

## Kapitel 7

# Politische Unterstützung des Unternehmertums ethnischer Minderheiten<sup>1, 2</sup>

*In vielen EU-Ländern ist unter den ethnischen Minderheiten eine starke unternehmerische Aktivität zu verzeichnen. In diesem Kapitel wird über das Ausmaß der Unternehmertätigkeit von ethnischen Minderheiten berichtet und einige Schlüsselmerkmale dieser Unternehmen aufgezeigt. Weiterhin werden die wesentlichen Hindernisse für potenzielle Unternehmer aus ethnischen Minderheiten bei der Unternehmensgründung vorgestellt sowie die Maßnahmen, die politische Entscheidungsträger zur Unterstützung ethnischer Minderheiten bei der Überwindung dieser Hindernisse ergreifen können. Zur Veranschaulichung dieser Maßnahmen werden inspirierende Vorgehensweisen aus dem gesamten EU-Raum präsentiert.*

### 1. Hinweis der Türkei:

Informationen in diesem Dokument mit einem Verweis auf „Zypern“ beziehen sich auf den südlichen Teil der Insel. Es gibt keine zentrale Behörde, die sowohl die türkische als auch die griechisch-zypriotische Bevölkerung auf der Insel vertritt. Die Türkei erkennt die Türkische Republik Nordzypern (TRNC) an. Bis im Rahmen der Vereinten Nationen eine dauerhafte und nachhaltige Lösung gefunden wurde, behält die Türkei ihren Standpunkt im Hinblick auf die Zypernfrage bei.

### 2. Hinweis aller Mitgliedstaaten der Europäischen Union in der OECD und der Europäischen Union:

Die Republik Zypern wird von allen Mitgliedern der Vereinten Nationen mit Ausnahme der Türkei anerkannt. Die Informationen in diesem Dokument beziehen sich auf das Gebiet, das der tatsächlichen Kontrolle der Regierung der Republik Zypern untersteht.

## Potenzial ethnischer Minderheiten für Unternehmensgründungen und selbstständige Erwerbstätigkeit

- Ethnische Minderheiten und zugewanderte Unternehmer bilden eine heterogene Gruppe mit erheblichen Unterschieden in Bezug auf Ethnizität, Geschlecht und Aufenthaltsdauer im Aufnahmeland (d. h. kürzlich zugewandert, erste bzw. zweite Generation usw.).
- Das unternehmerische Potenzial dieser Gruppe wird zusätzlich dadurch unterstrichen, dass die Selbstständigenquote im Ausland geborener Menschen in neun EU-Mitgliedstaaten höher liegt als die der im Inland geborenen.
- Über die Überlebensrate von Unternehmen, die von im Ausland geborenen Menschen geführt werden, liegen nur in begrenzten Maß Belege vor. Allerdings deuten Belege aus Frankreich darauf hin, dass Unternehmen von im Ausland geborenen Menschen eine niedrigere Überlebensrate aufweisen als die von im Inland geborenen Menschen geführten.

Unter dem Unternehmertum ethnischer Minderheiten sind Unternehmensgründungen und selbstständige Erwerbstätigkeiten von Menschen zu verstehen, die einer ethnischen Minderheit angehören oder in einem anderen Land geboren wurden als ihrem Wohnsitzland. Es muss darauf hingewiesen werden, dass es sich nicht um eine homogene Gruppe handelt, da Unterschiede in Bezug auf Ethnizität, Geschlecht sowie den Umstand bestehen, ob die betreffende Person neu zugewandert ist oder die erste bzw. zweite Generation einer ethnischen Minderheit vertritt (Pécoud, 2012). Das Konzept kann außerdem in verschiedenen Kontexten in unterschiedlicher Weise Anwendung finden und sich je nach Stadt, Region oder Nation unterscheiden (Rath et al., 2011).

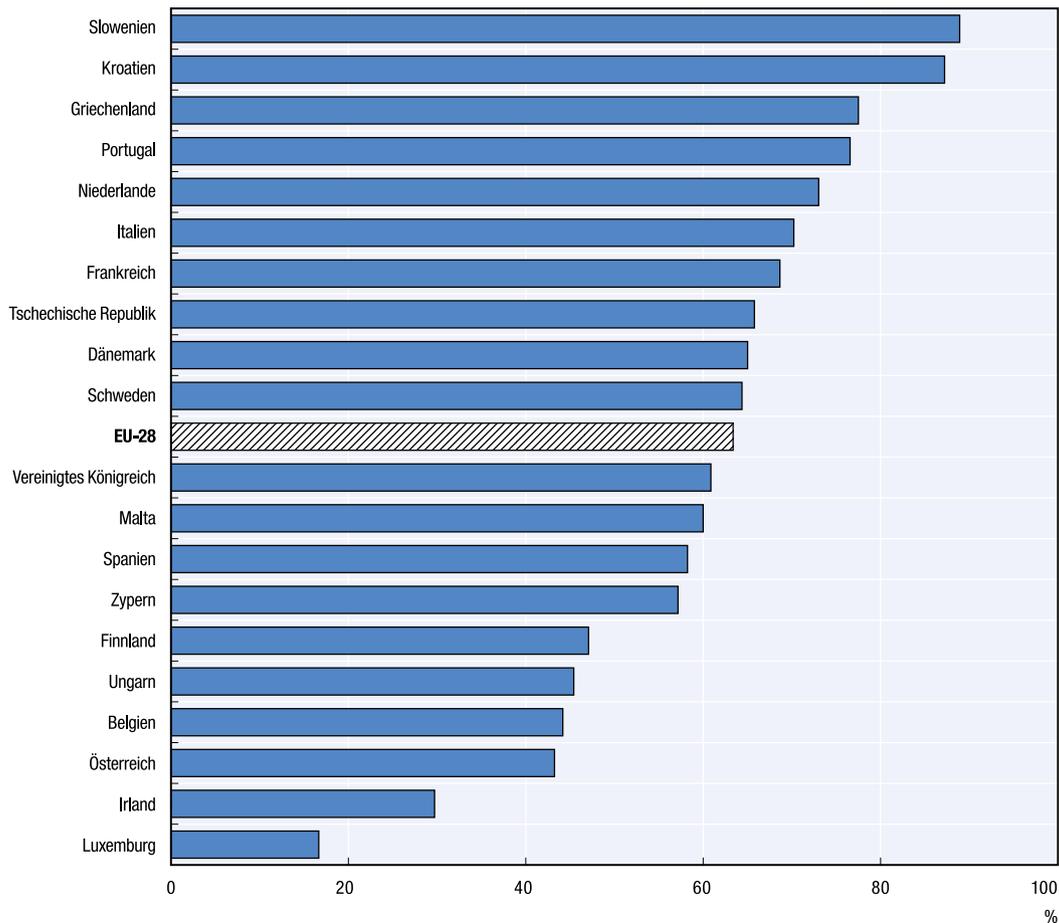
### Selbstständigenquoten

Diverse Gründe erschweren die genaue Messung der Größenordnung und des Umfangs der selbstständigen Erwerbstätigkeiten ethnischer Minderheiten in EU-weit vergleichbarer Weise. Erstens werden in nationalen Arbeitskräfteerhebungen keine Fragen zur Ethnizität der jeweiligen Person gestellt. Zweitens ist die eigene Identifizierung mit einer bestimmten ethnischen Minderheit abhängig von Selbstwahrnehmung und Kontext. So sehen sich Angehörige einer ethnischen Minderheit unter Umständen selbst nicht als dieser zugehörig und würden sich entsprechend nicht als solche identifizieren. Drittens stellt eine ethnische Minderheit in einer Stadt bzw. einer Region nicht notwendigerweise eine Minderheit in einer anderen Stadt oder Region desselben Landes dar.

Eine Möglichkeit, wie die Selbstständigenquoten der ethnischen Minderheiten annäherungsweise ermittelt werden können, besteht darin, eine enger definierte Bevölkerungsgruppe zu betrachten: die der im Ausland Geborenen. Aus statistischen Gründen lässt sich dieses Konzept einfacher definieren. Allerdings muss der Umstand gewürdigt werden, dass diese Bevölkerungsgruppe sich konzeptuell von jener der ethnischen Minderheiten unterscheidet, denn Angehörige ethnischer Minderheiten können im Inland geboren sein, während es umgekehrt auch im Ausland geborene Menschen gibt, die nicht zu einer ethnischen Minderheit gehören. Außerdem unterscheidet sich das Profil der im Ausland geborenen Menschen je nach Mitgliedstaat. Im Jahr 2012 waren auf EU-Ebene 63,3 % der im Ausland geborenen selbstständig Erwerbstätigen außerhalb der EU geboren (Abbildung 7.1). Luxemburg verzeichnete den niedrigsten Anteil im Ausland geborener selbstständiger Erwerbstätiger, die außerhalb der EU geboren wurden, während dieser Anteil mit 87,2 % in Slowenien und 88,9 %

in Kroatien am höchsten lag. Weiterhin zu berücksichtigen ist die Tatsache, dass auch die außerhalb der EU geborene Bevölkerung erhebliche Unterschiede aufweist, die auf historische Muster, die gesamtwirtschaftliche Lage, die Bedingungen auf dem Arbeitsmarkt sowie Einwanderungsgesetze und Sozialpolitik ihrer jeweiligen Ursprungsländer zurückzuführen sind.

Abbildung 7.1. **Anteile der im Ausland geborenen selbstständig Erwerbstätigen, deren Geburtsort außerhalb der EU liegt, 2012**



Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012.

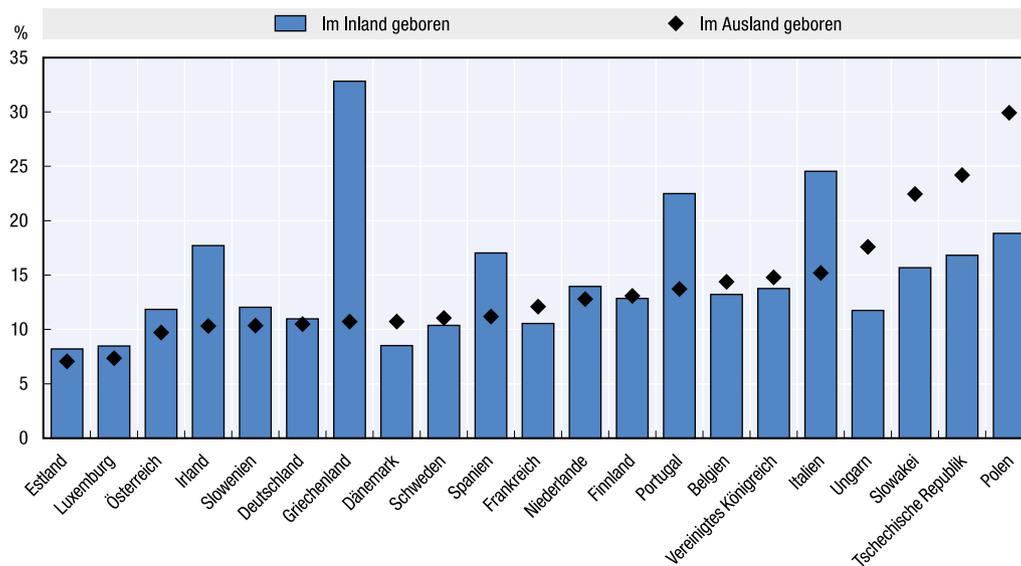
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933191091>

In vielen EU-Mitgliedstaaten sind im Ausland geborene Personen mit größerer Wahrscheinlichkeit selbstständig erwerbstätig als im Inland geborene (siehe Abbildung 7.2). Dies war 2012 in Belgien, der Tschechischen Republik, Dänemark, Frankreich, Deutschland, Ungarn und dem Vereinigten Königreich der Fall. Jedoch war in der Hälfte der EU-Länder die Wahrscheinlichkeit einer selbstständigen Erwerbstätigkeit bei im Ausland geborenen Personen geringer als bei im Inland geborenen. In der Abbildung ist zu erkennen, dass der Unterschied zwischen der Selbstständigquote im Inland geborener und im Ausland geborener Personen in Griechenland am größten war: Dort betrug die Wahrscheinlichkeit einer selbstständigen Erwerbstätigkeit bei im Ausland geborenen ein Drittel der in Griechenland geborenen Personen. Allerdings sind die Unterschiede zwischen den ethnischen Minderheiten häufig größer als die Unterschiede zwischen der im Inland und im Ausland geborenen Bevölkerung.

Die Anteile der im Ausland geborenen selbstständig Erwerbstätigen in der EU haben sich seit 2004 nur geringfügig geändert (Abbildung 7.3). Nur in Estland und Dänemark sind erhebliche Unterschiede zu verzeichnen. In Estland erhöhte sich der Anteil um etwa 7 Prozentpunkte,

während er in Dänemark um beinahe 5 Prozentpunkte sank. Gleichzeitig sind marginale Veränderungen in Frankreich (ein leichter Anstieg) und dem Vereinigten Königreich (ein leichter Rückgang) zu beobachten.

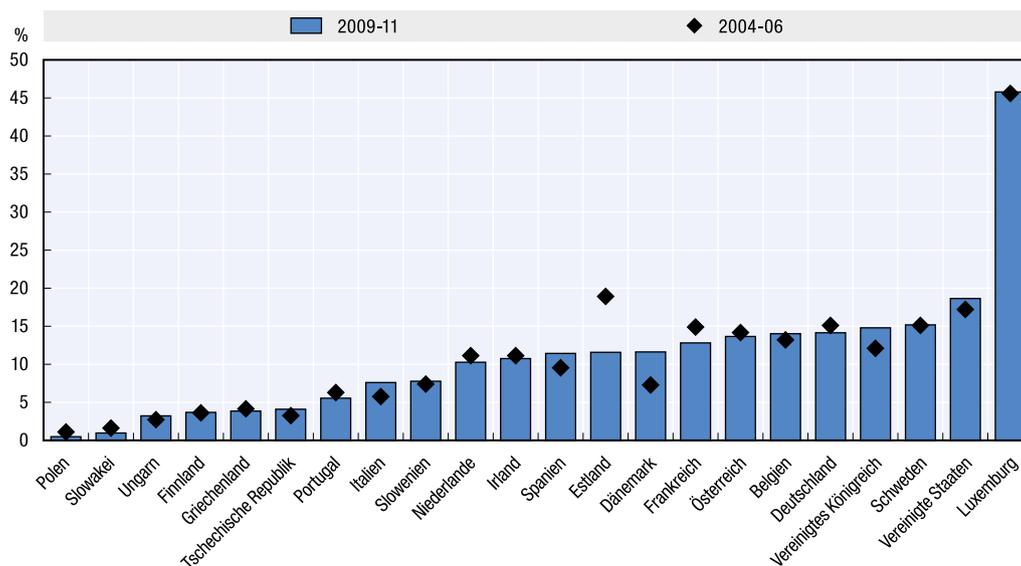
Abbildung 7.2. **Selbstständigenquoten nach Geburtsort (In-/Ausland) und Mitgliedstaat, 2012**



Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191104>

Abbildung 7.3. **Anteile der selbstständig Erwerbstätigen, die im Ausland geboren sind (2009-2011 gegenüber 2004-2006)**



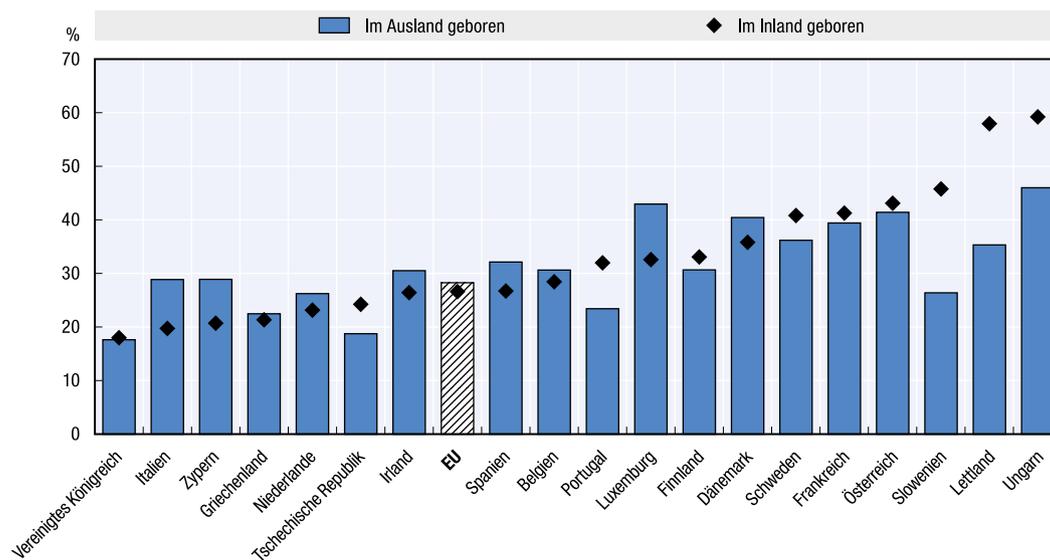
Hinweis: Selbstständig Erwerbstätige im Agrarsektor sind ausgenommen.

Quelle: Nach OECD (2013), „Entrepreneurship at a Glance“.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191111>

Auf EU-Ebene ist die Wahrscheinlichkeit, dass im Ausland geborene selbstständig Erwerbstätige eigene Arbeitnehmer beschäftigen, genauso hoch wie die der im Inland geborenen (siehe Abbildung 7.4). Zwischen den Mitgliedstaaten bestehen hingegen Unterschiede. In neun Mitgliedstaaten beschäftigten im Ausland geborene selbstständig Erwerbstätige mit geringerer Wahrscheinlichkeit eigene Arbeitnehmer. Am größten fiel die Differenz in Italien (32 %), Zypern (28 %) und Luxemburg (24 %) aus. In den anderen neun Mitgliedstaaten (für die Daten verfügbar sind), liegt die Wahrscheinlichkeit, Arbeitnehmer zu beschäftigen, bei den im Ausland geborenen selbstständig Erwerbstätigen höher. Beispielsweise beschäftigten im Ausland geborene selbstständig Erwerbstätige in Slowenien (73 %), Lettland (64 %) und Portugal (36 %) mit viel größerer Wahrscheinlichkeit eigene Arbeitnehmer.

Abbildung 7.4. **Anteile der selbstständig Erwerbstätigen mit Arbeitnehmern nach Geburtsort (In-/Ausland), 2012**



Quelle: Eurostat, Arbeitskräfteerhebung, 2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933191129>

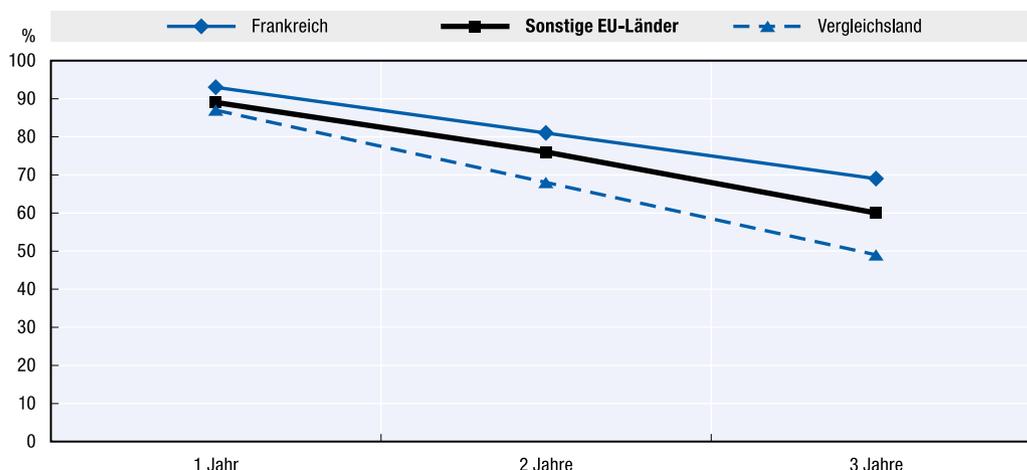
## Überlebensraten

Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und Zuwanderergruppen sind häufig in Branchen tätig, die sich durch regen Wettbewerb, niedrige Zutrittsschranken und geringe Qualifikationsanforderungen kennzeichnen (Kloosterman und Rath, 2003; APCE, 2013). Dazu gehören beispielsweise die Gastronomie, der Einzelhandel und die Textilindustrie. Diese Unternehmen konkurrieren oft über den Preis (Rezaei und Goli, 2006; Kloosterman und Rath, 2003; Rath et al., 2011), sind häufig arbeitsintensiv und erzielen in der Regel nicht ausreichend Einkünfte, um die Entwicklung und das Wachstum des Unternehmens voranzutreiben (McKay et al., 2009).

Angesichts dieser Unternehmensmerkmale überrascht es nicht, dass Unternehmen, die von im Ausland geborenen selbstständig Erwerbstätigen geführt werden, eine niedrigere Überlebensrate haben als diejenigen von im Inland geborenen Personen. Belege aus Frankreich zeigen, dass im Ausland geborene selbstständig Erwerbstätige niedrigere Überlebensraten aufweisen als im Inland geborene selbstständig Erwerbstätige (siehe Abbildung 7.5). Weiterhin lagen die Überlebensraten bei den von außerhalb der EU geborenen selbstständig Erwerbstätigen geführten Unternehmen niedriger als bei den von in der EU geborenen. Die Differenz beträgt nach dem ersten Jahr der Geschäftstätigkeit nur einige Prozentpunkte, steigt jedoch nach drei Jahren auf 20 Prozentpunkte.

Abbildung 7.5. **Überlebensraten von Unternehmen, die von Zuwanderern geführt werden (Frankreich)**

Durchschnitt der Kohorten 2006-2009



Hinweis: Selbstständig Erwerbstätige im Agrarsektor sind ausgenommen.

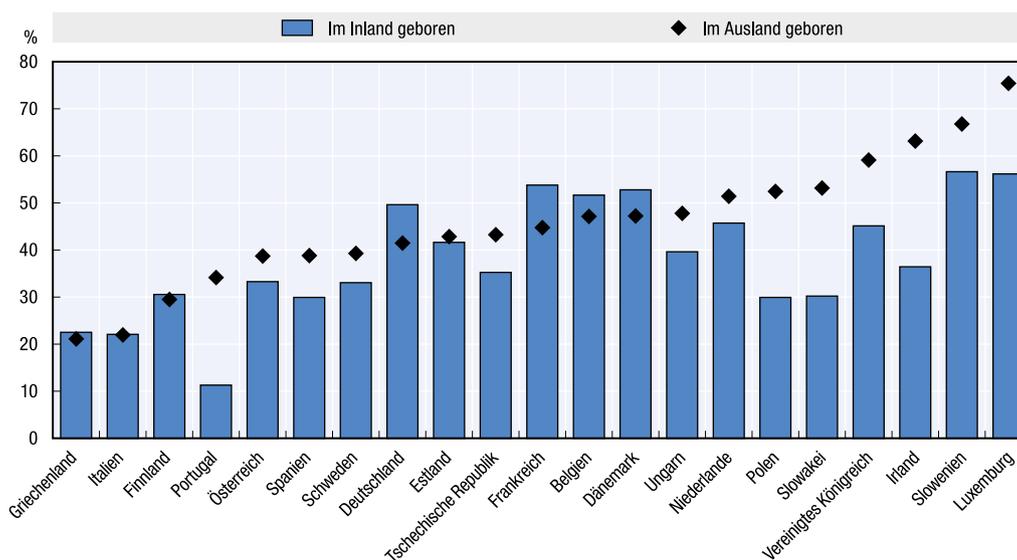
Quelle: Nach OECD (2013), „Entrepreneurship at a Glance“.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191131>

### Ausmaß der Fähigkeiten

Abbildung 7.6 liefert einige Hinweise auf den Bildungshintergrund von selbstständig Erwerbstätigen. Wenngleich dies nicht dem Ausmaß der Fähigkeiten entspricht, besteht zwischen beiden Merkmalen häufig eine Korrelation. Auf EU-Ebene haben im Ausland geborene selbstständig Erwerbstätige mit höherer Wahrscheinlichkeit einen tertiären Bildungsgang abgeschlossen als im Inland geborene selbstständig Erwerbstätige. Dieses Ergebnis trifft für

Abbildung 7.6. **Anteile der selbstständig Erwerbstätigen mit tertiärer Bildung nach Geburtsort (In-/Ausland), 2012**



Hinweise: 1. Tertiäre Bildung = mindestens Stufe 5 nach der Internationalen Standardklassifikation für Bildung (ISCED) 2.

Selbstständig Erwerbstätige im Agrarsektor sind ausgenommen.

Quelle: Nach OECD (2013), „Entrepreneurship at a Glance“.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191148>

die überwiegende Mehrheit der Mitgliedstaaten zu. Die Ausnahmen bilden Deutschland, Frankreich, Belgien und Dänemark, wo die Wahrscheinlichkeit für den Abschluss eines tertiären Bildungsgangs bei den im Inland geborenen selbstständig Erwerbstätigen höher liegt. In Griechenland, Italien, Finnland und Estland ist der Anteil der im Inland geborenen und der im Ausland geborenen selbstständig Erwerbstätigen, die einen tertiären Bildungsgang abgeschlossen haben, etwa gleich.

Ein Punkt, der in diesen Daten nicht aufgegriffen wird, ist die Anerkennung der Qualifikationen von im Ausland geborenen Personen. Häufig werden im Ausland erworbene Qualifikationen im Aufnahmeland nicht anerkannt (Rezaei und Goli, 2006). Dies stellt Unternehmer aus ethnischen Minderheiten vor eine zusätzliche Hürde, da sie unter Umständen nicht in der Lage sind, die für ihre Unternehmensgründung erforderlichen Genehmigungen und Zulassungen zu beschaffen.

## Hindernisse für ethnische Minderheiten bei der Unternehmensgründung

- Unternehmer aus ethnischen Minderheiten stehen bei der Unternehmensgründung vor den gleichen Hindernissen wie im Inland geborene Unternehmer, werden jedoch in der Regel durch diese Hürden in größerem Ausmaß zurückgehalten.
- Da Zuwanderer üblicherweise nicht mit dem Geschäfts- und Regelungsumfeld vertraut sind, können sich formelle wie informelle Institutionen in negativer Weise auf die Unternehmensgründung und die selbstständige Erwerbstätigkeit dieser Gruppe auswirken. Dies trifft insbesondere dann zu, wenn Zuwanderer eine Unternehmensgründung in stark reglementierten Sektoren beabsichtigen.
- Der Zugang zu Finanzierung kann ein Hindernis für Unternehmensgründer darstellen, insbesondere für kürzlich Zugewanderte, die weder eine Bonitätsgeschichte vorweisen können noch jemals am formellen Bankensystem teilgenommen haben.
- Wie bei allen Unternehmern erschweren fehlende unternehmerische Fähigkeiten die Unternehmensgründung. Häufig stellen insbesondere betriebswirtschaftliche Fähigkeiten und Kenntnisse der im Geschäftsumfeld genutzten Sprache Herausforderungen für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer dar.
- Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer profitieren von einigen Wettbewerbsvorteilen. Innerhalb ihrer ethnischen Gemeinschaft haben sie Zugang zu Kunden und Lieferanten und können unter Umständen Verbindungen zu ihrem Heimatland für den internationalen Handel nutzen.

Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und Zuwanderergruppen sehen sich bei der Unternehmensgründung ähnlichen Hindernissen gegenüber wie die Gesamtbevölkerung. Diese Hindernisse sind jedoch in der Regel für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten größer als für allgemeine Unternehmer. Es gibt einige Belege für die Annahme, dass Frauen aus ethnischen Minderheiten noch größeren Hindernissen gegenüberstehen als Männer aus derselben Bevölkerungsgruppe (*Agentur für Gleichstellung, 2010*).

Wenn im Zusammenhang mit Unternehmern aus ethnischen Minderheiten über Hindernisse gesprochen wird, haben diese häufig eher mit der jeweiligen Branche als mit der Ethnizität zu tun. Allerdings können diese Herausforderungen häufiger bei Unternehmen festgestellt werden, die von ethnischen Minderheiten betrieben werden, da sich diese Unternehmer vorzugsweise in bestimmten Branchen ansiedeln (Ram und Smallbone, 2003). So sind beispielsweise viele Unternehmer aus ethnischen Minderheiten in der Textilindustrie und im Einzelhandel tätig – beide Branchen sind stark umkämpft und werden von großen Ketten beherrscht, die ihre Konkurrenten dank kleiner Margen unterbieten können.

### Institutionelle Hindernisse

Als Institutionen werden bestimmte Strukturen wie zum Beispiel regulierende Einrichtungen und/oder die für die Unternehmensförderung verfügbare Infrastruktur bezeichnet. Diese lassen sich weiter in formelle und informelle Institutionen unterteilen. Beide Formen sind bei der

Betrachtung der institutionellen Hindernisse für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten von Bedeutung, da sie gemeinsam die umfassenderen institutionellen Strukturen einer Gesellschaft darstellen. Institutionen können sowohl als aktivierende als auch als einschränkende Kräfte auf Unternehmensgründungen einwirken. Als aktivierende Kräfte sorgen sie für die Verringerung der Transaktionskosten und erleichtern im Allgemeinen das Funktionieren der Marktwirtschaft. Gleichzeitig können Institutionen für Unternehmer einschränkend wirken, da sie einen bestimmten Handlungsspielraum definieren. Von diesen Einschränkungen sind nicht alle Unternehmer bzw. ethnischen Gruppen im gleichen Ausmaß betroffen (OECD/EK, 2013).

### **Formelle Institutionen**

Formelle Institutionen beinhalten Gesetze und Vorschriften sowie jegliche Regelungen, die sich direkt auf die Kosten der Gründung eines Unternehmens, die Ausübung einer Wirtschaftstätigkeit oder die Schließung eines Unternehmens auswirken. Hierzu gehören Vorschriften zur Regelung des Markteintritts und -austritts sowie für Handelsgeschäfte geltende Gesetze. Außerdem beinhalten sie regulierende Institutionen und politische Maßnahmen, die Einfluss auf die Erwünschtheit und Realisierbarkeit des Unternehmertums (z. B. die Arbeitsmarkt- und Wirtschaftsförderungspolitik) oder auf die Kosten und Opportunitätskosten der Gründung eines Unternehmens ausüben (z. B. der Rechtsrahmen).

Die häufig als Hindernis für das Unternehmertum vorgebrachte staatliche Regulierung kann über Gesetze und Vorschriften, die für ein günstiges Umfeld sorgen, auch Möglichkeiten für Unternehmer eröffnen. Die weitreichenden Regulierungsprozesse können sowohl eine einschränkende Wirkung (z. B. in Form von Vorschriften über Sicherheit und Gesundheitsschutz) als auch eine aktivierende Wirkung (z. B. über finanzielle Anreize) haben. Sowohl die aktivierenden als auch die einschränkenden Prozesse betreffen alle Unternehmer, allerdings nehmen Unternehmer aus ethnischen Minderheiten die staatliche Regulierung in der Tendenz als erheblichen negativen Einfluss wahr. Unternehmer aus ethnischen Minderheiten haben zuweilen Schwierigkeiten beim Verständnis der Gesetze, Verwaltungsanforderungen und Vorschriften, umso mehr, wenn die zugewanderten Unternehmer aus einem Umfeld mit anderen regulatorischen Anforderungen stammen.

Wenngleich es nur wenige Belege für die Annahme gibt, regulierende Institutionen stellen für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten ein größeres Hindernis dar als für die allgemeine Bevölkerung (Welter, 2012), haben regulierende Institutionen mit einiger Wahrscheinlichkeit größere Auswirkungen auf in jüngerer Zeit eingereiste Zuwanderer. Die Einstellung dieser Zuwanderer ist unter Umständen stärker durch das Umfeld des Landes geprägt, aus dem sie emigriert sind, als durch dasjenige ihres Aufnahmelandes. Im Gegensatz zu Unternehmern aus ethnischen Minderheiten, die in ihrem Land geboren und mit dessen Regeln, Kulturen und Institutionen vertraut sind, fehlt es den Zuwanderern an Erfahrung, Wissen und Fähigkeiten, die sie zur Bewältigung der ihnen fremden Institution oder Umgebung benötigen. Ein geringes Bildungsniveau kann dies noch verschlimmern (Welter, 2012). Es wurde gezeigt, dass Zuwanderer bei der Gründung von Unternehmen vor schwerwiegenden Problemen stehen, insbesondere in stark regulierten Branchen und Berufen (Kay und Schneck, 2012). Dies wird durch Belege aus Italien untermauert, die zeigen, dass zugewanderte Unternehmer Schwierigkeiten beim Verständnis der Verfahren und rechtlichen Anforderungen für Unternehmensgründungen haben (De Luca, 2011). Dies kann dazu führen, dass ethnische Minderheiten auf diese Herausforderungen reagieren, indem sie ihr Unternehmen im informellen Sektor gründen und betreiben. Belegen aus Schweden zufolge umgehen einige Zuwanderer aus Asien die schwedischen Zuwanderungsvorschriften, indem sie mit Touristenvisa ins Land gelangen und nicht registrierte Unternehmen gründen (Alund, 2003).

Ein wichtigstes mit Institutionen zusammenhängendes Hindernis ist der Zugang zu Dienstleistungen zur Unternehmensförderung. Unternehmer aus ethnischen Minderheiten sind als Klienten von Agenturen für Unternehmensförderung unterrepräsentiert (Ram und Smallbone, 2003). Während einige Belege aus dem Vereinigten Königreich auf eine verstärkte Inanspruchnahme von Dienstleistungen zur Unternehmensförderung seitens ethnischer Minderheiten hindeuten, bestehen hierbei erhebliche Unterschiede zwischen den einzelnen ethnischen Gruppen (Ram und

Smallbone, 2003). Weiterhin sind tendenziell Unterschiede zwischen kürzlich Zugewanderten und im Inland geborenen ethnischen Minderheiten zu beobachten (Tisserant, 2003).

Von vielen Seiten wird behauptet, öffentliche und private Dienstleistungen zur Unternehmensförderung seien als Alternativen zu sehen, da ein fehlender Zugang zu öffentlichen Anbietern von Unternehmensförderung dadurch kompensiert werde, indem die Unterstützung von Freunden, Familie und Fachkräften aus dem eigenen Netzwerk in Anspruch genommen werde. Dies trifft jedoch nicht zu. Die Mehrheit der erfolgreichen Unternehmer nutzt Freunde, Familie und Geschäftspartner zusätzlich zu den Dienstleistungen und Förderungen, die im öffentlichen Sektor zur Verfügung stehen. Dies ist wichtig, da Belege aus dem Vereinigten Königreich darauf hindeuten, dass die ethnische Minderheit der Chinesen, die als erfolgreichste Unternehmer in der Tendenz am häufigsten eine Unternehmensberatung bei Gründung in Anspruch nahmen, diese hauptsächlich von chinesischen Buchhaltern und Fachkräften bezogen (Ram et al., 2002). Bei der Betrachtung dieses Aspekts ist außerdem Vorsicht geboten, weil Belege häufig die Wahrnehmung der Unternehmer und nicht ihre Erfahrungen und Handlungen widerspiegeln (Law, 2007).

### **Normative Institutionen**

Normative Institutionen bezeichnen die Werte, die Einfluss auf die Präferenzen in einer Gesellschaft oder die sozialen Normen im Hinblick auf Präferenzen und die Erwünschtheit ausüben.. Es wurde gezeigt, dass sie Einfluss darauf haben, welchen Wert die Gesellschaft im Allgemeinen dem Unternehmertum beimisst (Davidsson und Wiklund, 1997). Eine zentrale Frage besteht darin, wie diese Institutionen auf die Art und das Ausmaß der Unternehmertätigkeit ethnischer Minderheiten und Zuwanderergruppen im Vergleich zur übrigen geschäftstätigen Bevölkerung einwirken.

Normative institutionelle Hindernisse können auch dann bestehen, wenn Rollenvorbilder und eine unternehmerische Kultur fehlen. Für beide Aspekte wurde im Fall afrikanischer und karibischer Unternehmer im Vereinigten Königreich gezeigt, dass ihre Unternehmen seitens ihrer Gemeinschaft weniger akzeptiert werden und dem Unternehmertum ein geringerer Wert beigemessen wird als dies beispielsweise in südasiatischen Gemeinschaften der Fall ist (Ram und Smallbone, 2003). Im Gegensatz zu afrikanischen und karibischen Unternehmern hatten asiatische Unternehmer aus China oder Indien mit viel größerer Wahrscheinlichkeit erfolgreiche unternehmerische Rollenvorbilder; bei Unternehmern aus Pakistan und Bangladesch ist dies jedoch weniger wahrscheinlich (Ram und Smallbone, 2003).

Zusätzlich zu den Normen und Einstellungen, die innerhalb der jeweiligen Gruppe herrschen und das Unternehmertum entweder fördern oder behindern, sind Unternehmer aus ethnischen Minderheiten auch den in ihrem Wohnsitzland dominierenden Einstellungen ausgesetzt. Dies kann eine Verstärkung der vorherrschenden positiven Haltung gegenüber dem Unternehmertum innerhalb ihrer Kultur zur Folge haben, oder aber das Unternehmertum durch negative Stereotypen und diskriminierende Einstellungen schwächen. Es liegen in beschränktem Maß Hinweise dafür vor, dass ethnische Minderheiten durch die Gesellschaft und das Wirtschaftsumfeld diskriminiert werden. Belege aus Dänemark legen nahe, dass die Diskriminierung in beide Richtungen erfolgt, d. h. auch ethnische Minderheiten diskriminieren die im Inland geborene Bevölkerung (Serden Özcan, 2013). Nachfolgende Generationen ethnischer Gemeinschaften sind wahrscheinlich belastbarer und weniger vom negativen Einfluss normativer Institutionen (d. h. von Stereotypen und Vorurteilen) betroffen als frühere Generationen. Auch der Bildungshintergrund wirkt sich auf diese Wahrnehmung aus (Welter, 2012).

Eine wichtige Rolle bei der Bewältigung der normativen Institutionen durch ethnische Minderheiten und zugewanderte Unternehmer kommt dem sozialen Kapital zu. Herrscht innerhalb ihrer Minderheitengemeinschaft eine positive Einstellung gegenüber dem Unternehmertum, kann soziales Kapital die Mitglieder der Gemeinschaften dabei unterstützen, mit negativen Einstellungen und Diskriminierung umzugehen. So stehen beispielsweise Unternehmer in südasiatischen Gemeinschaften als Bürgen für neue Unternehmer ein, wenn diese sich um Bankkredite bemühen (Ram und Smallbone, 2003). Soziales Kapital ist insbesondere für Zuwanderer der ersten Generation von Bedeutung, die sich noch nicht mit dem Sozial- und Regulierungssystem

des Aufnahmelandes vertraut machen konnten. In der Regel stützt sich das soziale Kapital auf familiäre und soziale Beziehungen innerhalb der ethnischen Gemeinschaften – nur in seltenen Fällen erstreckt es sich auf andere Ethnien oder die im Inland geborene Bevölkerung. Diese Art des sozialen Kapitals verstärkt bereits bestehende Verbindungen (Granovetter, 1983; Coleman, 1987) und hat eher eine begrenzende als eine Brücken schlagende Funktion, da sie auf Vertrauen und Loyalität basiert (Putnam et al., 1993). Daher kann soziales Kapital zwar zur Unterstützung von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten bei der Unternehmensgründung eingesetzt werden, hat aber wahrscheinlich keine erheblichen Auswirkungen auf die Überlebensrate der Unternehmen und die Förderung des Wachstums (Hegedahl und Rosenmeier, 2007).

### **Zugang zu Finanzierung**

Das mit am häufigsten angegebene Hindernis bei der Unternehmensgründung, mit dem alle Unternehmer konfrontiert sind, ist der Zugang zu Startkapital. Dies trifft oftmals auch auf Unternehmer aus ethnischen Minderheiten zu. Belege aus Frankreich deuten darauf hin, dass im Ausland geborene Unternehmer mit größerer Wahrscheinlichkeit als im Inland geborene eine Unternehmensgründung ohne Startkapital vollführen (73 % gegenüber 62 % im Jahr 2006) (APCE, 2012). Ähnliche Belege lassen sich in anderen EU-Ländern, etwa in Deutschland, finden (Kay und Schneck, 2012).

Einige Unternehmer aus ethnischen Minderheiten können sich dank informellen oder gemeinschaftsbasierten Finanzierungsmechanismen, zum Beispiel über Hawala-Netzwerke und revolvingende Kreditsysteme, eine Finanzierung durch Familienmitglieder und im Ausland lebende Bekannte sichern (Rezaei und Goli, 2006). Solche Finanzierungsmechanismen beschränken sich jedoch häufig auf relativ kleine Beträge, da sie sich in erster Linie auf Bargeld stützen. Daher sind die meisten Unternehmer aus ethnischen Minderheiten, die auf diese informellen Finanzierungssysteme zurückgreifen, bei der Gründung ihres Unternehmens häufig zur Einschränkung ihrer Geschäftspläne gezwungen.

Bezüglich der Herausforderungen beim Zugang zu Gründungsfinanzierung sind Unternehmer aus ethnischen Minderheiten zuweilen mit marktbedingten, kulturellen, qualifikationsbedingten und institutionellen Hindernissen konfrontiert.

### **Marktbedingte Hindernisse**

Eine zentrale Eigenschaft des Kreditmarktes ist die Informationsasymmetrie zwischen Kreditgebern und Kreditnehmern. So liegen Kreditgebern häufig keine Informationen über die Kreditnehmer und die Tragfähigkeit ihrer Projekte vor. Daher gestaltet sich die Bewertung von Kreditanträgen für Kreditgeber als schwierig, und sie fordern häufig Sicherheiten, die bei einem Ausfall des Kredits eingezogen werden können (d. h. durch Unternehmensaktiva besicherte Kreditfazilitäten).

Von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten und zugewanderten Unternehmern betriebene Unternehmen werden marktseitig häufig als Klienten mit hohen Risiken eingestuft. Sie verfügen mit größerer Wahrscheinlichkeit über weniger Beleihungsobjekte als die allgemeine Bevölkerung (z. B. Immobilien, Fahrzeuge) und können mit geringerer Wahrscheinlichkeit eine gute Bonität bzw. in einigen Fällen überhaupt Erfahrungen mit Bankgeschäften oder eine Bonitätsgeschichte vorweisen (Heelsum, 2012). In der Folge werden ihre Kreditanträge mit höherer Wahrscheinlichkeit abgelehnt (Kay und Schneck, 2012).

Würden Kreditgeber allerdings die Zinssätze für Kreditnehmer mit fehlenden Sicherheiten als Ausgleich für ein höheres Risikoprofil erhöhen, zögen sie damit Kreditnehmer mit größerer Risikobereitschaft an, was eine Negativauslese zur Folge hätte. Außerdem wäre dies unter Umständen ein Anreiz für Kreditnehmer, mit einem höheren Risiko behaftete Projekte durchzuführen, um größere Darlehenstranchen zurückzuzahlen. Auch dies würde die Ausfallwahrscheinlichkeit erhöhen (d. h. moralisches Risiko). Diese Fehler von Kreditmärkten verhindern in der Folge einen gleichberechtigten Zugang zu Finanzierung durch Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer.

### **Kulturelle Hindernisse**

Kulturelle Hindernisse entstehen durch Stereotypen und Erwartungen und können sowohl auf der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite des Kreditmarkts entstehen. Auf der Angebotsseite werden kulturelle Hindernisse in der Regel durch Kreditsachbearbeiter und formelle Kreditvergabeprozesse verursacht. Kreditsachbearbeiter sind im Umgang mit selbstständig Erwerbstätigen geschult, die in Vollzeit ein einziges Unternehmen führen. Dies ist natürlich nicht immer der Fall. Überdies sind zugewanderte Unternehmer, die mehrere Unternehmen gleichzeitig führen, unter Umständen von einer Kreditrationierung betroffen, da sie nicht unter das Standard-Klientenprofil fallen. Eine soziale Diskriminierung ethnischer Minderheiten ist ebenfalls denkbar, wenngleich hierfür auf dem EU-Kreditmarkt keine aussagekräftigen Hinweise vorliegen (OECD/EK, 2013).

Auf der Nachfrageseite des Kreditmarkts können Unternehmer aus ethnischen Minderheiten durch sprachliche und soziale Barrieren daran gehindert sein, eine enge, vertrauensvolle Beziehung zu Banken und sonstigen Kreditgebern aufzubauen. Kreditsachbearbeitern gegenüber, die von diesen Unternehmern als Außenseiter betrachtet werden, machen sie möglicherweise auch nicht bereitwillig vollumfängliche Angaben zu persönlichen Einnahmen und zur Verschuldung (Leicht et al., 2012). Aus diesem Grund sind sie unter Umständen weniger erfolgreich bei der Sicherung einer externen Finanzierung.

Ein weiteres Hindernis ist dem Umstand geschuldet, dass Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer gar nicht erst Kreditanträge stellen, da sie annehmen, dass die Wahrscheinlichkeit einer Kreditzusage bei ihnen geringer ist als bei im Inland geborenen Unternehmern. Die Ursache hierfür könnte eine wahrgenommene Diskriminierung oder eine fehlende Kenntnis der Funktionsweise der Finanzmärkte sein. Belege aus dem Vereinigten Königreich zeigen, dass Unternehmer aus ethnischen Minderheiten, die vollständig oder teilweise informelle Unternehmen führten, der Überzeugung waren, private Kreditgeber seien verpflichtet, Informationen über die Kreditnehmer an Steuerbehörden weiterzugeben – aus diesem Grund stellten sie keine Kreditanträge (Ram et al., 2002). Weiterhin sind einige muslimische Unternehmer nicht bereit, Zinsen auf Kredite zu zahlen, und bemühen sich somit generell nicht um Kredite (Rezaei und Goli, 2006).

### **Qualifikationsbedingte Hindernisse**

Am Kreditmarkt wird ein Großteil der Kreditanträge abgelehnt, da die eingereichten Informationen unvollständig oder unsachgemäß sind. Dies trifft häufiger für Unternehmer zu, die nicht der männlichen und weißen allgemeinen Gruppe angehören. Hierzu trägt unter anderem die Kompetenzlücke zwischen ethnischen Minderheiten und Zuwanderern einerseits und allgemeinen Unternehmern andererseits bei. Häufig vorkommende qualifikationsbedingte Hindernisse hängen mit Geschäftsplanung und -führung sowie Kenntnissen in Finanzfragen zusammen. Erstens mangelt es vielen Unternehmern aus ethnischen Minderheiten und zugewanderten Unternehmern an Erfahrung mit formellen Geschäftsplänen und in der Führung von Unternehmen. Aus diesem Grund sind ihre Finanzunterlagen häufig unzureichend und erschweren ihnen die Beschaffung eines Kredits bei offiziellen Kreditinstituten, die solche Unterlagen fordern. Zweitens kennen sich Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer unter Umständen nicht gut mit Unternehmensfinanzierungskonzepten aus, doch sind gerade diese zentral für das Verständnis der mit einem unternehmerischen Vorhaben verbundenen Risiken und Chancen (z. B. Zinssätze, Zeitwert des Geldes). Drittens haben Unternehmer aus ethnischen Minderheiten häufig geringe Kenntnisse darüber, wo sie eine Finanzierung beschaffen können (Rath et al., 2012).

### **Institutionelle Hindernisse**

Auch die Struktur von Finanzinstituten und ihre Funktionsweise bergen für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer einige Probleme. Beispielsweise

ermöglichen einige Mikrokreditprogramme keinen Aufbau einer Bonitätsgeschichte, die den Kreditnehmern helfen könnte, bei offiziellen Kreditinstituten Kredite zu niedrigeren Zinssätzen in Anspruch zu nehmen. Auch für Unternehmer, die keine Erfahrungen mit dem formellen Bankensystem haben, kann der Aufbau einer Bonitätsgeschichte eine wichtige Rolle spielen.

Ein weiteres Beispiel sind fehlende Gesetze und Vorschriften in der islamischen Finanzierung und neu entstehenden Finanzsektoren wie z. B. Peer-to-Peer-Kreditvergabe und Gruppenfinanzierung.

### **Fehlende unternehmerische Fähigkeiten**

Unternehmer benötigen verschiedene Fähigkeiten, um ihre Chancen auf eine erfolgreiche Unternehmensgründung zu verbessern. Dazu gehören technische Fähigkeiten (z. B. schriftliche und mündliche Kommunikation, Problemlösungsfähigkeiten, Beobachtung der Umgebung), betriebswirtschaftliche Fähigkeiten (z. B. Zielvorgabe, Entscheidungsfindung, Finanzen, Verhandlung, Kundenbeziehungen) sowie persönliche unternehmerische Fähigkeiten (z. B. Risikomanagement, Änderungsmanagement, strategisches Denken, Führungsfähigkeit) (OECD/EK, 2013). Unternehmern aus ethnischen Minderheiten und zugewanderten Unternehmern mangelt es häufig an vielen dieser Fähigkeiten, insbesondere an Management-Kompetenzen (Rath et al., 2011). Dies kann vor allem auf Frauen aus ethnischen Minderheiten zutreffen.

Insbesondere sprachliche Fähigkeiten können eine Herausforderung für ethnische Minderheiten und Zuwanderer darstellen und werden bei der Bewältigung neuer regulatorischer und institutioneller Vorgaben bei der Unternehmensgründung zum Hindernis (Rath et al., 2011). In ähnlicher Weise erschweren solche sprachlichen Schwierigkeiten die Beantragung von Krediten und Startkapital sowie die Suche nach Geschäftspartnern. Weiterhin gestaltet sich die Entwicklung von Kunden- und Lieferantenbeziehungen schwieriger. Eine Möglichkeit, wie Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer diese Herausforderung umgehen können, ist die Gründung eines Unternehmens, dessen Zielgruppe Kunden aus derselben ethnischen Gruppe ist, und die Bemühung um Lieferanten, die dieselbe Sprache sprechen (Rezaei und Goli, 2007; Nkakleu und Levy-Tadjine, 2005). Allerdings schränkt dies natürlich in der Folge das Wachstumspotenzial des Unternehmens ein.

#### **Textfeld 7.1. Wettbewerbsvorteile von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten**

Unternehmer aus ethnischen Minderheiten stehen zwar vor vielen Herausforderungen, profitieren jedoch auch von einer Reihe von Wettbewerbsvorteilen. Bestimmte Marktchancen bleiben einheimischen Unternehmen unzugänglich, insbesondere wenn die Stadt, Region oder das Land groß genug ist, dass die dortigen Märkte Waren und Dienstleistungen bestimmter ethnischer Gruppen anbieten können. Beispiele dieses Phänomens sind in mehreren großen Ballungsräumen mit einer hohen Zuwandererdichte in bestimmten Bereichen zu beobachten (Andersen, 2008; Rezaei und Goli, 2007).

Die Konzentration von Menschen aus derselben ethnischen Gruppe in bestimmten Bereichen schafft einige Vorteile. So stehen zum Beispiel Kunden und Arbeitnehmer sowie Unterstützung aus der jeweiligen ethnischen Gemeinschaft zur Verfügung. Unternehmer aus ethnischen Minderheiten setzen häufig in hohem Maße auf ethnische Ressourcen, insbesondere auf Arbeitnehmer aus der eigenen ethnischen Gruppe und oftmals auf Familienmitglieder. Dies kann für die Führung des Unternehmens von Vorteil sein, da dank der gemeinsamen Sprache und dem Kundenkreis unter den Arbeitnehmern auf formale Verwaltungsstrukturen verzichtet werden kann. Häufig können so Transaktionskosten verringert werden, da eine größere Flexibilität beim Umgang mit Mitarbeitern und Lieferanten möglich ist.

Unternehmen von Zuwanderern haben außerdem unter Umständen den Vorteil, mehr als nur eine Kultur zu kennen. Dies kann sich für die Internationalisierung und Ausweitung der Geschäftstätigkeit auf internationale Märkte als nutzbringend erweisen. Häufig fällt diese Internationalisierung den Unternehmern der ersten Generation der ethnischen Minderheit am leichtesten, da sie sich sowohl in der Kultur ihrer Eltern als auch in der ihres Geburtslandes bestens auskennen (Light, 2010).

## Politische Maßnahmen zur Unterstützung von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten

- Zur Beseitigung institutioneller Hindernisse können politische Entscheidungsträger entweder direkte Maßnahmen zur Verringerung der institutionellen Last ergreifen oder die Unternehmer dabei unterstützen, in ihrem Geschäftsumfeld besser zu agieren. Viele Maßnahmen auf lokaler, nationaler oder EU-Ebene zielen auf die Verringerung des Verwaltungsaufwands für Unternehmen und die Verbesserung der Verfügbarkeit von Dienstleistungen (z. B. durch Anlaufstellen) ab. Außerdem können Regierungen für Ausbildungsangebote sorgen und den Zugang zu Wirtschaftsförderungsdiensten erleichtern, damit sich die betroffenen Unternehmer besser in der institutionellen Umgebung zurechtfinden.
- Darlehensgarantien und Mikrokredite sind weit verbreitete Methoden, um Unternehmern aus ethnischen Minderheiten beim Zugang zu Startkapital zu unterstützen. Hierbei ist die Nutzung der Fachkenntnisse des Finanzsektors bei der Gestaltung und Umsetzung öffentlicher Programme von zentraler Bedeutung.
- Ausbildungs- und Wirtschaftsförderungsprogramme erhöhen die Erfolgchancen von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten, indem sie deren unternehmerische Fähigkeiten verbessern und sie bei der Anpassung an eine neue Geschäftskultur unterstützen. Die Aufnahme von Sprachkursen in diese Programme erleichtert den Unternehmern zudem die gesellschaftliche Integration.
- Die Kontaktaufnahme stellt eine der größten Herausforderungen bei der Unterstützung von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten dar, da es vielen an Vertrauen gegenüber öffentlichen Agenturen mangelt, die derartige Dienstleistungen erbringen. Daher sind Partnerschaften mit Gemeinschaftsorganisationen von entscheidender Bedeutung, wenn diese Gruppen erreicht werden sollen.

Eingriffe der öffentlichen Politik zur Förderung und Unterstützung des Unternehmertums ethnischer Minderheiten werden häufig mit einem oder beiden der folgenden Argumente begründet. Erstens leisten von ethnischen Minderheiten geführte Unternehmen einen wirtschaftlichen Beitrag und es ist eine der Aufgaben der öffentlichen Politik, das Unternehmertum in allen Teilen der Gesellschaft, auch unter ethnischen Minderheiten, zu mobilisieren. Zweitens können mit der sozialen Eingliederung verbundene Herausforderungen durch das Unternehmertum ethnischer Minderheiten angegangen werden – dies wird zuweilen als Hauptgrund für öffentliche politische Maßnahmen in diesem Bereich betrachtet (Jaegers, 2008).

Die öffentliche Politik zur Förderung und Unterstützung des Unternehmertums ethnischer Minderheiten kann auf verschiedenen Ebenen stattfinden: auf nationaler, regionaler und lokaler Ebene. Zwischen den EU-Mitgliedstaaten bestehen erhebliche Unterschiede bezüglich des Ausmaßes, in dem öffentliche politische Maßnahmen zur Förderung von Unternehmen ethnischer Minderheiten ergriffen wurden. Dies ist abhängig von der relativen Größe der jeweiligen ethnischen Minderheiten sowie den unterschiedlichen Haltungen zum potenziellen wirtschaftlichen Beitrag, den diese Unternehmer leisten. Die Mehrheit der nordwestlichen EU-Länder betreibt eine nationale Minderheiten- oder Integrationspolitik für kürzlich Zugewanderte sowie politische Maßnahmen zur Förderung von KMU (Triodos Facet, 2008). Allerdings gibt es große Unterschiede in der Art, wie diese beiden Aspekte kombiniert werden, d. h. wie das Unternehmertum von ethnischen Minderheiten und Zuwanderern gefördert wird. In einigen Ländern, etwa in Frankreich, Griechenland und Slowenien, unterscheidet die nationale Politik nicht zwischen Zuwanderern und Einheimischen.

### **Beseitigung institutioneller Hindernisse**

Eingriffe der öffentlichen Politik in Institutionen lassen sich grob in zwei Kategorien aufteilen: Auf der einen Seite zielen politische Maßnahmen darauf ab, strukturellen Einschränkungen wie z. B. regulierenden Rahmenbedingungen und dem institutionellen Umfeld zu begegnen. Diese regulierenden und strukturellen Eingriffe müssen im weiteren Kontext der Zuwanderung und der Integrationspolitik betrachtet werden, da sie sich unter Umständen erheblich auf das

Unternehmertum auswirken, auch wenn die damit verbundenen Probleme vielfach nicht allein mit der Geschäftswelt zu tun haben. Stattdessen betreffen sie vielmehr die Ansiedlung dieser Zuwanderer und ihre Integration in die Gesellschaft; dazu gehört auch das Verständnis von und die Reaktion auf institutionelle Anforderungen (z. B. das Einholen einer Gewerbeerlaubnis und die Meldung bei der zuständigen Steuerbehörde). Dabei kann es sich für einige Unternehmer aus ethnischen Minderheiten durchaus um eine neue Erfahrung handeln, auch wenn sie womöglich in ihrem Heimatland jahrelange Erfahrungen in der Führung eines Unternehmens gesammelt haben.

Die Europäische Union hat mehrere breit angelegte Maßnahmen ergriffen, um einige mit dem Institutions- und Regelungsumfeld zusammenhängende Herausforderungen anzugehen. Ein Beispiel ist der „Small Business Act“ für Europa (SBA), der Kleinunternehmen in der EU „das Leben leichter machen“ soll. Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und Zuwanderergruppen können von solchen Maßnahmen profitieren, da gemäß dem Grundsatz „zuerst an die kleinen Betriebe denken“ ihr Verwaltungsaufwand verringert und ihre Wettbewerbsfähigkeit gestärkt werden soll (EK, 2008). Zu den spezifischen SBA-Maßnahmen, die für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer relevant sind, gehören die Verbesserung des Zugangs zu Finanzierung mittels verstärkter Darlehensgarantieprogramme sowie zu Wagniskapital, außerdem Lösungen mit einer Art „Schiedsstelle für Kredite“, die den Dialog zwischen KMU und Kreditinstituten erleichtern sollen. Weiterhin wurden Anlaufstellen geschaffen, die KMU bei der Beantragung europäischer, nationaler und lokaler Beihilfen unterstützen. Weitere Ziele des SBA sind die Verbesserung der Netzwerkarbeit und der Wettbewerbsregeln einerseits, um KMU auf den Weltmärkten wettbewerbsfähiger zu machen, und die Verbesserung der grenzüberschreitenden Zahlungsverkehrssysteme und des Zugangs zum öffentlichen Beschaffungswesen andererseits, um die Wettbewerbsfähigkeit der KMU innerhalb der EU zu erhöhen (EK, 2013).

Außerdem werden zahlreiche relevante politische Maßnahmen zur Beseitigung institutioneller Hindernisse für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer auf lokaler Ebene ergriffen. Die meisten dieser Eingriffe der öffentlichen Politik auf dieser Ebene erfolgen mittels Bereitstellung von Informationen, Unternehmensberatung und Erhöhung des Angebots an Gewerberäumen. Es gibt Beispiele von Städten, in denen sich öffentliche Stellen aktiv um die Reduzierung institutioneller Hindernisse bemühen. Dies geschieht häufig in Form von Maßnahmen zum Abbau von Vorschriften, zur Verringerung von Städteplanungsaufgaben und zur Förderung und Erleichterung der Gründung von Wirtschaftsverbänden ethnischer Minderheiten. Letztere können erheblich dazu beitragen, dass Unternehmern aus ethnischen Minderheiten ermöglicht wird, auf institutionelle Mängel zu reagieren.

Ein weiterer Maßnahmenswerpunkt zur Beseitigung institutioneller Herausforderungen zielt darauf ab, die persönlichen Fähigkeiten von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten zu verbessern. Dadurch sollen sie in die Lage versetzt werden, ihre institutionelle Umgebung besser zu verstehen und besser darin zu handeln. Da Lokalbehörden in ihrem Unterstützungsangebot und in der Übernahme einer aktiven Rolle in diesem Bereich freier sind, finden solche öffentlichen politischen Maßnahmen häufiger auf der Ebene der Städte statt. In Dortmund gibt es zum Beispiel eine Reihe von Unterstützungsangeboten, unter anderem die *Förderung ethnischer Ökonomie*, die Beratung und Exportunterstützung für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten bietet (Fischer-Krapohl, 2010).

Eine wichtige politische Maßnahme ist die verstärkte Sensibilisierung für das Thema Unternehmertum innerhalb ethnischer Gemeinschaften. Bestimmte ethnische Minderheiten sehen auf eine lange Handelstradition in ihrer Kultur zurück, während dies bei anderen nicht der Fall ist – zielgerichtete Werbekampagnen können sich hier positiv auswirken. Eine weitere wichtige Sensibilisierungsbemühung seitens der Regierung ist die Förderung von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten innerhalb ihrer Stadt, ihrer Region oder ihres Landes, um ihren Wert für die Gesamtwirtschaft zu unterstreichen und ein stärkeres Bewusstsein für den Beitrag zu schaffen, den sie in der Gesellschaft leisten. Als Beispiel für eine mögliche Herangehensweise sind Preisverleihungen zu nennen. So hält etwa die gemeinnützige Organisation First Enterprise Business Agency in Nottingham im Vereinigten Königreich jährlich eine Preisverleihung für

Unternehmen ethnischer Minderheiten ab. Für diese Veranstaltung, die in Zusammenarbeit mit Lokalbehörden und privaten Sponsoren ausgerichtet wird, steht ein jährliches Budget von 25 000 GBP (etwa 29 300 EUR) zur Verfügung. Ziel der Preisverleihung ist es, in der Gemeinschaft für Unternehmen ethnischer Minderheiten zu werben und Unternehmer, die ethnischen Minderheiten angehören, durch die Herausstellung von Rollenvorbildern zu motivieren.

Zu den weiteren politischen Maßnahmen, die Unternehmern aus ethnischen Minderheiten helfen sollen, sich im institutionellen Umfeld zurechtzufinden, gehören Ausbildungen, Informationsdienste und Unternehmensberatungszentren. In Ausbildungen werden Unternehmern aus ethnischen Minderheiten Fähigkeiten vermittelt, die sie zum besseren Verständnis des Geschäfts- und Regelungsumfeldes benötigen und die somit ihre Erfolgchancen erhöhen. Lokalregierungen können zielgerichtete Ausbildungen für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten anbieten. Diese werden in der Regel in Zusammenarbeit mit Organisationen durchgeführt, die in verschiedenen ethnischen Gemeinschaften verankert sind. Dies wird später in diesem Kapitel im Einzelnen erörtert, wenn die Maßnahmen zur Verbesserung der unternehmerischen Fähigkeiten behandelt werden.

Außerdem können Informationsdienste und Unternehmensberatungsdienste eher informelle Ad-hoc-Unterstützung leisten. Regierungen können sich bemühen, diese Dienste, von denen viele allgemeiner Natur sind und für alle Unternehmer gelten, auf Unternehmer aus ethnischen Minderheiten auszurichten. Dienstleistungen zur Unternehmensförderung werden später in diesem Kapitel noch eingehender erörtert. Alternativ können politische Entscheidungsträger Wirtschaftsverbänden bei der Förderung und Unterstützung des Unternehmertums ethnischer Minderheiten Hilfestellung leisten.

## **Verbesserung des Zugangs zu Finanzierung**

### **Darlehensgarantien**

Darlehens- bzw. Kreditgarantieprogramme werden häufig dazu eingesetzt, Unternehmern aus ethnischen Minderheiten bei der Sicherung einer Finanzierung zu helfen. Da solche Programme durch die Einbindung von Banken die Fachkenntnisse und Ressourcen aus dem privaten Sektor nutzen, werden sie vermehrt im Rahmen der öffentlichen Politik eingesetzt. Die öffentlichen Garantien für diese Darlehen reduzieren das damit verbundene Kreditrisiko. Bei Darlehensgarantieprogrammen werden drei wesentliche Ansätze unterschieden (EK/OECD, 2014):

- Öffentliche Programme, die entweder direkt von der Regierung verwaltet oder eher dezentral durch das Bankensystem umgesetzt werden. Bei ersterem Ansatz, der vor allem in Osteuropa (z. B. in Slowenien und in der Slowakei) verbreitet ist, sind in der Tendenz staatliche Agenturen stärker am Entscheidungsprozess über die Bereitstellung der Darlehensgarantie beteiligt. Hingegen erfolgt die Umsetzung des zweitgenannten Ansatzes zum Beispiel im Vereinigten Königreich und in den Niederlanden im Bankensektor, wobei dieser, wenn überhaupt, nur wenige Vorgaben erhält, wie das Garantieprogramm zu verwalten und für welche Darlehen die öffentliche Garantie einzusetzen ist.
- Öffentlich-private Programme, an denen sowohl öffentliche als auch private Akteure beteiligt sind. Der Grad der Mitwirkung der Regierung, etwa bei der Erleichterung der Einrichtung des Programms, variiert. Ungeachtet der Rolle des öffentlichen Sektors bleibt die Verwaltung des Programms (z. B. die Kreditrisikobewertung und -überwachung) den Kreditinstituten überlassen. Als Beispiel für eine aktivere Beteiligung ist die ungarische Regierung zu nennen. Sie bemühte sich bei der Gründung ihres staatlichen Garantiefonds um die Mitwirkung sowohl der Kreditinstitute als auch der KMU-Verbände.
- Private Programme werden in der Regel durch von der Basis ausgehende Vereinigungen von Kreditgarantiegemeinschaften betrieben, die Unternehmer aus derselben lokalen Wirtschaftsgemeinschaft oder aus derselben Branche gruppieren. Bei diesen Programmen sind es die Vereinigungen der Kreditgarantiegemeinschaften, die eine erste Bewertung von potenziellen Kreditnehmern unter ihren Mitgliedern durchführen und die bei einem Kreditausfall an der Deckung von Verlusten beteiligt sind. Dennoch verbleibt die endgültige Entscheidung

über die Kreditvergabe bei der Bank, die ihre eigene ausführliche Kreditrisikobewertung durchführt. Die Rolle der Regierung beschränkt sich dabei auf die Festlegung des Regelungs- und Rechtsrahmens und auf die finanzielle Unterstützung, d. h. eine direkte Förderung oder eine Rückbürgschaft. Ein Beispiel für ein privates Darlehensgarantieprogramm bietet Italien. Die dortige Regierung stellt Banken, zusätzlich zu den durch die lokalen Vereinigungen von Kreditgarantiegemeinschaften (die in Italien als *confidi* bekannt sind) gewährten Bürgschaften erster Ebene, eine letztinstanzliche Rückbürgschaft beträchtlicher Höhe zur Verfügung.

Allen drei Ansätzen gemein ist die wesentliche Eigenschaft, dass die letztendliche Kreditvergabeentscheidung von den Banken getroffen wird, da diese immer noch für einen Teil des Ausfallrisikos einstehen, der in der Regel zwischen 20 % und 50 % der Kreditsumme beträgt. Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer bilden zwar häufig eine Zielgruppe der Darlehensgarantieprogramme, doch läuft diese potenzielle Klientel Gefahr, von diesen Programmen ausgeschlossen zu werden, wenn Kreditgeber aus dem privaten Sektor nicht von ihrem typischen Klientenprofil abweichen.

Darlehensgarantieprogramme für ethnische Minderheiten und Zuwanderer können im Rahmen der Strukturfonds Unterstützung durch die EU erhalten. Zwei Beispiele hierfür aus dem vorangehenden Programmzeitraum sind die Initiative JEREMIE (Joint European Resources for Small and Medium-sized Enterprises – Gemeinsame europäische Ressourcen für kleinste bis mittlere Unternehmen) und JASMINE (Joint Action to Support Micro-finance Institutions in Europe). JEREMIE ist eine gemeinsame Initiative der Europäischen Kommission und des Europäischen Investmentfonds, die den Einsatz von Finanzierungsinstrumenten fördert, um KMU über Strukturfondsmaßnahmen einen verbesserten Zugang zu Finanzierung zu ermöglichen. Als Teil dieser breit gefassten Initiative riefen die Europäische Kommission, die Europäische Investitionsbank und der Europäische Investmentfonds JASMINE ins Leben. Ziel dieser Initiative ist es, bewährte Vorgehensweisen im Bereich der Mikrokredite zu verbreiten, Mikrokreditgeber in ihrer Entwicklung zu unterstützen und diesen Vermittlern dabei zu helfen, nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten nachhaltige und tragfähige Akteure zu werden. Ursprünglich bot JASMINE Mikrofinanzinstituten sowohl finanzielle als auch nichtfinanzielle Dienstleistungen, inzwischen liegt der Fokus jedoch auf der technischen Unterstützung für Mikrokreditgeber. Die Finanzierung wird durch das europäische Mikrofinanzierungsinstrument PROGRESS, einem Teil des Programms für Beschäftigung und soziale Innovation (EaSI), zur Verfügung gestellt. Bei EaSI handelt es sich um ein Finanzierungsinstrument auf EU-Ebene, das eine qualifizierte, nachhaltige Beschäftigung und soziale Sicherheit fördert. Weiterhin zielt es auf die Bekämpfung sozialer Ausgrenzung und Armut sowie die Verbesserung der Arbeitsbedingungen ab, indem es die Modernisierung der Beschäftigungs- und Sozialpolitik, die berufliche Mobilität und den Zugang zu Mikrofinanzierung und soziales Unternehmertum unterstützt.

Bei der Gestaltung von Darlehensgarantieprogrammen sollten die nationalen und regionalen Regierungen für die Kreditrisikobewertung auf die Fachkenntnisse von Kreditinstituten aus dem privaten Sektor zurückgreifen. Kreditgeber sollten ihrerseits weiterhin einen kleinen Teil (z. B. 10-20 %) des Ausfallrisikos tragen, damit ein Anreiz für sie besteht, bei der Bewertung der Kreditanträge die gebotene Sorgfalt walten zu lassen. Im Vorfeld sollten höchstzulässige Ausfallraten festgelegt werden, damit die Nachhaltigkeit der Kreditgarantieprogramme für die öffentlichen Finanzen gewährleistet ist.

### **Mikrokredite**

Ein zweiter politischer Ansatz, um Unternehmern aus ethnischen Minderheiten und zugewanderten Unternehmern den Zugang zu Finanzierung für ihre Unternehmensgründung zu erleichtern, besteht darin, den Zugang zu Mikrokrediten zu verbessern. In der Europäischen Union bezeichnen Mikrokredite in der Regel Kredite unter 25 000 EUR für Kleinstunternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten, selbstständig Erwerbstätige oder Arbeitslose und inaktive Personen, die in die selbstständige Erwerbstätigkeit wechseln möchten, jedoch keinen Zugang zu traditionellen Bankdienstleistungen haben (EIF, 2009).

Ein erfolgreiches Mikrokreditprogramm für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten wird in der Region Aarhus in Dänemark durchgeführt. Die Region bietet Mikrokredite über bis zu 7 000 EUR an und jede Kommune kann das Mikrokreditprogramm nach ihrem Ermessen umsetzen und verwalten. Das Programm läuft in vier Phasen ab. Zunächst müssen die Antragsteller ihre Geschäftspläne einreichen. Diejenigen mit Potenzial werden ausgewählt und die betreffenden Antragsteller in einer zweiten Phase zu einem informellen Beratungsgespräch eingeladen. Bei diesem Termin sprechen ein Unternehmensberater und der Klient informell über ihre „Partnerschaft“ und Bereiche, in denen der Klient möglicherweise Unterstützung und Ausbildung braucht. Die dritte Phase besteht aus der Ausbildung des Klienten durch Finanz- und Betriebswirtschaftskurse, die zwischen zwei und vier Monate laufen. In einem letzten Schritt sprechen die Klienten und die Unternehmensberater über die Vorbereitungen für den Geschäftsstart. Daraufhin entscheiden die Unternehmensberater, welche Klienten für eine Unternehmensgründung am besten vorbereitet sind und bieten diesen einen Mikrokredit als Starthilfe an (Goli und Rezaei, 2013). Dieses Beispiel macht deutlich, dass in vielen Mikrofinanzierungsprogrammen Wirtschaftsförderungsdienste integriert sind und Unternehmer diese Förderung häufig als Voraussetzung für die Finanzierung in Anspruch nehmen müssen.

Mehr als 70 % aller Mikrokreditgeber bieten neben einer Finanzierung Dienstleistungen zur Unternehmensförderung und sonstige Finanzdienstleistungen (z. B. Verbraucherkredite, Versicherungen) an (EMN, 2010). Entsprechend stützt sich das Geschäftsmodell von Mikrokreditinstituten auf ein kombiniertes Produktangebot und die Berechnung von höher als marktüblichen Zinssätzen sowie von Kreditantragsgebühren für Klienten, die keinen Zugang zum formellen Bankensystem haben. Allerdings hängt der Sektor sowohl bei der Deckung der Betriebskosten als auch beim Kreditkapital immer noch weitgehend von der öffentlichen Unterstützung ab, wie anhand der durchschnittlichen Rückzahlungsrate der vom Europäischen Mikrofinanzierungsnetz befragten Mikrofinanzierungsanbieter, welche bei 63 % liegt, deutlich wird (EMN, 2010).

Weitere Beispiele für Mikrokreditprogramme für ethnische Minderheiten und zugewanderte Unternehmer können in den Textfeldern 7.2 und 7.3 nachgelesen werden, die das Szechenyi Unternehmer-Programm für Roma in Ungarn bzw. die Entwicklungspartnerschaft EXZEPT in Deutschland beschreiben. Das Programm aus Ungarn verdeutlicht, wie eine Programmüberwachung wirksam eingesetzt werden kann, um die zur Kundenidentifizierung und -ansprache genutzten Ansätze anzupassen. EXZEPT stützt sich auf ein Netzwerk aus Anlaufstellen und wurde bereits in drei Städten erfolgreich umgesetzt.

Obgleich Mikrokredite wie geschaffen für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer zu sein scheinen, deutet die jüngste Befragung des EMN (EMN, 2010) darauf hin, dass nur 41 % der EMN-Mitglieder Klienten haben, die ethnischen Minderheiten angehören oder Zuwanderer sind. Dies unterstreicht, dass politische Entscheidungsträger noch viel mehr tun können, um Unternehmern aus ethnischen Minderheiten den Zugang zu Mikrokrediten zu ermöglichen.

### **Islamische Finanzierung**

In der EU leben derzeit 19 Millionen Muslime, was 3,8 % der EU-Bevölkerung entspricht, und dieser Bevölkerungsanteil wächst (Pew Forum, 2011). Die muslimische Bevölkerung ist nicht gleichmäßig auf den EU-Raum verteilt. West- und Nordeuropa, insbesondere die Niederlande, Belgien, Frankreich und das Vereinigte Königreich ziehen in der Tendenz mehr muslimische Zuwanderer an und verzeichnen größere Bevölkerungsgruppen von muslimischen Europäern der zweiten Generation.

Islamische Finanzierung bezeichnet Finanzierungsinstrumente, die im Einklang mit der Scharia stehen, gemäß derer das Berechnen von Zinsen verboten ist. Aufgrund des jüngsten Anstiegs der Anzahl islamischer Finanzinstitute weltweit hat die islamische Finanzierung Potenzial, zur Förderung und Erleichterung des Unternehmertums in muslimischen Gemeinschaften beizutragen.

### Textfeld 7.2. **Szechenyi Unternehmer-Programm (SEP), Ungarn**

**Beschreibung:** Ziel des Szechenyi Unternehmer-Programm (SEP) ist die Förderung der Integration der Roma in die ungarische Gesellschaft. Konkret stellt es finanzielle Unterstützung zur Verfügung, mit der die Marktposition der Unternehmen der Roma und ihre soziale Eingliederung verbessert werden sollen.

**Problemgegenstand:** Roma sind in Ungarn und in einer Reihe anderer EU-Länder von sozialer Ausgrenzung bedroht. Insbesondere sind Roma häufig der Diskriminierung ausgesetzt und erhalten keine Unterstützung durch allgemeine Förderungsanbieter. Dieses Programm wurde entwickelt, um der ungarischen Regierung zu ermöglichen, den Roma auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Hilfe zugänglich zu machen.

**Ansatz:** Die Initiative stellt über ein Ausschreibungsverfahren finanzielle Unterstützung bereit. Dabei soll dem Investitionsbedarf der Unternehmen, die von Roma geleitet werden oder Roma beschäftigen, Rechnung getragen werden. Das landesweite Programm wird durch das ungarische Ministerium für Wirtschaft und Verkehr umgesetzt. Es beinhaltet auch nichtfinanzielle Unterstützung, Informationsdienste und Netzwerkveranstaltungen.

**Auswirkungen:** Das ungarische Ministerium für Wirtschaft und Verkehr meldet sowohl einen Anstieg der Zahlen der selbstständigen Erwerbstätigen unter den Roma als auch der Roma, die in Unternehmen von Nicht-Roma beschäftigt sind. Zwischen 2003 und 2007 wurden insgesamt 332 Beihilfen (im Gesamtwert von 4,6 Millionen EUR) gewährt und schätzungsweise 400 neue Arbeitsplätze geschaffen.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Der Erfolg des Programms ist zum Teil dem Umstand geschuldet, dass die Programmleiter im Verlauf des Programms Bereitschaft zur Flexibilität und zur Neudefinition der Zulassungskriterien bewiesen. Das Angebot finanzieller und nichtfinanzieller Unterstützung ist insofern von Vorteil, als dass diese beiden Faktoren sich gegenseitig positiv beeinflussen. Durch eine regelmäßige Überwachung konnte ein Missbrauch der Beihilfen verhindert werden – ein Problem, das bei anderen Programmen dieser Art auftrat.

Einige der wichtigsten Anlageinstrumente der islamischen Finanzierung sind folgende (Molenaar, 2013):

- Gewinnbeteiligung (*d. h. mudharabah*): Der Investor stellt dem Unternehmer Mittel zur Verfügung und erhält einen Ertrag, der auf der vereinbarten Gewinnbeteiligungsquote basiert. Dieses Prinzip kann sowohl für Bankeinlagen als auch zur Unternehmensfinanzierung eingesetzt werden. Jegliche Verluste werden vom Kapitalgeber getragen.
- Kostenaufschlag (*d. h. murabahah*): Bei dieser Transaktion werden Güter zu einem Preis verkauft, der einen von beiden Parteien vereinbarten Gewinnaufschlag beinhaltet. Allerdings muss der Verkäufer den Käufer bei einer murabahah bereits zum Zeitpunkt der Erstvereinbarung über die tatsächlichen Kosten informieren.
- Gemeinschaftsunternehmen (*d. h. musharakah*): Dies bezeichnet eine Partnerschaft, bei der sich der Kreditnehmer und der Kreditgeber den Gewinn gemäß einer vereinbarten Quote teilen, die nicht dem Verhältnis der Investitionssummen entsprechen muss. Etwaige Verluste werden jedoch entsprechend dem ursprünglich vom jeweiligen Partner investierten Betrag aufgeteilt.
- Vermittlung (*d. h. wakalah*): Hierbei handelt es sich um einen Vertrag, bei dem eine Person (der Auftraggeber) eine andere beauftragt, in ihrem Namen eine bestimmte Aufgabe zu erfüllen. Die Person, die sich dieser Aufgabe annimmt, handelt als Agent, der für seine Dienstleistung eine Gebühr erhält.
- Zinslose Finanzierung (*d. h. quard*): Für einen bestimmten Zeitraum werden auf Gefälligkeitsbasis Mittel zur Verfügung gestellt, der Kreditnehmer muss nur den geliehenen Betrag zurückzahlen. Wenn er dies wünscht, kann er allerdings zum Dank einen Zusatzbetrag bezahlen.

### Textfeld 7.3. **Entwicklungspartnerschaft EXZEPT in Deutschland**

**Beschreibung:** Die im Bundesland Hessen ansässige Entwicklungspartnerschaft EXZEPT richtet sich an ethnische Minderheiten und andere potenzielle Unternehmer aus benachteiligten Gruppen. Das Programm bietet einen besseren Zugang zu Mikrokrediten und Unternehmensberatung.

**Problème abordé:** Diese Initiative trägt dem Umstand Rechnung, dass benachteiligte Gruppen im Klientenstamm von Zentren für Wirtschaftsförderung unterrepräsentiert sind und sich dies negativ auf ihre Fähigkeit zur Beschaffung von Finanzierung auswirkt. EXZEPT soll diese Lücke schließen. Zu Beginn führte die Partnerschaft einige grundlegende Untersuchungen durch, um zu ermitteln, mit welchen Herausforderungen ethnische Minderheiten in Bezug auf Unternehmensförderung konfrontiert waren. Man fand heraus, dass Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer Schwierigkeiten hatten, kleine Finanzierungssummen (unter 25 000 EUR) zu beschaffen und dass bestehende Infrastrukturen, wie zum Beispiel Handelskammern, die Zusammenarbeit mit erfahrenen Unternehmern vorziehen – diese Erfahrung vorzuweisen, ist für Zuwanderer bisweilen schwierig.

**Ansatz:** Der Ansatz umfasst zwei parallel verfolgte Strategien – eine legt den Schwerpunkt auf Finanzen, die andere auf Unternehmensförderung. Die Partnerschaft hat eine Anlaufstelle eingerichtet, die im Bereich Unternehmensförderung mit dem Deutschen Mikrofinanz Institut und dem Bundesqualitätszirkel Gründungsberatung zusammenarbeitet. Außerdem ist EXZEPT Teil der transnationalen Partnerschaft, wodurch ein Leistungsvergleich mit anderen EU-Ländern ermöglicht wird. Um die zentralen Erfolgsfaktoren für neue Unternehmensgründungen durch Mitglieder ethnischer Minderheiten zu ermitteln, wurden unter anderem Mitarbeiter von Unternehmensförderungsinitiativen befragt, die in vier deutschen Großstädten mit Zuwanderern arbeiteten. Diese Bemühung um einen evidenzbasierten Ansatz ist als eine der Stärken der Partnerschaft EXZEPT anzusehen.

**Auswirkungen:** Das von EXZEPT angewandte Anlaufstellen-Modell wurde bereits in drei Städten erfolgreich umgesetzt und unterstützte 2 500 Menschen im Zeitraum 2003-2004. Wenngleich sich EXZEPT bei der Unterstützung von Unternehmensgründungen einen Namen gemacht hat, wirkt sich die Erfahrung der Initiative am stärksten im Bereich Mikrofinanzierung aus. Weiterhin hat EXZEPT bei Benchmarking-Studien zu Mikrofinanzierungsinitiativen in Deutschland und anderen Ländern mitgewirkt. Zur Bewertung von Kreditanträgen entwickelten die Partner ein Vier-Punkte-System, das sie zur Prüfung folgender Aspekte einsetzen: Persönlichkeit, Konzept, Markt und Risiko. Ist ein Kreditantrag erfolgreich, werden im Rahmen eines klar definierten Nachsorgesystems Einzel- und Gruppencoachings sowie eine Selbsteinschätzung vorgenommen.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Das EXZEPT-Modell nutzt einen integrierten Ansatz, der Finanzierung und Unternehmensberatung bietet. Die daraus entstehende Synergie erhöht die Erfolgchancen. Der Ansatz wird durch Anlaufstellen unterstützt, die fest im bestehenden Netzwerk regionaler Akteure verankert sind. Dadurch wird die Akzeptanz seitens traditioneller Unterstützungszentren gestärkt. Überdies ermöglicht dieser systematische und dokumentierte Ansatz anderen Initiativen, von EXZEPT zu lernen.

Unter den EU-Ländern ist die islamische Finanzierung im Vereinigten Königreich am weitesten fortgeschritten, wobei die Islamic Bank of Britain als landesweit einzige Bank hervorsticht, die vollständig Scharia-konform agiert. Aufgrund der wachsenden Anzahl von Banken, die Scharia-konforme Produkte einführen, muss die Regierung bei der Aufklärung der Angebots- und Nachfrageseite dieses Marktes mitwirken. Unter Umständen sind muslimische Unternehmer nicht auf dem Laufenden bezüglich neuer Scharia-konformer Produkte am Kreditmarkt, während die diese Produkte anbietenden Finanzinstitute zur Zusammenarbeit mit Unternehmer ermutigt werden müssen.

Zwar findet islamische Finanzierung immer mehr Verbreitung und bietet muslimischen Unternehmern großes Potenzial, doch sollten politische Entscheidungsträger sich der Tatsache bewusst sein, dass jüngste Versuche einer Einführung islamischer Finanzierungsprodukte in der EU nicht immer von Erfolg gekrönt waren. Wenn Regierungen die Einführung oder Unterstützung islamischer Finanzierungsprodukte in Erwägung ziehen, übersehen sie oft einen wesentlichen Faktor: Diese Produkte müssen an der Nachfrage ausgerichtet sein. Es liegen keine Belege für die Annahme vor, dass die Einführung dieser Produkte sich stimulierend auf unternehmerische Tätigkeiten auswirken (Stressman Foundation, 2012).

## **Verbesserung unternehmerischer Fähigkeiten**

### **Ausbildung**

EU-weit bieten viele Städte und Regionen Kurse und Workshops zur Unternehmensgründung und Geschäftsführung für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten an. Darin werden die typischerweise in einer Unternehmersausbildung erwarteten Themen behandelt, unter anderem Geschäftsplanung, steuerliche Fragen und Personalverwaltung. Die Ausbildung für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten unterscheidet sich darin, dass sie in der Regel zusätzlich Module zur Geschäftskultur und zu gesellschaftlichen Themen beinhaltet. Häufig werden diese Ausbildungseinheiten in verschiedenen Sprachen angeboten, um sie auf diese Weise für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten attraktiv und relevant zu machen. Ein einzigartiger Ansatz für Ausbildungsangebote für ethnische Minderheiten und Zuwanderer wird von den Getting Started Camps in Dänemark vertreten (siehe Textfeld 7.4). Hierbei werden in zweitägigen Camps Ausbildungen durchgeführt und Unterstützung bei der Netzwerkarbeit geleistet.

Zusätzlich zu Ausbildungen zu den Aspekten Unternehmensgründung und Geschäftsführung bieten einige Städte Sprachkurse, die die Integration von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten in ihre Gemeinschaft fördern können. So bietet etwa die Kommune von Terrassa in Spanien Katalanisch-Sprachkurse an, die von der chinesischen Gemeinschaft in Anspruch genommen werden (Goli und Rezaei, 2013).

### **Wirtschaftsförderungsdienste**

Wirtschaftsförderungsdienste umfassen eine breite Palette an Beratungsleistungen, die der Förderung der Entwicklung von Unternehmern und deren Unternehmen dienen. (Kapitel 8 enthält eine weiterführende Diskussion zu Wirtschaftsförderungsdiensten). Derartige Dienste umfassen z. B. Beratungs- und Unternehmensberatungsleistungen, Coaching und Mentoring. In Textfeld 7.5 wird Cre'Action in Frankreich beschrieben, ein Mentoring-Programm für junge aus Nordafrika zugewanderte Unternehmer. Das vom ESF gestützte Programm nutzte das Unternehmertum als Mechanismus zur Unterstützung der Integration dieser jungen Zuwanderer in die französische Gesellschaft. Weitere Beispiele werden in Teil III dieses Buches beschrieben, unter anderem Stebo in Belgien und Best Form – Boosting Entrepreneurship Tools for Migrants in Portugal, die Coaching und Ausbildungen für zugewanderte Unternehmer bieten.

Politische Entscheidungsträger müssen auch die besondere Problematik berücksichtigen, die mit der Erbringung dieser Unterstützungsleistungen für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten einhergehen. Belege aus Deutschland zeigen, dass die Kosten und das fehlende Vertrauen zu Unternehmensberatern zwei der Hindernisse beim Zugang zu Wirtschaftsförderungsdiensten sind (Leicht et al., 2012). Der Kostenfaktor kann beseitigt werden, indem solche Dienste kostenlos oder kostengünstig angeboten werden, was in der EU gängige Praxis ist. Das zweite Problem, die Vertrauensfrage, ist komplexer – der Aufbau eines Vertrauensverhältnisses zwischen Anbietern und der Gemeinschaft ist ein zeitaufwändiger Prozess. Da Unternehmensberater häufig nicht die ethnische Zusammensetzung ihrer Klienten widerspiegeln, klafft hier eine Lücke, die zur geringen Inanspruchnahme solcher Dienste durch Unternehmer aus ethnischen Minderheiten beiträgt. Diese Problematik findet sich bei den Unternehmerinnen aus ethnischen Minderheiten sogar in verstärkter Form. Belege aus Deutschland deuten darauf hin, dass Frauen aus ethnischen Minderheiten spezialisierte Beratungsdienste vorziehen (Leicht et al., 2009), jedoch ist hier Vorsicht geboten. Politische Entscheidungsträger laufen stets Gefahr, durch die Erbringung einer zielgerichteten Unterstützung die Ausgrenzung weiter zu verstärken.

## **Erreichung von Klienten aus ethnischen Minderheiten**

Die größte Herausforderung für politische Entscheidungsträger bei der Unterstützung von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten liegt darin, eine Reihe von Hindernissen zu

#### Textfeld 7.4. **Getting Started Camps, Dänemark**

**Beschreibung:** Ziel der Getting Started Camps für Unternehmerinnen aus ethnischen Minderheiten (Januar 2009 bis April 2010) war es, die Möglichkeit einer selbstständigen Erwerbstätigkeit in das Bewusstsein weiblicher Flüchtlinge und Zuwanderer zu rücken. Das Projekt wurde mit Unterstützung des Ministeriums für Flüchtlinge, Einwanderer und Integration und der Kommune Kopenhagen durchgeführt. Es richtete sich an zwei Zielgruppen: 1) Frauen, die gute Voraussetzungen mitbrachten, z. B. Zuwanderer aus westlichen Ländern, denen noch der letzte Anstoß zur Realisierung ihrer unternehmerischen Fähigkeiten fehlte, und 2) Frauen, die weniger gute Voraussetzungen mitbrachten, unter anderem Frauen aus benachteiligten Gebieten, denen Selbstvertrauen und formale Fertigkeiten fehlten.

**Ansatz:** Das Projekt stützte sich auf die Zusammenarbeit zwischen Stadtverwaltungen, nationalen Regierungen sowie Schlüsselunternehmen aus dem privaten Sektor, die einige Mittel für die Preisgelder zu Verfügung stellten. Ein wichtiger erster Projektschritt war die Kontaktaufnahme. Man bemühte sich, Informationen zu Möglichkeiten für selbstständige Erwerbstätigkeiten und das Unterstützungsangebot in Kopenhagen zu verbreiten. In Wohngebieten mit einem hohen Anteil an ethnischen Minderheiten und Zuwanderern wurden Informationsveranstaltungen durchgeführt. Zusätzlich wurde Printmaterial an einschlägige Clubs, Verbände und Gemeindegruppen verteilt.

In den Camps wurde ein zweitägiger Intensivkurs zum Thema Entwicklung kreativer Ideen und Lösungen sowie unternehmerischer Konzepte gehalten. Das erste Camp bestand aus 45 Teilnehmerinnen aus der ersten Zielgruppe, den qualifizierten und motivierten Frauen. Hier stand die Entwicklung der Konzepte und Geschäftsideen der Teilnehmerinnen im Vordergrund. Das zweite Camp mit 5 Teilnehmerinnen, das 2,5 Tage lief, richtete sich an die zweite Zielgruppe, d. h. Frauen, die von einer wirtschaftlichen Unabhängigkeit noch relativ weit entfernt waren. Dieses Camp vermittelte eher grundlegende Fertigkeiten.

Im Anschluss an die Camps konnten Teilnehmerinnen, die einen vollständigen Geschäftsplan entwickelt hatten, an einem Wettbewerb um die beste Geschäftsidee teilnehmen, für die ein Preisgeld von 20 000 DKK (etwa 2 680 EUR) ausgesetzt war. Die Preisrichter wurden aus Wirtschaftsverbänden, Unternehmensberatungen und Finanzinstituten ausgewählt. Sie gaben den Teilnehmerinnen eine ausführliche Rückmeldung und krönten eine Gewinnerin.

**Auswirkungen:** Laut der Auswertung dieses Projekts wechselten 16 % der Teilnehmerinnen in die selbstständige Erwerbstätigkeit, während zu Projektbeginn 3 % selbstständig erwerbstätig waren. Wenngleich 34 % während des Projekts ihre Pläne für eine selbstständige Erwerbstätigkeit aufgaben, gaben 44 % an, dass sie immer noch diese Absicht hegten.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Der klare Schwerpunkt, den das Projekt auf Gemeinschaftsaktivitäten, u. a. Camps, legte, trug zur Netzwerkbildung, Verpflichtung und zum Selbstvertrauen unter den Teilnehmerinnen bei. Evaluierungen ergeben, dass der Einsatz von Camps in der Ausbildung und der Wettbewerb um eine Finanzierung Wirkung zeigen und in andere Projekte aufgenommen werden sollten (EVU, 2007; Rezaei und Goli, 2006).

bewältigen, die der Inanspruchnahme einer Unternehmensförderung durch diese Unternehmer im Wege stehen (Ram und Smallbone, 2003). Aus verschiedenen Gründen haben Agenturen für Unternehmensförderung häufig Schwierigkeiten, potenzielle Klienten aus ethnischen Minderheiten zu identifizieren. Erstens erfassen wenige Unternehmensförderungsagenturen die Ethnizität der unterstützten Unternehmensinhaber, so dass die vorhandenen Datenbanken für Folgemaßnahmen ungeeignet sind und nicht aus vergangenen Erfahrungen gelernt werden kann. Zweitens eignen sich die produktorientierten Ansätze, die von der überwiegenden Mehrheit allgemeiner Unternehmensförderungsagenturen verfolgt werden, nicht für kulturspezifische Fragen, zum Beispiel in Bezug auf Sprache, Religion und in manchen Fällen Geschlecht. Damit verbunden ist die dritte Herausforderung, nämlich dass die Angebote allgemeiner Agenturen unter Umständen irrelevant für Unternehmen sind, die von ethnischen Minderheiten betrieben werden. Viertens liegen zahlreiche Belege für die Annahme vor, dass es Unternehmensinhabern aus ethnischen Minderheiten an Vertrauen in die Personen mangelt, die die Unterstützung leisten (z. B. Ram und Smallbone, 2003; Leicht et al., 2012).

### Textfeld 7.5. Cre'Action, Frankreich

**Beschreibung:** Das französische Programm Cre'Action („Von der Zuwanderung zur Unternehmensgründung“) bemüht sich darum, arbeitslose Zuwanderer aus Nordafrika im Alter von 18 bis 30 Jahren bei der Unternehmensgründung zu unterstützen, indem sie mit erfahrenen Unternehmensinhabern aus ihrer ethnischen Gemeinschaft zusammengebracht werden. Das Mentoring-Programm begann 2002, wurde 2005 modifiziert und endete 2007.

**Problemgegenstand:** Jugendliche mit Migrationshintergrund und Zuwanderer sind unter den Unternehmensgründern in Frankreich unterrepräsentiert. Das Programm Cre'Action zielte darauf ab, jungen Zuwanderern bei ihrer Integration in die französische Gesellschaft Hilfe zu leisten und sich selbst eine Beschäftigung zu schaffen.

**Ansatz:** Im Rahmen dieses Mentoring-Programms wurde ein Netzwerk aus Unternehmern aus Nordafrika geschaffen. Durch die Mitwirkung von Unternehmern aus derselben ethnischen Gruppe sollte das Projekt für Jugendliche attraktiver gestaltet und auf bereits in der Gemeinschaft vorhandenem sozialem Kapital aufgebaut werden. Der Gesamthaushalt des Programms betrug 775 000 EUR über drei Jahre (2002-2005). Im Jahr 2005 wurde Cre'Action durch das Programm „Von der Zuwanderung zur Unternehmensgründung“ abgelöst, dem im Zeitraum 2005-2007 ein Haushalt von 368 400 EUR zur Verfügung stand. Die Hälfte der Mittel für beide Programme stammten über das EQUAL-Programm aus dem Europäischen Sozialfonds, 40 % der Finanzierung wurde von den lokalen Regierungen gestellt und die übrigen 10 % von Privatinvestoren.

**Auswirkungen:** Zwischen 2002 und 2006 bewarben sich 223 potenzielle Unternehmer für das Programm. Die Bewerber waren in der Regel gut ausgebildet; 76 % von ihnen hatten mindestens einen Bachelor-Abschluss. Von den 225 Bewerbern wurden 48 für das Programm ausgewählt und 25 gründeten im Anschluss ihr eigenes Unternehmen. Wenngleich 23 Teilnehmer kein Unternehmen gründeten, hatte das Mentoring positive Auswirkungen für viele von ihnen, die eine Arbeitsstelle in der abhängigen Erwerbstätigkeit fanden.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Die Unterstützung von Jugendlichen mit Migrationshintergrund bei der Unternehmensgründung basierte auf Vertrauensverhältnissen. In diesem Rahmen konnten hochwertige Leistungen in persönlicher Form erbracht werden. Die das Programm verwaltende Organisation verfügte über mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Zusammenarbeit mit dieser Gemeinschaft und somit über ein profundes Wissen über die Herausforderungen, mit denen diese Jugendliche konfrontiert waren.

Bei der politischen Reaktion auf diese Herausforderung ist der Schwerpunkt auf die Entwicklung von Strategien zu legen, die die Beteiligung stärken und an sich die Rolle der Kontaktaufnahme definieren. Implizit bedeutet dies, dass es nicht um die eigentliche Kontaktaufnahme geht, sondern um die Art, wie allgemeine Organisationen bei der Entwicklung der Aktivitäten zur Kontaktherstellung vorgehen. Für Unternehmensförderungsagenturen sind gute Verbindungen zu anderen Vermittlern wichtig, die mit Zuwanderern und ethnischen Minderheiten zu tun haben, da viele der Hindernisse mit Institutionen zusammenhängen und in der Gesetzgebung verankert sind.

Daher ist ein gemeinschaftsbasierter Ansatz erforderlich, durch den Unterstützung und Beratung über die Netzwerke und Mechanismen der Gemeinschaft erbracht werden. Eine zentrale Stärke dieses Ansatzes ist, dass die Bedürfnisse der Gemeinschaft wahrscheinlich besser ermittelt werden können, wenn relevante Interessenträger beteiligt sind. Ein ganzheitlicher gemeinschaftsbasierter Ansatz, bei dem die Betonung auf Mitwirkung liegt, ist außerdem von Bedeutung, da er eine Grundlage für Vertrauensverhältnisse bietet. Die Schaffung von Vertrauen ist wesentliche Voraussetzung für die Akzeptanz seitens der Gemeinschaft und ein notwendiger erster Schritt, um Einzelunternehmer einzubinden. Textfeld 7.6 enthält ein Beispiel aus dem Vereinigten Königreich, das zeigt, wie lokale Partnerschaften wirksam zur Kontaktherstellung mit ethnischen Minderheiten eingesetzt werden können.

Einen weiteren Beleg für das Potenzial eines gemeinschaftsbasierten Ansatzes bietet die Erfahrung des Phoenix Fonds im Vereinigten Königreich. Viele von Schwarzen, ethnischen Minderheiten oder Flüchtlingen geführte Unternehmen haben nicht ohne Weiteres Zugang

zu allgemeinen Unterstützungsdiensten, weshalb man sich im Rahmen dieses Ansatzes auf Vermittler stützte, die bereits das Vertrauen der Gemeinschaft genossen (Ramsden, 2005). Dies erwies sich zwar als erfolgreich, jedoch ist die Wirksamkeit des Ansatzes noch ausbaufähig. Weiterhin ist ein Kostenaufschlag erforderlich, da die Unterstützung von schwer erreichbaren Klienten intensiv, flexibel und lokal sein muss. Flexibilität kann in diesem Fall bedeuten, dass Leistungen außerhalb der regulären Geschäftszeiten erbracht werden und Berater in der Arbeit mit diesen Klienten spezialisiert sein müssen. Im Idealfall wurden diese Berater aus genau diesen Gemeinschaften ausgewählt und dort ausgebildet.

#### Textfeld 7.6. **Gemeinschaftsbasierte Unternehmensberater, Vereinigtes Königreich**

**Beschreibung:** SIED/REFLEX ist eine von einer Lokalbehörde ins Leben gerufene Partnerschaft bestehend aus einer Gruppe von Unternehmensförderungsanbietern. Die Zielgruppe der Initiative sind schwer erreichbare Unternehmer und potenzielle Unternehmer. In London zählen zu den schwer erreichbaren Gruppen muslimische Frauen, kürzlich Zugewanderte und Asylsuchende. Das verbindende Element zwischen diesen Gruppen ist der Umstand, dass sie für allgemeine Unternehmensförderungsagenturen schwer zu erreichen sind.

**Problemgegenstand:** Die Partnerschaft SIED/REFLEX möchte eine große Lücke bei der Erbringung von Unterstützungsleistungen schließen, indem sie sich an schwer erreichbare Gruppen richtet, die sich weitgehend außerhalb des allgemeinen Unternehmensförderungssystems befinden. Hierbei liegt das Hauptproblem im fehlenden Vertrauen in allgemeine Agenturen, das mit einem Misstrauen gegenüber allgemeiner Unternehmensförderung einhergeht. Wenngleich die Ansiedlung dieser Gruppen außerhalb der allgemeinen Zielgruppe in erster Linie mit Vertrauens- und Identitätsproblemen zu erklären ist, muss eine auf sie zugeschnittene Unterstützung in manchen Fällen über den eng definierten Rahmen der Unternehmensförderung hinausgehen. Dies gilt insbesondere für kürzlich Zugewanderte und Asylsuchende, die beim Umgang mit Institutionen in ihrer neuen Umgebung eventuell einer eher grundlegenden Hilfe bedürfen, zum Beispiel bei der Eröffnung eines Bankkontos.

**Ansatz:** Die bei der Partnerschaft beteiligten Berater bieten Informationen und Rat und unterstützen Firmen und potenzielle Firmen beim Zugang zu Finanzierung. Ein zentrales Ziel besteht darin, das Fundament für ein Vertrauensverhältnis zwischen den Unternehmensberatern und ihren Klienten zu schaffen. Dies wird erreicht, indem die Personen, die die Unternehmensberatung und Unterstützung leisten, aus den Rängen der Gemeinschaften gewählt werden. Gleichzeitig ist eine vollständige Ausbildung und nach landesweit gültigen Kriterien erfolgende Akkreditierung der Berater ein wesentliches Element dieses Ansatzes.

Die gemeinschaftsbasierten Unternehmensberater sind mit Institutionen der Gemeinschaft verbunden, von denen nur die wenigsten geschäftliche Zwecke erfüllen, etwa Unternehmerclubs oder -verbände. In der Mehrheit sind diese Institutionen Gemeindezentren oder ähnliche Einrichtungen, die von den Gemeinschaftsmitgliedern regelmäßig in Anspruch genommen werden. In der Folge bestehen beim Besuch eines Gemeindezentrums, um sich geschäftlich beraten zu lassen, nicht dieselben psychologischen Hürden, mit denen viele potenzielle Klienten bei allgemeinen Unterstützungsagenturen konfrontiert sind – etwa bei Business Link, das von vielen als Teil des Establishment wahrgenommen wird.

Ressourcen werden an die Gemeinschaftsorganisationen verteilt, die innerhalb des Systems für Stabilität sorgen sollen, da einzelne Unternehmensberater unter Umständen ihren Arbeitsplatz wechseln. Eine institutionelle Basis ist daher von großer Bedeutung. Die Partnerschaft SIED/REFLEX erhielt zwei EQUAL-Finanzierungstranchen und konnte sich so acht Jahre lang weiterentwickeln. Mittels der zweiten Tranche wurde die geographische Erweiterung des Projekts auf zusätzliche Bezirke Londons umgesetzt.

**Auswirkungen:** Im Rahmen des EQUAL-Programms mussten zwar Überwachungsdaten vorgelegt werden, eine offizielle Evaluierung der Initiative ist bisher aber noch nicht erfolgt. Außerdem wurde einer der Partner von SIED/REFLEX im Small Business Research Centre der Kingston University mit der Evaluierung einiger Aspekte beauftragt, die als Rückmeldung für das Programm dienen sollten. Eine weitere zentrale Institution, die die Tätigkeiten der Initiative unterstützte, war die Association of Community Based Business Advice (ACBBA), die mit einem Teil der Erstfinanzierung ins Leben

gerufen wurde. Dies ist von Bedeutung, da die ACBBA die Partnerschaft verwaltet und sich nach Ende des Finanzierungszeitraums als Hauptorganisation um die Beschaffung weiterer Verträge kümmert und die Partnerschaft weiterentwickelt.

Es handelt sich um eine Dachorganisation, welche den Austausch bewährter Vorgehensweisen und die weiterführende berufliche Entwicklung von Unternehmensberatern erleichtert. Bei der Beurteilung der Auswirkungen ist zu berücksichtigen, dass das Projektgebiet eines der meisten benachteiligten landesweit ist. Dieses Programm hatte unübersehbare Auswirkungen für mehr als 1 000 Unternehmen von Klienten während des Finanzierungszeitraums, doch beeinflusste es auch die Politik und Verfahrensweisen.

**Voraussetzungen für den Erfolg:** Jedes Konsortium aus Netzwerkpartnern benötigt eine starke Führung – in diesem Fall übernahm der Projektinitiator, das London Borough of Islington, diese Rolle, der auch für die Erstellung des Erstantrags und der erforderlichen Monitoring-Berichte verantwortlich war. Die zweite Erfolgsvoraussetzung ist die Sicherung einer kontinuierlichen Grundfinanzierung, da Institutionen wie ACBBA selbst über sehr begrenzte Ressourcen verfügen und dennoch bei dem Projekt, insbesondere bei der Verbreitung der Ergebnisse, eine zentrale Rolle spielen.

## Schlussfolgerungen und politische Empfehlungen

Mitglieder ethnischer Minderheiten und Zuwanderer sind bei der Unternehmensgründung mit einer Reihe von Herausforderungen konfrontiert. Es gibt Belege für die Annahme, dass sich das institutionelle Umfeld negativ auf die Unternehmertätigkeit auswirken kann, da diese Gruppen nicht mit Gesetzen, Vorschriften sowie der Kultur und den gesellschaftlichen Einstellungen vertraut sind und viele Zuwanderer aus Gebieten mit geringer Regulierung in die EU kommen. Weitere Herausforderungen hängen mit dem Zugang zu Startkapital und fehlenden unternehmerischen Fähigkeiten zusammen. Auf lokaler, nationaler und EU-Ebene finden sich zahlreiche Beispiele für politische Maßnahmen, mit denen Unternehmer aus ethnischen Minderheiten im jeweiligen Problemfeld unterstützt werden sollen.

Häufig liegt die Herausforderung für politische Entscheidungsträger in der EU darin, Mitglieder aus ethnischen Minderheiten wirksam einzubinden und den Zugang zu vorhandener Unterstützung zu erleichtern. Natürlich ist ein speziell zugeschnittenes Beratungsangebot bei einer geringen ethnischen Bevölkerungsdichte nicht kosteneffizient. Darum müssen andere Optionen in Betracht gezogen werden, etwa die Einsetzung von Mitgliedern der ethnischen Minderheiten als spezialisierte Berater im Rahmen des Angebots allgemeiner Agenturen. Anders als im städtischen Raum, wo die Dichte der ethnischen Bevölkerung viel höher ist, sind in solchen Fällen speziell auf die Bedürfnisse der Minderheiten ausgerichtete Agenturen unter Umständen keine gute Wahl.

Vielfach ist der Unterstützungsbedarf von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten und zugewanderten Unternehmer nicht allein geschäftlicher Natur. Dies erfordert eine enge Verknüpfung von Unterstützungsprogrammen für Unternehmer mit Programmen, die kürzlich Zugewanderten das Wissen und die Fähigkeiten vermitteln, die sie für die Einbürgerung benötigen. Weiterhin sind Schnittstellen zur Integrationspolitik notwendig, um die Eingliederung ethnischer Minderheiten in die Gesellschaft zu fördern.

### Zentrale politische Empfehlungen

- Das Bewusstsein für unternehmerische Möglichkeiten und vorhandene Unterstützungsprogramme für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und Zuwanderer muss gefördert werden. Hierzu müssen unbedingt lokale, gemeinschaftsbasierte Medien wie Radiosender, Newsletter und Zeitungen eingesetzt werden, nicht nur die Massenmedien.
- Die Zusammensetzung der Unternehmensförderungsanbieter sollte genauso ethnisch vielfältig sein wie die Nachfrageseite (d. h. die Unternehmer). Dies ist aus dem Grund von Bedeutung, weil Vertrauen als zentraler Faktor die Inanspruchnahme der allgemeinen Unternehmensförderung durch ethnische Minderheiten und Zuwanderer beeinflusst. Ein wirksamer Ansatz besteht in der Zusammenarbeit mit Gemeinschaftsorganisationen.

- Öffentliche politische Maßnahmen sind so zu gestalten, dass sie auf vorhandenem sozialen Kapital und Netzwerken aufbauen und diese stärken, statt neue Infrastrukturen einzusetzen. So sollte zum Beispiel die Gründung von Wirtschaftsverbänden für ethnische Minderheiten und Zuwanderer gefördert werden, um für die Erbringung von Unterstützungsleistungen für Unternehmen ein auf Vertrauen basierendes Umfeld zu schaffen. Anders ausgedrückt würden jegliche Bemühungen zur Stärkung der formellen Institutionen von der Verbesserung der informellen Institutionen profitieren.
- Neue einzuführende Gesetze, die Auswirkungen auf die Unternehmensentwicklung haben können, sind aktiv zu überprüfen, um sicherzustellen, dass sie keine ethnischen Minderheiten oder Zuwanderer diskriminieren. Insbesondere müssen Vorschriften darauf geprüft werden, ob sie sprachliche Hindernisse schaffen.
- Es ist sicherzustellen, dass ethnische Minderheiten und Zuwanderer Zugang zu Darlehensgarantien und Mikrokreditprogrammen haben, indem entweder Sonderbereiche innerhalb allgemeiner Programme oder neue, zielgerichtete Programme eingerichtet werden.
- Zur Verbesserung der Kenntnisse von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten und zugewanderten Unternehmern in Finanzfragen sind Ausbildungsangebote zu schaffen, damit diese Gruppen ihre Chancen auf eine Finanzierung über den Kreditmarkt verbessern können.
- Als Teil des Ausbildungspakets für Unternehmer sind Sprachkurse anzubieten, die ethnische Minderheiten und Zuwanderer dabei unterstützen, sich in die Gesellschaft zu integrieren und sich besser im institutionellen Umfeld zurechtzufinden.
- Die systematische und umfassende Überwachung und Evaluierung politischer Eingriffe muss verbessert werden. Es ist wichtig, die Inanspruchnahme der Unternehmensförderung unter Berücksichtigung des Geschlechts, der Ethnizität und des Zuwandererstatus des Klientenstamms öffentlicher Unternehmensförderungsagenturen auf lokaler, regionaler und nationaler Ebene zu überwachen.

## Literatur

- Agentur für Gleichstellung im ESF (2010), *Gender-Aspekte in der Existenzgründung*, Berlin.
- Alund, A. (2003), „Ethnic Entrepreneurs and Other Migrants in the Wake of Globalization“, *International Review of Sociology*, Bd. 13(1), S. 77-87.
- Andersen, J. (2008), „Ressourcemosobilisierende beskæftigelsespolitik“, Roskilde Universitets Forlag, Dänemark.
- APCE (2013), „Les entreprises créées par des migrants trois ans après la création“, *Note d'Analyse*, APCE Observatoire, Avril.
- APCE (2012), *Création d'entreprise par les entrepreneurs issus de l'immigration. L'exemple des entrepreneurs d'origines maghrébines*, Collection FOCUS, Paris.
- Coleman, J. (1987), „Social capital in the creation of human capital“, *Am. J. Social*, Bd. 94, S. 95-121.
- Davidsson, P. und J. Wiklund (1997), „Values, Beliefs and Regional Variations in New Firm Formation Rates“, *Journal of Economic Psychology*, Bd. 19(2), S. 81-104.
- De Luca, F. (2011), „Percorsi e strategie imprenditoriali di fronte alla crisi“, in *CNEL Il profilo nazionale degli immigrati imprenditori* (S. 173-196), Rom.
- Europäische Kommission (EK) (2008), „Vorfahrt für KMU: Der ‚Small Business Act‘ für Europa, Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, verfügbar unter: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:DE:PDF>.
- Europäische Kommission – OECD (2014), „Zugang zu Gründungsfinanzierung für ein integrationsförderndes Unternehmertum“, EU: Luxemburg.
- Europäischer Investitionsfonds (EIF) (2009), „Microfinance in Europe: A Market Overview“, Working Paper 2009/01, Luxemburg.

- Europäisches Mikrofinanzierungsnetz (EMN) (2010), „Overview of the Microcredit Sector in the European Union“, Working Paper Nr. 6, Fundación Nantik Lum.
- EVU (2007), „Dokumentation og analyse af effekterne af opsøgende rådgivning til etniske virksomheder og iværksættere i Københavns Kommune“.
- Fischer-Krapohl, Y. (2010), „Migrantenökonomie in der Stadt – Räumliche Verteilung, Potenziale und Good-Practice zur kommunalen Förderung“, in A. Matern, S. von Löwis und A. Bruns (Hrsg.), Integration – Aktuelle Anforderungen und Strategien in der Stadt-, Raum- und Umweltplanung, Arbeitsmaterial der ARL, Nr. 353, S. 43-57.
- Goli, M. und S. Rezaei (2013), „Entrepreneurship by ethnic minorities: A background paper on skills and finance“, erstellt für das LEED-Programm der OECD.
- Granovetter, M. (1983), „The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited“, *Sociological Theory*, Bd. 1, S. 201-233.
- Heelsum, A. (2012) „Ethnic entrepreneurship – Case study: Terrassa, Spain“, European network of cities for local integration policies, <http://www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef112110.htm>.
- Hegedahl, P. und S. Rosenmeier (2007), Social kapital – som teori og praksis, Samfundslitteratur
- Jaegers, T. (2008), „Supporting Entrepreneurial Diversity in Europe – Ethnic Minority Entrepreneurship/ Migrant Entrepreneurship“, *Migrações Journal*, Bd. 3, S. 281-284.
- Kay, R. und S. Schneck (2012), „Hemmnisse und Probleme bei Gründungen durch Migranten“, Institut für Mittelstandsforschung (Hrsg.), IfM Materialien, Nr. 214.
- Kloosterman, R. und J. Rath (2003), *Immigrant Entrepreneurs. Venturing Abroad in the Age of Globalization*. Oxford/New York: Berg/University of New York Press.
- Law, I. (2007), „Ethnic Minority Business: Policy and Practice Review“, bei ESRC/CREMI/ETI/EMDA/ vorgestelltes Workshop-Papier
- Leicht, R., J. Bella Di, M. Langhauser, M. Leiß, R. Philipp, M. Volkert und L. Werner (2012), Bedeutung, Triebkräfte und Leistungen von Migrantenunternehmen in Baden-Württemberg (und Deutschland), Studie im Auftrag des Ministeriums für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg, Institut für Mittelstandsforschung, Universität Mannheim.
- Leicht, R., R. Strohmeyer, M. Leiß und R. Philipp (2009), *Selbständig integriert? Studie zum Gründungsverhalten von Frauen mit Zuwanderungsgeschichte in Nordrhein-Westfalen*, Ministerium für Generationen, Familie, Frauen und Integration NRW (Hg.), Düsseldorf.
- Light, I. (2010), „Foreword“ in B. Honig, I. Drori und B. Carmichael, *Transnational and Immigrant Entrepreneurship in a Globalized World*, Toronto: University of Toronto, S. ix-xvi.
- McKay, S., E. Markova, A. Paraskevopoulou und T. Wright (2009), „The relationship between migration status and employment outcomes“, verfügbar unter: <http://cordis.europa.eu/documents/documentlibrary/126625571EN6.pdf>
- Molenaar, K. (2013), „Financing of Micro, Small and Medium Enterprises for Underrepresented and Socially Disadvantaged Groups“, für das LEED-Programm der OECD erstelltes Hintergrundpapier, März 2013.
- Nkakleu, R. und T. Levy-Tadjine (2005), „La singularité de l’entrepreneuriat des migrants en France“, *Revue Congolaise de Gestion*, Nr. 9-10, September, S. 23-43.
- OECD (2013), *Entrepreneurship at a Glance 2013*, OECD Publishing, Paris [http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur\\_aag-2013-en](http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2013-en).
- OECD/Die Europäische Kommission (2013), *Die fehlenden Unternehmer: Politiken für ein integrationsförderndes Unternehmertum in Europa*, OECD Publishing, Paris [http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/die-fehlenden-unternehmer\\_9789264188419-de](http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/die-fehlenden-unternehmer_9789264188419-de).
- Pécoud, A. (2012), „Immigration, entrepreneuriat et ethnicité“, *Métropoles*, Nr. 11, verfügbar unter: <http://metropoles.revues.org/4560>, 8 September 2013.
- Pew Forum (2011), *The Future of the Global Muslim Population*, Washington, D.C.
- Putnam, R., R. Leonardi und R. Nanetti (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- Ram, M. und D. Smallbone (2003), „Policies to Support Ethnic Minority Enterprise: the English Experience“, *Entrepreneurship and Regional Development*, Bd. 15(2), S. 151-166.

- Ram, M., D. Smallbone und D. Deakins (2002), „Ethnic Minority Businesses in the UK: Access to Finance and Business Support“, British Banking Association, London.
- Ramsden, P. (2005), „Evaluation – The Phoenix Development Fund“, Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform.
- Rath, J., A. Swagerman, H. Krieger, A. Ludwinek und L. Pickering (2011), Promoting ethnic entrepreneurship in European cities, Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union, Luxemburg.
- Rezaei, S. und M. Goli (2007), „Indvandreres tætte netværk: Katalysator eller hæmsko for innovation og vækst? Et studie af formelle og uformelle netværksrelationers betydning for dynamikken i indvandrerejede virksomheder“, Roskilde University Press.
- Rezaei, S. und M. Goli (2006), „Det duale arbejdsmarked i et velfærdsstatsligt perspektiv – et studie af dilemmaet mellem uformel økonomisk praksis og indvandreres socio-økonomiske integration“, University of Roskilde, Delrapport 4, Hovedrapport.
- Serden Özcan, L. (2013), „In Danes we don't trust“, verfügbar unter: <http://www.jyllands-posten.dk/premium/erhverv/ECE5792638/in-danes-we-don-t-trust/>.
- Stressman Foundation (2012), „Intrinsic Barriers of Islamic Finance: Sharia Scholars and the Low Muslim Income“, Löbdergraben, Deutschland.
- Tisserant, P. (2003), „L'entrepreneuriat immigré: contribution à l'étude de l'aide à la création d'entreprise par les personnes d'origine étrangère“, Document de travail, Laboratoire ETIC, université de Metz.
- Triodos Facet (2008), „Entrepreneurial Diversity in a Unified Europe – Ethnic Minority Entrepreneurship/ Migrant Entrepreneurship“, Europäische Kommission, Brüssel.
- Welter, F. (2012), „Determinants of Entrepreneurship: Institutional Factors“, Hintergrundpapier für das OECD-Projekt zu Unternehmertum und sozialer Eingliederung.





**From:**  
**The Missing Entrepreneurs 2014**  
Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe

**Access the complete publication at:**  
<https://doi.org/10.1787/9789264213593-en>

**Please cite this chapter as:**

OECD/European Union (2015), "Politische Unterstützung des Unternehmertums ethnischer Minderheiten", in *The Missing Entrepreneurs 2014: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, OECD Publishing, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264230897-10-de>

Das vorliegende Dokument wird unter der Verantwortung des Generalsekretärs der OECD veröffentlicht. Die darin zum Ausdruck gebrachten Meinungen und Argumente spiegeln nicht zwangsläufig die offizielle Einstellung der OECD-Mitgliedstaaten wider.

This document and any map included herein are without prejudice to the status of or sovereignty over any territory, to the delimitation of international frontiers and boundaries and to the name of any territory, city or area.

You can copy, download or print OECD content for your own use, and you can include excerpts from OECD publications, databases and multimedia products in your own documents, presentations, blogs, websites and teaching materials, provided that suitable acknowledgment of OECD as source and copyright owner is given. All requests for public or commercial use and translation rights should be submitted to [rights@oecd.org](mailto:rights@oecd.org). Requests for permission to photocopy portions of this material for public or commercial use shall be addressed directly to the Copyright Clearance Center (CCC) at [info@copyright.com](mailto:info@copyright.com) or the Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) at [contact@cfcopies.com](mailto:contact@cfcopies.com).