geboren worden sind oder eine ausländische Staatsbürgerschaft besitzen (ebenda, 9). Die überwiegende Mehrheit der MigrantInnen kommt aus europäischen Ländern, das heißt: 40% aus den Ländern der EU und 46% aus anderen europäischen Ländern (vgl. ÖIF 2009b, 14). Der größtenteils europäische Hintergrund der Wiener MigrantInnen wird in den öffentlichen Debatten bisher nicht in adäquater Weise wiedergespiegelt. Er ist auch für die Analyse und für die Förderung von GründerInnen aus diversen ethnischen Gruppen von Bedeutung. Österreichweit ist der Anteil europäischer ZuwanderInnen sogar noch etwas höher als in Wien. In Wien gehören inzwischen Unternehmen, die durch MigrantInnen geleitet werden, zum alltäglichen Stadtbild. Meist werden sie in Gestalt gastronomischer Betriebe mit internationaler Küche oder der vielen kleinen Handelsunternehmen wahrgenommen. Allerdings sind Unternehmen von MigrantInnen längst nicht mehr nur auf diese beiden traditionellen Wirtschaftsbereiche begrenzt, die zur Versorgung der eigenen Gruppen entstanden sind. Unternehmen von MigrantInnen sind in Wien in allen Wirtschaftssparten vertreten, wenn auch mit sehr unterschiedlichem Anteilen.

Die Veränderungen von ethnischen Unternehmen, die mit der wachsenden Zahl an Unternehmensgründungen verbunden sind, werden in der Öffentlichkeit allerdings häufig noch unzureichend wahrgenommen und in ihrer Bedeutung für die soziale und wirtschaftliche Entwicklung Wiens bewertet. Zugewanderte UnternehmerInnen werden teilweise immer noch als fremd wahrgenommen. Auch ist das öffentliche Bewusstsein über die Leistungen dieses Teils der Wiener Wirtschaft für den Wohlstand und die soziale und kulturelle Vielfalt der Stadt noch nicht hinreichend ausgebildet. Es ist daher im öffentlichen Interesse, das Bild ethnischer Ökonomien an die sich verändernde Realität anzupassen. Das heißt, Ethnische Ökonomien als einen wichtigen Bestandteil der Wiener Wirtschaft stärker öffentlich zu prä-

³ Aus erhebungstechnischen Gründen sind in dieser Zahl nicht die in Österreich geborenen Kinder von MigrantInnen enthalten, die zum Zeitpunkt der Geburt bereits eingebürgert waren.

sentieren. Dazu gehört auch die genaue Darstellung der Bestands- und Strukturentwicklung der Gründungsaktivitäten ethnischer Ökonomien.

Die Ursachen für die Gründung und Entwicklung ethnischer Ökonomien sind vielfältiger Natur. Sie schließen ökonomische, soziale und kulturelle Faktoren ein. Eine Ursache für Unternehmensgründungen von MigrantInnen liegt in vielen europäischen Einwanderungsländern in der Kompensation mangelnder Integrationschancen auf dem unselbständigen Arbeitsmarkt sowie in der unsicheren aufenthaltsrechtlichen Situation einiger Zuwanderungsgruppen. Dies gilt auch für Österreich (vgl. Vogl 2007, Nowotny 2007, Schumacher 2007). Viele Unternehmen werden daher nach wie vor nicht aus vorrangig wirtschaftlichen, sondern aus sozial existenziellen Motiven heraus gegründet (vgl. Volf 2001). Die GründerInnen sehen sich dabei häufig nicht nur mit einem Kapitalmangel, sondern auch mit fehlenden Kenntnissen über die österreichischen Rahmenbedingungen für Existenzgründungen, einem Mangel an adäquaten Ausbildungen oder deren Nicht-Anerkennung konfrontiert. Die damit verbundenen Schwierigkeiten eine adäquate Erwerbsposition zu finden, werden von MigrantInnen als ein allgemeines Integrationshemmnis der Dequalifizierung wahrgenommen (vgl. u.a. Haberfellner et al. 2000, Gächter 2006). Daraus erwächst eine Fülle an Problemen sowohl für Unselbständige als auch für die GründerInnen, für deren Familien und ihr soziales und ökonomisches Umfeld. Daraus entstehen auch Herausforderungen für eine adäquate Gestaltung der Gründungsberatung und -förderung.

Parallel zum Wandel der Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen von MigrantInnen vollzieht sich ein Wandel der Zuwanderungsgruppen, insbesondere ihres Bildungsstandes sowie ihrer Migrationsmotive. Dieser Wandel stellt eine Quelle der Annäherung der Gründungsmotivationen von MigrantInnen an die Motivationen österreichischer GründerInnen ohne Migrationshintergrund dar. Als Barriere kann sich allerdings fallweise der Mangel an Deutsch-Kenntnissen auf einem für allgemeine Geschäftstätigkeit jenseits ethnischer Nischen notwendigen Fachniveau erweisen. Adäquate Gründungsförderung und -beratung kann hier daher nur in einigen Aspekten von gleichen Gründungsvoraussetzungen, wie bei GründerInnen ohne Migrationshintergrund ausgehen. In anderen Aspekten, wie z.B. der Sprachförderung, ergeben sich spezifische Fördernotwendigkeiten.

Eine nach wie vor wichtige Ursache für Gründungsaktivitäten von MigrantInnen liegt in einer im Vergleich zu Österreich höheren sozialen Wertigkeit selbständiger Erwerbstätigkeit in vielen Herkunftsländern. Die Motivation für „entrepreneurship“ folgt in diesem Zusammenhang nicht vorrangig der Motivation der Gewinnerwirtschaftung, sondern der sozialen Anerkennung als Gemeinschaftsmitglied. Sie stärkt ökonomische Sicherheit durch Erwerb und soziale Integration. Die Position als UnternehmerIn schafft Ansehen, die Möglichkeit zu eigenständigem ökonomischen Handeln und teilweise ein höheres Einkommen. Diese unter MigrantInnen ausgeprägte Gründungsmotivation stellt eine wichtige Ressource der Unternehmensgründung und -entwicklung dar. Diese Besonderheit erweist sich bei genauerer Be-

trachtung als eine Stärke, die aus den jeweiligen Herkunftskulturen, nicht aus der Mehrheitskultur des Zuwanderungslandes erwächst. Sie bestärkt Gründungsmotivationen aus einer „Ökonomie der Selbstverwirklichung“ statt aus einer „Ökonomie der Not“ (vgl. Bögenhold 1989). Gemeinhin wird diesem Faktor der Unternehmensgründung von MigrantInnen weniger Aufmerksamkeit gewidmet als den Wirtschaftsaktivitäten im Rahmen von ethnischen Gruppen. Es ist jedoch zu erwarten, dass mit der Bildungsentwicklung diese sozio-kulturelle Einbettung von Gründungsentscheidungen in eine Ökonomie der Selbstverwirklichung an Bedeutung gewinnt. Sie kann ihre Wirkung sowohl für die Selbstbeschäftigung in Mikrounternehmen als auch im Rahmen wachstumsorientierter Unternehmen entfalten.

Eine wichtige Rolle für das Gründungsgeschehen in Wien spielen der Beitritt Österreichs zur Europäischen Union sowie die späteren Beitritte ost- und südosteuropäischer Länder zur EU. 40% der ZuwanderInnen nach Österreich genießt Freizügigkeit, mit allen Konsequenzen für die Ausdifferenzierung der Aufenthaltsdauer bzw. -frequenzen im Sinn der Pendelmigration (ÖIF 2009b). Diese für Österreich jungen Migrationsformen auf der Basis europäischer Freizügigkeit beeinflussen weitgehend unbeachtet auch das Gründungsgeschehen in Wien, etwa durch die hohe Zahl an deutschen GründerInnen oder durch zeitweilig angelegte Gründungen von MigrantInnen aus den östlichen Nachbarstaaten. Es ist zu erwarten, dass die innereuropäischen Migrationsströme die Unternehmenslandschaft und das Gründungsgeschehen gerade in Wien in Zukunft zunehmend beeinflussen werden.

Im Unterschied zu BürgerInnen der EU15 gelten für MigrantInnen aus den neuen EU-Beitrittsländern gegenwärtig noch Übergangsregelungen am Arbeitsmarkt, was zeitweise zu einem Ausweichen in selbständige Erwerbspositionen führt. MigrantInnen aus Drittstaaten sind hingegen mit anhaltenden Gründungsbarrieren konfrontiert. Die damit im Zusammenhang stehenden ungleichen rechtlichen Rahmenbedingungen wirken in jeweils spezifischer Weise auf das Gründungsverhalten von MigrantInnen ein. Ein Teil der neuen MigrantInnengruppen wendet sich erweiterten Wirtschaftsfeldern und KundInnengruppen zu, während Gründungsmotivationen aufgrund unzureichender Integrationsangebote am Arbeitsmarkt weiterhin wirksam sind (vgl. Nowotny 2007). Zusätzlich gibt es Tendenzen der Schattenwirtschaft, die ebenfalls teilweise in selbständiger Form realisiert werden. Die daraus erwachsende Gleichzeitigkeit unterschiedlicher Gründungsstrategien von MigrantInnen: die Annäherung an österreichische Gründungsmuster und die zugleich bestehen bleibenden vielfältigen Besonderheiten stellen die beratenden Einrichtungen sowie die Interessenvertretungen der Wiener Wirtschaft und der MigrantInnen vor neue Herausforderungen.

Die Gleichzeitigkeit unterschiedlicher Gründungsbedingungen und -strategien von Personen mit Migrationshintergrund stellt zugleich die Prognosen zum Gründungsgeschehen in Wien vor neue Herausforderungen. Die grundlegende Frage ist: Wohin wird sich die Wiener Unternehmenslandschaft unter Einfluss gründungsinteressierter MigrantInnen entwickeln? Die Studie zielt darauf, zur Beantwortung dieser Frage einen Beitrag zu leisten.

4. Prognosen aus Sicht der ExpertInnen

4.1. Wachsende Zahl an Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund

Bezogen auf die erwartete Entwicklung von Unternehmensgründungen durch MigrantInnen werden von den befragten ExpertInnen, aus deren besonderen Erfahrungs- und Verantwortungsbereichen heraus, jeweils spezifische Trends betont. In einigen Punkten sind sich die ExpertInnen jedoch weitgehend einig. So erwarten alle Befragten auch zukünftig in Wien eine wachsende Zahl an Unternehmensgründungen durch MigrantInnen. Es wird erwartet, dass sich damit der Anteil an Unternehmen aus diversen ethnischen Gruppen weiter erhöht oder mindestens stabil hoch bleibt. Gemäß internationalen Trends wird mittelfristig insbesondere ein steigender Anteil an EPU erwartet (vgl. WIRTSCHAFTSKAMMER WIEN 2010a).

Als Voraussetzungen für diese Entwicklung wird von den ExpertInnen ein ganzes Bündel von Bedingungen benannt. Auffallend ist dabei, dass allgemein die sozio-kulturelle Einbettung der Gründungsmotivationen von MigrantInnen als eine der wichtigsten Voraussetzung erfolgreicher Gründungsaktivitäten gesehen wird. Hierin unterscheiden sich die Befragten mit und ohne Migrationshintergrund nicht. Allgemein wird in diesem Zusammenhang betont, dass in vielen der Herkunftsländer die selbständige Erwerbstätigkeit eine weitaus größere soziale Wertschätzung genießt als traditionell in Österreich. Dies illustrieren die folgenden Aussagen zweier ExpertInnen aus diversen ethnischen Gruppen⁴:

Man heiratet einen Chef. Der Mann muss selbständig sein, dann gilt er etwas.

Bei uns hat man das Unternehmertum im Blut.

In vielen europäischen sowie außereuropäischen Ländern gilt die Ausübung eines Gewerbes, auch der Besitz eines sehr kleinen Betriebes oder eines Ein-Personen-Unternehmens als Ausweis sozialer Leistungsfähigkeit. Soziale Wertschätzung in vielen Herkunftsländern ist dabei nicht unbedingt an eine Wachstumsorientierung der UnternehmerInnen geknüpft. Entscheidend ist das gelebte Unternehmertum, dessen Kern in der wirtschaftlichen Unabhängigkeit besteht. Unselbständige Arbeit erfährt hingegen häufig eine nachrangige Bewertung. Ausgenommen davon sind lediglich unselbständige berufliche Spitzenpositionen. Vor dem skizzierten Hintergrund hoher kultureller Wertschätzung ökonomischer Selbstständigkeit bei einem sehr heterogenen Niveau an mitgebrachten beruflichen und unternehmerischen Qualifikationen wird „Förderung“ als umfassende Unterstützung definiert, die sich nicht auf finanzielle Leistungen beschränkt.

⁴ Die nachfolgenden Zitate sind den ExpertInneninterviews entnommen (siehe Kapitel 6). Klammern markieren Auslassungen, Unterstreichungen eine Betonung der SprecherIn. Generalisierte männliche Bezeichnungen der SprecherInnen wurden nicht im Nachhinein verändert.

Die verbreitete positive sozio-kulturelle Basis für Unternehmensgründungen durch MigrantInnen unterschiedlicher Herkunft hat jedoch ambivalente Wirkungen (vgl. Bührmann/Pongratz 2010). Wenn sich die daraus gespeisten Gründungsmotivationen mit umfassenden Berufs- und Managementkompetenzen, sozialer und ökonomischer Unterstützung aus dem Umfeld sowie mit einer professionellen Gründungsvorbereitung und Gründungsorganisation paart, so stellt sie einen wichtigen Erfolgsfaktor dar. Wenn die aus der sozio-kulturellen Einbettung erwachsenden Gründungsmotivationen jedoch zu einer überhöhten Risikobereitschaft führen und nicht durch hinreichende Kompetenzen und Ressourcen gestützt werden, so können sie als Negativfaktor für den Gründungserfolg oder für die erfolgreiche Bestandssicherung der Jungunternehmen wirken. Bessere Überlebensraten der Jungunternehmen von Personen mit Migrationshintergrund sind daher nach Ansicht der Mehrzahl der befragten ExpertInnen von einer effektiven Förderung abhängig (siehe Kapitel 5).

4.2. Überwindung des Nischendaseins – Optimismus geteilt

Bezogen auf die weitere strukturelle Entwicklung erweist sich das Bild der ExpertInnenmeinungen als sehr differenziert. Allgemein wird erwartet, dass der Anteil von ethnischen Ökonomien in den Wirtschaftssektoren Handel, Gastronomie sowie in diversen Handwerksbereichen auch weiterhin hoch sein wird, sodass die Bedeutung ethnischer Unternehmen für die Nahversorgung und für handwerkliche Dienstleistungen erhalten bleibt (vgl. Alochin 2006).

Ein Teil der Befragten erwartet einen langsamen Strukturwandel ethnischer Ökonomien (vgl. Haberfellner/Koldas 2002). Dieser wird darin gesehen, dass Neugründungen durch Personen aus diversen ethnischen Gruppen in Zukunft verstärkt auch in strukturstarken Wirtschaftssektoren zu verzeichnen sein werden. Als Grundlage werden die höheren Bildungsabschlüsse jüngst zugewanderter Personengruppen im Vergleich mit den Zuwanderern der 1960er/1970er Jahre sowie der in Österreich aufgewachsenen Kinder von MigrantInnen genannt (vgl. Statistik Austria 2010). Als zusätzlicher Entwicklungsfaktor wird das in der ersten MigrantInnengeneration erarbeitete Investitionsvolumen gesehen, das nunmehr auch in nichttraditionelle Branchen fließen kann (vgl. Schuleri-Hartje et al. 2004).

Es gibt immer mehr Migranten aus der Türkei und Ex-Jugoslawien, die sich im Consulting selbständig machen. Das Bild vom Döner-Türken stimmt nicht mehr.

Vereinzelte Normalisierung für erwerbsbezogene Migration zwischen den europäischen Ländern prognostiziert, die auf den anhaltenden nationalen Unterschieden der Arbeitsmärkte und Gewerbemöglichkeiten basiert (Vgl. Kolb 2006). Diese Normalisierung beinhaltet erstens eine Ablösung unselbständiger Arbeitsmigration durch eine flexible Erwerbsmigration, die durch Übergänge zwischen unselbständigen und selbständigen Erwerbsformen gekennzeichnet sind. Zweitens ein moderates Wachstum an ZuwanderInnen aus europäischen Ländern. Drittens ist sie durch eine zunehmende Vielfalt an Migrations-

formen gekennzeichnet (vgl. Bock-Schappelwein et al. 2009). Zuzug auf Lebensdauer wird in seiner Bedeutung abnehmen, während zeitweilige oder zyklische Migrationsformen zunehmen werden. Das hat Konsequenzen für das Gründungsgeschehen. Die sozialen Kosten dieser Migration werden nach Ansicht der Befragten insbesondere von Frauen sowie von den Familien der MigrantInnen getragen.

Erwartbar ist, dass der Gesamttrend einer moderaten, aber anhaltenden flexiblen EU-internen Erwerbsmigration nicht nur ArbeitsmigrantInnen auf der Suche nach unselbständiger Tätigkeit nach Österreich zieht, sondern dass er auch die Zahl der Gewerbeanmeldungen positiv beeinflussen wird. In dieser Perspektive wird Erwerbsmigration die historisch gewachsenen Formen der Arbeitsmigration im engeren Sinn ablösen, die ausschließlich mit dem unselbständigen Erwerbsstatus identifiziert wurde. Unter den Bedingungen der Freizügigkeit der BürgerInnen aller EU-Länder werden zahlreiche Übergänge von erfolgreicher Arbeitsmigration zu erfolgreicher Selbständigkeit – aber auch wieder retour in die Unselbständigkeit in Österreich sowie in den Herkunftsländern prognostiziert. Die erwartete innereuropäische Normalisierung der Erwerbsmigration bedeutet also eine Differenzierung der Erwerbspositionen und Erwerbsverläufe nicht nur in Österreich, sondern im gesamten europäischen Rahmen. Für die Unternehmenskultur von GründerInnen aus diversen ethnischen Gruppen hat dies ebenfalls Konsequenzen. UnternehmerInnen, die das Land nach einer gewissen Zeit wieder zu verlassen gedenken, sind seltener auf Unternehmenswachstum orientiert. Die Zahl der Ein-Personen-Unternehmen aus diversen ethnischen Gruppen sollte dadurch hingegen wachsen.

Die Einschätzung einer Normalisierung der Erwerbsintegration wird zuerst auf Wanderungen innerhalb der Europäischen Union und hier insbesondere auf die östlichen und nördlichen Nachbarländer Österreichs: Tschechien, Slowakei, Ungarn, Slowenien und in anderem Zusammenhang auf Deutschland bezogen. Während die Schweiz und Italien weniger im Fokus stehen, wird Polen häufig wie ein Quasi-Nachbarland Österreichs angesehen, da die Erwerbsmigration als vergleichbar mit der aus der Slowakei und Ungarn bewertet und als ebenso nachhaltig erwartet wird. Unterschieden wird dabei lediglich in Bezug auf dauerhafte ZuwanderInnen und zyklische ArbeitsmigrantInnen, die in sehr unterschiedlichen Zyklen zwischen ihrem Herkunftsland und Wien wandern. Dabei gilt: Je kürzer und einfacher die Wege, desto größer der Anteil an KurzzeitpendlerInnen. Je weiter die Herkunftsregion, desto größer der Anteil von MigrantInnen mit langfristigen bzw. dauerhaften Integrationsabsichten. Die folgenden Aussagen markieren zwei Pole dieser Erwartungen:

Wer kommt, will auch bleiben und sich integrieren. Manche gehen vielleicht später zurück, um ihrer Familie ein Haus zu bauen.

Die kommen montags und fahren freitags – und bleiben wollen sie sowieso nicht. Das gilt auch, wenn sie sich selbständig machen – für immer wollen nur wenige bleiben.

Die Einschätzung von der Normalisierung der Erwerbsmigration bezieht bei den befragten ExpertInnen neben den EU-Ländern und Polen, mehrheitlich auch die Türkei mit ein. Aussagen über die Ukraine und Russland wurden im Einzelnen nicht getroffen.

Entgegen diesen optimistischen Prognosen werden von einigen ExpertInnen negative Trends thematisiert, deren Ursachen sowohl in mangelnden gesellschaftlichen Integrationschancen für Menschen ethnischer Minderheiten als auch in damit verbundenen Assimilationsproblemen innerhalb ethnischer Gruppen gesehen werden. Diese beiden Seiten der Integration werden durch die beiden folgenden Aussagen von zwei BeraterInnen verdeutlicht:

Die Zukunft ist offen. Potenzial ist vorhanden, aber ohne effektive Unterstützung kann es sich nicht gegen das Meer an Vorbehalten [gegen MigrantInnen] durchsetzen.

Die [wirtschaftliche] Selbständigkeit kann auch Parallelwelten stärken, wenn sie sich auf die eigene Community zurückzieht und sich auf Aktivitäten beschränkt, die in traditionellen Gesellschaften funktioniert haben.

Als eines der zentralen ungelösten Probleme wird das Überangebot an Dienstleistungen bzw. Produkten in einigen ethnischen Nischen angesehen. Aus dieser Situation erwächst häufig eine überproportionale Konkurrenzsituation in ethnischen Nischen sowie diverse Formen der Selbstausbeutung (vgl. Floeting et al. 2005, Leicht et al. 2006). Es wird prognostiziert, dass diese Situation auch in Zukunft zu starkem Konkurrenzdruck zwischen jenen ethnischen Ökonomien führen wird, die in solchen Nischen aktiv sind. Daraus werden negative ökonomische und soziale Folgen für die betroffenen UnternehmerInnen, wie hohe Insolvenzgefahren oder gesundheitliche Belastungen usw. abgeleitet. Davon sind überproportional häufig gastronomische Betriebe und Handelsunternehmen betroffen. Die auch weiterhin erwartete hohe Zahl an Übernahmen von Familienunternehmen, aber auch an Neugründungen wird teilweise um den Preis sehr geringer Einkommen und extrem langer Arbeitszeiten für Selbständige, mithelfende Angehörige und Personal erkaufte, worauf die beiden folgenden ExpertInnen-Aussagen verweisen:

Viele selbständige MigrantInnen arbeiten mehr als 60 Stunden die Woche und das Jahr für Jahr, einen entsprechenden Einsatz verlangen sie auch von ihren Mitarbeitern, aber das wollen immer weniger machen. Das Ergebnis sind große Personalprobleme.

Besonders problematisch sind die Sonntagsöffnungszeiten bei türkischen Händlern, ich verstehe nicht, warum das zugelassen wird. Immer weniger wollen heute sechs oder sogar sieben Tage in der Woche arbeiten. [...] Außerdem bedeutet das einen unzulässigen Wettbewerbsvorteil, das muss besser reguliert werden.

Diese Formen der Selbstaussbeutung in der Selbständigkeit sowie gegenüber MitarbeiterInnen aus ethnischen Gruppen werden von den Befragten einhellig als nicht erstrebenswertes Zukunftsmodell gesehen. Da sie sich aber aus diversen Bedingungen speist, sind einige ExpertInnen eher skeptisch in Bezug auf die Modernisierung vieler solcher kleiner Nischenbetriebe. Andere ExpertInnen sehen einen gangbaren, wenn auch schwierigen Weg in vier Schritten: erstens in der verstärkten Förderung der Berufsausbildung aller jugendlichen MigrantInnen, zweitens in einer zielgruppenspezifischen Förderung von Managementausbildungskursen für Gründungsinteressierte, drittens in der Förderung von modernen Unternehmenskonzepten bei Übernahmen sowie bei Neugründungen in traditionellen Nischen (s. Kapitel 5).

4.3. Negative Auswirkungen durch Begrenzung des Arbeitsmarktes für MigrantInnen und Probleme der Schattenwirtschaft

Zum Zeitpunkt der Befragungen wurde von fast allen ExpertInnen das Fehlen einer auf Langfristigkeit orientierten, transparenten und integrativen Migrationspolitik kritisiert. Es wurde betont, dass dadurch vielfältige Barrieren für erfolgreiche Unternehmensgründungen durch MigrantInnen entstanden sind. Gleichzeitig wurde darauf verwiesen, dass insbesondere die unsteten, unübersichtlichen und ungleichen Begrenzungen des Arbeitsmarktes für MigrantInnen das Ausweichen in die Selbständigkeit forcieren (vgl. u.a. Biffel 2009). Für die Zukunft wird prognostiziert, dass damit verbundene erwerbsbezogene Verhaltensmuster bei MigrantInnen in Zukunft weiter zunehmen, wenn die Begrenzungen für unselbständige Arbeit für einzelne Gruppen bestehen bleiben oder sogar verschärft werden.

Mehrere ExpertInnen bezogen in ihre kritische Sicht auf die ungleichen Rechte von MigrantInnen ausdrücklich auch die Kritik an den problematischen Zugangsbedingungen zum Arbeitsmarkt für Asylberechtigte und subsidiär Schutzberechtigte ein. In diesen begrenzten Zugangsbedingungen wird eine wichtige Ursache für die Beteiligung von MigrantInnen an der Schattenwirtschaft durch nicht angemeldete Selbständigkeit benannt. Sie wird als ein subjektiv gewählter Ausweg unter den Bedingungen ungleicher Rechte sowie praktischer Erschwernisse für bestimmte Gruppen von MigrantInnen gewertet. Es gibt ExpertInnen, die sich für eine vollständige Liberalisierung des Arbeitsmarktes aussprechen, da sie darin nicht nur eine Erleichterung für legale Selbständigkeit aller MigrantInnen sehen, sondern auch Chancen für einen erfolgreichen Abbau der unselbständigen Schattenwirtschaft. Dafür steht die folgende Aussage:

Am Anfang sind sie extrem offen, da sollte man sie rasch integrieren, das betrifft natürlich die Arbeitserlaubnis, nicht so sehr die Selbständigkeit. [...] Das Arbeitsverbot für Asylberechtigte begünstigt aber die Selbständigkeit in der Grauzone ohne steuerrechtliche Anmeldung und ohne Gewerbeschein.

Als ein wichtiges Argument für eine konsequente Öffnung des österreichischen Arbeitsmarktes wird das teilweise sehr hohe Wohlstandsgefälle zwischen Österreich und vielen nicht-europäischen Zuwanderungsländern benannt. Da Zuwanderung nur in begrenztem Maß regulierbar ist, sollten die Zuwanderungsmotivationen und die Integrationsbereitschaft aktiv genutzt werden. Bei einer völligen Liberalisierung des Arbeitsmarktes, so wird argumentiert, sollte ein Abbau der Schattenwirtschaft zugunsten regulärer unselbständiger Jobs selbst in sehr schlecht bezahlten Erwerbspositionen möglich sein. Diese Möglichkeiten würden, so wurde argumentiert, voraussichtlich auch von Mikrounternehmen mit ethnischen Wurzeln genutzt, die nur geringe Löhne zahlen können. Auf diese Weise könnten diese Betriebe durch legale Beschäftigung gestärkt und aus möglichen Risikosituationen herausgeführt werden. Diese Auffassung wird allerdings nicht allgemein geteilt. Ungeachtet der unterschiedlichen Positionen der ExpertInnen über den Grad der arbeitsmarktpolitischen Veränderungen und der verschiedenen Lösungspräferenzen, wird ein Zusammenhang zwischen Zugang zu unselbständiger Arbeit und Gründungsgeschehen gesehen.

Das Thema Schattenwirtschaft stand ursprünglich nicht auf der Agenda der Interviews. Es wurde aber von mehreren ExpertInnen eigenständig angesprochen. Aus dieser Sicht ist das Thema Selbständigkeit und Gründungserfolg von MigrantInnen nicht ohne diesen Aspekt zu verstehen und wirtschaftspolitisch zu stärken (vgl. Alt/Cyrus 2002, Jandl 2009). Ohne dass hier näher darauf eingegangen werden kann, sollen einige in den Interviews hervorgehobene Aspekte genannt werden.

Es zeigt sich, dass der Weg in eine anerkannte und gewerbliche Selbständigkeit nicht selten über Vorformen der Schattenwirtschaft führt. Unabhängig von der konkreten Herkunftsregion gibt es zahlreiche Beispiele, in denen aufgrund der Rahmenbedingungen, der persönlichen Disposition und der zur Verfügung stehenden Ressourcen MigrantInnen zunächst ein Schattengewerbe beginnen und nach einiger Zeit dieses in ein angemeldetes Gewerbe überführen. Die Ursachen sehen die ExpertInnen in der Notwendigkeit der Existenzsicherung für alle ZuwanderInnen sowie in der unübersichtlichen und ungleichen österreichischen Rechtslage:

Glauben Sie wirklich, die machen das freiwillig?

In den Interviews wurde hervorgehoben, dass insbesondere eine ungeklärte Aufenthaltssituation von MigrantInnen diese dazu bringt,

sich irgendwie durchzuschlagen und die Entscheidung über die Zukunft zu vertagen.

Eine weitere Ursache dafür, dass sich MigrantInnen versuchen am Gesetz vorbei *durchzuschlagen* besteht darin, dass sie teilweise ohne genaue Aufenthaltsvorstellungen nach Österreich einreisen. Sie müssen für sich selbst erst Klarheit darüber gewinnen, ob sie in ihr Herkunftsland zurückkehren werden und wenn ja, wann das sein soll. Solche subjektiven

Unsicherheiten beeinflussen auch die Gründungsmotivation für ein anmeldepflichtiges Gewerbe. Wer glaubt, recht bald zurückzukehren, für den lohnt sich eine Gewerbeanmeldung scheinbar nicht. Erst nach Jahren wird manchen bewusst, dass er/sie nun doch bleiben wird. Erst dann werden entsprechende Überlegungen getroffen und gegebenenfalls Aktivitäten zur Legalisierung einer selbständigen Erwerbstätigkeit unternommen.

Die ExpertInnen, die mit solchen Phänomenen konfrontiert werden, plädieren dafür, diese integrationspolitisch unintendierte Realität überhaupt erst einmal zur Kenntnis zu nehmen. Ausgehend von realistischen Einschätzungen über ihr mögliches Ausmaß und die begünstigenden Faktoren sollten die juristischen Rahmenbedingungen so gestaltet werden, dass die vorhandenen Motivationen und Kompetenzen gesellschaftlich und wirtschaftlich optimal eingebunden werden. Praktische Hilfen für MigrantInnen, die aus dem Kreis der Schattenwirtschaft heraus finden wollen, selbst wenn sie erst nach einiger Zeit ihr Gewerbe legalisieren wollen, werden eher positiv bewertet.

4.4. Kaum Rückgang selbständiger Personenbetreuung und des Baugewerbes ab 2011

Die Prognosen über zu erwartende Veränderungen bei Gewerbeanmeldungen von MigrantInnen bezogen sich bei den befragten ExpertInnen jeweils auf spezifische Länder und Berufsgruppen, die den jeweiligen Verantwortungsbereichen und Erfahrungen entsprechen. In diesem Zusammenhang wurde der Entwicklung der Gewerbeanmeldungen ab 2011 durch (vorrangig weibliche) slowakische Migrantinnen in der Personenbetreuung und (vorrangig männliche) polnische Migranten im Baugewerbe in den ExpertInnengesprächen besondere Aufmerksamkeit gewidmet. Soweit die ExpertInnen mit dem Thema befasst sind, gibt es dazu die Einschätzung, dass Gewerbeanmeldungen, die aufgrund historisch ungünstiger Rahmenbedingungen zunächst unfreiwillig eingegangen wurden, nur in begrenztem Umfang wieder abgemeldet werden, wenn sich die Rahmenbedingungen ändern. Durch die befragten VertreterInnen der beiden MigrantInnengruppen wird die bisherige Begrenzung des Arbeitsmarktes als ein wirtschaftspolitischer Fehler bewertet:

Der Riegel der Politik ist unverständlich. [...] Österreich hat von dieser Art der Selbständigkeit schon gewonnen. Es hätte noch mehr profitieren können, wenn der Arbeitsmarkt sofort geöffnet worden wäre, so wie das andere Länder getan haben.

Die Beschränkung des Arbeitsmarktes für Osteuropäer hat viele Probleme erst geschaffen. Das betrifft auch die Scheinselbständigkeit. Aber besser so legal als nicht legal.

An konkreten Beispielen im Baugewerbe wurde prognostiziert, dass nach Öffnung der Arbeitsmärkte für Arbeitssuchende der neuen EU-Beitrittsländer die Zahl der Selbständigen in

dieser Branche nur mehr wenig zurückgehen werde. Die Ursachen dafür wurden sehr konkret formuliert. Bezogen auf polnische Selbständige im Baunebengewerbe wird eine Marktberreinigung bereits in den vergangenen Jahren gesehen. Weiters wird die hohe Wertigkeit selbständiger Tätigkeit unter polnischen BürgerInnen hervorgehoben, aber auch deren Berufserfahrungen in diesem Bereich sowie langjährige Erfahrungen in der transnationalen Migration. Nach ExpertInnenansicht werden positive Erfahrungen in der Selbständigkeit in Österreich mit sozialen Werten und Traditionen polnischer Erwerbskultur verknüpft, sodass gewerbliche Tätigkeiten, die ursprünglich aufgrund der Zugangsbeschränkungen zum unselbständigen Arbeitsmarkt beantragt wurden, schrittweise einen persönlichen Sinn erhalten. Problematische Erfahrungen mit den österreichischen Rahmenbedingungen werden hingegen als temporär bewertet, so dass sie positive Zukunftserwartungen an eine selbständige Tätigkeit in einer ganzen Reihe von Fällen nicht grundlegend beeinträchtigen. Probleme im Zusammenhang mit der grenzüberschreitenden Gewerbeausübung wurden für diese Personengruppe und Branche nicht thematisiert.

Bezogen auf selbständige slowakische Personenbetreuerinnen wird mittelfristig ebenfalls kein deutlicher Rückgang der Zahl der Gewerbetreibenden erwartet. Die Gründe dafür werden anders als im Baugewerbe vorrangig in den Strukturdefiziten des österreichischen Pflegesystems gesehen. Da insbesondere die 24-Stunden-Pflege institutionell nicht befriedigend geregelt ist und für die Zukunft keine hinreichende Finanzierung von unselbständigen Pflegekräften in der häuslichen 24-Stunden-Pflege absehbar ist, wird ein Weiterbestand bzw. eine mögliche Ausweitung der Personenbetreuung durch MigrantInnen prognostiziert. In diesem Zusammenhang wird auch eine Ausweitung der grenzüberschreitenden Gewerbeausübung erwartet, auf die sich die WKO einstellen muss. Ein Experte konstatiert in Bezug auf die häusliche Pflege mittels regulär entlohnter, unselbständiger Fachpflegekräfte kurz und knapp:

Niemand kann sich das leisten.

Gleichzeitig wird von mehreren ExpertInnen die Arbeits-, Sozial- und Einkommenssituation der slowakischen PersonenbetreuerInnen kritisch beleuchtet. Aufgrund des problematischen Arbeitsmarktes in der Slowakei, des Wohlstandsgefälles, vor allem aber aufgrund der nicht vorhandenen Interessenvertretung dieser slowakischen Erwerbstätigen sind sie unter außerordentlich schwierigen Bedingungen tätig.

Die selbständigen slowakischen PflegerInnen haben keine Lobby hier. Sie haben viele Probleme und suchen schon Kontakt und Rat. Aber sie haben keine Zeit, eine eigene Lobby aufzubauen, sie sind isoliert durch die langen Arbeitszeiten. [...] Sie entwickeln ein absolut negatives Bild von Österreich, daher werden sie auch ihre Familien nicht nachholen. In einem Land, das das Pflegeproblem nicht löst, möchten sie nicht leben.

Die Interessenvertretungen der slowakischen Volksgruppe sehen sich mit der Vertretung der Wirtschaftsinteressen von Personenbetreuerinnen und der Lösung der damit zusammenhängenden juristischen, ökonomischen und sozialen Probleme überfordert. Sie sind jedoch an einer Verbesserung der Bedingungen unter ihrer Mithilfe interessiert. Es wurde angeregt, eine Beratungsstelle bei der Wirtschaftskammer Wien für diese Personengruppe zu schaffen, um Probleme rechtzeitig bearbeiten und Belastungen abbauen zu können.

4.5. Fremdenfeindlichkeit verringert Wiens Attraktivität für hochgebildete selbständige MigrantInnen

Eine relevante Gruppe der befragten ExpertInnen sieht die allgemeinen Rahmenbedingungen für eine wachsende Zahl an selbständigen AkademikerInnen aus diversen ethnischen Gruppen sehr kritisch. Insbesondere das öffentliche Klima, diverse Alltagsdiskriminierungen und ein persönlich erlebter Mangel an Anerkennung und Respekt gegenüber MigrantInnen lassen Wien im Vergleich zu anderen Metropolen für Professionals weniger attraktiv erscheinen. Die ExpertInnen sehen diese Tatsache mit Besorgnis.

In Österreich gibt es paternalistische Rollenbilder [von Migrantinnen]: Sie sind hilfebedürftig – aber sie sind ein Mehrwert für dieses Land: Sie sind stark, viele sind gebildet. Man zwingt sie in dieses Bild.

Die ExpertInnen sind geteilter Meinung darüber, ob sich das gesellschaftliche Klima mittelfristig so verbessern wird, dass mehr AkademikerInnen die Wiener Unternehmenslandschaft stärken werden. Einige beobachten sogar eine Verschlechterung des Verhältnisses der Öffentlichkeit zu bestimmten MigrantInnengruppen, vornehmlich gegenüber MigrantInnen aus Drittstaaten und in besonderem Maße gegenüber sichtbaren Minderheiten. Dieses Problem ist aus Sicht der Befragten ebenso wie das eines transparenten Zuwanderungsrechtes und einer Öffnung der Arbeitsmärkte nur auf politischer Ebene zu lösen:

Hier sind die Politiker gefragt, aber kaum einer engagiert sich persönlich.

Die Wiener Wirtschaft kann ihrerseits einen Beitrag dazu leisten, indem sie die Bedeutung zugewanderter Arbeitskräfte und Selbständiger in der Öffentlichkeit stärker präsentiert.

Die ExpertInnen betonen, dass der Wiener Wirtschaft im internationalen Wettbewerb wichtige Wissensressourcen verloren gehen, wenn sich das öffentliche Klima zukünftig verschlechtern sollte. Eine Verschlechterung halten aber einige ExpertInnen durchaus im Bereich der Möglichkeit. Ein Experte formulierte die Zukunftsaussichten besonders drastisch:

Man will [in Österreich] keine Türken, Serben, Deutsche mehr. [...] AkademikerInnen werden deshalb Österreich verlassen und Österreich wird dadurch an Reichtum verlieren. Die Kinder der Gastarbeiter werden versuchen, sich durchzuschla-

gen, auch mittels Selbständigkeit für die eigene Community, aber mangels Ausbildung und Kapital weitgehend im Modell der ethnischen Nischen verfangen bleiben.

Dieses Zitat ist nicht nur von der Sorge um das politische Klima in Österreich getragen. An diesem Beispiel wird ebenfalls deutlich, was allgemein formuliert wurde, die Gründung neuer wirtschaftlich erfolgreicher Unternehmen durch MigrantInnen hängt auf das engste mit den Bildungschancen für Jugendliche ethnischer Minderheiten zusammen. Wenn ihnen keine überzeugenden Perspektiven aufgezeigt werden können, wie sie die gelebte Kultur der unternehmerischen Selbständigkeit verbinden können mit einer modernen Berufsausbildung und der Aneignung von Managementkenntnissen, so wird auch diese Generation den Weg aus der Nische nicht finden können.

Thematisiert werden in diesem Zusammenhang auch die schwierigen Bedingungen für ausländische Studierende, die aus nichteuropäischen Ländern kommen. Für viele ExpertInnen ist es schlichtweg unverständlich, dass diese Gruppe an potenziellen LeistungsträgerInnen in Österreich nicht stärker willkommen geheißen wird. Ein Teil dieser Gruppe könnte bei entsprechenden Bedingungen auch die Zahl erfolgreicher Selbständiger in Wien vergrößern. Hier wird ein großes Handlungsfeld gesehen.

Dies gilt auch für Nachkommen nicht-europäischer EinwanderInnen in Österreich, die in den jeweiligen Herkunftsländern ihrer Eltern durch deren finanzielle Unterstützung eine höhere Bildungseinrichtung besuchen konnten. Längst gibt es auch eine zweite Generation von LateinamerikanerInnen, AsiatInnen und AfrikanerInnen, die in der Öffentlichkeit kaum wahrgenommen werden. Einer der Befragten formuliert das so:

Diese Gruppe von MigrantInnen wird in den nächsten Jahren voraussichtlich wachsen und kann bei entsprechender Förderung der Wiener Wirtschaft einen wichtigen Entwicklungsimpuls verleihen. Sie ist gebildet und hoch motiviert.

Insgesamt sehen die ExpertInnen deutlichen Nachholbedarf in Bezug auf die Verbesserung des Integrationsklimas speziell gegenüber AkademikerInnen aus Drittstaaten.

5. Schlussfolgerungen für die Förderung aller GründerInnen unter Beachtung von Personen mit Migrationshintergrund

5.1. Gründungsförderung – mehr als monetäre Förderung

Aus der Situation von GründerInnen bzw. JungunternehmerInnen diverser ethnischer Gruppen und der aktuellen Förderlandschaft lässt sich eine Vielzahl an Schlussfolgerungen für die Optimierung von Fördermaßnahmen ableiten. Von grundsätzlicher Bedeutung ist dabei, dass Gründungsförderung nicht mit monetärer Förderung gleichzusetzen ist. Die Förderung aller GründerInnen, einschließlich von MigrantInnen, hat zwei unabdingbare Aspekte:

- Immaterielle Förderung durch direkte Beratung und Zugang zu notwendigem Gründungswissen, durch Rechtssicherheit sowie ein positives Gründungsklima,
- Materielle Förderung zumeist in Form monetärer Förderung, aber auch durch erleichterten Zugang zu günstigen Büromieten oder Hilfe bei der Standortsuche

Gründungsförderung ist ihrem Inhalt nach mehr als monetäre Förderung. Sie beinhaltet neben dieser auch diverse andere geldwerte materielle Förderungen. Zugleich beinhaltet sie Förderungen, die sich nicht unmittelbar in einer individuellen Kostenersparnis widerspiegeln, sondern die die Rahmenbedingungen für alle GründerInnen verbessern. GründerInnen brauchen neben dem Zugang zu Ressourcen vor allen Dingen ein günstiges gesellschaftliches Gründungsklima, in dem ihre Leistungen gesellschaftliche Anerkennung finden und das ihnen Rechtssicherheit auf lange Sicht gewährleistet. Diese Rahmenbedingungen werden häufig in ihrer Wirkmacht auf positive oder negative Gründungsentscheidungen von unternehmerisch interessierten Personen unterschätzt. Das gilt für MigrantInnen ebenso wie für Sesshafte.

Die ExpertInnengespräche machen in diesem Zusammenhang folgendes deutlich: Sie sehen das Hauptproblem für erfolgreiche Unternehmensgründungen von MigrantInnen gegenwärtig nicht primär in der Verbesserung der monetären Förderung, sondern in einem Bündel immaterieller Förderungen. Dies gilt, obwohl zinsgünstige Kredite und andere finanzielle Förderungen für GründerInnen aus diversen ethnischen Gruppen wie für alle anderen GründerInnen auch – ein grundlegendes Thema darstellen. Mangelnde Finanzierungsmöglichkeiten stellen gegenwärtig aus der Sicht der ExpertInnen für MigrantInnen, die sich für eine selbstständige Tätigkeit interessieren, nicht die Hauptbarriere dar. Die in diesem Zusammenhang getroffenen Aussagen unterscheiden sich speziell bezogen auf die Förderung von Gründungsinteressierten von den Befragungsergebnissen in ethnischen Ökonomien, wie sie von Enzenhofer et al. 2007 im Auftrag der WKW durchgeführt wurden. Dort wurde am häufigsten der Wunsch nach finanzieller Unterstützung, etwa durch Erleichterung bei der Kreditvergabe genannt. Allerdings richtete sich die Frage auch darauf anzuzeigen, was ihnen [den Selbstständigen] am meisten helfen würde, ihr Geschäft erfolgreich zu führen. (Enzenhofer et al.

2007, 125). In dieser Frage unterscheiden sich die Befragten nicht von anderen (Klein-)Unternehmen. In der Gründungsvorbereitung und -organisation ergeben sich jedoch für diese Gruppe zusätzliche Barrieren, die es in Ergänzung zur Teilhabe an den allgemeinen Förderprogrammen zu forcieren gilt. Ein weiterer Grund für die relativ hohe Bedeutung immaterieller Förderung von GründerInnen mit Migrationshintergrund kann in ihren Gründungsressourcen gesehen werden. MigrantInnen streben nach wie vor eher in investitionsarme Branchen und mobilisieren dafür Eigenkapital sehr stark innerhalb ihrer sozialen Netze. Auf diese Weise werden ökonomische Risiken bis zu einem gewissen Grad gemindert. GründerInnen mit Migrationshintergrund, die an kapitalintensiveren Gründungen interessiert sind, planen dies zunehmend langfristig und professionell unter Nutzung institutioneller Förderungen. Sie greifen dabei nicht selten auf eine akademische Ausbildung sowie auf entsprechende Netzwerke zurück.

Aus diesen Gründen sollte die Profilierung der Gründungsförderung von Angehörigen ethnischer Minderheiten in Wien zusätzlich zu den allgemeinen Verbesserungen in der Kreditvergabe in besonderem Maße auf der Ebene der immateriellen Förderung forciert werden, ohne jedoch die Frage eines angemessenen Kapitalzugangs zu vernachlässigen. Diese sollte ein ganzes Bündel an immateriellen Fördermaßnahmen umfassen, beginnend mit der stärkeren Anerkennung unternehmerischer Leistung von ethnischen Minderheiten, über die Schaffung einer langfristigen Rechtssicherheit für Gründungsinteressierte sowie vereinfachten Informationszugang. Dabei scheint für MigrantInnen und Personen ethnischer Minderheiten der Schlüssel für eine wachsende Zahl erfolgreicher Unternehmensgründungen gegenwärtig in der Förderung ihres zielgruppenspezifischen und niederschweligen Informationszugangs zu bestehen. Das hat mehrere Ursachen, eine liegt in den fehlenden Netzwerken von MigrantInnen, über die der Zugang zu gründungsrelevanten Informationen erleichtert wird. Ein anderer Grund liegt bei einem Teil der Gründungsinteressierten in diversen Sprachproblemen. Und schließlich gibt es eine Vielzahl an Kommunikationsbarrieren, die erst durch die Schaffung solcher Netze und die durch sie vermittelten positiven Erfahrungen schrittweise abgebaut werden können.

Aufgrund ihrer sozialen Position ist für GründerInnen diverser ethnischer Gruppen Rechtssicherheit ebenfalls erfolgsentscheidend. Transparente und an Langfristigkeit orientierte Regelungen im Asyl- und Fremdenrecht – insbesondere im Niederlassungs- und Aufenthaltsrecht, aber auch im Ausländerbeschäftigungsgesetz – begünstigen die freie und zukunftsorientierte Gründungsentscheidung von MigrantInnen. Gründungsentscheidungen aus existenzieller Not heraus, die aufgrund eines unsicheren oder diskriminierten Zugangs zum unselbständigen Arbeitsmarkt getroffen werden, sind hingegen mit zusätzlichen Gründungerschwernissen behaftet. Misserfolge innerhalb kurzer Frist oder die Aufrechterhaltung des Selbständigenstatus‘ ohne hinreichende wirtschaftliche Erfolge sind die Folge. Anders gesagt: Erfolgreiche Gründungsförderung setzt transparente, klare, vertrauensfördernde und zunehmend auch international attraktive juristische Rahmenbedingungen voraus.

Eine zunehmende Bedeutung für erfolgreiche Unternehmensgründungen von Personen ethnischer Gruppen gewinnt die Anerkennung von im Ausland erworbener Ausbildungszertifikate. Gerade für hochqualifizierte Gründungsinteressierte stellen die gegenwärtig praktizierten ungleichen und unübersichtlichen Anerkennungsverfahren eine erhebliche Quelle von Frustrationen dar. Diese wirkt sich negativ auf potenzielle Gründungsentscheidungen aus. Zu diesem Bereich gehört auch der vereinfachte Zugang zu zukunftsorientierten Berufsausbildungen in Österreich, die für Unternehmensgründungen bedeutsam sind.

Wenn die politisch-rechtlichen Rahmenbedingung die Anerkennung bzw. der Zugang zu gründungsrelevanter Bildung und Gründungsinformationen allem notwendigen Gründungswissen positiv gestaltet werden können, dann spielt auch der Zugang zu materiellen Gründungsressourcen eine wichtige Rolle für eine positive Gründungsentscheidung.

Die vielfältigen Hinweise und Vorschläge für die Profilierung der Gründungsförderung von MigrantInnen aus den ExpertInnengesprächen lassen sich in folgenden 5 Schwerpunkten systematisieren:

1. Positives gesellschaftliches Gründungsklima in Österreich und Wien für alle GründerInnen unabhängig von ihrer ethnischen Herkunft
2. Niedrigschwelliger Zugang zum notwendigen Institutionenwissen für GründerInnen und UnternehmerInnen aller sozialen und ethnischen Gruppen
3. Vereinfachter und transparenter Zugang zu bzw. der Anerkennung von Berufsausbildungen und Managementwissen für alle GründerInnen und UnternehmerInnen
4. Gründungsvorbereitende Begleitung und Begleitung von JungunternehmerInnen in Problemsituationen durch ExpertInnen
5. Niederschwelliger Zugang zu Fremdkapital bei öffentlichen Finanzinstitutionen und privaten Banken für alle GründerInnen. (siehe Übersicht Kapitel 1).

5.2. Institutionelle Innovationen in der Gründungsförderung

Die Förderung von UnternehmensgründerInnen ethnischer Minderheiten hat sich in Wien insbesondere in den vergangenen zwei Jahren qualitativ und quantitativ entwickelt. Dies wird vorrangig durch zwei Innovationen bei der immateriellen Förderung beeinflusst:

- Die Informationskampagne „Wiens Wirtschaft lebt Vielfalt“ über Serviceleistungen der Wirtschaftskammer Wien für GründerInnen und UnternehmerInnen mit diversen ethnischen Wurzeln
- Die Möglichkeit einer mehrsprachigen Beratung von GründerInnen im Rahmen vorhandener bzw. neu gegründeter Services der Stadt Wien bzw. der Wirtschaftskammer Wien und des AMS.

Die neuen Förderformate für UnternehmensgründerInnen mit diversen ethnischen Wurzeln verbessern das Gründungsklima in Wien, indem insbesondere der Informationszugang zu gründungsrelevanten Informationen für diverse Gruppen von MigrantInnen verbessert wird. Der Informationsgrad über das Regelsystem, die Fördermöglichkeiten und die relevanten Institutionen für eine erfolgreiche Selbständigkeit ist gerade bei MigrantInnen gering ausgeprägt. Dies wird von vielen ExpertInnen bestätigt. Ein Berater formuliert das so:

*Veranstaltungen und Beratungen sind wichtig darüber, was das heißt, in der Bau-
branche oder als Versicherungsvertreter selbständig zu sein, was es bedeutet,
wenn man diesen Weg einschlägt, und was man erwarten kann an Unterstützung.*

Aus mangelndem Institutionenwissen erwachsen einem Teil der GründerInnen diverser ethnischer Gruppen vielfältige Nachteile, wie ein Experte betont:

*Viele wissen einfach nicht wie das funktioniert. Viele Gründer bezahlen zum Bei-
spiel ihre Betriebsversicherung im ersten Jahr, obwohl sie davon befreit sind. Sie
wissen das einfach nicht. Sie kennen auch die Kreditangebote nicht. Das muss
sich ändern.*

In diesem Zusammenhang liegt die Bedeutung der Veranstaltungsreihe „Wiens Wirtschaft lebt Vielfalt“ darin, dass ein zielgruppenorientiertes Informationskonzept speziell für MigrantInnen entworfen wurde, die ein Unternehmen in Wien führen bzw. die ein Unternehmen gründen wollen. Ziel der Veranstaltungen war ein niederschwelliges kollektives Informationsangebot für Interessierte diverser ethnischer Gruppen. Dafür wurden spezielle Veranstaltungsformate für je spezifische Communities entworfen. Das Konzept konnte nur entwickelt und umgesetzt werden, weil es als ein kooperatives praktisches Experiment angelegt wurde, in das VertreterInnen von MigrantInnenorganisationen einbezogen wurden. Im Fortschreiten von einer Veranstaltung zur nächsten wurden weitere MigrantInnenverbände sowie hochrangige VertreterInnen der jeweiligen Herkunftsländer eingeladen, wie z. B. BotschafterInnen, LeiterInnen von Konsularabteilungen und MinisterInnen. Auf diese Weise entwickelte sich ein Erfolgskonzept der immateriellen Förderung von GründerInnen und UnternehmerInnen aus diversen ethnischen Gruppen. Der Erfolg dieser Veranstaltungsserien kann an der schrittweise gewachsenen Zahl der teilnehmenden MigrantInnen, an der Kooperationsbereitschaft von MigrantInnenverbänden, von staatlichen Institutionen sowie an der daran anschließenden Beratungsnachfrage von MigrantInnen gemessen werden.

Die Veranstaltungsreihe „Wiens Wirtschaft lebt Vielfalt“ hat unter GründerInnen, UnternehmerInnen und VerbandsaktivistInnen mit diversen ethnischen Wurzeln eine hohe Erwartungshaltung gegenüber der Qualität der anvisierten Serviceleistungen erzeugt. Auf der Verbandsebene wird diese Erwartungshaltung um den Wunsch nach zukünftiger Einbindung in die Konzipierung von Fördermaßnahmen, die MigrantInnen betreffen, noch erweitert. Diese

Erwartungshaltungen auf der Ebene (potenzieller) Kammermitglieder sowie auf der Ebene (potenzieller) institutioneller KooperationspartnerInnen stellt eine große Herausforderung für die Integrationsleistungen der Wirtschaftskammer Wien sowie städtischer Einrichtungen dar. Da die Erwartungen an eine zufriedenstellende Beratung sowie an eine gedeihliche Zusammenarbeit nunmehr geweckt sind, können sie in der Zukunft auch enttäuscht werden. In einem solchen Fall würde sich aber nicht einfach der Zustand aus der Vergangenheit wieder herstellen, sondern es können neue Aktivitätspotenziale langfristig verschüttet werden und neue Konflikte entstehen. Aus diesen Gründen ist die Fortsetzung des *Experiments Zusammenarbeit* zwischen Wirtschaftskammer und MigrantInnenvertretungen dringend geboten. Konkrete erfolgversprechende Nachfolgeformate für die immaterielle Förderung von GründerInnen und UnternehmerInnen mit diversen ethnischen Wurzeln sind dabei nicht Voraussetzung, sondern gemeinsames Resultat dieser Zusammenarbeit.

Unterschiedliche Zukunftsvorstellungen, Interessenkonflikte oder auch Misserfolge von Einzelaktivitäten sind in einer solchen Pionierarbeit naturgemäß nicht gänzlich vermeidbar. Daher ist es notwendig, neben den entstandenen Informationsveranstaltungen mittelfristig auch Mechanismen der Interessenabstimmung für die inter-ethnische Zusammenarbeit auf dem Feld der Wirtschaftsförderung zu entwickeln und dafür entsprechende Personalkapazitäten in der Wirtschaftskammer Wien einzuplanen.

Von besonderer Bedeutung ist bei dem neuen Förderformat, dass die GründerInnen und UnternehmerInnen der verschiedenen MigrantInnengruppen als gleichberechtigte Kammermitglieder mit den gleichen Rechten und Pflichten wie sesshafte Mitglieder adressiert wurden. Es geht dabei nicht um „affirmative actions“ gegenüber GründerInnen diverser ethnischer Gruppen, sondern vor allem um zielgruppenspezifische und partizipatorische Formen der Kommunikation, um diese Gruppe der GründerInnen überhaupt erreichen und einbeziehen zu können. Aus der gemeinsamen Arbeit können spezielle Fördermaßnahmen für einzelne Gruppen konzipiert werden. Insgesamt besteht der besondere Wert dieser Aktivität zunächst in der Normalisierung von Integrationsaktivitäten, die weiter fortentwickelt werden sollten.

Von besonderer Bedeutung für die Entwicklung einer integrativen Gründungsförderung und weiterer Förderinstrumente für alle Wiener UnternehmerInnen ist das 2008 in der WKW eingerichtete Diversity-Referat. Es bündelt und intensiviert die Aktivitäten und stärkt deren integrative Effekte. Von besonderem Wert ist die Beschäftigung von MigrantInnen im Referat, wodurch die Kontakte zu ethnischen Gruppen erleichtert werden. Das betrifft nicht nur die türkische und ex-jugoslawische Communities, denen die MitarbeiterInnen angehören. Es wirkt auch vertrauensbildend bei anderen ethnischen Gruppen. Daran zeigt sich, dass es nicht die sprachlichen Fähigkeiten dieser Personen sind, sondern ihre interkulturellen Kompetenzen insgesamt.

Aufgrund der Neuheit der Institution und der Formen der besonderen Ansprache von MigrantInnen als GründerInnen und Kammermitglieder ist es notwendig, den daraus kurz- und langfristigen erwachsenden Gewinn für die Mehrheit der UnternehmerInnen und die Allgemeinheit der WienerInnen hinreichend zu kommunizieren. Die Wirtschaftskammer Wien erbringt mit ihren neuen Aktivitäten einen wichtigen Beitrag zur Integration aller ethnischen Gruppen in Wien und damit für die Wirtschaftsentwicklung und die Wohlfahrt in dieser Stadt. Davon profitiert die Gesamtheit der Wiener Unternehmen und der Bevölkerung. Die Mittel für diese Förderaktivitäten sind im Interesse aller UnternehmerInnen und WienerInnen investiert. Dies bedarf einer hinreichenden Information über Sinn und Inhalt der neuen Aktivitäten für alle Kammermitglieder sowie einer offensiven und transparenten Pressearbeit, um mögliche Fehlinterpretationen zu vermeiden, die vom Standpunkt der Desintegration vorgetragen werden können.

5.3. Zweisprachige Gründungsberatungen – Vorteile und Herausforderungen

Für die Verbesserung des Gründungsklimas hat sich die Möglichkeit zweisprachiger Beratungen für UnternehmensgründerInnen mit ethnischen Wurzeln als zielführend erwiesen. Dadurch wird nicht nur im Einzelfall der Informationsfluss verbessert, sondern allgemein das Vertrauen in die beratenden Serviceeinrichtungen unter MigrantInnen erhöht. Solche Beratungen werden gegenwärtig in Wien angeboten durch:

- Gründerservice der Wirtschaftskammer Wien
- Mingo Migrant Enterprises der Wirtschaftsagentur Wien
- Beratungszentrum für MigrantInnen gefördert durch MA 17, waff, AMS, BKA, EU
- Informationszentrum Wien des Österreichischen Integrationsfonds
- Wirtschaftsförderinstitut WIFI der Wirtschaftskammer Wien

Dabei bilden die Beratungsstellen der Wirtschaftskammer Wien und der Wiener Wirtschaftsagentur das Zentrum der GründerInnenberatung. Das Wirtschaftsförderinstitut WIFI fördert GründerInnen durch diverse Bildungsangebote. Während die anderen Beratungsstellen im Rahmen ihrer Kernaufgaben die MigrantInnen mit Gründungsinteresse mit Erstinformationen versehen und sie in weiterer Folge an die entsprechenden Hauptberatungsstellen oder an das WIFI weitervermitteln.

In den Beratungsstellen der Wirtschaftsagentur Wien und der Wirtschaftskammer Wien können Serviceleistungen nicht in allen Sprachen angeboten werden. Im Vordergrund stehen Türkisch, Englisch, die SBK-Sprachen sowie in besonderen Fällen auch Russisch bzw. diverse andere osteuropäische Sprachen. Die neuen mehrsprachigen Beratungsangebote erzeugen eine wachsende Nachfrage an Gründungsberatungen von Seiten der MigrantInnen.

Allein von Mingo Migrant Enterprises der Wirtschaftsagentur Wien wurden seit der Gründung 2008 nicht nur zahlreiche Informationsveranstaltungen für UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund durchgeführt, es wurden auch mehr als 500 telefonische Erstberatungen realisiert. Fast 450 MigrantInnen wurden durch Mingo Migrant Enterprises persönlich beraten, darunter waren mehr als 100 GründerInnen. Diese Daten zeugen von einem großen Beratungsbedarf bei MigrantInnen, die eine selbständige Tätigkeit in Erwägung ziehen bzw. bereits konkrete Pläne haben, jedoch noch Detailunterstützung benötigen. Die Zahl der dort beratenen MigrantInnen ist nicht identisch mit der Zahl zweisprachiger Beratungen. Bei weitem nicht alle GründerInnen aus ethnischen Gruppen beanspruchen von Mingo Migrant Enterprises eine Beratung in ihrer Muttersprache. Viele sprechen sehr gut Deutsch. Der Umfang der nachgefragten Unterstützung, die Notwendigkeit neben Deutsch auf eine zweite Beratungssprache zurückgreifen zu können und der Entwicklungsstand der Unternehmenskonzepte zum Zeitpunkt der Erstkontakte variiert teilweise stark. Darauf müssen sich die Beratungsangebote jeweils einstellen. Die Leiterin dieses Beratungsservices für Migranten berichtet über eine große Nachfrage, welche die personellen Beratungskapazitäten von Mingo Migrant Enterprises bereits erreicht hat und zeitweise übersteigt. Dadurch sind gewisse Wartezeiten für eine persönliche Beratung für GründerInnen, die eine Beratung in ihrer Erstsprache benötigen, nicht auszuschließen. So hieß es bereits im Oktober:

Mein Kalender ist mit vorgemerkten Beratungsterminen bis Dezember voll.

Es ist zu erwarten, dass dieser Bedarf mittelfristig mindestens stabil bleibt, wenn nicht gar wächst. Der wachsende Beratungsbedarf von MigrantInnen richtet sich auch an das Gründerservice der Wirtschaftskammer Wien. Nach Einschätzungen der beteiligten ExpertInnen ergänzen sich die Angebote dieser beiden Beratungseinrichtungen:

Wir erreichen die einen, andere erreichen andere. Man kann mehr erreichen, wenn man zusammenarbeitet.

Das Gründerservice der Wirtschaftskammer Wien nimmt mit seinen zweisprachigen Beratungsangeboten unter den Wirtschaftskammern der Bundesländer eine Vorreiterrolle ein. Es verzeichnet seit der Einrichtung dieser Angebote einen verstärkten Zustrom von MigrantInnen, die vormals mehrheitlich auf eine professionelle institutionelle Beratung vor ihrer Gewerbeanmeldung verzichtet haben. Dies betrifft in besonderem Maße türkische GründerInnen, aber auch GründerInnen mit anderem Background.

Im Gründerservice der Wirtschaftskammer Wien wird für alle GründerInnen ein ganzes Bündel an Beratungsformaten angeboten (vgl. u.a. WIRTSCHAFTSKAMMER WIEN 2009a, WKO 2009). Nach dortigen Berechnungen wurden in diesem Rahmen 2008/2009 mehr als 2.200 Gründerberatungen (zwischen 30 Minuten und 2 Stunden) sowie fast 20.000 Beratungen zur NeugründerInnenförderung (NEUFÖG) durchgeführt. Es liegen keine genauen Da-

ten zum Anteil der beratenen MigrantInnen und der zweisprachigen Beratungen des Gründerservice der WKW vor. Der Anteil ist jedoch in den vergangenen 2 Jahren leicht angestiegen. Nach vorläufigen Schätzungen wurde im laufenden Jahr in etwa 30% der Erstberatungen zumindest teilweise von der Möglichkeit der zweisprachigen Beratungen Gebrauch gemacht.

Auch für das Gründerservice der Wirtschaftskammer Wien gilt wie für Mingo Migrant Enterprises, dass GründerInnen mit diversem kulturell-ethnischem Hintergrund sich nicht zwingender Weise in ihrer Muttersprache beraten lassen, da viele bereits gut Deutsch sprechen. Diese Aussage wird auch von anderen Beratungseinrichtungen bestätigt. Die nachfolgende Aussage steht stellvertretend dafür:

Bei manchen Beratungen brauche ich die türkische Sprache nur bei einigen Begriffen. Viele Gründer sprechen ein sehr gutes Deutsch, aber nicht ausgezeichnet. Das zeigt sich beispielsweise, wenn sie bestimmte Amtsbezeichnungen in Deutsch nicht kennen. Dann muss ich mit ihnen kurzzeitig in Türkisch sprechen. Das betrifft vor allem jüngere Türken. Ausgezeichnet ist das Deutsch aber bei Studenten, sie kennen auch spezielle Begriffe. Bei älteren türkischen Gründern ist es häufiger notwendig, die Beratung vorrangig in Türkisch zu führen, da ihre Deutschkenntnisse nach wie vor schlecht sind.

Der Vorteil des neuen zweisprachigen Beratungsangebotes besteht darin, dass allein die Möglichkeit des Rückgriffes auf die Muttersprache in schwierigen Fragen vertrauensbildend in Bezug auf die beratende Institution wirkt und Verständnis für die notwendigen Schritte einer erfolgreichen Unternehmensgründung weckt. Darauf verweisen die folgenden Einschätzungen einer Beraterin:

Bei manchen meiner Klienten steckt der [Business] Plan im Kopf, aber die Bank muss etwas Handfestes haben. Das mache ich klar und vermittele diese Gründer wenn notwendig [selbst telefonisch] an die richtige Stelle, die ihnen dann weiterhilft.

Das neue Beratungsangebot verbreitet sich in den Communities mittels Mundpropaganda. Dabei ist unter Interessierten der Eindruck entstanden, dass Beratungen in allen 85 Sprachen der Wiener MigrantInnen angeboten werden könnten. Da dies auch in Zukunft nicht realisierbar ist, ist eine informelle Begleitung durch Bekannte von GründerInnen notwendig, die die deutsche Sprache auf dem Business Level beherrschen. Zusätzlich zu dieser informellen Vorgehensweise sollte geprüft werden, ob dafür auch die Zusammenarbeit mit MigrantInnenverbänden stärker ausgebaut werden kann, sodass Beratungen nicht nur in allen Sprachen, sondern immer auch durch sachkompetente VermittlerInnen gesichert werden können. Die intensiviertere Zusammenarbeit zwischen Beratungsinstitutionen und MigrantIn-

nenverbänden kann ebenfalls dazu genutzt werden, GründerInnen und gründungsinteressierte MigrantInnen für eine rasche Verbesserung ihrer Deutschkenntnisse zu sensibilisieren.

Eine niederschwellige Gründungsberatung, wie sie durch die Möglichkeit der Beratung in einer nicht-deutschen Muttersprache gegeben ist, bietet nicht nur Vorteile. Sie birgt auch die Gefahr, dass den Beratern auf diesem Wege verschiedene Anforderungen an eine erfolgreiche Gründung und Bestandsentwicklung ihres Unternehmens nicht hinreichend bewusst werden. Sie können so zwar zu einer hohen Gründungsrate beitragen, aber ebenso zu einer Senkung der Überlebensrate von Jungunternehmen. Die Sicherung einer hohen Gründungsrate bei gleichzeitiger hoher Überlebensrate der Unternehmen von MigrantInnen bedarf daher der Verbindung einer zielgruppenspezifischen Gründungsberatung mit einer gleichzeitigen Sensibilisierung und Befähigung für die individuellen Anforderungen eines erfolgreichen Unternehmertums, einschließlich hinreichender Kenntnisse der Geschäftssprache Deutsch. Beides sind gleichberechtigte Seiten einer erfolgreichen institutionellen Gründungsberatung für MigrantInnen.

5.4. Moderne Berufsausbildung für GründerInnen und Personal – Modernisierung der Ausbildungsrichtlinien

Neben einem niederschweligen Zugang zu dem notwendigen Institutionenwissen ist der Zugang zu anerkannten und adäquaten Berufsausbildungen von großer Bedeutung für erfolgreiche Unternehmensgründungen. Für einige der befragten ExpertInnen liegt in der modernen Berufsausbildung von Jugendlichen mit diversen ethnischen Wurzeln der eigentliche Schlüssel für eine erfolgreiche Entwicklung von ethnischen Unternehmen. Diese Jugendlichen bilden mittelfristig das Potenzial für die Bestandssicherung für modernisierungs- bzw. wachstumsorientierte ethnische Unternehmen. Gleichzeitig bilden sie ein Reservoir für erfolgreiche Unternehmensgründungen. Aus ihrer Perspektive stehen Lösungen für eine verbesserte Ausbildung bereits heute an erster Stelle, noch vor dem Zugang von MigrantInnen zu dem notwendigen Institutionenwissen.

In allen Fällen wurde von den befragten ExpertInnen dem *Erfolgsfaktor Berufsausbildung* eine entscheidende Rolle für erfolgreiche Unternehmensgründung durch MigrantInnen und deren Nachkommen beigemessen. Die Wege aus der ethnischen Nische führen nach Einschätzung der ExpertInnen alle über eine verbesserte Berufsbildung, welche anderen Faktoren auch immer zusätzlich betont werden. Wie facettenreich das Thema Berufsausbildung von den befragten ExpertInnen gesehen wird, können die folgenden Statements andeutungsweise zeigen.

Die wichtigste Förderung junger UnternehmerInnen unabhängig von ihrer Herkunft ist eine gute Ausbildung, die sie umfassend befähigt, ein Unternehmen erfolgreich zu gründen und stabil zu führen. Dazu gehört auch das notwendige Managementwissen.

Finanzielle Förderung ist nicht alles. Heute ist das richtige Know-how entscheidend für eine erfolgreiche Unternehmensgründung und natürlich Sprachkenntnisse.

Da ist viel Know-how da, das allerdings auch im Herkunftsland oft nicht zertifiziert ist. Um dieses Potenzial zu erschließen, ist Flexibilität notwendig. [...] Eine gute Lösung ist die ‚Feststellung der individuellen Befähigung‘ bei langjähriger Berufserfahrung für die, die nicht so gut Deutsch sprechen.

Die Gastarbeiter aus der Türkei wurden nur als billige Arbeitskräfte geholt. Sie hatten keinen Zugang zu Berufsausbildung. So haben sie Läden und Restaurants gegründet und Kinder bekommen. Viele dieser Kinder wurden niemals integriert. Viele junge Türken in Österreich sind unglücklich, sie gehören nicht zu Österreich und nicht zur Türkei. Wenn sie keine gute Ausbildung bekommen, haben sie keine andere Chance, als in den Läden ihrer Eltern als Ungelernte zu arbeiten.

Die Lernbereitschaft, etwas Neues zu lernen und etwas Neues anzufangen ist bei Slowaken überproportional hoch. Sie kommen als Migranten, aber sie sind die Kandidaten⁵ für die slowakische Volksgruppe in Wien.

Heute ist die Rückkehr für Gebildete nach China attraktiv, dort können sie sich beruflich gut entwickeln, während sie in Österreich immer noch Integrationsbarrieren überwinden müssen. Es muss sich Einiges verändern, dass auch die Gebildeten gern in Österreich bleiben.

So vielfältig die von den ExpertInnen benannten Probleme und Anforderungen an eine sinnvolle Ausbildungsförderung für MigrantInnen auch sind, sie betreffen gleichermaßen

- Die erleichterte Anerkennung bereits in den Herkunftsländern erworbener Berufsqualifikationen oder durch Berufserfahrungen sowie die Qualifizierung und Weiterbildung der GründerInnen;
- Die forcierte Berufsausbildung, v.a. Lehrausbildung von Jugendlichen mit diversen ethnischen Wurzeln als Basis für qualifiziertes Personal oder Gründung ethnischer Unternehmen.

Diese Doppelbedeutung von Berufsqualifikationen für eine erfolgreiche Unternehmensgründung von MigrantInnen lässt sich am Beispiel der chinesischen Gastronomie verdeutlichen. Nach Ansicht mehrerer ExpertInnen stellt der Mangel an ausgebildeten Köchen, Service-

⁵ Für die Identität der anerkannten Volksgruppen bildet die langjährig in Wien lebende Gruppe – hier der Slowaken – die entscheidende Referenzgröße. NeuzuwanderInnen aus der Slowakei werden als potentielle Bereicherung eines bereits integrierten Bestandteils der Wiener Bevölkerung gesehen.

und Managementpersonal mit chinesischem Background das zentrale Problem für erfolgreiche Neugründungen, Geschäftsübernahmen und Bestandssicherungen dar.

In der chinesischen Gastronomie machen sich viele JungunternehmerInnen durch Übernahme von Familienbetrieben selbständig. Aufgrund ihrer historischen Entstehungsgeschichte arbeiten viele dieser chinesischen Gastronomiebetriebe der ersten Generation mit angelerntem Personal. Dadurch wird die Modernisierung von Betriebskonzepten für die übernehmenden JungunternehmerInnen erschwert. Aufgrund des wachsenden Wettbewerbs im Gastronomiesektor ist daher das Interesse entstanden, bereist vorhandenes Küchenpersonal zu qualifizieren sowie in chinesischen Restaurants selbst Lehrlinge auszubilden. Ähnliche Interessen gibt es auch in Gastronomiebetrieben mit anderem ethnischen Hintergrund. An diesem Beispiel zeigt sich, dass ethnische Kleinunternehmen in traditionellen Branchen wie Gastronomie und Handel, die ursprünglich mit angelerntem Personal ihrer ethnischen Gruppe begonnen haben, sich nur schwer vergrößern oder modernisieren können, wenn sie nicht genug Fachkräfte dafür finden oder selbst ausbilden können.

Aufgrund dieser Situation wird in der chinesischen Community zielgruppenspezifischen Weiterbildungsmaßnahmen wie dem 2009 erstmalig durchgeführten *Kochkurs für chinesische Köche* an der *Tourismusschule Modul* der WKW eine große Bedeutung beigemessen. Sie können nicht nur zur Weiterbildung von angestelltem Personal genutzt werden, sondern ebenfalls für die Weiterbildung von geschäftsführenden GastronomInnen aus diversen ethnischen Gruppen. Die Fortführung dieser Weiterbildungsmaßnahme sowie ihre Adaption für die Weiterbildung von KöchInnen mit anderem ethnischen Hintergrund stellen einen wichtigen Beitrag zur Modernisierung traditioneller ethnischer Nischen dar, durch die die Bestandssicherung und erfolgreiche Neugründungen ethnischer Ökonomien erst möglich werden.

Ein vergleichbares Interesse gibt es auch für die Beteiligung chinesischer Restaurants an der Lehrausbildung. Diese ist jedoch gegenwärtig nicht möglich, da es Probleme mit den Richtlinien für gastronomische Lehrberufe gibt. Ohne dass die Situation hier im Detail geschildert werden kann, wird nach Auskunft mehrerer ExpertInnen deutlich, dass das entstandene Ausbildungsinteresse durch geeignete Lösungen im Interesse der Erschließung neuer Märkte für chinesische und andere ethnische Restaurants genutzt werden sollte. Der Einsatz eines *Runden Tisches*, einer *Arbeitsgruppe Lehrausbildung Ethnokoch* oder einer anderen zielführenden Maßnahme sollte die mittelfristige Lösung des Problems ermöglichen. Gründungsförderung für MigrantInnen bedeutet auch Anpassung der Ausbildungsrichtlinien an die Bedürfnisse aller entwicklungsinteressierter Kleinunternehmen, einschließlich ethnischer Ökonomien. Hier zeigt sich, wie ein allgemeiner Erfolgsfaktor für alle GründerInnen keine Sonderförderung, sondern die Adaption an veränderte Bedarfe verschiedener Gruppen erfordert.

Die verstärkte Ausbildung von Jugendlichen mit diversem ethnischen Hintergrund in den Qualitätstraditionen der Küche ihrer Herkunftsländer, nicht nur der chinesischen Tradition, stärkt das zukünftige Potenzial von GründerInnen mit Migrationshintergrund. Auch GründerInnen und UnternehmerInnen aus ethnischen Gruppen sind vorrangig Wirtschaftssubjekte, die wie alle AkteurInnen in diesem Feld ein branchenspezifisches ökonomisches und technisches Wissen benötigen. UnternehmerInnen aus diversen ethnischen Gruppen unterscheiden sich hierin nicht von UnternehmerInnen ohne Migrationshintergrund. Wenn der Gründungserfolg ethnischer Unternehmen nicht nur an einer hohen Gründungsquote, sondern auch an einer hohen Überlebensrate der Jungunternehmen gemessen wird, dann ist die verbesserte Lehrausbildung von aller Jugendlichen dafür von grundlegender Bedeutung.

5.5. Qualifizierung vor und nach der Gewerbeanmeldung

Bereits am Beispiel der chinesischen Gastronomie wurde deutlich, dass die erfolgreiche Entwicklung von Unternehmensgründungen durch MigrantInnen keine Frage der reinen Zahl von Gewerbeanmeldungen ist, sondern vorrangig eine Frage der Qualität der zugrunde liegenden Unternehmenskonzepte und der Qualifizierung von GründerInnen und deren Personal. Das gilt für Betriebsübernahmen wie für Neugründungen und es gilt für alle Gründungen unabhängig von deren Herkunft.

In mehreren ExpertInnengesprächen wurde in diesem Zusammenhang darauf hingewiesen, dass es bei einer relevanten Gruppe von GründerInnen an einem qualifizierten Unternehmenskonzept mangelt. Dies gilt überproportional häufig für:

- GründerInnen mit geringer schulischer und beruflicher Bildung,
- GründerInnen ohne deutsche oder englische Sprachkenntnisse und
- Gründungen aus der Not der Arbeitslosigkeit heraus.

Daraus ergibt sich ein ernsthaftes Problem für die Erfolgchancen von Gründungen durch davon betroffenen MigrantInnen. Der Anteil unter ihnen, auf den mindestens eines der drei Merkmale zutrifft, ist höher als bei ÖsterreicherInnen ohne Migrationshintergrund. Daher stellt die unternehmerische Qualifizierung von MigrantInnen im Vorfeld der Gewerbeanmeldung eine besondere Herausforderung an die Förderung dar. Da ein Teil der Gründungsinteressierten starke Ängste und Vorbehalte gegenüber Ämtern und gegenüber der Wirtschaftskammer hat, ist jedoch gerade von ihnen die Bereitschaft gering, sich bereits im Vorfeld unter Hilfe institutioneller Beratung den Anforderungen zu stellen und hinreichend vorbereitet in das Wagnis Selbständigkeit zu gehen. Das Ergebnis ist eine hohe Zahl an Gewerbeanmeldungen innerhalb von drei Jahren. Nach Statistiken der Wirtschaftskammer Wien liegt die Erfolgsquote von UnternehmerInnen, die entsprechende Beratungsangebote des WIFI in Anspruch nehmen, weitaus höher als die Quote derjenigen, die ohne Beratung ihr Unternehmen gründen. So betrug nach Aussage eines Experten die Erfolgsquote von Unternehmensgründungen in Wien im Jahr 2008 im Durchschnitt nach 3 Jahren in etwa 70% wäh-

rend sie bei Unternehmen, die eine WIFI-Beratung genutzt haben, noch nach 5 Jahren bei ca. 90% liegt.

Daraus lässt sich ableiten, dass der Wissenszugang für MigrantInnen nicht allein eine Frage der Bildungsangebote ist, sondern auch eine Frage der Motivierung, diese Angebote in Anspruch zu nehmen. Diese Aufgabe ist nicht allein durch die Gründungsberatung der Wirtschaftskammer Wien und der Wirtschaftsagentur Wien lösbar. Es bedarf der Vermittlung der Anforderungen und Pflichten von UnternehmerInnen (auch von EPU) durch geeignete Vertretungen und SprecherInnen in den einzelnen ethnischen Gruppen. Die gegenwärtig im Aufbau befindlichen Kontakte der WKW mit MigrantInnenorganisationen können dazu genutzt werden, ein realistisches Bild über die individuelle Verantwortung von UnternehmerInnen des österreichischen Wirtschafts- und Sozialsystems und ihre Rechte als Kammermitglieder unter Interessierten der verschiedenen ethnischen Gruppen zu verbreiten.

Als Pendant zu dieser Aufklärungsarbeit erscheint es jedoch dringend notwendig, die Bedingungen am Arbeitsmarkt so zu verbessern, dass Unternehmensgründungen aus der Ökonomie der Not heraus immer seltener werden (vgl. u.a. Biffi 2008). Die wirtschaftliche Integration von MigrantInnen kann nur als ganzheitliche Aufgabe gelöst werden, nicht durch Verlagerung der Probleme von einem Teilbereich in einen anderen. Das heißt, die Chancen von MigrantInnen am unselbständigen Arbeitsmarkt so zu verbessern, dass jene Menschen, welche die Voraussetzung für eine unternehmerische Tätigkeit (noch) nicht erfüllen, sich nicht mehr zu einer Gewerbeanmeldung gezwungen fühlen. Ein weiterer Schlüssel für erfolgreiche ökonomische Integration von erwerbsfähigen MigrantInnen aller Altersgruppen liegt in ihrer Qualifizierung und Sprachausbildung. Ausgestattet mit diesen Ressourcen können auch MigrantInnen bewusst entscheiden, ob für sie eine selbständige oder eine unselbständige Erwerbsposition erstrebenswert ist.

In diesem Sinn liegt auch bei den Beratungsinstitutionen mit Brückenfunktion zur Gründungsberatung, wie sie durch das AMS, den waff und den Integrationsfonds angeboten werden, eine hohe Verantwortung. Wenn MigrantInnen aus der Not der Arbeitslosigkeit heraus Interesse an einer selbständigen Existenz zeigen, ist eine Beratung über Chancen aber auch über Risiken der Selbständigkeit von besonderer Bedeutung. Wenn MigrantInnen aufgrund von struktureller Diskriminierung oder aufgrund von Konjunkturerinbrüchen massenhaft vom Arbeitsmarkt in die Selbständigkeit entlassen werden, löst dies das eigentliche Problem nicht. Vielmehr werden so die Risiken der Suche einer Erwerbsposition auf die Schultern der Betroffenen verlagert sowie teils unnötige Beratungskosten erzeugt, wenn die AkteurInnen nach kurzer Zeit ihr Gewerbe wieder aufgeben müssen, weil ihnen ein marktfähiges Konzept, unternehmerische bzw. sprachliche Qualifikationen fehlen. Vereinfachte Formen des Übergangs in die Selbständigkeit sind auch für MigrantInnen sinnvoll, sie bedürfen aber auf Seiten aller GründerInnen eines hohen Maßes an Eigenqualifikation und konzeptionellen Fähigkeiten.

Die unternehmerische Qualifizierung ist nicht zum Zeitpunkt der Gewerbeanmeldung abgeschlossen. Viele MigrantInnen, die eine Gründungsberatung nicht in Anspruch genommen haben, merken das meist sehr rasch nach der Gewerbeanmeldung. Aber auch UnternehmerInnen, die alle Vorabförderungen genutzt haben, müssen sich mit den neuen Anforderungen erst zurechtfinden. Daher erscheint es sinnvoll, die vorhandenen Angebote für JungunternehmerInnen zu prüfen und diese an die Bedarfssituationen für MigrantInnen ebenso anzupassen wie die Gründungsberatung vor der Gewerbeanmeldung.

Die Qualifizierung von JungunternehmerInnen aus diversen ethnischen Gruppen kann weiters im Interesse einer höheren Überlebensrate forciert werden, indem die Vernetzung von ethnischen Jungunternehmen unterstützt wird. Dazu können die Synergien der vorhandenen Netzwerke der Wirtschaftskammer Wien genutzt werden. Nützlich ist auch der Zusammenschluss aller EPU in jeweils speziellen Branchen. Auf diese Weise können EPU beispielsweise gemeinsame Angebotsplattformen bilden oder sich arbeitsteilig zu Bietergemeinschaften organisieren. Auch hier ist die Zusammenarbeit mit den Organisationen der eigenen Community eine wichtige Ressource für die KundInnensuche. Grundlage aller dieser Aktivitäten ist die Notwendigkeit, die Unternehmensbildung als einen langwierigen Prozess zu begreifen, der nicht mit der Gewerbeanmeldung endet, sondern sich danach am Markt erst bewähren muss. Fördermaßnahmen mit einem Zeitraum von mindestens drei Jahren erscheinen dafür zielführend.

5.6. Zugang zu günstigen Krediten und Gewerberäumen – wichtige Gründungsbedingung für alle GründerInnen

Der Zugang zu Krediten und zu günstigen Unternehmensstandorten wurde von den befragten ExpertInnen in der Regel nicht als erstes zu lösendes Problem genannt. Dennoch spielte er mehrheitlich eine Rolle. Insbesondere der durch private Banken im Zuge der Finanzkrise nochmals erschwerte Zugang von Kleinunternehmen zu Mikrokrediten sowie die unverhältnismäßig hohen Kosten für deren Finanzierung stellen eine Belastung auch für GründerInnen mit Migrationshintergrund dar. Das betrifft in besonderem Maße EPU. Als wichtige Finanzierungshilfe wurde in diesem Zusammenhang die „gemeinsame Kreditaktion der WKW und der Stadt Wien“ genannt.

Die gemeinsame Kreditaktion ist schon eine gute Sache – die hilft allen Kleinunternehmen. Nur darf man die Banken dadurch nicht aus ihrer Pflicht entlassen. Sie müssen ihre Verantwortung für die kleinen [Unternehmen] trotzdem wahrnehmen.

Neben dem Zugang zu Kleinkrediten wurden der Zugang zu günstigen Gewerberäumen und die Unterstützung beim Abschluss entsprechender Mietverträge als notwendige Maßnahme für MigrantInnen hervorgehoben. Nicht selten gibt es Vorbehalte der Hausverwaltungen oder

der VermieterInnen gegenüber gewerbetreibenden MigrantInnen. Die Vorbehalte werden wie nachfolgend durch einen Hausverwalter formuliert, entweder offen vorgetragen:

Keine Chance, der Besitzer will einen Österreicher.

Oder es werden Ausflüchte bemüht, die die eigenen Ängste vor einer möglicherweise ausbleibenden Mietzahlung oder vor Konflikten mit anderen HausbewohnerInnen u.a.m. verdecken sollen. So gibt es Beispiele wie das folgende:

Wir vermieten gerade nicht. – Nach 2 Monaten ist der Laden vermietet.

Als ein besonderes Problem erweist sich dabei die Standortsuche von Lokalen für ethnische Gastronomiebetriebe. Die UnternehmerInnen leiden darunter, dass ihnen häufig unterstellt wird, dass sie Lärm und unangenehme Gerüche erzeugen würden. Gegenüber GastronomInnen sichtbarer Minderheiten gibt es zudem massive Ängste bei weißen VermieterInnen davor, dass Drogendealer angezogen werden könnten. Auf diese Weise kommen notwendige Einzelprüfungen der Lokalsuchenden häufig gar nicht erst zustande. Umgekehrt ist die Vermittlungsarbeit des Wiener Einkaufsstraßenmanagements bei diesen GründerInnen bzw. Gewerbetreibenden oft nicht bekannt oder es gibt diverse Kommunikationsschwierigkeiten. Letzere könnten ähnlich wie beim Gründungsservice durch das Angebot zweisprachiger Beratungen abgebaut werden.

Schließlich erweist sich im Zusammenhang mit materiellen Förderungen eine völlig andere Tendenz als bedeutsam. Durch die Öffnung der Grenzen und Märkte gibt es nicht nur Gründungsinteressen der in Österreich langfristig zugewanderten MigrantInnen. Durch diverse Formen der temporären Migration sowie durch eine gewisse Gleichzeitigkeit des Lebens in mehreren vorrangig europäischen Ländern, gibt es auch GründerInnen, die in Wien für eine gewisse Zeit ein Gewerbe betreiben wollen oder dies zunächst ohne dauerhafte Absichten beginnen, dann aber bleiben wollen und schließlich solche MigrantInnen, die eine Filiale auch in Wien eröffnen oder Unternehmen übernehmen wollen. Die Vielfalt der damit verbundenen Förderinteressen stellt eine hohe Anforderung an die Flexibilität der Förderinstrumente dar. In diesem Zusammenhang formulierte ein Experte seine Sicht auf die sich verändernden Anforderungen für die Förderentwicklung folgendermaßen:

Ein Maßstab guter Förderung ist für mich, wenn die Türken als Investoren unterstützt werden und nicht nur als billige Arbeitskräfte willkommen sind.

Diese Äußerung ist nur ein Beispiel für die zunehmende Vielfalt an Gründungsintentionen auch bei MigrantInnen. Auf diese Vielfalt müssen nicht nur die Gründungsberatung, sondern auch die monetäre Förderung und die Zugangsmöglichkeiten zu Krediten abgestimmt werden.

6. Befragte ExpertInnen

Die vorliegende Studie war nur durch die aktive und kompetente Mitarbeit der befragten ExpertInnen möglich. Sie haben nicht nur profunde Einschätzungen formuliert, sondern auch zahlreiche Vorschläge für die praktische Arbeit unterbreitet, die die Förderung von GründerInnen und UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund verbessern können. Ihnen gilt daher mein ausdrücklicher Dank. Viele Anregungen der ExpertInnen konnten nicht im Rahmen dieser Studie ausgewiesen werden. Es ist daher bedeutsam, dass diese ExpertInnen von Seiten der Wirtschaftskammer Wien in Zukunft verstärkt konsultiert werden, wenn es um die Arbeit mit GründerInnen und UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund geht.

Beatrice Achaleke	Direktorin des Vereins AFRA und Präsidentin des BWEC Black European Women's Council und WDSL Europe
Sami Akpinar	Generalsekretär der UETD, Union der europäischen türkischen Demokraten Österreichs
DI Jozef Buczak	Präsident des Vereins polnischer Ingenieure
Mag.^a Jing Gatke	Vorstandsmitglied des chinesischen Wirtschaftsverbandes in Österreich
Borislav Kapetanovic	Präsident des Dachverbandes Serbischer Vereine in Österreich
Edgar Medina	1. Vizepräsident des Dachverbandes Lateinamerikanischer Vereine in Österreich
DI Vladimir Mlynar	Vorsitzender des slowakischen Volksgruppenbeirates, Obmannstellvertreter des slowakischen Kulturvereins, Obmann des slowakischen Schulvereins
Aysun Özkan	Mitarbeiterin des Gründer-Service der WKW
Mag.^a Nilgül Räke	Leiterin von Mingo Migrant Enterprises der Wirtschaftsagentur Wien
Mag.^a Judith Safar	Leiterin Team und Beruf des Österreichischen Integrationsfonds
Johannes Seitner	Leiter der Arbeitsgruppe Diversity im waff
Dr. Cinar Sözer	Präsident des Absolventenvereins des St. George Colleges in Wien und Vizepräsident des Österreichisch-Türkischen Wirtschaftsforums
Christian Wodon	Leiter des Gründer-Service der WKW
Maozou Zhu	Obmann Stellvertreter des Vereins Chinesischer Gastronomie und Hotellerie in Österreich
Prof. Filip Zloušić	Präsident des Kroatischen Kulturvereins Napredak Austria

7. Literatur

Alochin, R. (2006): *Migrantenökonomie in Deutschland*. http://www.aaeu.de/aau/cms/upload/PDF_Dateien/Migrantenoekonomie.pdf (16.11.2010).

Alt, J., Cyrus, N. (2002): Illegale Migration in Deutschland. Ansätze für eine menschenrechtlich orientierte Migrationspolitik. In: *Migrationsreport 2002. Fakten – Analysen – Perspektiven*, hrsg. Bade, Klaus J., Münz, Rainer. Frankfurt am Main, S.141-162.

Apfelthaler, G., Schmalzer, T., Schneider, U., Wenzel, R. (FH Joanneum) (2008): Global Entrepreneurship Monitor, Bericht 2007 zur Lage des Unternehmertums in Österreich. <http://gem.fh-joanneum.at/> (16.11.2010).

Apitzsch, U., Kontos, M. (Eds.) (2008): *Self-Employment Activities of Women and Minorities: Their Success or Failure in Relation to Social Citizenship Policies*. Wiesbaden.

Audretsch, D., Ton, R. van der, Kwaak, H., Thurik, R. (2009): *First Section of the Annual Report on EU Small and Medium-sized Enterprises*. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/craft/sme_perf_review/doc_08/spr08_annual_reporten.pdf (08.10.2009).

Biffi, G. (2008): *SOPEMI Report on Labour Migration. Austria 2007-08*. [http://www.wifo.ac.at/www/downloadController/displayDbDoc.htm?item=S_2008_SOMEPI_34259\\$.PDF](http://www.wifo.ac.at/www/downloadController/displayDbDoc.htm?item=S_2008_SOMEPI_34259$.PDF).

Biffi, G. (2009): Was unternehmen MigrantInnen in Österreich. In: *Integration im Fokus* 1/2009, S. 6-9.

Biffi, G. et al. (2008): *Migrantinnen und Migranten auf dem Wiener Arbeitsmarkt, Studie des WIFO und Lechner, Reiter & Riesenfelder Sozialforschung OEG im Auftrag des Wiener ArbeitnehmerInnen Förderungsfonds*, Wien.

Bock-Schappelwein, J., Bremberger, C., Hierländer, R., Huber, P., Knittler, K., Berger, J., Hofer, H., Miess, M., Strohnner, L. (Wifo + IHS) (2009): *Die ökonomischen Wirkungen der Immigration in Österreich 1989-2007*. Studie für das BMWA, Wien.

Bögenhold, D. (1989): Die Berufspassage in das Unternehmertum. Theoretische und empirische Befunde zum sozialen Prozeß von Firmengründungen. In: *Zeitschrift für Soziologie*, 18(4), S. 263-281.

Bohnsack, Ralf (2007): *Rekonstruktive Sozialforschung. Einführung in qualitative Methoden*, Opladen.

Bonacich E., Modell J. (1980): *The Economic Basis of Ethnic Solidarity. Small business in the Japanese American community*. Berkeley et al.

Bosma, N., Jones, K., Autio E., Levie J. (2007): *GEM. Executive Report*. http://gem.fh-joanneum.at/downloads/GEM_2007_Report.pdf (16.11. 2010).

Boztepe, K., König, K. (MA27) (2007): *MigrantInnen in Wien 2007, Daten, Fakten, Recht. Studie*, Wien.

Bührmann, A. D., Pongratz, H. J. (2010): *Prekäres Unternehmertum. Unsicherheiten von selbständiger Erwerbstätigkeit und Unternehmensgründung*. Wiesbaden.

CFE/SME (2009): *Entrepreneurship and Migration*. In-Progress Report 6/REV1, Paris.

Chaganti, R. and Greene, P. G. (2002): *Who Are Ethnic Entrepreneurs? A Study of Entrepreneurs; Ethnic Involvement and Business Characteristics*. In: *Journal of Small Business Management* 40(2), pp. 126-143.

Enzenhofer, E., Kessler, I., Lechner, F., Riesenfelder, A., Reiter, W. Wetzler, P. (L&R) (2007): *Ethnische Ökonomien: Bestand und Chancen für Wien*. Studie im Auftrag der Stadt Wien und der Wirtschaftskammer Wien. portal.wko.at/wk/dok_detail_file.wk?AngID=1&DocID=1272859 (25.10.2010).

Esezobo, Hanna (2002) *Frauen, die was unternehmen! Chancen und Grenzen der Selbständigkeit von Migrantinnen im österreichischen Kleingewerbe*. Wien.

European Commission (2002): *Observatory of European SMEs, No. 5. Business Demography in Europe*. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/analysis/doc/smes_observatory_2002_report5_en.pdf (02.11.2009)

European Commission (2007a): *Entrepreneurship. Survey of the EU25 Secondary analysis. Austria. Flash Eurobarometer 192*. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/survey/static2008/austria_static_en.pdf (08.10.2009).

European Commission (2007b): *SBA fact sheet Austria*. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/craft/sme_perf_review/doc_08/spr08_fact_sheet_at_en.pdf (08.10.2009).

European Commission (2008): *Entrepreneurial diversity in a unified Europe. Ethnic Minority Entrepreneurship/Migrant Entrepreneurship*. Brüssel.

Fassmann, Heinz (2007): *2. Österreichischer Migrations- und Integrationsbericht 2001-2006*. Klagenfurt, Celovec.

Floeting, H.; Reinmann, B., Schuleri-Hartje, U. (2005): *Von „Tante Emma“ zu „Onkel Ali“ – Entwicklung der MigrantInnen-Ökonomie in den Stadtquartieren deutscher Großstädte*. Berlin: DIU.

Frank, H. Korunka, C., Lueger, M. (2007): *Gründungsrealisierung und Erfolg von jungen Unternehmen in Österreich. Eine Analyse der Entwicklung im Verlauf von acht Jahren (1998-2005)*. Studie der WU Wien für das BMWA. Wien: WU.

Gächter, A. (2006): *Dequalifizierung in Österreich 2001*. <https://www.zsi.at/attach/desk-arko.pdf> (20.07.2010).

Haberfellner R., Koldas A. (2002): Chancen und Grenzen der Nische: Immigranten als Unternehmer in Wien. In: *Zuwanderung und Segregation – Europäische Metropolen im Vergleich*, hrsg. Fassmann, Heinz et al. Klagenfurt/ Celovec, S. 257-282.

Haberfellner, R., Betz, F., Böse, M., Riegler, J. (ZSI) (2000): *Ethnic Business. Integration vs. Segregation*, Wien.

Hanappi-Egger, E., Weiss, B. (2004): *Informations- und Kommunikationstechnologien und e-business: Frauenspezifische Wissensbasis unter besonderer Berücksichtigung von Gründerinnen*. Wien.

Hillmann, Felicitas (2000): Ethnisierung oder Internationalisierung? Ethnische Ökonomien als Schnittpunkte von Migrationssystem und Arbeitsmarkt in Berlin. In: *PROKLA*. 120(3), S. 415-432.

Jandl, M., Hollomey, C., Gendera, S., Stepien, A., Bilger, V. (2009): *Migration and Irregular W in Austria: A case study of the structure and dynamics of irregular foreign employment in Europe at the beginning of the 21st century*. Amsterdam.

Kelle, U. (2008): *Die Integration quantitativer und qualitativer Methoden in der empirischen Sozialforschung: Theoretische Grundlagen und methodologische Konzepte*. Wiesbaden.

Klosterman, R. Rath, J. (2001): Immigrant Entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored. In: *Journal of Ethnic and Migration Studies, Special issue on Immigrant Entrepreneurship* 27(2), pp. 189-202.

Kolb, H. (2006): Zur Normalisierung von Einwanderung und Einwanderungspolitik in wirtschaftlich integrierten Wohlfahrtsstaaten. <http://www.caritas-online.de/shared/misc/dcv/www.caritas.de/HMT2006/Beitraege/Kolb%20Caritas%20Honnef.pdf>

Leicht R., Leiß M., Hermes, K. (2006): *Bedeutung der ausländischen Selbstständigen für den Arbeitsmarkt und den sektoralen Strukturwandel*, Expertise für das Bundesamt für Migration und Flüchtlinge. Ifm Mannheim.

Light, I. (1979): Disadvantaged minorities in Self-employment. In: *International Journal of Comparative Sociology* 20, pp. 31-45.

Littig, B., Segert, A. (IHS) (2008): *Erfolgsfaktor Qualifikation für WienerInnen mit Migrationshintergrund: Eine Bedarfsanalyse bei Unternehmen*. Forschungsberichte, Wien.

Loeffelholz, H. D. von (2002): Beschäftigung von Ausländern – Chance zur Erschließung von Personal- und Qualifikationsreserven. In: *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung* 35(4), S. 628-629.

Magistrat der Stadt Wien (MA 5) (2009): *Statistisches Jahrbuch der Stadt Wien*. <http://www.wien.gv.at/statistik/pdf/jahrbuch09.pdf> (20.10.2010)

Manolakos, T., König, K., Hauswirth, R., Boztepe, K. (MA 17) (2010): *Monitoring Integration Wien*. <http://www.wien.gv.at/integration/pdf/monitoring-integration.pdf> (20.11.2010).

Münz, R. (2008): Migration, Labor Markets, and Integration of Migrants: An Overview for Europe. In: *Social Protection Discussion Paper 807*, Washington. <http://siteresources.worldbank.org/SOCIALPROTECTION/Resources/SP-Discussion-papers/Labor-Market-DP/0807.pdf> (02.02.2009).

Nowotny, I. (2007): Das Ausländerbeschäftigungsgesetz: Die Regelung des Zugangs von AusländerInnen zum österreichischen Arbeitsmarkt. In: *2. Österreichischer Migrations- und Integrationsbericht 2001-2006*, hrsg. Fassmann, H., Klagenfurt, Celovec. S. 47-73.

OECD (2004): „*Understanding Economic Growth*“, *Organisation for Economic Cooperation and Development*. Paris.

OECD (2006): *International Migration Outlook*. SOPEMI Edition. Paris.

Österreichischer Integrationsfonds (ÖIF) (2009a): *Integration im Fokus 1/2009*.

Österreichischer Integrationsfonds (ÖIF, BMI) (2009b): *migration & integration. zahlen.daten.fak-ten 2009*. Wien.

Özcan V. (2004): Ausländische Selbständige in Deutschland. In: *Lokale Beschäftigung und Ökonomie. Herausforderung für die Soziale Stadt*, hrsg. Hanesch, W. und Krüger-Konrad K., Wiesbaden, S. 131-156.

Portes, A., Jensen, L. (1987): What's an ethnic enclave? The case for conceptual clarity, in: *American Sociological Review* 52, pp.768-70.

Portes, A., Rumbaut, R. G. (2001): *Legacies. The story of the immigrant second generation*. Berkeley, Los Angeles.

Pütz, R. (2003): Unternehmer türkischer Herkunft in Deutschland. „Gründungsboom“ aus makroanalytischer Perspektive, das Beispiel Berlin. In: *Geographische Rundschau* 4, S. 26-31.

Rath, J. (2002): *Unravelling the Rag Trade. Immigrant Entrepreneurship in Seven World Cities*. Oxford, New York.

Rath, J., Klosterman, R. (2000): Outsiders' business. Research of Immigrant Entrepreneurship in the Netherlands', In: *International Migration Review* 34(3), pp. 656-80.

Schmid, K. et al. (ibw, Kmu-Forschung, Soll&Haberfellner) (2006): *Entrepreneurship von Personen mit Migrationshintergrund*. Studie für das AMS, Wien.

Schuleri-Hartje, U., Reimann, B., Floeting H. (DIU) (2004): *Ethnische Ökonomie: Integrationsfaktor und Integrationsmaßstab*. Darmstadt, Berlin.

Schumacher, S. (2007): Die Neuorganisation der Zuwanderung durch das Fremdenrechtspaket 2005. In: 2. *Österreichischer Migrations- und Integrationsbericht 2001-2006*, hrsg. Fassmann, H., Klagenfurt, Celovec, S. 74-82.

Segert, A. (2009): *Kleinunternehmen und Jugendliche mit Migrationshintergrund. Chancen für die Erwerbsintegration*. IHS Forschungsbericht, Wien.

Statistik Austria (2010): *migration & integration. Zahlen.daten.fakten 2010*. Wien.

Vogl, M. (2007): Die jüngere Entwicklung im Bereich des Asyl- und Fremdenrechts. In: 2. *Österreichischer Migrations- und Integrationsbericht 2001-2006*, hrsg. Fassmann, H., Klagenfurt, Celovec, S. 19-46.

Volf, P. (2001): ‚Ethnic Business‘ – Einwanderer als Unternehmer. In: *Wege zur Integration: Was man gegen Diskriminierung und Fremdenfeindlichkeit tun kann*, hrsg. Volf, Patric und Bauböck, Rainer, Klagenfurt, Celovec, S. 71-90.

Waldinger, R., Aldrich, H., Ward, R. (Eds.) (1990): *Ethnic entrepreneurs. Immigrant business in industrial societies*. Newberry Park.

Wang, K. C. (2008) *Second-Generation Chinese Immigrant Entrepreneurship in Vienna: Identities and Economic Activities*. Universität Wien.

WKO (2009): *Leitfaden für Gründerinnen und Gründer*. [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at/format_detail.wk?StID=514839&DstID=0&titel=Leitfaden,f%C3%BCr,Gr%C3%BCnderinnen,und,Gr%C3%BCnder)
http://www.gruenderservice.at/format_detail.wk?StID=514839&DstID=0&titel=Leitfaden,f%C3%BCr,Gr%C3%BCnderinnen,und,Gr%C3%BCnder (10.12.2009).

Wirtschaftskammer Wien (2007): *Ein-Personen-Unternehmen (EPU) 2006*. Wien.

Wirtschaftskammer Wien (2009a): *Für Wiens Gründerinnen und Gründer*. Wien.

Wirtschaftskammer Wien (2010a): *Gründerstatistik 2009 und aktuelle Trends*. Wien.

Wirtschaftskammer Wien (2010b): *Mitglieder in Wien*. Wien.

Wirtschaftskammer Wien (2010c): *Ein-Personen-Unternehmen (EPU) 2009*. Wien.

Autorin: Astrid Segert

Titel: Raus aus der Nische? Ethnische Ökonomien im Wandel

Kurzbericht vom Dezember 2010

© 2010 Institute for Advanced Studies (IHS),
Stumpergasse 56, A-1060 Vienna • ☎ +43 1 59991-0 • Fax +43 1 59991-555 • <http://www.ihs.ac.at>
