



Innovative Gründer:innen mit Migrationserfahrung in Deutschland

Status quo, Herausforderungen und Handlungsempfehlungen zur Förderung innovativer Gründungen von Personen mit Migrationserfahrung

Susann Schäfer

Innovative Gründer:innen mit Migrationserfahrung in Deutschland

Status quo, Herausforderungen und Handlungs-
empfehlungen zur Förderung innovativer Gründungen
von Personen mit Migrationserfahrung

Susann Schäfer

Inhalt

Vorwort	6
Die zentralen Ergebnisse auf einen Blick	8
1 Unternehmensgründungen von Migrant:innen	10
Problemlage und Erkenntnisinteresse	10
Gründungsforschung: Status quo	10
Gute Rahmenbedingungen für innovative Gründer:innen	12
Aufbau und Vorgehen	13
2 Statistiken zu innovativen Gründer:innen mit Migrationserfahrung in Deutschland	14
Innovative Gründer:innen mit Migrationserfahrung in der deutschen Gründungslandschaft unterrepräsentiert	14
Internationale Konkurrenz von Gründungsstandorten	16
3 Herausforderungen bei der Gründung innovativer Unternehmen für Personen mit Migrationserfahrung	18
Allgemeine Herausforderungen im Gründungsprozess innovativer Unternehmen	18
Kund:innengewinnung	18
Kapitalbeschaffung	19
Cashflow/Liquiditätssicherstellung	19
Spezifische Herausforderungen für Gründer:innen mit Migrationserfahrung	19
Gründungskultur	19
Sprache	20
Informationsangebot	22
Zwischenfazit	23

4 Handlungsempfehlungen	24
Adressierung potenzieller Gründer:innen an deutschen Hochschulen	24
Entwicklung inklusiver Förderansätze ohne Fokus auf Gründer:innen mit Migrationserfahrung	24
Gründungsberatung internationalisieren	24
Englische Informationen und Ausschreibungen	25
Aktive Einbindung von Gründer:innen mit Migrationserfahrung	25
Anhang	26
Methoden	26
Dank	26
Abkürzungen	26
Literatur	27
Key findings at a glance	29
Zur Autorin	31

Vorwort

Das wirtschaftliche Potenzial innovativer Gründer:innen mit Migrationserfahrung wird noch wenig genutzt

Innovationen sind die Grundlage für wirtschaftlich-technologische Wettbewerbsfähigkeit – und zugleich ein wichtiger Schlüssel zu gesellschaftlichem Fortschritt. Folglich ist es im Sinne eines dynamischen und zukunftsorientierten Wirtschaftsstandorts, junge innovative Unternehmen zu fördern. Neben ihrem Beitrag zur Wertschöpfung beleben diese etablierte Märkte oder schaffen gar gänzlich neue. Zudem treiben sie Digitalisierung und strukturellen Wandel voran und gestalten beide mit. Allerdings ist die Innovationsdynamik hierzulande insgesamt zu gering. Das muss sich ändern.

Gründer:innen mit Migrationserfahrung können maßgeblich zur innovativen Dynamik beitragen

Gerade Gründer:innen mit Migrationserfahrung sind prädestiniert, innovative Unternehmen aufzubauen, wie die vorliegende Studie von Susann Schäfer von der Universität Jena zeigt. Denn internationale Gründer:innen bringen neben Sprachkenntnissen wertvolle Fähigkeiten und Erfahrungen mit, die für den erfolgreichen Aufbau eines innovativen Unternehmens von Bedeutung sind. So besitzen Gründer:innen aus dem Ausland häufig Kenntnisse über internationale Märkte, Standorte und Geschäftspraktiken und verfügen über länderübergreifende Netzwerke sowie Erfahrung mit anderen Gründungskulturen. All dies ermöglicht es ihnen, unterschiedliche Perspektiven auf gründungsspezifische Herausforderungen einzunehmen und diese erfolgreich zu bewältigen.

In Deutschland entfaltet sich das wirtschaftliche Potenzial innovativer Gründer:innen mit Migrationserfahrung jedoch nur wenig, wie die Autorin veranschaulicht. Demnach sind Migrant:innen bei innovativen, d.h. Forschung und Entwicklung betreibenden, Gründungen deutlich unterrepräsentiert. Nur drei Prozent der innovativen Unternehmen in Deutschland haben eine:n ausländische:n (Mit-)Gründer:in, während ihr Anteil an allen Gründungen bei 17 Prozent liegt. Außerdem sind ausländische Gründer:innen weniger in innovativen Branchen, wie Hightech-Dienstleistungen (z. B. Programmierungstätigkeiten), vertreten als Gründer:innen ohne Migrationserfahrung. Auch bei der Entwicklung von Marktneuheiten sind ausländische Gründer:innen leicht unterrepräsentiert. Nur jedes fünfte innovative Unternehmen mit Migrationsbeteiligung entwickelt Marktneuheiten, wohingegen es bei einheimischen Gründer:innen jedes vierte Unternehmen ist.

Im Ausland spielen Gründer:innen mit Migrationserfahrung eine größere Rolle beim Aufbau innovativer Unternehmen

Andere Länder sind deutlich erfolgreicher darin, es Personen mit eigener Migrationserfahrung zu ermöglichen, innovativ zu gründen. In den USA wurden beispielsweise die erfolgreichsten innovativen Firmen für künstliche Intelligenz zum großen Teil durch migrantische Gründer:innen ins Leben gerufen. 66 Prozent dieser Gründungen hatten mindestens eine:n Gründer:in mit Migrationserfahrung. Zudem wurden 55 Prozent der innovativen

US-Unternehmen mit einem Wert von mindestens einer Milliarde Dollar (sogenannte Unicorns) von Personen mit Migrationserfahrung gegründet. Darüber hinaus zeigen OECD-Daten aus dem Jahr 2018, dass im Zeitraum 2001 bis 2016 in den USA insgesamt 100.000 innovative Unternehmen gegründet wurden, in Großbritannien 15.000, in Indien 13.000 und in Kanada 7.000 – in Deutschland jedoch nur 4.000.

Einige Hindernisse erschweren es Gründer:innen, innovative Unternehmen in Deutschland aufzubauen. Faktoren wie Schwierigkeiten bei der Kundengewinnung, die Unterversorgung mit Wagniskapital und Probleme bei der Wahrung der Liquidität – v. a. in Zeiten von COVID-19 – können internationale und einheimische Gründer:innen gleichermaßen bremsen. Andere Herausforderungen wie fehlende Offenheit, Sprachbarrieren und ein mangelhaftes Informationsangebot gelten jedoch speziell für migrantische Gründer:innen.

Verbesserung der Gründungsinfrastruktur und gezielte Unterstützung ausländischer Gründer:innen können die Zahl innovativer Unternehmen erhöhen

Um das große Potenzial neuer Geschäftsideen zu nutzen, sollten die allgemeinen strukturellen Rahmenbedingungen für das Gründen innovativer Unternehmen in Deutschland verbessert werden. Außerdem könnte die gezielte Ansprache potenzieller Gründer:innen bereits an den Hochschulen durch (Studien-)Programme und Vernetzungsangebote dabei helfen, mehr Personen zum Aufbau eines eigenen Unternehmens zu ermutigen. Darüber hinaus bedarf es Maßnahmen, um speziell das Potenzial innovativer Gründer:innen mit Migrationserfahrung besser freizusetzen. Die Gründungsberatung zu internationalisieren, Informationen und Ausschreibungen in englischer Sprache bereitzustellen sowie Gründer:innen mit Migrationserfahrung aktiv in Start-up-Ökosysteme einzubinden wären entsprechende Ansatzpunkte.

Mit der vorliegenden Studie möchten wir einen Beitrag zur Stärkung der Innovationskraft in Deutschland leisten. Neben Wohlstandszielen geht es dabei auch darum, die wirtschaftliche Entwicklung inklusiv, chancengerecht und demokratisch zu gestalten. Unser großer Dank gilt der Autorin der Studie. Durch die ausgewogene Aufarbeitung entsteht zum einen ein klares Bild von der Grundproblematik; zum anderen wird deutlich, welche konkreten Schritte es braucht, um die innovative Gründungsdynamik in Deutschland – von Personen mit und ohne Migrationserfahrung – besser zu entfachen.

Dr. Matthias M. Mayer
Senior Expert
Programm Integration und Bildung
der Bertelsmann Stiftung

Dr. Jan C. Breiting
Project Manager
Programm Nachhaltig Wirtschaften
der Bertelsmann Stiftung

Die zentralen Ergebnisse auf einen Blick

Innovationen sind ein wichtiger Indikator für Wohlstand und Fortschritt in wissensbasierten Ökonomien. Dazu zählen nicht nur neue Technologien, sondern auch Organisations-, Prozess- und soziale Innovationen. Diese werden nicht ausschließlich in neu gegründeten Unternehmen entwickelt bzw. angewendet, aber Unternehmensgründungen bieten einen günstigen Rahmen für die Entwicklung und Vermarktung innovativer Produkte und Dienstleistungen, mit denen eine Marktnische besetzt oder ein gänzlich neuer Markt erschlossen wird.

Gründer:innen mit eigener Migrationserfahrung bringen für die Etablierung solcher innovativen Firmen besondere Fähigkeiten und Kompetenzen mit: Sprachkenntnisse, Wissen über internationale Märkte, Zugang zu internationalen beruflichen Netzwerken und Erfahrungen mit anderen Gründungskulturen. Daher haben Gründer:innen mit Migrationserfahrung spezielle Voraussetzungen, wenn es um die Neukombination von Wissensbeständen für die Entwicklung von Innovationen oder um die Internationalisierung ihres Unternehmens geht.

In Deutschland ist die Gruppe dieser Gründer:innen zahlenmäßig jedoch deutlich unterrepräsentiert. Nur rund drei Prozent der innovativen, das heißt Forschung und Entwicklung betreibenden, Unternehmensgründungen wurden 2018 hierzulande von Gründer:innen mit Migrationserfahrung getätigt, während der Anteil an allen Unternehmensgründungen von Migrant:innen bei rund 17 Prozent lag. Deshalb macht es sich diese Studie zum Anliegen, die Ursachen für die geringe Beteiligung von Personen mit Migrationserfahrung an innovativen Firmengründungen zu untersuchen, und zeigt auf, wie die Bedingungen verbessert werden können, um das bislang wenig genutzte Potenzial dieser Gründer:innengruppe zur Entfaltung zu bringen. Die Studie basiert auf einer Befragung von Gründer:innen sowie Gründungsberater:innen und unterstreicht, dass es zu einer grundsätzlichen Herausforderung gibt, mit denen Gründer:innen – ob mit oder ohne Migrationserfahrung – konfrontiert sind. Zum anderen existieren jedoch auch spezifische Herausforderungen für Gründer:innen mit Migrationserfahrung: Vor allem fehlende Offenheit gegenüber migrantischen Gründer:innen, Sprachbarrieren und ein mangelhaftes Informationsangebot können den Gründungsprozess behindern.

Die meisten Gründer:innen mit eigener Migrationserfahrung haben sich vor der Gründung ihres Unternehmens bereits aus beruflichen oder privaten Gründen in Deutschland angesiedelt. Jene, die nach Deutschland migrieren, um hier ihre innovativen Unternehmen zu gründen, sind eher die Ausnahme. Dies unterstreicht, dass Start-up-Ökosysteme hierzulande mit anderen Gründungssystemen in Europa und weltweit im Wettbewerb stehen und dass für die Erhöhung der Zahl innovativer migrantischer Gründer:innen auch die Verbesserung der allgemeinen Gründungsbedingungen notwendig ist.

Aus diesen Erkenntnissen ergibt sich eine Reihe von Handlungsempfehlungen – sowohl zur Erhöhung der Zahl innovativer Gründungen durch Gründer:innen mit Migrationserfahrung als auch zur Verbesserung der allgemeinen strukturellen Rahmenbedingungen für das Gründen innovativer Start-ups. Zu diesen Empfehlungen zählen die Ansprache potenzieller Gründer:innen an deutschen Hochschulen durch (Studien-)Programme und Vernetzungsangebote; die Entwicklung von Förderansätzen, die Gründer:innen ungeachtet ihrer Migrationserfahrungen ansprechen; die Internationalisierung der Gründungsberatung; die Bereitstellung von Informationen und Ausschreibungen in englischer Sprache sowie die aktive Einbindung von Gründer:innen mit Migrationserfahrung in Start-up-Ökosysteme.

1 | Unternehmensgründungen von Migrant:innen

Problemlage und Erkenntnisinteresse

Die Gründung von Unternehmen ist für den Wirtschaftsstandort Deutschland ein bedeutender Indikator der ökonomischen Entwicklung. Junge Firmen sind oft maßgeblich daran beteiligt, Forschungsergebnisse kreativ zu neuen Produkten und Geschäftsmodellen umzuwandeln und diese Innovation zu kommerzialisieren. Innovative Gründungen sind neben ihrem Beitrag zur Wertschöpfung bedeutend, da sie etablierte Märkte beleben, gänzlich neue Märkte schaffen und so den strukturellen Wandel und die Digitalisierung vorantreiben. Innovationen umfassen dabei nicht nur klassische Produkt-, sondern auch Prozess- und Organisationsinnovationen (von Au 2011: 10).

Im Jahr 2019 lag die Zahl der Existenzgründungen in Deutschland bei 605.000 (KfW 2020a). Laut KfW-Gründungsmonitor betrug der Anteil „innovativer Gründungen“ im selben Jahr circa 13 Prozent aller Gründungen, das heißt, bei rund 80.000 Gründungen handelt es sich laut dieser Studie um innovative junge Unternehmen (ebd.: 4). Innovative Unternehmen werden in der KfW- und auch in der hier vorliegenden Studie als solche definiert, in denen zur Entwicklung des Produkts bzw. der Dienstleistung Forschung und Entwicklung durchgeführt wird (ebd.). Bei der näheren Betrachtung innovativer Gründer:innen in Deutschland zeigt sich, dass Personen mit ausländischer Staatsangehörigkeit im Vergleich zu jenen deutscher Staatsangehörigkeit deutlich unterrepräsentiert sind und 2018 nur drei Prozent ausmachten (IAB/ZEW Gründungspanel, Bundesverband Deutsche Startups 2020). Dies lässt auf spezifische Hemmnisse in deutschen Start-up-Ökosystemen für

diese Gründungsgruppe schließen und weist somit auf nicht ausgeschöpfte Potenziale hin.

Vor diesem Hintergrund macht es sich diese Studie zum Anliegen, die Bedingungen für Gründer:innen mit Migrationserfahrung zu betrachten. Zu dieser Gruppe zählen Gründer:innen, die selbstständig nach Deutschland migriert sind, die also eine eigene Migrationsentscheidung getroffen haben.¹ Häufig haben sie im Ausland bereits Ausbildungs- oder Berufserfahrung gesammelt. Basierend auf den Einschätzungen der interviewten Gründer:innen und Gründungsberater:innen werden Handlungsempfehlungen entwickelt, um die Gründungstätigkeit innovativer Personen mit Migrationserfahrung zu unterstützen. Das Grundcredo aller Empfehlungen ist, Personen mit Migrationserfahrung nicht als gesonderte Gruppe zu fördern, sondern Angebote so zu entwickeln, dass sie für Gründer:innen unterschiedlichen Hintergrundes – also nicht nur für Gründer:innen mit Migrationserfahrung – zugänglich und ansprechend sind. Dazu bedarf es nicht unbedingt neuer Programme, sondern vielmehr der strukturellen und sprachlichen Anpassung bestehender Programme sowie der intensiveren Vernetzung involvierter Gründungsunterstützer:innen, z. B. Beratungen, Forschungs- und Hochschuleinrichtungen, der öffentlichen Verwaltung und anderer Akteure.

Gründungsforschung: Status quo

Ein nicht zu unterschätzender Faktor in der Biografie von Gründer:innen ist neben dem Bildungsgrad, beruflichen Vorerfahrungen, dem Zugang zu Netzwerken auch die Migrationserfahrung. Zunächst ein-

¹ Ziel dieser Studie ist, Gründer:innen mit Migrationserfahrung zu betrachten, deren Biografie durch eine Migration nach Deutschland charakterisiert ist. Die Definitionen „Personen mit Migrationshintergrund“, „Ausländer:in“ bzw. „Migrant:in“ treffen hier nicht den Kern der zu untersuchenden Gruppe, da entweder auf die Migrationserfahrung der Elterngeneration oder auf die Staatszugehörigkeit abgestellt wird. Daher wird im Folgenden von Personen bzw. Gründer:innen mit Migrationserfahrung gesprochen.

mal bedeutet dies, dass der oder die Gründer:in sich in mehr als einem regionalen Umfeld bzw. einer regionalen Kultur zurechtfindet und eine Reihe von Kompetenzen (Sprach- und interkulturelle Kompetenzen) mitbringt, die ihn oder sie von anderen Gründer:innen ohne Migrationserfahrung unterscheidet (für Beispiele siehe Schäfer und Ternès 2016). Personen mit Migrationserfahrung – so heterogen diese Gruppe auch sein mag – haben in anderen Ländern gelebt, zum Teil im Ausland gearbeitet oder eine Ausbildung absolviert, eventuell bereits ein Unternehmen gegründet und dort soziale wie berufliche Netzwerke aufgebaut, die sie auch dann aufrechterhalten, wenn sie an einen anderen Ort umziehen (Waldinger 2015).

In den gängigen Studien zum Gründungsgeschehen in Deutschland sind Gründer:innen mit Migrationserfahrung erst kürzlich mit in die Betrachtung aufgenommen worden. Laut dem Deutschen Startup Monitor (Bundesverband Deutsche Startups 2020) weisen rund 20 Prozent der Gründer:innen einen „Migrationshintergrund“ auf (ebd.: 37). Dieses Label bedeutet jedoch nicht automatisch, dass die Personen eine eigene Migrationserfahrung gemacht haben und damit vor den gleichen Herausforderungen stehen wie Gründer:innen, die im Laufe ihres Lebens nach Deutschland migriert sind. Global gesehen sind Gründer:innen mit Migrationserfahrung ein elementarer Teil von Start-up-Ökosystemen: Durchschnittlich 19 Prozent der in den von Startup Genome untersuchten Start-up-Ökosystemen ansässigen Gründer:innen sind „Immigrant Founders“² (Startup Genome 2018). Dies unterstreicht, dass Gründer:innen mit Migrationserfahrung keine Ausnahme, sondern die Norm in vielen Gründungsregionen sind.

Immigrierte Unternehmer:innen leisten wichtige Beiträge zur lokalen und nationalen Wirtschaft. Forscher:innen haben in diesem Zusammenhang festgestellt, dass Einwanderer:innen eine höhere Gründungsneigung aufweisen als Personen, die nicht eingewandert sind (KfW 2017). Beispielsweise ist in den USA die Wahrscheinlichkeit, dass sie Technologieunternehmen gründen, doppelt so hoch wie die der Vergleichsgruppe der Nicht-Eingewanderten (Vandor und Franke 2016). Wissenschaftliche Untersuchungen zeigen auch, dass Personen mit Migrationserfahrung nicht nur einen quantitativen Beitrag zum

Gründungsgeschehen leisten, sondern auch einen qualitativen. Als „Boundary Spanners“ (Aldrich und Herker 1977) übernehmen Gründer:innen mit Migrationserfahrung eine Brückenfunktion zwischen Märkten und Geschäftsfeldern. Damit haben sie eine überproportionale Bedeutung für die internationale Vernetzung von Start-up-Ökosystemen, wodurch sie deren Entwicklung positiv beeinflussen können (Henn und Schäfer 2021). Diese Brückenposition ist bedingt durch eine Reihe von Kompetenzen, die als Vorteile oder Assets betrachtet werden, wenn es um die Entwicklung von Innovationen oder die Internationalisierung von Unternehmen geht. Zu diesen zählen:

- Wissen über internationale Märkte: Gründer:innen mit Migrationserfahrung haben einen Wissensvorsprung in Bezug auf internationale Märkte, internationale Konkurrenz und Geschäftspraktiken an ausländischen Standorten.
- Internationale Netzwerke: Gründer:innen mit Migrationserfahrung haben mitunter ein internationales berufliches Netzwerk, welches sie für die Etablierung eines innovativen Unternehmens strategisch nutzen können.
- Kultureller Erfahrungsschatz: Gründer:innen mit Migrationserfahrung haben nicht zwingend, aber mit hoher Wahrscheinlichkeit Erfahrungen mit anderen Gründungskulturen gemacht, die es ihnen ermöglichen, verschiedene Perspektiven auf gründungsspezifische Herausforderungen einzunehmen.

Gerade für die Entwicklung einer innovativen Geschäftsidee sowie den Aufbau eines innovativen Unternehmens sind die beschriebenen Fähigkeiten – neben der sprachlichen Kompetenz – von großem Wert, denn Innovationen entstehen nicht immer, aber häufig durch die Neukombination von Wissensbeständen. Sind mehr Wissensbestände zugänglich, steigt die Möglichkeit, bislang nicht verknüpftes Wissen miteinander zu kombinieren. Auch ist der Zugang zu verschiedenen kulturellen Wissenssystemen relevant für den Aufbau internationaler Kundenstämme und Geschäftskooperationen. Aus diesen Gründen bringen Personen mit Migrationserfahrung sehr gute Voraussetzungen mit, innovative Gründungen zu realisieren.

2 Nicht alle diese „Immigrant Founders“ haben eine persönliche Migrationserfahrung gemacht, aber es kann davon ausgegangen werden, dass doch ein substanzieller Teil dieser Gründer:innen Erfahrungen im Ausland gesammelt hat. Bei dieser Studie wurden 45 Start-up-Ökosysteme in 27 Ländern betrachtet.

Diese Assets sind jedoch nicht nur für die Gründer:innen von Vorteil, sondern auch für Akteure im Gründungsumfeld (z. B. im gleichen Ökosystem ansässige Gründer:innen, Gründungsberatungen, Investor:innen), die im Zuge eines Wissensaustauschs von dieser Gruppe lernen können. Dieses Lernen vollzieht sich im Zuge des „lokalen Rauschens“ („local buzz“) innerhalb eines Start-up-Ökosystems. Der wissenschaftliche Begriff bezeichnet die vielfältigen Wissensflüsse zwischen lokalen Akteuren. Er bezieht sich vor allem auf die „spezifische Informations- und Kommunikationsökologie, die durch regelmäßige face-to-face Kontakte und die Ko-Präsenz“ von Gründer:innen und anderen beteiligten Gründungsakteuren entsteht (Bathelt und Glückler 2018: 269). Zu den möglichen Vorteilen zählen:

- Weitergabe des Wissens: Gründer:innen mit Migrationserfahrung können ihre Erfahrungen zu internationalen Märkten, internationaler Konkurrenz und anderen Geschäftspraktiken mit anderen teilen. Diese Erfahrungen können, müssen aber nicht zwingend im Rahmen vorheriger Unternehmensgründungen gesammelt worden sein.
- Vermittlung internationaler Netzwerke: Gründer:innen mit Migrationserfahrung können ihre internationalen beruflichen Netzwerke zugänglich machen und Personen, die durch geografische Distanz voneinander getrennt sind, in Kontakt bringen.

- Vermittlung bei Konflikten: Gründer:innen mit Migrationserfahrung können im Fall kulturell bedingter Missverständnisse vermitteln und zum Vertrauensaufbau zwischen verschiedenen Akteursgruppen beitragen.

Gerade der in der wirtschaftsgeografischen Literatur als kritischer Zustand bezeichnete „Lock-in“ von Regionen, das heißt der fehlende Zufluss externen Wissens und daraus resultierende Innovationshemmnisse, kann durch die aktive Einbindung von Personen mit Migrationserfahrung verhindert werden. Vor dem Hintergrund der genannten Aspekte verfolgt die Politik auf Bundes- und Landesebene seit Kurzem Initiativen zur Förderung von Gründer:innen mit Migrationserfahrung (für eine Übersicht siehe Grote 2020: 42–57). Allerdings spielt dabei die explizite Anwerbung von Start-ups und potenziellen Gründer:innen aus dem Ausland über spezifische Förderprogramme in der staatlichen Förderlandschaft in Deutschland bisher nur eine untergeordnete Rolle.

Gute Rahmenbedingungen für innovative Gründer:innen

Die regionale Konzentration innovativer Gründungen auf „Gründungshotspots“ in Berlin, der Metropolregion Rhein-Ruhr, in Hamburg, Stuttgart/Karlsruhe und München lässt darauf schließen, dass sich die entsprechenden regionalen Bedingungen deut-

TABELLE 1 Elemente eines Start-up-Ökosystems

Element des Start-up-Ökosystems	Akteure und Institutionen
Politik	Unterstützung durch politische Entscheidungsträger:innen, Gründungspolitik, finanzielle Förderung des Start-up-Ökosystems (z. B. Stipendien)
Wagniskapital	Portfolio und Volumen des durch Wirtschaftsakteure bereitgestellten Wagniskapitals zur Gründung von innovativen Unternehmen
Gründungskultur	Gesellschaftlicher Stellenwert des Gründens, Einstellung zum Scheitern bei Unternehmensgründungen, gesellschaftliche Normen, z. B. Risikofreude und Bewertung von Unternehmenserfolg
Unterstützer:innen	Nicht-öffentliche, d.h. private Akteure bzw. Institutionen, Unternehmen, die Produkte und Dienstleistungen für innovative Gründer:innen anbieten (z. B. Anwaltskanzleien etc.) Akteure, die eine Form der Infrastruktur für Gründer:innen bereitstellen (z. B. Vermieter:innen von Gewerbeimmobilien)
Humankapital	Zugang zu und Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften
Marktzugang	Netzwerke zu anderen Gründer:innen und Unternehmen in der Region, Zugang zu interessierten Kunden („early customers“)

Quelle: Isenberg (2010); eigene Erläuterungen.

BertelsmannStiftung

lich unterscheiden. Eine wichtige Erklärung für diese Konzentration ist die jeweilige Existenz eines Start-up-Ökosystems aus unterstützenden Akteuren und Institutionen (Isenberg 2010), aber auch die Attraktivität der urbanen Zentren für Gründer:innen als Angehörige der „kreativen Klasse“ (Florida 2002). Nicht zu unterschätzen ist laut Fritsch (2018: 32) auch die räumliche Nähe zu Hochschulen oder zu außeruniversitären Forschungseinrichtungen – z. B. Instituten der Max-Planck- und der Fraunhofer Gesellschaft sowie Einrichtungen der Leibniz-Gemeinschaft –, die oft in den genannten Gründungshotspots lokalisiert sind. Insbesondere zeigt sich dabei ein enger statistischer Zusammenhang zwischen der Häufigkeit innovativer Gründungen und der Ausrichtung der vorhandenen Hochschulen oder Forschungseinrichtungen auf Natur- und Ingenieurwissenschaften (ebd.).

Die Summe dieser regional verankerten Rahmenbedingungen wird als Start-up-Ökosystem bezeichnet, das ein gründungsförderliches Umfeld schafft und Ressourcen zur Verfügung stellt, die für die Entwicklung innovativer Produkte und Dienstleistungen notwendig sind (siehe Tabelle 1). Start-up-Ökosysteme sind immer räumlich in ein lokales Netzwerk aus Akteuren und Institutionen eingebettet, die verschiedene Facetten von Unternehmensgründungen begleiten und fördern. Vernetzungen mit anderen Regionen und Ländern spielen für die Entwicklung eines solchen Ökosystems ebenfalls eine wichtige Rolle und sind maßgeblich für die bereitgestellten Ressourcen, etwa ausländisches Wagniskapital, und den Informationsaustausch.

Wichtig zu betonen ist, dass die Elemente eines Start-up-Ökosystems ineinandergreifen und Synergieeffekte erzeugen können. Möglich ist auch, gewisse Schwächen in einem Element durch einen anderen Bereich auszugleichen – jedoch betont Isenberg, wie auch andere Wissenschaftler:innen, dass erfolgreiche Start-up-Ökosysteme dadurch gekennzeichnet sind, dass in allen Gründungsbereichen vorteilhafte Bedingungen herrschen (Isenberg 2010; Stam 2015; Malnecki 2018).

Der Blick auf das Global Start-up Ecosystem Ranking der Firma Startup Genome verdeutlicht, dass die in Deutschland gelisteten Städte weltweit nicht zu den Start-up-Ökosystemen mit den besten Gründungsbe-

dingungen gehören (Berlin: 16. Rang, München: 31. Rang, Startup Genome 2020). Im Vergleich zum Vorjahr haben Berlin und München Rankingplätze verloren, was bedeutet, dass andere Städte bei der Förderung ihrer Start-up-Ökosysteme aufholen und die Bedingungen für das Gründen innovativer Unternehmen verbessern. Obgleich Ranglisten dieser Art mit gewisser Vorsicht zu betrachten sind, scheinen nicht deutsche Städte im internationalen Vergleich tendenziell bessere Bedingungen für die Gründung innovativer Unternehmen zu bieten.

Aufbau und Vorgehen

Im Folgenden wird aufbauend auf Statistiken des IAB/ZEW-Gründungspanels der Status quo innovativer Gründer:innen mit Migrationserfahrung unter allen innovativen Gründungen dargestellt und diskutiert. In dem darauffolgenden Abschnitt rücken dann die allgemeinen Gründungsbedingungen und die besonderen Bedingungen für Gründer:innen mit Migrationserfahrung in den Fokus. Schwerpunkte liegen auf der Gründungskultur von Start-up-Ökosystemen sowie auf den Zugängen zu Wissen und Ressourcen. Dabei kommen in Interviewausschnitten auch die Gründer:innen³ und Berater:innen selbst zu Wort. Während die Statistiken des IAB/ZEW-Gründungspanels sich auf die Situation vor der Covid-19-Pandemie beziehen, fließen bei den Interviews die Erfahrungen im wirtschaftlichen Lock-down mit ein. Die Pandemie beeinflusst zwar die Gründungsbedingungen für innovative Firmen, doch kann davon ausgegangen werden, dass die hier entwickelten Einblicke und Handlungsempfehlungen auch während und nach der Pandemie relevant sind.

In diesem Zusammenhang werden drei Good-Practice-Ansätze bzw. Projekte näher vorgestellt: die internationale Gründungsberatung in Frankfurt, der „International Startup Campus Mitteldeutschland“ und die „Berlin Startup Unit“. Die Ansätze fokussieren einerseits auf eine Stärkung der kulturellen Öffnung des Ökosystems, andererseits darauf, wie sich weniger stark entwickelte Start-up-Ökosysteme besser miteinander vernetzen können. Die Studie schließt mit einer Reihe von Handlungsempfehlungen.

3 Detaillierte Informationen zum methodischen Vorgehen sind im Anhang unter „Methoden“ zu finden.

2 | Statistiken zu innovativen Gründer:innen mit Migrationserfahrung in Deutschland

Innovative Gründer:innen mit Migrationserfahrung in der deutschen Gründungslandschaft unterrepräsentiert

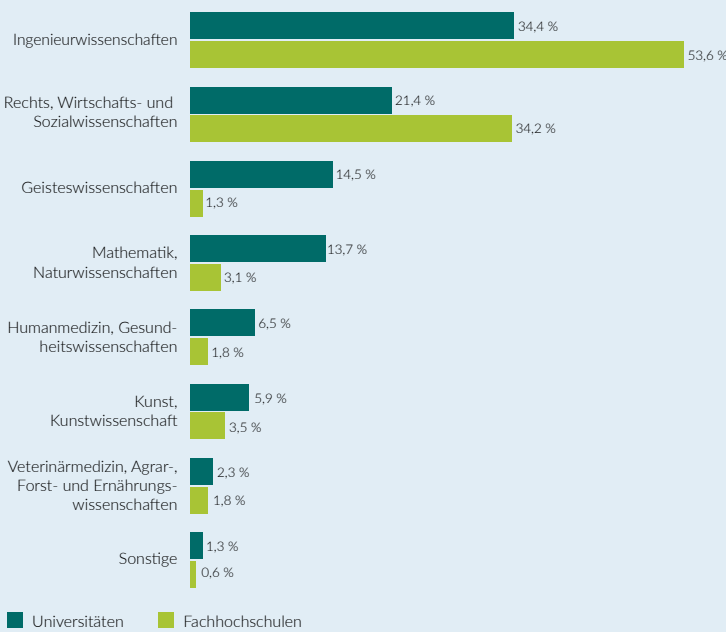
Rund 17 Prozent aller Gründenden haben eine ausländische Staatsangehörigkeit und elf Prozent sind eingebürgert oder Spätaussiedler:innen (IAB/ZEW-Gründungspanel 2018, KfW 2020). Das entspricht etwa dem Anteil von Personen mit ausländischer Staatsangehörigkeit an der Gesamtbevölkerung in Deutschland. Über die Jahre gibt es immer wieder leichte Schwankungen, aber insgesamt bleibt der Anteil der Gründer:innen mit

ausländischer Nationalität konstant. Dies bedeutet, dass Gründer:innen mit ausländischer Staatsangehörigkeit genauso häufig ein Unternehmen gründen wie deutsche Staatsangehörige.

Ein genauerer Blick auf die Typen von Gründungen zeigt jedoch deutliche Unterschiede: Während deutsche Staatsangehörige am häufigsten im Nebenerwerb gründen, ist bei Nicht-EU-Ausländer:innen der Anteil an Gründer:innen im Vollerwerb erheblich höher. Die Ursachen sind vielfältig: Einerseits wird von einer stärkeren Gründungsneigung bei Personen mit Migrationserfahrung aufgrund einer höheren Risikobereitschaft ausgegangen; andererseits spielt die Diskriminierung von Migrant:innen auf dem deutschen Ausbildungs- und Arbeitsmarkt eine wesentliche Rolle (Granato und Kalter 2001). In der Folge sind diese Gründungen dann häufig „necessity driven“, das bedeutet, dass die Unternehmensgründung oft eine der wenigen Möglichkeiten darstellt, auf dem Arbeitsmarkt Fuß zu fassen.

Bei näherer Betrachtung innovativer Gründungen auf Basis des IAB/ZEW-Gründungspanels wird ein weiterer Unterschied deutlich: Von den im Bereich Forschung und Entwicklung tätigen jungen Unternehmen⁴ hatten 2018 in Deutschland nur rund drei Prozent eine:n (Mit-)Gründer:in mit ausländischer Staatsangehörigkeit, während der Anteil von Gründer:innen mit ausländischer Staatsangehörigkeit bei allen Gründungen bei 17 Prozent lag. In der KfW-Studie, die alle Gründer:innen unabhängig von ihrer Migrationserfahrung berücksichtigt, belief sich dieser Wert 2019 auf 13 Prozent – 2018 waren es 11 Prozent (KfW 2019, 2020b). Der Unterschied von 14 Prozentpunkten im Jahr 2018 lässt darauf schließen, dass Personen mit Migrationserfahrung deutlich seltener Forschung und Entwicklung betreibende – und damit

ABBILDUNG 1 Verteilung der Bildungsausländer:innen mit Abschlussabsicht an deutschen Universitäten und Fachhochschulen im Studienjahr 2019 nach Fächergruppen



Quelle: DAAD/DZHW (2020)

| BertelsmannStiftung

4 Dies entspricht einer etwas engeren Definition als jener des Deutschen Startup Monitors. Da das IAB/ZEW-Panel nicht die Innovativität eines Unternehmens misst, wurde hier der Indikator „Forschung und Entwicklung“ herangezogen. Unternehmen, die Forschung und Entwicklung betreiben, werden hier als innovative Unternehmen gezählt.

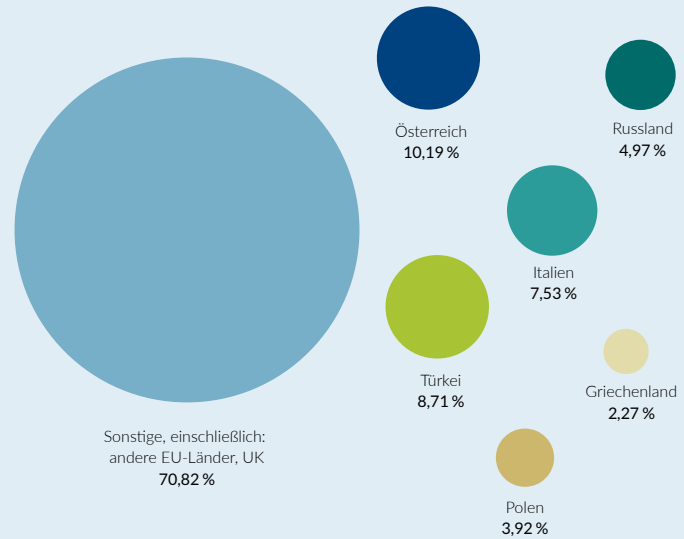
innovative – Unternehmen in Deutschland gründen, als Gründer:innen, die hierzulande geboren und aufgewachsen sind. Zu der gleichen Bewertung kommt auch die Studie „Gründungen und Liquidationen von ausländischen Staatsangehörigen in Nordrhein-Westfalen“ (Kay und Nielen 2020).

Das ist eine beachtliche Information, wenn man die Entwicklung der Zahlen ausländischer Studierender berücksichtigt. Da innovative Gründungen oft im akademischen bzw. forschungsnahen Bereich getätigt werden, stellen Hochschulabsolvent:innen potenzielle Gründer:innen dar. Momentan liegt der Anteil der Studierenden aus dem Ausland an deutschen Hochschulen bei rund 14 Prozent (Statistisches Bundesamt 2019). Vor dem Hintergrund, dass Studierende aus dem Ausland ein höheres Gründungsinteresse als Studierende aus Deutschland aufweisen (Gerlach und Neuschäfer 2016), lässt sich ein gewisses ungenutztes Potenzial an innovativen Gründer:innen, vor allem in den Ingenieurwissenschaften und in den Naturwissenschaften, erkennen (Abbildung 1).

Die Herkunftsländer innovativer Gründer:innen mit Migrationserfahrung sind vor allem EU-Staaten (Abbildung 2), was größtenteils bedingt ist durch die vereinfachten Aufenthalts- und Bleibevorschriften und potenziellen Berührungspunkte mit der deutschen Kultur und Sprache während der Schul- und Ausbildungsphase. Interessant ist, dass bestimmte Herkunftsländer kaum oder gar nicht vertreten sind. Beispielsweise gibt es sehr wenige Gründer:innen aus asiatischen Ländern (ca. 3%), aus den USA oder Westeuropa.

Bei der Branchenverteilung innovativer Gründungen zeigt sich einerseits ein zeitlicher Trend, andererseits ein Unterschied zwischen Unternehmen mit und ohne Gründer:innen mit Migrationserfahrung (Abbildung 3). Zwischen 2010 und 2018 haben die Branchen Hightech-Dienstleistungen (z.B. Programmierungstätigkeiten), produzierendes Gewerbe und sonstige Dienstleistungen an Bedeutung gewonnen, wohingegen die Anteile an Unternehmensgründungen in den Sektoren avancierte (kreative konsumnahe) Dienstleistungen und Handel gesunken sind. Während Gründer:innen ohne Migrationserfahrung in den Sektoren Hightech-Dienstleistungen und Nicht-Hightech Produzierendes Gewerbe vertreten sind und dort ihre Anteile ausgebaut haben, sind Gründer:innen mit Migrationserfahrung verstärkt in den „sonstigen Dienstleistungen“ vertreten: Dazu zählen Wirtschaftszweige wie Land-

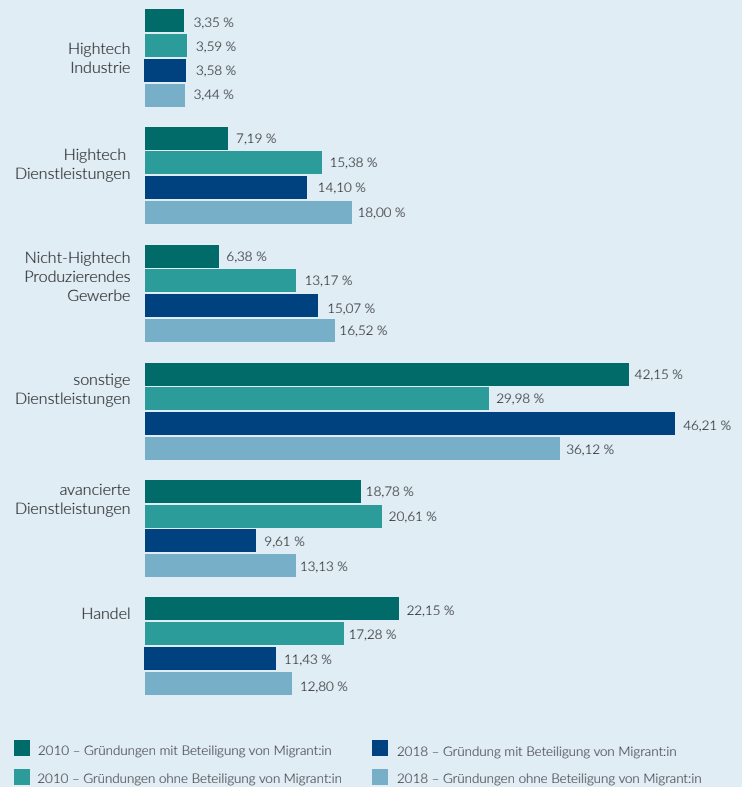
ABBILDUNG 2 Herkunftsländer innovativer Gründer:innen (2010–2018)



Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel (2020)

BertelsmannStiftung

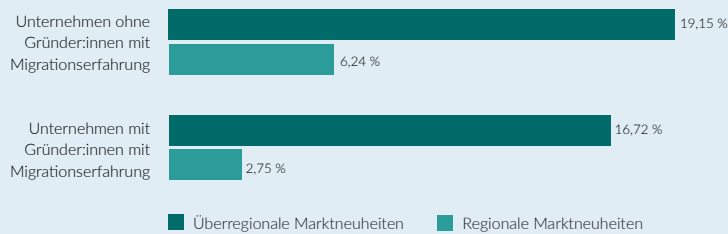
ABBILDUNG 3 Branchenverteilung innovativer Gründungen im Vergleich (2010–2018)



Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel (2020)

BertelsmannStiftung

ABBILDUNG 4 **Entwicklung von Marktneuheiten innovativer Gründungen im Vergleich (2018)**



Quelle: IAB/ZEW Gründungspanel (2020)

| BertelsmannStiftung

verkehr und Transport in Rohrfernleitungen, Schifffahrt, Beherbergung, Gastronomie, Versicherungen, Rückversicherungen und Pensionskassen (ohne Sozialversicherung), Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung von Gebrauchsgütern, Reisebüros, Reiseveranstalter und Erbringung sonstiger Reservierungsdienstleistungen, Spiel-, Wett- und Lotteriewesen, Erbringung von Dienstleistungen des Sports, der Unterhaltung und der Erholung, Erbringung von sonstigen überwiegend persönlichen Dienstleistungen.

Darüber hinaus zeigt sich, dass Gründer:innen mit Migrationserfahrung weniger häufig regionale oder überregionale Marktneuheiten entwickeln und damit etwas weniger innovativ sind als Personen ohne Migrationserfahrung. Während jedes vierte innovative Unternehmen von Gründer:innen ohne Migrationserfahrung Marktneuheiten entwickelt, ist es bei den Personen mit Migrationserfahrung nur jedes fünfte Unternehmen (Abbildung 4).

Insgesamt zeigt sich, dass innovative Gründer:innen mit Migrationserfahrung in Deutschland nur schwach vertreten sind und dass sie darüber hinaus – gemessen an ihrem Anteil an Marktneuheiten – weniger „innovativ“ sind als die Vergleichsgruppe der innovativen Gründer:innen ohne Migrationserfahrung.

Internationale Konkurrenz von Gründungsstandorten

Die Daten des Gründerpanels, besonders der geringe Anteil von Gründer:innen mit Migrationserfahrung, lassen indirekt darauf schließen, dass der Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich weniger günstige Bedingungen für die Entwicklung innovativer Produkte bzw. Dienstleistungen bietet.

Ein internationaler Vergleich von innovativen Gründungen durch Personen mit Migrationserfahrung ist aus mehreren Gründen herausfordernd: Erstens gibt es keine festgelegte Definition von innovativen Unternehmen. Zweitens existieren kaum umfassende Datensätze zu innovativen Gründungen und dem Migrationsstatus der Gründer:innen. Jedoch gibt es verschiedene statistische Anhaltspunkte: Laut einer OECD-Studie (2018), wurden im Zeitraum 2001 bis 2016 innovative Unternehmen vor allem in den USA (ca. 100.000), Großbritannien (ca. 15.000), Indien (ca. 13.000) und Kanada (ca. 7.000) gegründet. Für Deutschland liegt der Wert bei 4.000 Unternehmen. Obwohl diese Zahlen nicht in Relation zu dem KfW-Gründungsmonitor gesetzt werden können, zeigt sich im internationalen Vergleich, dass in anderen Ländern mehr innovative Gründungen als in Deutschland getätigt werden. Auch unter Berücksichtigung der unterschiedlich großen Bevölkerungen ergibt sich daraus ein Rückstand Deutschlands als Gründungsstandort für innovative Unternehmen.

Betrachtet man den Anteil von „Immigrant Founders“ in den genannten Ländern, ist festzustellen, dass sich Migrant:innen mit innovativen Gründungsideen oft für eine Gründung in den USA entscheiden. Beispielsweise wurden die erfolgreichsten innovativen Firmen für künstliche Intelligenz in den Vereinigten Staaten zum großen Teil durch Migrant:innen gegründet. Huang et al. (2020) schätzen, dass 66 Prozent dieser Gründungen mindestens eine:n Gründer:in mit eigener Migrationserfahrung hatten (Huang et al. 2020), wobei sich der Anteil der Zugewanderten in den USA bei 14 Prozent bewegt (2017). Insgesamt ist die US-Amerikanische Gründerszene sehr stark von Migrant:innen geprägt: Diese haben mehr als die Hälfte (50 von 91 oder 55 %) der dortigen innovativen Unternehmen mit einem Wert von mindestens einer Milliarde Dollar gegründet und sind in mehr als 80 Prozent dieser Unternehmen wichtige Mitglieder des Managements oder der Produktentwicklungsteams (Anderson 2018). Statistiken zu diesen Gründungsaktivitäten lassen sich nicht einfach auf andere Länder übertragen. Jedoch lässt sich die Tendenz vermuten, dass in sehr vitalen Gründungsregionen überproportional viele Migrant:innen innovative Unternehmen etablieren.

Als „People on the move“, die häufig sehr gut ausgebildet sind und deren Geschäftsidee und -modelle geprägt sind durch einen hohen Digitalisierungsgrad,

sind Gründer:innen mit Migrationserfahrung weniger häufig an einen Standort für ihr Unternehmen gebunden (Schutjens und Völker 2010). Aufgrund der geringeren Bedeutung lokaler Netzwerke sind sie bei der Wahl ihres Gründungsstandortes sehr viel flexibler als Gründer:innen ohne Migrationserfahrung, die ihre Unternehmen oft in der Nähe ihres Wohnortes etablieren. Für Gründer:innen mit Migrationserfahrung kommen folglich nicht nur Standorte in Deutschland infrage, sondern auch in anderen Ländern (Startup Genome 2020).

Der geringe Anteil innovativer Gründungen in Deutschland durch diese Personen lässt darauf schließen, dass hierzulande die Bedingungen zum Gründen innovativer Firmen für Personen mit Migrationserfahrung im Vergleich zu anderen Ländern weniger attraktiv sind. Dies kann verschiedene Gründe haben (z. B. Höhe des Wagniskapitals, Fachkräftepool). Laut dem Global Startup Ecosystem Report gehören weltweit das Silicon Valley, New York City und London zu den vitalsten Systemen für innovative Gründungen. Neben London sind in Europa noch Stockholm und Paris als dynamische Gründungsregionen gelistet.

3 | Herausforderungen bei der Gründung innovativer Unternehmen für Personen mit Migrationserfahrung

Allgemeine Herausforderungen im Gründungsprozess innovativer Unternehmen

Hinsichtlich der Herausforderungen für Gründer:innen mit Migrationserfahrung, basierend auf Interviews und Studien wie dem Deutschen Startup Monitor, ist es wichtig klarzustellen, dass die Personen häufig vor ähnlichen unternehmerischen Problemen stehen wie Gründer:innen ohne Migrationserfahrung. Auch für Personen ohne Migrations- und ohne Gründungserfahrung ist die Welt der Start-ups zunächst einmal Neuland, auf dem es viele Herausforderungen zu meistern gibt. Zu den drei wichtigsten Herausforderungen gehören laut Deutschem Startup Monitor (Bundesverband Deutsche Startups 2020):

- **Kund:innengewinnung**
- **Kapitalbeschaffung**
- **Cashflow/Liquiditätssicherstellung**

Alle diese Herausforderungen haben sich im Vergleich zum Vorjahr verschärft, das heißt, Unternehmensgründer:innen sehen sie als zentrale Probleme bei der Gründung ihres innovativen Unternehmens.

Kund:innengewinnung

Kennzeichnend für Start-ups in Deutschland ist, dass sie sich zunächst auf den deutschen Markt fokussieren und erst zu einem späteren Zeitpunkt weitere Märkte, vor allem in der Europäischen Union, adressieren (Bundesverband Deutsche Startups 2019). Auch wenn Personen mit Migrationserfahrung gründen, sind es gerade Kontakte zu Kund:innen im

deutschsprachigen Raum, weshalb sie ihre Unternehmen hierzulande ansiedeln. Auch sie streben in der Regel eine spätere Internationalisierung des Unternehmens an. Die Gewinnung von Kund:innen gehört für Gründer:innen mit Migrationserfahrung ebenfalls zu den wichtigsten Herausforderungen. Obwohl sie in den für diese Studie geführten Gesprächen nicht von gravierenden Problemen bei der Akquise von Kund:innen berichtet haben, benötigen sie, wie andere Gründer:innen auch, Zugang zu Netzwerken, in denen sie Kontakte knüpfen können.

Kapitalbeschaffung

Wie Zahlen des Deutschen Startup Monitors belegen (Bundesverband Deutsche Startups 2019), wird die Mehrheit der innovativen Gründungen in Deutschland durch eigene Ersparnisse und staatliche Förderung finanziert. Allerdings wünscht sich ein substantieller Anteil von Gründer:innen mehr Risikokapital von Wagniskapitalfirmen oder Business Angels, statt das Unternehmen durch Eigenkapital zu finanzieren (ebd.). Zwischen den genutzten und bevorzugten Finanzierungsquellen gibt es also eine Differenz, die darauf hinweist, dass Unternehmensgründungen seitens des Kapitalmarktes unterversorgt sind. Solch eine Unterversorgung ist eine der elementarsten Wachstumsbremsen für innovative Gründungen, da diese – anders als weniger Forschung und Entwicklung betreibende Unternehmensgründungen – auf Fremdkapital angewiesen sind (ebd.). Daher ist davon auszugehen, dass die durch Covid-19 ausgelöste Wirtschaftskrise zu einem sofortigen wie auch längerfristigen Rückgang des Risikokapitalangebots führen wird. Dies hat auf längere Sicht erhebliche negative wirtschaftliche Auswirkungen auf innovative Gründer:innen.

„Wir beobachten, dass sich Banken zurückziehen und Investoren „on hold“ sind. Die warten entweder auf das Schnäppchen, dass sie noch mehr kriegen für noch weniger Geld, oder sie sind auch total verunsichert. Und die Gründer sind auch verunsichert.“

Gründungsberaterin in Frankfurt

Cashflow/Liquiditätssicherstellung

Eng verbunden mit der Herausforderung der Kapitalbeschaffung ist die Wahrung der Liquidität. Durch die Verzögerung von Aufträgen und einen kurzfristigen Umsatzrückgang während der Pandemie kommt es seit Anfang 2020 zu Engpässen beim Cashflow. Laut dem aktuellen Bericht des Deutschen Startup Monitors (2020) stellt die reduzierte Liquidität eine Herausforderung für knapp 45 Prozent aller Gründer:innen dar. Auch Gründer:innen mit Migrationserfahrung sind davon nicht ausgenommen.

Spezifische Herausforderungen für Gründer:innen mit Migrationserfahrung

Wichtige Unterschiede zwischen Gründer:innen mit und ohne Migrationserfahrung, die erstere beim Gründen in Deutschland benachteiligen, sind mitunter fehlende Kenntnisse der deutschen Sprache sowie rechtliche Fragen rund um den Aufenthaltsstatus und die Arbeitserlaubnis.

Wie die befragten Gründer:innen mit diesen besonderen Herausforderungen umgehen, hängt von ihren individuellen Ressourcen ab (z. B. persönlichen Netz-

werken), aber auch davon, wie das regionale Gründungsumfeld – das Start-up-Ökosystem – Gründer:innen mit Migrationserfahrung unterstützt. Regional verankerte Start-up-Ökosysteme bieten hierzu sehr unterschiedliche Möglichkeiten: Während in Berlin, Frankfurt oder München sogenannte Scale-up-Ökosysteme⁵ entstanden sind, charakterisiert durch ein Netzwerk an unterstützenden, teils international vernetzten Akteuren, haben sich in anderen deutschen Städten und Regionen diese Systeme nur schwach oder kaum entwickelt. Sie werden auch als embryonale Ökosysteme bezeichnet (Brown und Mason 2017).

Aufgrund der geringen Fallzahlen ist eine statistische Auswertung der regionalen Verteilung von innovativen Gründungen durch Personen mit Migrationserfahrung im Rahmen des Gründerpanels nicht möglich. Gleichwohl lässt sich auf Grundlage der für diese Studie erhobenen qualitativen Daten tendenziell sagen, dass Personen mit Migrationserfahrung vor allem in Scale-up-Gründungssystemen ihre Unternehmen gründen. Das liegt daran, dass sie weniger regional verankert sind als in Deutschland geborene Gründer:innen – die häufig in der Nähe ihres Wohnortes Unternehmen gründen – und sie bei der Wahl ihres Unternehmensstandortes mehrere Alternativen (nicht nur deutschland-, sondern europaweit) abwägen. Bei den Gesprächen wurde auch deutlich, dass sie eine Gründung in Deutschland häufig anvisieren, nachdem sie hierzulande bereits Fuß gefasst haben. Gründer:innen, die aus dem Ausland nach Deutschland migrieren, um hier ein innovatives Unternehmen zu gründen, sind eher die Ausnahme. Das belegt, dass Deutschland im Vergleich mit anderen Staaten ein weniger attraktiver Standort für innovative Gründungen von Personen mit Migrationserfahrung ist.

Gründungskultur

Ein unterstützendes Umfeld für Gründer:innen zeichnet sich durch eine Vielzahl von Elementen aus. Das möglicherweise am schwierigsten zu greifende ist das der Gründungskultur, das die allgemeine gesellschaftliche Einstellung zu Gründungen als wirtschaftliche Aktivität umfasst. Dazu gehören das soziale Ansehen des Gründens (im Vergleich zur Angestelltentätigkeit), die

⁵ Dieser Systemtyp ist durch eine hohe Zahl wachstumsorientierter Neugründungen und viele schnell wachsende Unternehmen charakterisiert. Darüber hinaus gibt es enge Interaktionen zwischen den Gründer:innen sowie eine große Bandbreite von Kapitalquellen für alle Investmentphasen.

Bewertung des Scheiterns von Start-ups oder die Einschätzung der Risikobereitschaft, die Gründer:innen an den Tag legen müssen. Zur Gründungskultur zählen aber auch die Offenheit und Willkommenskultur gegenüber Gründer:innen, die sich von der Mehrheit der Unternehmensgründer:innen unterscheiden.

Zwar haben die im Rahmen dieser Studie Befragten keine eigenen Erfahrungen mit Diskriminierung oder strukturellem Rassismus im Zuge ihrer Unternehmensgründung gemacht. Dennoch gibt es Vorurteile in deutschen Start-up-Ökosystemen gegenüber Gründer:innen mit Migrationserfahrung.

“Prejudice – I’m afraid – plays a role in the start-up scene here. We (that is entrepreneurs from Israel) are treated differently in a positive way. But entrepreneurs, for example, from Poland or other countries could face negative discrimination because they are expected to produce lower quality of work.”

Unternehmensgründer aus Berlin

Dabei spielen Vorstellungen und kulturelle Narrative eine wichtige Rolle. Während Gründer:innen aus Ländern mit einer starken Hightech-Industrie (z. B. Indien, Japan, Israel) positiv diskriminiert werden und ihnen besondere Kompetenzen in Bezug auf ihre Innovationsfähigkeit zugeschrieben werden, erfahren Gründer:innen anderer Länder Vorbehalte und Zuschreibungen, die zum Teil davon geprägt sind, dass Migrant:innen in Deutschland oft im Lebensmittel- und Einzelhandelssektor ihre Unternehmen gründen (Leicht et al. 2017). Konkret heißt das: Diesen Gründer:innen wird die Gründung eines innovativen Unternehmens nicht zugetraut bzw. ihr ethnischer Hintergrund wird – teils auch im medialen Diskurs – besonders hervorgehoben, obwohl die entsprechenden Personen oft seit vielen Jahren Teil eines deutschen Start-up-Ökosystems sind. Erst kürzlich gab es zur Darstellung eines innovativen Gründers mit Mig-

rationserfahrung eine mediale Diskussion. In diesem Zusammenhang betont Christian Miele, Präsident des Bundesverbands Deutsche Startups e. V.:

„Start-ups stehen für diverse Lebensläufe, eine ehrliche Fehlerkultur und eine multikulturelle Gesellschaft, in der alle Menschen die Chance bekommen können, die erfolgreichen Firmen von morgen zu gründen.“

Christian Miele,
Präsident des Bundesverbands Deutsche Startups e. V., Tweet vom 25. August 2020

Zwar gab es bei den befragten Gründer:innen keine negativen Effekte hinsichtlich des Zugangs zu Wagniskapital, aber grundsätzlich sind diese vorstellbar, denn das Verhandeln mit Investor:innen um Risikokapital wird durch das Zutrauen in die Fähigkeiten der Gründer:innen und ihre Wahrnehmung maßgeblich beeinflusst. Vorbehalte und Zuschreibungen können die Handlungsfähigkeit innovativer Gründer:innen mit Migrationserfahrung stark einschränken und die Gründungstätigkeit sogar verhindern. Offenheit gegenüber Gründer:innen mit Migrationserfahrung wird in den einzelnen regionalen Start-up-Ökosystemen unterschiedlich gelebt: In Berlin oder Frankfurt weisen viele innovative Start-ups eine:n Mitgründer:in oder Mitarbeiter:innen mit Migrationserfahrung auf, und die Gründungsszene ist hinsichtlich der Lebensläufe divers. In bestimmten regionalen Start-up-Ökosystemen gibt es zum einen Vorbilder für potenzielle Gründer:innen und zum anderen ein Netzwerk, das aufgrund seiner Internationalität den Gründer:innen mit Migrationserfahrung offen gegenübersteht.

Sprache

Neben einer grundsätzlichen Offenheit gegenüber Gründer:innen mit Migrationserfahrung benötigen innovative Gründer:innen Informationen über den Gründungsprozess. Häufig wird dieses Wissen von

erfahrenen Akteur:innen weitergegeben, etwa Gründungsberater:innen, Mentor:innen, Investor:innen und anderen Personen. Gründer:innen mit Migrationserfahrung benötigen dieses Wissen in einer Sprache, die sie beherrschen – meistens ist es Englisch. Zwar signalisieren viele der Befragten ihre Bereitschaft, Deutsch zu lernen, und sehen dies als relevant für ihr Leben in Deutschland an. Allerdings wäre es unrealistisch, Sprachkenntnisse auf einem Niveau zu fordern, das es Gründer:innen mit Migrationserfahrung ermöglicht, ihre Kommunikation auf Deutsch zu führen.

Der Gründungsprozess eines innovativen Unternehmens ist komplex und herausfordernd, und das Erlernen einer Sprache für die Verwendung in Gründungs- und Geschäftskontexten würde extrem viel Zeit und Ressourcen binden, welche den Gründer:innen bei der Umsetzung ihres Vorhabens dann fehlen würden. Daher ist es wichtig, dass Informationen auf Englisch verfügbar sind – unabhängig davon, ob es durch den persönlichen Kontakt zu Berater:innen oder über eine Webseite vermittelt wird.

“The amount of paperwork. There’s just so much paperwork. All has to be in German which is quite difficult. I don’t know whether the paperwork can be in English but if you want more international founders, you need to change that.”

Unternehmensgründer aus München

Auch in diesem Punkt zeigen sich deutliche Unterschiede zwischen den Gründungsregionen in Deutschland. Informationen über Merkmale der jeweiligen Start-up-Ökosysteme, Veranstaltungsangebote, Kontaktinformationen zu Ansprechpartner:innen und andere Informationen werden in unterschiedlichem Umfang auf Englisch bereitgestellt. Besonders in Scale-up-Ökosystemen, wie in Berlin oder Frankfurt, stehen Informationen in verschiedenen Sprachen zur Verfügung.

Good Practice Sprache: Kompass Zentrum für Existenzgründungen (Frankfurt am Main)

Das Kompass Zentrum für Existenzgründungen in Frankfurt am Main begleitet und berät Gründer:innen mit einem international zusammengesetzten Team. Dieses berät Gründer:innen auf Englisch, Französisch, Arabisch, Spanisch, Farsi und Türkisch. Neben einem breiten Sprachangebot helfen Ansprechpartner:innen mit diversen und von Migration geprägten Lebensläufen, die spezifischen Herausforderungen für Gründer:innen mit Migrationserfahrung nachzuvollziehen und einer möglichen Diskriminierung bei der Gründungsberatung entgegenzuwirken.

<https://www.kompassfrankfurt.de/>

Während Gründungsberatungen in Regionen mit einem hohem Anteil von Migrant:innen sogar in mehreren Sprachen angeboten werden, gibt es in weniger internationalisierten Gründungsregionen die Beratung seltener oder gar nicht auf Englisch.

„Wenn wir ein Gespräch mit einem angehenden Gründer aus dem Ausland führen, machen wir das erste Gespräch auf Englisch. Aber danach muss es auf Deutsch weitergehen.“

Gründungsberater in einem embryonalen Start-up-Ökosystem

Als Grund für die Durchführung von Beratungsgesprächen in deutscher Sprache wurde angegeben, dass die Gründer:innen auch mit potenziellen Kund:innen auf Deutsch kommunizieren müssen. Darüber hinaus spielt aber auch eine Rolle, dass den Gründungsberatungen in embryonalen Start-up-Ökosystemen teilweise internationale Erfahrung fehlt und sie nicht über Sprachkenntnisse oder englische Materialien verfügen.

Ein spezifisches Hemmnis besteht für innovative Gründer:innen, wenn Förderangebote nicht in englischer Sprache vorliegen. Staatliche Förderprogramme erfordern oftmals deutsche Sprachkenntnisse, da Ausschreibungen teilweise nur auf Deutsch veröffentlicht und Bewerbungen oft nur in deutscher Sprache akzeptiert werden, zum Beispiel für das Exist-Gründerstipendium des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi). Für Gründer:innen, deren Deutschkenntnisse nicht ausreichen, bedeutet das konkret, dass sie sich Hilfe suchen müssen. Viele Befragte haben berichtet, dass sie entweder kostenlose Unterstützung erhalten oder einen kostenpflichtigen Übersetzungsservice in Anspruch genommen haben. Obwohl die interviewten Gründer:innen die sprachlichen Herausforderungen in Beantragungprozessen staatlicher Förderprogramme gut kompensieren konnten, ist das Erfordernis deutscher Sprachkenntnisse zunächst eine Hürde, und es ist durchaus vorstellbar, dass interessierte Gründer:innen sich von diesen Anforderungen abschrecken lassen und nicht bewerben.

Informationsangebot

Neben der Sprache spielt für alle Gründer:innen eine bedeutende Rolle, auf welchem Weg wichtige Informationen zum Gründungsprozess zugänglich gemacht werden. Gründer:innen mit Migrationserfahrung berichten immer wieder, dass es schwierig war, die richtige Ansprechperson bzw. die gesuchten Informationen zu finden.

„When I started my company two years ago, information regarding the start-up process was not organized. Today, I find a lot more about it. Back then, I had to go to many people to get information, sometimes this information was contradictory. That was my challenge.”

Unternehmerin aus Berlin

Dabei war es für sie nicht nur wichtig, die richtige Beratungsstelle zu kennen, sondern auch, einen persönlichen Kontakt zu den dortigen Mitarbeitenden zu haben, um diese bei Fragen oder Problemen kontaktieren zu können. Es ist schwierig zu messen, wie stark fehlende oder nicht auffindbare Informationen Gründungsprozesse möglicherweise hemmen. Doch kann davon ausgegangen werden, dass ein niedrigschwelliges Informationsangebot sehr wichtig für alle innovativen Gründer:innen ist – und eben besonders für solche mit Migrationserfahrung.

Regionen mit hohen Gründungsaktivitäten im innovativen Bereich sind dadurch gekennzeichnet, dass die Gesamtheit der unterstützenden Akteur:innen miteinander vernetzt ist und sich regelmäßig austauscht. Erst so können Synergieeffekte entstehen und die Beratung sowie Förderung von innovativen Gründungen realisiert werden. Alle Gründungshotspots in Deutschland verfügen über derartige Netzwerke, zu denen Universitäten/Forschungseinrichtungen, Industrie- und Handelskammern, Vereine, Behörden, privatwirtschaftliche Gründungsakteure und viele andere Personen und Institutionen zählen. Sinnvoll ist es daher, dass Gründungsexpert:innen zusammenwirken und ein Konzept entwickeln, wie Informationen gebündelt und übersichtlich dargestellt werden können.

Good Practice Informationen und Beratung: Berlin Startup Unit

Im Jahr 2015 gründete das Land Berlin gemeinsam mit Partnern im Gründungsökosystem die Berlin Startup Unit. Dies ist ein gemeinschaftliches Projekt zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für junge und schnell wachsende Unternehmen. Vertreter:innen der Verwaltung arbeiten hier gemeinsam mit Gründer:innen und etablierten Start-ups an der Weiterentwicklung der Gründer:innenmetropole Berlin. Die Kernziele der Unit sind die Bündelung von Kompetenzen innerhalb der öffentlichen Verwaltung sowie das Bereitstellen von Informationen und anderer Unterstützungsangebote aus einer Hand.

<https://www.berlin-partner.de/standort-berlin/the-place-to-be-for-startups/die-berlin-startup-unit/>

Wichtig für Gründer:innen mit Migrationserfahrung ist, einen gebündelten Zugang zu Institutionen und Akteur:innen zu haben, die ihnen nicht nur bei gründungsbezogenen Themen zur Seite stehen, sondern sie auch bei aufenthaltsrechtlichen Fragen unterstützen.

Nicht alle Regionen bieten die gleichen Voraussetzungen für die Förderung von stark vernetzten Gründungsökosystemen und den damit verbundenen Möglichkeiten der Netzwerkbildung. Doch auch überregional können Netzwerke entwickelt werden, die fehlende Kompetenzen an einzelnen Standorten ausgleichen. So lassen sich Ressourcen gemeinschaftlich nutzen, um als Gründungsstandort für Personen mit Migrationserfahrung attraktiv zu werden und Gründer:innen bei der Internationalisierung zu begleiten. Beispielsweise könnten sich Gründungsberatungen (kommunale Wirtschaftsförderung, Universität etc.) vernetzen und für innovative Gründungen eine gemeinsame Anlaufstelle etablieren. Gerade für noch nicht sonderlich internationalisierte Gründungsregionen kann es sinnvoll sein, sich auf bestimmte ausländische Märkte zu fokussieren.

**Good Practice regionale Vernetzung:
International Startup Campus Leipzig – Halle
– Jena**

Ein aktuelles Beispiel für eine regionale Zusammenarbeit ist der kürzlich ins Leben gerufene International Startup Campus, der die Gründungsbedingungen innovativer Startups in Mitteldeutschland, besonders in den Städten Leipzig, Halle und Jena, fördern wird. Dabei fokussiert das überregionale Netzwerk auf spezielle Märkte: auf China, Vietnam und Japan. Neben der Unterstützung bei der Internationalisierung von Gründungen soll der Campus Gründer:innen mit Migrationserfahrung beraten und ihnen die Ansiedlung in den drei Städten erleichtern.

<https://internationalstartupcampus.com/>

Zwischenfazit

Die Befragung der Gründer:innen und auch der Gründungsberater:innen zeigt, dass es generelle, aber auch spezifische Herausforderungen für Gründer:innen mit Migrationserfahrung gibt. Zu den allgemeinen Herausforderungen, von denen alle Gründer:innen gleichermaßen betroffen sind, gehören Kundengewinnung, Kapitalbeschaffung und die Wahrung der Liquidität.

Darüber hinaus sind Gründer:innen mit Migrationserfahrung speziell herausgefordert: durch die Gründungskultur, die Sprache und das Informationsangebot. Zur Gründungskultur zählt die Einstellung der Gründerszene gegenüber Gründer:innen mit internationalem Hintergrund, die durchaus als nicht ganz unvoreingenommen bezeichnet werden kann. Bei der Herausforderung Sprache geht es darum, dass die meisten Informationsmaterialien und Beratungsangebote lediglich in deutscher Sprache vorliegen – sodass für Gründer:innen, die nur wenig oder keine Deutschkenntnisse haben, die Bereitstellung von Informationsangeboten zumindest in englischer Sprache wichtig ist.

Aus diesen Herausforderungen ergeben sich eine Reihe möglicher Handlungsempfehlungen, um die strukturellen Rahmenbedingungen in Start-up-Ökosystemen zu verbessern und das Potenzial innovativer Gründer:innen mit Migrationserfahrung aususchöpfen.

4 | Handlungsempfehlungen

Bei den folgenden Handlungsempfehlungen geht es einerseits um die Erhöhung der Gründungszahlen von Personen mit Migrationserfahrung in innovativen Feldern, andererseits um die Verbesserung der generellen Rahmenbedingungen in Start-up-Ökosystemen.

Adressierung potenzieller Gründer:innen an deutschen Hochschulen

Obwohl Studierende aus dem Ausland einen signifikanten Teil der Studierenden in Deutschland ausmachen und sie oft ein großes Gründungsinteresse haben, gründen Personen mit Migrationserfahrung hierzulande nur selten innovative Unternehmen. Dies lässt auf ein ungenutztes Potenzial an innovativen Gründer:innen schließen. Um Absolvent:innen aus dem Ausland zu einer innovativen Gründung zu ermutigen, bedarf es der Vermittlung von unternehmerischem Wissen und von Kompetenzen während des Studiums sowie der Begleitung bei der Entwicklung innovativer Ideen. Die Voraussetzung dafür wäre – und so ist es in anderen Ländern wie den USA, Großbritannien und Niederlande üblich –, praktisches Wissen zu Unternehmensgründungen und Entrepreneurship bereits im Studiums zu vermitteln und entsprechende Angebote zur Ausarbeitung von innovativen Ideen hin zu einem innovativen Unternehmen zu realisieren.

Entwicklung inklusiver Förderansätze ohne Fokus auf Gründer:innen mit Migrationserfahrung

Gerade bei der Verbesserung von Rahmenbedingungen in Start-up-Ökosystemen sollte davon abgesehen werden, Maßnahmen umzusetzen, die bei der

Förderung innovativer Unternehmen nur auf Personen mit „Migrationshintergrund“ oder Ausländer:innen ausgerichtet sind. Solche besonderen Programme führen mitunter zur Ausgrenzung dieser Gründer:innen. Darüber hinaus wünschen diese sich auch gar keine speziellen Programme, da sie sich erstens vor allem als Gründer:in sehen und nicht als Migrant:in bzw. Person mit „Migrationshintergrund“ und zweitens die „ethnische“ Komponente bei den innovativen Produkten und Dienstleistungen kaum eine Rolle spielt. Diese Empfehlung gilt speziell für innovative Gründungen. Bei weniger innovativ ausgerichteten Unternehmen von Migrant:innen könnten gruppenspezifische Ansätze und Förderlinien hingegen sinnvoll sein.

Hilfreich wäre es, Fördermaßnahmen zur Verbesserung der Bedingungen allen innovativen Gründer:innen gleichermaßen zugänglich zu machen. Initiator:innen von Förderprogrammen sollten also darauf achten, dass durch die vorgeschlagenen Maßnahmen keine Gründer:innenkreise ausgegrenzt werden.

Gründungsberatung internationalisieren

Gründungsberatung zu internationalisieren bedeutet, sich bei der Beratung innovativer Gründer:innen sprachlich und kulturell zu öffnen. Solch ein Schritt ist nicht nur für Gründer:innen mit Migrationserfahrung wichtig, sondern generell für alle Gründer:innen, die ihre Unternehmen internationalisieren wollen. Durch die Einstellung von Berater:innen mit Migrationserfahrung oder internationalen Erfahrungen (z. B. Auslandsstudium, Arbeitserfahrung im Ausland) können Gründungsberatungen sich hier besser aufstellen. Internationale Gründungsberatungen können nicht nur

Gründer:innen in verschiedenen Sprachen beraten, sondern haben auch interkulturelle Fähigkeiten und eine Offenheit für andere Zugänge zu Gründungen und Geschäftspraktiken. Eine Berücksichtigung solcher Bewerber:innen bei der Einstellung setzt allerdings eine gewisse Offenheit gegenüber Studien- und Erwerbsbiografien voraus. Unverzichtbar ist, dass die Person eine Expertise bezüglich innovativer Gründungen vorweisen muss. Auf welche Weise diese entwickelt wurde, sollte jedoch im Bewerbungsprozess nicht an spezifischen Abschlüssen oder Lebensläufen festgemacht werden.

Englische Informationen und Ausschreibungen

Informationen zur Gründung eines innovativen Unternehmens sowie Ausschreibungen für Förderlinien sollten übersetzt und stets aktuell in englischer Sprache vorliegen. Darüber hinaus sollten Anträge und Bewerbungen für staatliche Förderprogramme in englischer Sprache akzeptiert werden. Damit reduziert man den Aufwand für Gründer:innen mit Migrationserfahrung und erhöht die Chancen einer erfolgreichen Unternehmensgründung.

Aktive Einbindung von Gründer:innen mit Migrationserfahrung

Gründer:innen mit Migrationserfahrung verfügen über Kompetenzen und Erfahrungen, die nicht nur für ihr eigenes Unternehmen hilfreich sein können, sondern auch für andere Gründer:innen. Daher sollte es ein Anliegen von Unterstützer:innen sein, Gründer:innen mit Migrationserfahrung zu ermöglichen, ihr Wissen und ihre Expertise zu teilen. Beispielsweise könnten auf Netzwerkveranstaltungen in Gründungsregionen Personen mit Migrationserfahrung besonders berücksichtigt werden, ihre Erfahrungen zu teilen und anderen Gründer:innen als Ansprechpartner:innen zur Seite zu stehen. Dabei sollte gerade nicht ihr „Anderssein“ in den Vordergrund rücken, sondern ihre ergänzenden Kompetenzen und Perspektiven sollten hervorgehoben werden.

Anhang

Methoden

Die der Studie zugrunde liegenden Daten stammen aus zwei Quellen:

1| IAB/ZEW-Gründungspanel

Das IAB/ZEW-Gründungspanel ist ein gemeinsames Projekt des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) der Bundesagentur für Arbeit (BA), des Leibniz-Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) und des Verbands der Vereine Creditreform. Es verfolgt die Entwicklung neu gegründeter Unternehmen über mehrere Jahre und stellt ein breites Spektrum unternehmensspezifischer Informationen bereit. Jedes Jahr werden rund 6.000 Unternehmen telefonisch befragt. Die für diese Studie analysierten Daten umfassen die Unternehmen, die bereits mindestens einmal an der Befragung teilgenommen haben und nicht älter als sieben Jahre sind, sowie Neugründungen der letzten drei Jahre. Um dem Kriterium der Innovativität Rechnung zu tragen, wurden nur Unternehmen mit Ausgaben für Forschung und Entwicklung berücksichtigt. Es wurde davon ausgegangen, dass dies ein elementares Charakteristikum innovativer Unternehmen darstellt, obgleich damit sicher nicht alle innovativen Unternehmen erfasst werden. Die Unternehmen wurden danach unterschieden, ob eine:r der Gründer:innen einen „Migrationshintergrund“ aufweist. Die Daten wurden mit Methoden der deskriptiven Statistik analysiert und grafisch dargestellt.

2| Interviews mit Gründer:innen und Gründungsberater:innen

Um die statistischen Ergebnisse des IAB/ZEW-Gründungspanels zu evaluieren und die besonderen Umstände innovativer Gründungen von Personen mit Migrationserfahrung zu erheben, wurden darüber hinaus 14 leitfadengestützte Interviews mit Gründer:innen und Gründungsberater:innen durchgeführt.

Die Auswahl der interviewten Gründungsberater:innen (7) basierte auf einer Recherche zu Gründungsberatungen in Deutschland, die im Bereich der innovativen Gründungen aktiv sind. Die Auswahl der interviewten Gründer:innen (7) erfolgte aufgrund der Empfehlung von Gründungsberatungen bzw. der Weiterlei-

tung von Interviewanfragen über entsprechende E-Mail-Verteiler. Bei der Auswahl der Gründer:innen wurde darauf geachtet, dass diese erstens ein innovatives Produkt bzw. eine solche Dienstleistung entwickeln, zweitens verschiedenen Branchen zugehörig sind und drittens entweder aus dem EU-Ausland oder aus anderen Ländern nach Deutschland migriert sind.

Die Interviews fanden zwischen März und Juli 2020 statt. Wegen der Corona-bedingten Reiseeinschränkungen in dieser Phase wurden fast alle Interviews per Videochat durchgeführt und aufgezeichnet. Die Aufzeichnungen wurden anschließend transkribiert und analysiert.

Dank

Die hier präsentierten Ergebnisse beruhen auf den Statistiken des IAB/ZEW-Gründungspanels und auf persönlichen Gesprächen mit Gründer:innen mit Migrationserfahrung sowie Expert:innen in der Beratung innovativer Gründer:innen. Mein Dank gilt den Mitarbeitenden des IAB/ZEW-Gründungspanels, Herrn Dr. Egelund und Herrn Lubczyk, sowie den Interviewpartner:innen, die sich für die ausführlichen Interviews zur Verfügung gestellt und ihr Wissen und ihre Erfahrungen eingebracht haben. Besonders sei den Mitarbeitern der Bertelsmann Stiftung gedankt, Dr. Matthias Mayer, Dr. Jan Breitingner und Jérôme Dolling, die die Recherchen mit großem Interesse, mit Hinweisen und Geduld begleitet haben.

Abkürzungen

DIHK	Deutscher Industrie- und Handelskammertag
DSM	Deutscher Startup Monitor
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
ZEW	Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung

Literatur

Aldrich, Howard, und Diane Herker. „Boundary spanning roles and organization structure“. *The Academy of Management Review* 2 (2) 1977. 217–230.

Anderson, Stuart. „Immigrants and Billion-Dollar Companies“. *National Foundation for American Policy* 2018. <https://www.immigrationresearch.org/system/files/2018-BILLION-DOLLAR-STARTUPS.NFAP-Policy-Brief.2018.pdf> (Download 13.02.2021).

Bathelt, Harald, und Johannes Glückler. *Wirtschaftsgeographie: ökonomische Beziehungen in räumlicher Perspektive*. Stuttgart 2018.

Brown, Ross, und Colin Mason. „Looking inside the spiky bits: a critical review and conceptualisation of entrepreneurial ecosystems.“ *Small Business Economics* 49 2017. 11–30.

Bundesverband Deutsche Startups e.V. „Deutscher Startup Monitor 2019. Mehr Mut, neue Wege“. Berlin 2019. https://deutscherstartupmonitor.de/fileadmin/dsm/dsm-19/files/Deutscher_Start-Monitor_2019.pdf (Download 15.05.2020).

Bundesverband Deutsche Startups e.V. „Deutscher Startup Monitor 2020. Innovation statt Krise“. Berlin 2020. https://deutscherstartupmonitor.de/wp-content/uploads/2020/09/dsm_2020.pdf (Download 29.9.2020).

DAAD/DZHW (2020): Wissenschaft weltoffen – Daten und Fakten zur Internationalität von Studium und Forschung in Deutschland und weltweit. Bielefeld 2020. <http://www.wissenschaftweltoffen.de/publikation> (Download 31.01.2021).

Florida, Richard. *The Rise of the Creative Class*. New York 2002.

Fritsch, Michael. *Entrepreneurship – Theorie, Empirie, Politik*. Heidelberg 2018.

Gerlach, Andreas, und Kai Neuschäfer. „Ausländer mit mehr Unternehmergeist. Internationale Studierende zeigen eine deutlich höhere Gründungsneigung als ihre deutschen Kommilitonen“. 2016. Studie der SWICE (South Westphalia International Center for Entrepreneurship). https://www4.fh-swf.de/media/downloads/fbeet/download_2/eetprofessoren/gerlach/dateien_1/studierendenbefragung/Studie_2016_Auslaender_mit_mehr_Gruendergeist.pdf (Download 20.4.2020).

Granato, Nadia, und Frank Kalter. „Die Persistenz ethnischer Ungleichheit auf dem deutschen Arbeitsmarkt“. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 53 (3) 2001. 497–520.

Grote, Janne. „Anwerbung und Förderung von außereuropäischen Startups auf Bundes- und Landesebene. Studie der deutschen nationalen Kontaktstelle für das Europäische Migrationsnetzwerk (EMN)“. www.bamf.de/SharedDocs/Anlagen/DE/EMN/Studien/wp88-startups.pdf?jsessionid=7026FAFC1E623FE-33D9A9DA4F526F377.internet531?__blob=publicationFile&v=9 (Download 23.10.2020).

Henn, Sebastian, und Susann Schäfer. „Migrants and Cluster Internationalization: Case Studies of Antwerp and Tel Aviv“. *Regional Clusters in a Global World – Between Localization and Internationalization Advantages*. Hrsg. Dirk Fornahl und Nils Grashof. Cheltenham 2021.

Huang, Tina, Zachary, Arnold, und Remco Zwetsloot. „Most of America's ‚Most Promising‘ AI Startups have Immigrant Founders.“ *CSET Data Brief*. 2020. <https://cset.georgetown.edu/wp-content/uploads/CSET-Most-of-Americas-Most-Promising-AI-Startups-Have-Immigrant-Founders.pdf> (Download 13.02.2021).

Isenberg, Daniel. „The Big Idea: How to Start an Entrepreneurial Revolution“. *Harvard Business Review* June 2010. <https://hbr.org/2010/06/the-big-idea-how-to-start-an-entrepreneurial-revolution> (Download 1.8.2020).

Kay, Rosemarie, und Sebastian Nielen. „Gründungen und Liquidationen von ausländischen Staatsangehörigen in Nordrhein-Westfalen“. Studie im Auftrag der Bertelsmann Stiftung. Gütersloh 2020.

KfW. „Gründungen durch Migranten: Gründungsfreude trifft Ambition“. Frankfurt am Main 2017. www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Volkswirtschaft-Kompakt/One-Pager-2017/VK-Nr.-146-September-2017-Gr%C3%BCndungen-durch-Migranten.pdf (Download 9.10.2020).

KfW. „Gründungsmonitor 2019 Gründungstätigkeit in Deutschland stabilisiert sich: Zwischenhalt oder Ende der Talfahrt?“ Frankfurt am Main 2019. www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Gruendungsmonitor-2019.pdf (Download 1.8.2020).

KfW. „Gründungsmonitor 2020 Gründungstätigkeit in Deutschland 2019: erster Anstieg seit 5 Jahren – 2020 im Schatten der Corona-Pandemie“. Frankfurt am Main 2020. www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Gruendungsmonitor-2020.pdf (Download 23.10.2020).

KfW. „Gründungsmonitor 2020 Tabellen- und Methodenband 2019“. Frankfurt am Main 2020. <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Gruendungsmonitor-2020-Tabellen-und-Methodenband.pdf> (Download 10.02.2021)

Leicht, René, et al. „Gründungspotenziale von Menschen mit ausländischen Wurzeln. Entwicklungen, Erfolgsfaktoren, Hemmnisse“. Studie des Instituts für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim und ism e.V. Mainz, im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi). 2017.

Malecki, Edward. „Entrepreneurship and entrepreneurial ecosystems“. *Geography Compass* 12 (3) 2018.

OECD. „A portrait of innovative start-ups across countries“. OECD Science, Technology and Industry Working Papers 2018/02. www.oecd-ilibrary.org/docserver/f9ff02f4-en.pdf?expires=1603092928&id=id&accname=guest&checksum=6530169C525C52321ECB97E5A78D60E9 (Download 19.10.2020).

Schäfer, Susann, und Sebastian Henn. „The evolution of entrepreneurial ecosystems and the critical role of migrants. A Phase-Model based on a Study of IT startups in the Greater Tel Aviv Area“. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* 11 (2) 2018. 317–333.

Schäfer, Matthias, und Anabel Ternès. *Start-ups international: Gründergeschichten rund um den Globus – Erfolgsfaktoren, Motivationen und persönliche Hintergründe*. Heidelberg 2016.

Schutjens, Veronique, und Beate Völker. „Space and social capital: The degree of locality in entrepreneurs' contacts and its consequences for firm success“. *European Planning Studies* 18 (6) 2010. 941–963.

Startup Genome. „Global Startup Ecosystem Report 2018“. <https://startupgenome.com/reports/global-startup-ecosystem-report-gser-2018> (Download 29.8.2020).

Startup Genome. „Global Startup Ecosystem Report 2020“. <https://startupgenome.com/report/gser2020> (Download 4.12.2020).

Statistisches Bundesamt. „Anteil ausländischer Studierender an deutschen Hochschulen in den Wintersemestern von 2003/2004 bis 2018/2019. Wiesbaden 2019“. <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/222/umfrage/anteil-auslaendischer-studenten-an-hochschulen/> (Download 1.8.2020).

Stam, Erik. „Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique“. *European Planning Studies* 23 (9) 2015. 1759–1769.

Vandor, Peter, und Nikolaus Franke. „Why are immigrants more entrepreneurial?“ *Harvard Business Review* October 27, 2016. <https://hbr.org/2016/10/why-are-immigrants-more-entrepreneurial> (Download 29.8.2020).

Von Au, Daniel. „Strategisches Innovationsmanagement“. *Eine empirische Analyse betrieblicher Innovationssysteme in der spezialchemischen Industrie in Deutschland*. Heidelberg 2011.

Waldinger, Roger. *The Cross-Border Connection: Immigrants, Emigrants, and Their Homelands*. Cambridge 2015.

Key findings at a glance

Innovations are an important indicator of prosperity and progress in knowledge-based economies. Innovations include not only new technologies, but also organizational and process innovations and social innovations. Innovations are not exclusively developed or applied in newly founded companies, but start-ups offer a favorable framework for the development and marketing of innovative products and services that fill a market niche or open up a completely new market.

Founders with migration experience of their own bring special skills and competences for the establishment of such innovative companies: Language skills, knowledge of international markets, access to international professional networks and experience with other start-up cultures. For these reasons, founders with migration experience have special prerequisites when it comes to the recombination of knowledge stocks for the development of innovations or the internationalization of their company.

In Germany, however, the group of these founders is significantly underrepresented in terms of numbers. Only about 3 % of innovative, i.e. research and development, start-ups in Germany are carried out by founders with migration experience, while the share of all start-ups by migrants is about 11 %. For this reason, this study aims to investigate the reasons for the low participation in innovative start-ups and shows how the conditions for people with migration experience of their own can be improved in order to develop the hitherto unused potential of this group of founders. The study, which is based on a survey of founders as well as founding consultants, underlines that there are common but also specific challenges for founders with migration experience. This shows that innovative founders with migration experience do not differ in many areas from founders without migration

experience. However, there are also specific challenges for founders with migration experience. A lack of openness towards migrant founders, language barriers and a lack of information can hinder the start-up process.

Founders with migration experience of their own have already settled in Germany for professional and private reasons before founding their company. The founders who migrate to Germany to found their innovative companies here tend to be the exception. This result underlines that start-up ecosystems in Germany are in competition with other start-up systems in Europe and the world and that for increasing the innovative migrant founder:in numbers, the improvement of the general start-up conditions is also necessary.

These findings result in a number of possible recommendations for action to increase the number of innovative start-ups by founders with migration experience, but also to improve the general structural conditions for founding innovative start-ups. Recommendations for action include addressing potential founders at German universities, developing funding approaches that address founders regardless of their migration experience, internationalizing startup consulting, providing information and calls for proposals in English, and actively integrating founders with migration experience into startup ecosystems.

Über den Reinhard Mohn Preis

Diese Publikation erscheint im Rahmen des Reinhard Mohn Preises 2020. Der Reinhard Mohn Preis wird seit 2009 von der Bertelsmann Stiftung an international renommierte Persönlichkeiten verliehen, die sich um wegweisende Lösungen für gesellschaftliche und politische Herausforderungen verdient gemacht haben.

Dazu suchen wir im Rahmen des Reinhard Mohn Preises 2020 unter dem Titel „Innovationskraft stärken. Potenziale erschließen.“ nach beispielhaften Initiativen, Mechanismen und Strategien, die geeignet sind, die Innovationskraft in Deutschland und Europa zu fördern. Zum einen, um technologisch – und damit wirtschaftlich – wettbewerbsfähig zu bleiben. Und zum anderen, um unsere wirtschaftliche Entwicklung human, chancengerecht und demokratisch zu gestalten. Wir gehen dabei von der These aus, dass die beiden Paradigmen der „Stärkung von Innovationskraft und technologischer Wettbewerbsfähigkeit“ und der „gesellschaftlichen Problemlösung durch Innovation“ sich gerade in ihrer Verbindung gegenseitig positiv verstärken können.

Weitere Informationen sind zu finden auf:

<https://www.bertelsmann-stiftung.de/innovation>



Zur Autorin

Dr. Susann Schäfer ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Geographie der Friedrich-Schiller-Universität Jena. Zuvor war sie wissenschaftliche Mitarbeiterin am Lehrstuhl für Bevölkerungs- und Sozialgeographie an der Universität Bayreuth. Ihre Forschungsinteressen sind Entrepreneurship und Entrepreneurial Ecosystems, Migration und Wissenstransfer über geographische Distanz, Praktikentheorie sowie sozialwissenschaftliche Klimaanpassungsforschung.

Impressum

© Mai 2021
Bertelsmann Stiftung, Gütersloh
Bertelsmann Stiftung
Carl-Bertelsmann-Straße 256
33311 Gütersloh
www.bertelsmann-stiftung.de

Verantwortlich:
Dr. Matthias M. Mayer
Senior Expert
Programm Integration und Bildung
matthias.mayer@bertelsmann-stiftung.de
Telefon: +49 5241 81-81564

Dr. Jan C. Breiting
Project Manager
Programm Nachhaltig Wirtschaften
jan.breiting@bertelsmann-stiftung.de
Telefon +49 5241 81-81328

Mitarbeit: Jérôme Dolling
Lektorat: Heike Herrberg, Bielefeld
Gestaltung: werkzwei, Detmold

Bildnachweis:
© fizkes - stock.adobe.com

DOI 10.11586/2021005

Adresse | Kontakt

Bertelsmann Stiftung
Carl-Bertelsmann-Straße 256
33311 Gütersloh
Telefon +49 5241 81-0

Dr. Matthias M. Mayer
Programm Integration und Bildung
Telefon +49 5241 81-81564
matthias.mayer@bertelsmann-stiftung.de

Dr. Jan C. Breiting
Programm Nachhaltig Wirtschaften
Telefon +49 5241 81-81328
jan.breiting@bertelsmann-stiftung.de

www.bertelsmann-stiftung.de