

Inklusive Innovationsökosysteme – ein Konzept zur Unterstützung migrantischer Startups

Einleitung

Nicht nur im europäischen Raum (Biggeri et al. 2020) sondern auch in Schwellen- und Entwicklungsländern wird vermehrt das Konzept der inklusiven Innovationsökosysteme diskutiert. Dieses Konzept überträgt den Gedanken der Inklusion auf den Bereich der Unternehmensgründung und der Innovationsforschung und nimmt in den Blick, wie Innovationsökosysteme gestaltet sein müssen, um eine breite Vielfalt an Personen und Organisationen in den Innovationsprozess einzubeziehen und sicherzustellen, dass niemand diskriminiert oder anderweitig benachteiligt wird (Planes-Satorrai und Paunov 2017).

In Deutschland ist das Konzept der inklusiven Gründungsförderung stark mit migrantischen Gründungen verbunden. Mit einem Anteil von 21 % an den Gesamtgründungen stellen diese einen bedeutenden Faktor für das deutsche Innovationssystem dar, d.h. jede fünfte gründende Person hat einen Migrationshintergrund (Migrant Founders Monitor 2023). Dieser Trend zeigt sich vor allem auch bei den deutschen Unicorns (Unternehmen mit einer Bewertung von über 1 Milliarde USD): 60 % dieser Unternehmen haben mindestens ein Gründungsmitglied mit Migrationshintergrund (OECD/European Commission 2023). Unternehmen mit migrantischen Gründenden verzeichnen also tendenziell ein höheres Wachstum. Diese Dynamik spiegelt sich auch in der langfristigen Entwicklung wider: Zwischen 2005 und 2022 stieg die Zahl migrantischer Gründender von 532.000 auf 869.000 – ein Zuwachs von 63,3 % innerhalb von 17 Jahren (Mikrozensus 2005; Mikrozensus 2022).

Trotz dieser Erfolge stehen migrantische Startups (nachfolgend MSUPs genannt) weiterhin vor erheblichen Herausforderungen. Studien zeigen, dass sie weltweit mit Integrationshürden in Innovationsökosystemen konfrontiert sind und strukturelle Barrieren überwinden müssen (Curran und Blackburn 1993; Smallbone et al. 2003). Diese Schwierigkeiten resultieren häufig aus einer komplexen Wechselwirkung zwischen ethnischen Netzwerken, institutionellen Rahmenbedingungen und sozioökonomischen Faktoren (Terstriep et al. 2023; David et al. 2024). Laut Migrant Founder Moni-

tor (2023) nehmen 42 % der in Deutschland Gründenden mit Migrationshintergrund eine Benachteiligung im Kontakt mit Ämtern und 31 % im Kontakt mit Banken wahr. Es gibt hier zwar bereits Praxisansätze, Gründungs- und Innovationsförderung inklusiver zu gestalten, z. B. den Migrant Accelerator, ein gemeinnütziges Förderprogramm, das Gründer:innen mit Migrationshintergrund in Deutschland durch gezieltes Mentoring, Workshops, Netzwerkzugang und finanzielle Unterstützung beim Aufbau innovativer Startups unterstützt.¹ Allerdings bedarf es vor allem im Bereich der Finanzierung weiterer gezielter Maßnahmen, um das Innovationspotenzial migrantischer Gründender besser zu fördern und bestehende strukturelle Hürden abzubauen.

Im vorliegenden Beitrag untersuchen wir anhand von elf problemzentrierten Interviews die spezifische Gruppe der Schwarzen Entrepreneurs mit Migrationshintergrund, um die Erfahrungen, Herausforderungen und Ressourcen dieser besonders von strukturellen Hürden betroffenen Gruppe analysieren zu können. Basierend auf dem Behavioral Model of Service Use von Andersen (1995) betrachten wir, welche Herausforderungen in der Kapitalbeschaffung bestehen, und wie die obenstehenden Faktoren zusammenwirken, um Gründende aus- oder einzuschließen.

Theoretischer Hintergrund

In der aktuellen Forschung finden sich bereits zahlreiche Untersuchungen zu Ausschlussprozessen von Gründungspersonen, die sich primär mit Gruppeneffekten sowie Ein- und Ausschlusskriterien innerhalb unternehmerischer Ökosysteme befassen (z. B. Kanze et al. 2018). Verschiedene theoretische Ansätze erklären dabei Diskriminierungsmechanismen auf unterschiedliche Weise – etwa durch kognitive Verzerrungen wie Stereotypisierung oder Vorurteile.

Ein zentraler Mechanismus ist der Mere-Exposure-Effekt, der beschreibt, dass Individuen dazu tendieren, Reize – einschließlich Personen –, denen sie häufiger begegnen oder die einer ihnen vertrauten sozialen Gruppe angehören, positiver zu bewerten. Ein weiterer relevanter Mechanismus ist der Confirmation Bias, also die Neigung, Informationen selektiv so zu interpretieren, dass sie bestehende Überzeugungen stützen (Nickerson 1998). Dies kann zur systematischen Abwertung alternativer Perspektiven oder Wissensbestände führen. Für Investor:innen bedeutet dies, dass beste-

1 Siehe auch [https://themigrantaccelerator.com/programme/\(28.4.2025\)](https://themigrantaccelerator.com/programme/(28.4.2025)).

hende Vorurteile gegenüber marginalisierten Gruppen durch deren geringe Sichtbarkeit in relevanten Netzwerken verstärkt und reproduziert werden.

In vielen Analysen fehlt jedoch eine systemische Perspektive, die das Innovationsökosystem als Ganzes – einschließlich institutioneller, kultureller und struktureller Faktoren – in den Blick nimmt. Im Folgenden werden das Konzept der inklusiven Innovationsökosysteme sowie das Behavioral Model of Service Use eingeführt, um den Finanzierungsprozess von Gründungen und die damit verbundenen Ein- und Ausschlusskriterien umfassend in den Blick zu nehmen.

Inklusive Innovationsökosysteme

Das Konzept inklusiver Innovationsökosysteme kritisiert, dass im Innovationsprozess beteiligte Netzwerke, Interaktionen und unterstützende Institutionen nicht alle Akteure gleichermaßen einbeziehen, und dass diese Systeme auch ausschließende Effekte erzeugen können (Peddi et al. 2023). Daher bedarf es einer weiteren Entwicklung unterstützender Strukturen, um diese Ausschlusseffekte abzubauen. Die Betrachtung von Innovationsprozessen durch die Linse der Inklusivität oder Exklusivität eröffnet neue Chancen und zeigt das ungenutzte Potenzial einer Gesellschaft auf. So konzentrieren sich Chavan et al. (2024) beispielsweise auf Geflüchtete als Unternehmer:innen und zeigen, dass diese zwar eine hohe Neigung zum Unternehmertum haben, aber mit mehr Hindernissen als reguläre Unternehmer:innen konfrontiert sind.

Es lassen sich zwei Hauptpfade konzeptioneller Arbeit unterscheiden. Einerseits gibt es die Idee eines Ökosystems, das inklusive Innovationen unterstützt – also innovative Lösungen für gesellschaftliche Herausforderungen, die das Wohlbefinden steigern, soziale Ungleichheiten abbauen und Zugangshürden für den Konsum verringern (Ciarli et al. 2021). In diesem Ansatz soll soziale Wohlfahrt dadurch erreicht werden, dass der Innovationsprozess auf die sozialen Bedürfnisse bzw. die Bedürfnisse marginalisierter Gruppen ausgerichtet wird. Ökosysteme sollten Startups fördern, die zur sozialen Inklusion beitragen, insbesondere durch den Fokus auf soziales Unternehmertum (vgl. Biggeri et al. 2020).

Ein weiterer Ansatz zur Betrachtung inklusiver Ökosysteme konzentriert sich auf die Input-Seite des Innovationsprozesses, also die Einbeziehung marginalisierter Gruppen und einer Vielfalt an Wissen in den Innovationsprozess. Dieser Ansatz hinterfragt die Ursachen der geringen Beteiligung marginalisierter Gruppen an Innovationsprozessen und zielt darauf ab, ihre Fähigkeiten zu stärken oder ihre Chancen zu erhöhen (Graf 2025). Soziale Wohlfahrt soll in diesem Modell durch die Teilhabe marginalisierter Grup-

pen am Innovationsprozess erreicht werden. Mangelnde Chancen marginalisierter Gruppen können dabei aus den folgenden miteinander verknüpften Gründen entstehen:

- Leben in *benachteiligten Regionen* kann sich lebenslang negativ auf die Chancen von Menschen auswirken, insbesondere auf ihre Möglichkeiten zur Teilnahme an den produktivsten und innovativsten Aktivitäten. Insgesamt haben die Lebensumstände in diesen Gebieten oft einen größeren Einfluss auf die Menschen als ihre individuellen Eigenschaften (Carayannis und Morawska-Jancelewicz 2022).
- *Diskriminierung auf dem Arbeitsmarkt* kann aufgrund von Geschlecht, Alter, ethnischer Herkunft, Religion oder Wohnort auftreten – oft in Kombination. Die Nichtanerkennung von Bildungsabschlüssen, beispielsweise im Fall von Geflüchteten, kann ein diskriminierender Faktor sein (Chavan et al. 2024). Diese Diskriminierung kann die Chancen dieser Gruppen auf die Teilnahme an produktiven und innovativen Tätigkeiten verringern, wodurch sie daran gehindert werden, in die Entwicklung ihrer Innovationsfähigkeiten zu investieren.
- Verstärkt wird diese Diskriminierung durch *Geschlechterrollenstereotype*. Diese sind nach wie vor präsent und werden in Familien, Schulen und der Gesellschaft im Allgemeinen oft subtil weitergegeben. Stereotype spielen eine entscheidende Rolle bei der Gestaltung zukünftiger akademischer und beruflicher Laufbahnen und können teilweise die geringe Beteiligung von Frauen an MINT-Studiengängen, Unternehmensgründungen oder Führungspositionen erklären (Carayannis und Morawska-Jancelewicz 2022; Kanze et al. 2018). Studien zur Diskriminierung in Finanzierungsrunden zeigen zudem, dass Gründerinnen aufgrund ihres Geschlechts andere Fragen gestellt werden als Gründern, was dazu führt, dass sie weniger Finanzmittel erhalten (Kanze et al. 2018).
- Der *eingeschränkte Zugang zu Finanzmitteln* ist eine der größten Hürden für Unternehmensgründungen und das Wachstum von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Unternehmer:innen aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen haben oft überdurchschnittlich große Schwierigkeiten, formelle externe Finanzierungen zu erhalten und sind stärker auf informelle Finanzierungsquellen (z. B. Familie und Freund:innen) angewiesen. Diese Personen verfügen häufig nicht über Sicherheiten, haben kurze oder gar keine Kredithistorie und keine erfolgreiche Unternehmensbilanz. Daher stehen sie im Allgemeinen vor strengeren Bedingungen für den Zugang zu Krediten. Diskriminierung auf Kreditmärkten und Misstrauen gegenüber bestimmten sozialen Gruppen seitens potenzieller Investor:innen können ebenfalls die

Möglichkeit dieser Personen einschränken, unternehmerisch tätig zu werden (Carayannis und Morawska-Jancelewicz 2022). De la Chaux und Haux (2020) betonen dies nochmals für migrantische Entrepreneurs. Rechtliche Einschränkungen beim Zugang zu Geschäftslizenzen, Bankkonten und Krediten sowie begrenzte finanzielle Mittel und soziale Diskriminierung erschweren hier die Skalierung von Unternehmen (Fontefrancesco und Mendonce 2022). Dabei zeigen sich Unterschiede zwischen verschiedenen migrantischen Entrepreneurs. So erschwert die sichtbare Andersartigkeit den Netzwerkzugang und verstärkt negative Stereotype (Light 1972), so dass z. B. Schwarze Personen kaum mit Unternehmertum assoziiert werden. Während beispielsweise asiatische oder osteuropäische Communities teilweise als besonders unternehmerisch gelten, erfahren Schwarze Gründer:innen zusätzliche Hürden bei der Kapitalbeschaffung (Smallbone et al. 2003). Diese Diskrepanz in der Verfügbarkeit von Ressourcen verstärkt die strukturellen Barrieren, die ihnen bereits im Zugang zu formellen Finanzierungen begegnen. Letztlich führt dies dazu, dass Schwarze Entrepreneurs nicht nur seltener Kredite von Banken erhalten, sondern auch über weniger Kapital aus ihrem sozialen Umfeld verfügen, was die Chancen auf eine erfolgreiche Unternehmensgründung weiter schmälert (Fairlie und Robb 2007). Angesichts dieser erschwerten Bedingungen greifen viele Gründer:innen auf Bootstrapping zurück – eine Form der Eigenfinanzierung, bei der sie ihre eigenen finanziellen Ressourcen einsetzen, um unabhängig von externen Investor:innen zu bleiben (Hahn 2018). Diese Methode bietet zwar den Vorteil, die volle Kontrolle über das Unternehmen zu behalten, birgt jedoch ein hohes persönliches Risiko, da häufig sämtliche Ersparnisse oder finanzielle Reserven investiert werden müssen (Cukier et al. 2016).

- Ein weiteres Ausschlusskriterium ist die *schwache Anbindung an unternehmerische Netzwerke*. Laut Granovetter (1985) sind wirtschaftliches Handeln und soziale Beziehungen eng miteinander verwoben. Unternehmer:innen aus benachteiligten Gruppen verfügen oft über weniger umfangreiche Geschäftsnetzwerke als andere Unternehmer:innen. Beispielsweise verlassen sich Unternehmerinnen häufiger auf Netzwerke aus Familie und Freund:innen als Männer, da sie weniger Möglichkeiten haben, neue Kund:innen und Geschäftspartner:innen zu gewinnen (McCracken et al. 2015). Für ethnische Minderheiten und Migrant:innen stellen insbesondere kulturelle und sprachliche Barrieren eine Herausforderung beim Aufbau umfassender Geschäftskontakte dar. Dadurch werden alternative Lösungen bzw. alternatives Wissen benachteiligt. Mit Blick auf Investor:Innen bedeutet dies, dass bestehende Vorurteile ge-

genüber marginalisierten Gruppen durch deren mangelnde Sichtbarkeit in Netzwerken weiter verfestigt werden.

Das Konzept inklusiver Innovationsökosysteme definiert sechs Dimensionen, um diese Ausschlusskriterien zu überwinden (Biggeri et al. 2020; Carayannis und Morawska-Jancelewicz 2022; Ciarli et al. 2021; Cukier et al. 2022; Flores-Novelo et al. 2021; Peddi et al. 2023; Planes-Satorrai und Paunov 2017; Rego und Gergen 2017):

- Zugänglichkeit: Das inklusive Ökosystem ist für eine breite Palette von Akteuren und Unternehmern zugänglich, unabhängig von ihrem sozioökonomischen Hintergrund, Geschlecht, ihrer ethnischen Herkunft oder anderen Merkmalen.
- Vielfalt: Es fördert die Diversität von Akteuren und Ideen, um sicherzustellen, dass Innovationen aus unterschiedlichen Perspektiven entstehen.
- Gleichberechtigung: Das inklusive Ökosystem zielt darauf ab, geschlechtsspezifische Ungleichheiten und andere Formen der Diskriminierung in der Welt der Innovation zu bekämpfen, indem es gleiche Chancen und Ressourcen für alle bereitstellt.
- Zusammenarbeit: Es fördert die Kooperation zwischen verschiedenen Akteuren, darunter Unternehmen, Hochschulen, gemeinnützige Organisationen und Regierungen, um Ressourcen und Fachwissen zu bündeln.
- Bildung und Ausbildung: Das inklusive Ökosystem bietet Bildungs- und Trainingsprogramme an, um Innovationskompetenzen und Unternehmertum in der Gesellschaft zu fördern.
- Zugang zu Finanzierung: Es erleichtert den Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten für Startups und Unternehmer:innen, die Schwierigkeiten haben, traditionelle Finanzierungsquellen zu nutzen. Dieser Punkt muss im Zusammenhang mit der Frage der Gleichberechtigung betrachtet werden.

Um das Konzept inklusiver Innovationsökosystem für migrantische Startups zu erweitern nehmen wir nochmals spezifisch den Punkt der Netzwerke in den Blick. Wie gezeigt wurde, sind migrantische Unternehmer:innen häufig tief in ihre ethnischen Netzwerke eingebettet (Chavan et al. 2024). Dies kann als zusätzliche Ressource gesehen werden, die für die Mehrheitsgesellschaft oft weniger zugänglich ist (Bourdieu 1986). Ethnische Communities spielen eine zentrale Rolle bei der Unterstützung migrantischer Unternehmer:innen, da sie Zugang zu sozialem Kapital verschaffen (Portes und Sassen Koob 1987). Sie stellen nicht nur Arbeitskräfte bereit, sondern bieten auch Geschäftsräume und wichtige soziale Ressourcen, die den Grün-

den Prozess erleichtern. Während finanzielle Mittel oft begrenzt sind, ermöglichen diese Netzwerke den Zugang zu alternativen Ressourcen wie vertrauenswürdigen Informationen (Tata und Prasad 2015).

Um die Beziehungen zwischen sozialen Netzwerken und dem wirtschaftlichen sowie institutionellen Umfeld des Aufnahmelandes zu erfassen, entwickelten Kloosterman und Rath (2001) das Konzept des *Mixed Embeddedness*. Es beschreibt die doppelte Einbettung migrantischer Gründer:innen sowohl in soziale Netzwerke als auch in die wirtschaftlich-institutionellen Strukturen ihres Umfelds und zeigt, wie diese Faktoren unternehmerische Chancen und Herausforderungen prägen. Das Konzept des *Mixed Embeddedness* wurde später um die transnationale Einbettung erweitert. Dabei wird berücksichtigt, dass Migrant Entrepreneurs nicht nur auf Ressourcen im Aufnahmeland zurückgreifen, sondern auch auf Netzwerke und wirtschaftliche Möglichkeiten in ihren Herkunftsländern (Portes et al. 2002; Sequeira et al. 2009; Wang und Liu 2014; Reis et al. 2024).

In den vorangegangenen Abschnitten wurden die Faktoren aufgezeigt, die migrantische Entrepreneurs aus Innovationsökosystemen ausschließen können, und es wurde das Zielbild inklusiver Innovationsökosysteme skizziert. Wie die ausschließenden Faktoren aber zusammenwirken und welche Interaktionen sich zwischen Investor:innen und Entrepreneurs ergeben, wird im Modell der inklusiven Innovationsökosysteme bisher nicht erfasst. Darum wird im Folgenden das Behavioral Model of Health Services Use von Andersen (1995) – ursprünglich zur Analyse des Zugangs zu Gesundheitsdiensten entwickelt – für die Untersuchung der Kapitalbeschaffungsprozesse migrantischer Startups adaptiert.

Behavioral Model of Service Use

Das Behavioral Model of Health Services von Andersen (1995) unterscheidet die vier Ebenen Umwelt, populationsbezogene Faktoren, Verhalten und Ergebnis. Die populationsbezogenen Faktoren werden noch weiter ausdifferenziert in prädisponierende Faktoren, befähigende Faktoren und Bedarfsfaktoren. Diese Einteilung ermöglicht eine systematische Erfassung der Wechselwirkungen zwischen persönlichen Merkmalen, verfügbaren Ressourcen und strukturellen Rahmenbedingungen – auch bei der Kapitalbeschaffung migrantischer Startups. Es liefert somit eine theoretische Grundlage für die Identifikation struktureller Barrieren und die Ableitung inklusiver Handlungsempfehlungen. Das Behavioral Model of Health Services von Andersen wurde für die Analyse der Kapitalbeschaffung von migrantischen Startups weiterentwickelt.

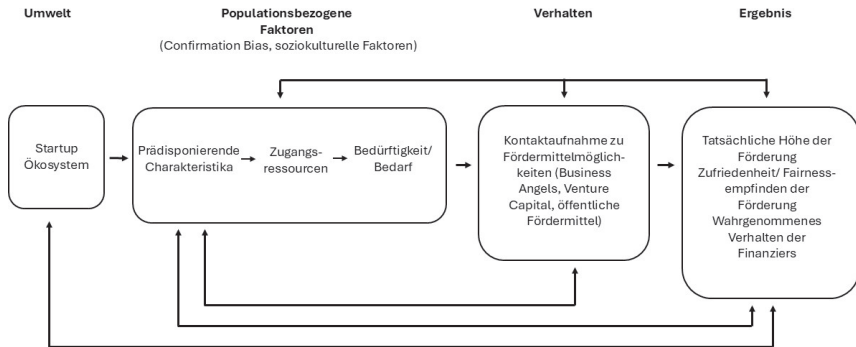


Abbildung 1: Inanspruchnahme von Finanzierungen (Eigendarstellung, in Anlehnung an Andersen, 1995)

Methodisches Vorgehen

Erhebungsinstrument

Die Datenerhebung dieser Studie orientiert sich an einem praxisnahen empirischen Forschungsansatz. Es wurden problemzentrierte Interviews mit elf in Deutschland lebenden Schwarzen migrantischen Gründenden geführt. Die problemzentrierten Interviews zielten darauf ab, subjektive Sichtweisen migrantischer Gründender zum Thema Kapitalbeschaffung zu untersuchen und zur Weiterentwicklung des Konzeptes von Andersen beizutragen (Misoch 2015). Sie kombinierten strukturierte Fragen mit narrativen Elementen, um tiefere Einsichten in individuelle Handlungsstrukturen zu gewinnen (Witzel 1985). Ein teilstandardisierter Leitfaden diente als Strukturierungshilfe. Dieser wurde basierend auf dem *Behavioral Model of Service Use von Andersen* (1995) für den Kontext von migrantischer Startups und Kapitalbeschaffung adaptiert. Infolgedessen orientierten sich die Leitfragen auf zentrale Herausforderungen migrantischer Startups bei der Kapitalbeschaffung entlang *prädisponierender, befähigender* und *Bedarfsfaktoren*. Diese Struktur ermöglichte es, sowohl strukturelle als auch individuelle Barrieren und Unterstützungsmechanismen zu identifizieren. Ergänzend wurden Kontext- bzw. Umweltfaktoren thematisiert, um das Zusammenspiel individueller Voraussetzungen und äußerer Rahmenbedingungen bei der Kapitalakquise für Migrant Entrepreneurs umfassend zu identifizieren.

Zielgruppe: Schwarze Migrant Entrepreneurs

Um die Auswahl und Abgrenzung der Zielgruppe in dieser Studie nachvollziehbar und methodisch fundiert zu darzulegen, wird zunächst die Definition des Migrationshintergrunds nach dem Statistischen Bundesamt angeführt:

„Eine Person hat einen Migrationshintergrund, wenn sie selbst oder mindestens ein Elternteil nicht mit deutscher Staatsangehörigkeit geboren wurde. Im Einzelnen umfasst diese Definition zugewanderte und nicht zugewanderte Ausländerinnen und Ausländer, zugewanderte und nicht zugewanderte Eingebürgerte, (Spät-)Aussiedlerinnen und (Spät-)Aussiedler sowie die als Deutsche geborenen Nachkommen dieser Gruppen.“ (Statistisches Bundesamt, o. D.)

Auf Basis dieser Definition werden im weiteren Verlauf dieser Studie Startups, bei denen mindestens ein Gründungsmitglied einen Migrationshintergrund besitzt, als Migrant Startups (MSUPs) bezeichnet (David und Terstriep 2023). Die Verwendung dieser Definition ermöglicht eine konsistente empirische Abgrenzung der Zielgruppe im Rahmen der Modellanwendung. Zugleich weist sie eine methodische Einschränkung auf, da Personen, die als Migrant:innen wahrgenommen werden (etwa aufgrund ihres Aussehens oder Namens), jedoch in Deutschland geboren wurden und deren Eltern ebenfalls hier geboren wurden, definitionsgemäß nicht mehr als Menschen mit Migrationshintergrund gelten.

Ein häufiges Problem bei der Forschung zu ethnischen Minderheiten ist zudem die Übergeneralisation, bei der Migrant:innen oft als monolithische Gruppe betrachtet werden (Nwankwo 2005). Diese Sichtweise vernachlässigt jedoch die erheblichen Unterschiede, die sowohl zwischen verschiedenen Migrantengruppen als auch innerhalb dieser Gruppen bestehen. Besonders relevant ist dies im Bereich der Gründungsaktivitäten, wo populationsbezogene Faktoren – also individuelle und gruppenspezifische Merkmale wie soziale Strukturen, Netzwerke sowie der Zugang zu Ressourcen – eine entscheidende Rolle spielen (Aldrich und Waldinger 1990). Obwohl Migrant:innen ähnliche Migrationserfahrungen teilen, unterscheiden sich ihre Möglichkeiten und Herausforderungen oft stark in Abhängigkeit von ihrer ethnischen Zugehörigkeit und ihrem kulturellem Hintergrund (Basu und Altinay 2002). In dieser Arbeit liegt der Fokus speziell auf Schwarzen Gründenden, da diese Gruppe in besonderer Weise von strukturellen und sozialen Barrieren betroffen ist. Im Gegensatz zu anderen Migrantengruppen, deren Migrationshintergrund nicht unmittelbar wahrgenommen wird oder bewusst zurückgestellt wird, wird die Schwarze Community häufig allein durch das äußere Erscheinungsbild sofort als „anders“ wahrgenommen.

Stichprobe

Es wurde bereits dargelegt, wieso sich die Studie auf Schwarze Entrepreneurs konzentriert. Trotz sorgfältiger Auswahl ist jedoch kritisch zu betrachten, dass die Zusammensetzung der Stichprobe eine deutliche Geschlechterungleichheit aufzeigt: Von den elf Teilnehmenden sind neun männlich und zwei weiblich. Die Auswahl erfolgte überwiegend über das Black Community Netzwerk und LinkedIn, wobei fast alle Kontakte männlich waren. Trotz Versuchen, mehr Frauen einzubeziehen, waren weibliche Kontakte selten, was die männlich dominierte Startup-Welt und deren Herausforderungen widerspiegelt.

Zudem wurden Personen erster und zweiter Generation einbezogen, was Vergleiche unterschiedlicher Integrationsverläufe ermöglicht, jedoch auch generationsspezifische Herausforderungen möglicherweise nicht vollständig erfasst, da bspw. die zweite Generation oft andere Bildungs- und Arbeitsmarkterfahrungen macht. Die nachfolgende Tabelle bildet die Stichprobe der problemzentrierten Interviews ab.

Tabelle 1: Übersicht zur Stichprobe der 11 Interviewpartner:innen

Kürzel	Alter	Geschlecht	Migrationshintergrund	Generation	Höchster Bildungsabschluss	Wohnort	Phase des Startups	Branche
P1	35	Männlich	Ghana	1. Gen	Abitur	Berlin	Seed-Phase	Digitale Lernplattform
P2	40	Männlich	Ghana	1. Gen	Doktor	Essen	Early Stage	Software für Energienetze
P3	25	Männlich	Deutschland-Ghana	2. Gen	Abitur	Berlin	Pre-Seed/Seed-Phase	Lebensmittel (Laktosefrei, Zuckerfreie Süßigkeiten)
P4	25	Männlich	Senegal, Mali	1. Gen	Abitur	Berlin	Pre-Seed	Kuratierte Plattform für Interessen
P5	35	Männlich	Togo	1. Gen	Bachelor	Hamburg	Series A	Blockchain für Zahlungssysteme
P6	34	Männlich	Haiti, Polen	2. Gen	Erster Schulabschluss	Berlin	Series A	Nachhaltige Streetwear
P7	34	Weiblich	USA, Deutschland	1. Gen	Master	Buko	Early Stage	Nachhaltige Sportprodukte (Fußbälle)
P8	31	Männlich	Äthiopien, Deutschland	2. Gen	Master	Berlin	Pre-Seed/Seed-Phase	Telemedizin
P9	45	Männlich	Unbekannt (adoptiert)	2. Gen	Diplom	Olpe	Seed-Phase	Nachhaltigkeitsberatung
P10	28	Weiblich	Ghana	1. Gen	Abitur (studiert aktuell)	Krefeld	Early Stage	FinTech
P11	26	Männlich	Togo	2. Gen	Abitur	Hamburg	Morph-Phase	Innovationslabor

Datenanalyse: Qualitative Inhaltsanalyse nach Mayring

Die erhobenen Daten wurden unter Berücksichtigung der qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring systematisch und nachvollziehbar ausgewertet. Ziel war es, sprachliche Daten aus den Interviews so zu analysieren, dass Rückschlüsse auf nicht-sprachliche Eigenschaften von Personen oder gesellschaftlichen Gruppen gezogen werden können (Mayring 2003).

Zunächst wurden relevante Textstellen identifiziert, die zur Beantwortung der Forschungsfragen beitragen. Anschließend erfolgte die Kontextualisierung der Aussagen, wobei auch soziokulturelle Rahmenbedingungen

berücksichtigt wurden (Krell und Lamnek 2016). Der Fokus der Analyse lag auf der Kombination aus deduktiven Kategorien, die aus theoretischen Grundlagen abgeleitet wurden, und induktiven Kategorien, die sich aus den Interviews herauskristallisierten.

Der gesamte Prozess umfasste die Paraphrasierung und Kategorisierung der Aussagen sowie die abschließende Interpretation im Hinblick auf die Forschungsziele. Mithilfe dieses Ansatzes konnten zentrale Muster und Unterschiede in den Aussagen der Probanden identifiziert und systematisch ausgewertet werden.

Ergebnisse

Dieses Kapitel stellt die Ergebnisse der qualitativen Auswertung vor und gliedert sich entlang der zentralen Einflussdimensionen des Untersuchungsmodells. Zunächst werden die prädisponierenden Faktoren erläutert, gefolgt von den befähigenden Faktoren und den Bedarfsfaktoren. Jeder Abschnitt beleuchtet die jeweiligen Merkmale, Herausforderungen und zum Teil Handlungsstrategien, die sich aus den Interviews ergeben haben.

Prädisponierende Faktoren

Finanzieller und familiärer Hintergrund

Die Untersuchung verdeutlicht, dass der finanzielle und familiäre Hintergrund eine zentrale Determinante für den Zugang zu Kapital darstellt. Viele Migrant Entrepreneurs entstammen Familien mit begrenzten finanziellen Ressourcen und verfügen folglich nicht über den Rückhalt vermögender Netzwerke. Keine:r der Proband:innen erhielt finanzielle Unterstützung von der Familie. Ein Großteil der Befragten berichtet, aus Haushalten zu stammen, in denen keine unternehmerische Erfahrung vorhanden war. Dies verdeutlicht etwa die Aussage eines Teilnehmenden: „Ich hatte keine Unterstützung oder Kontakte, weder durch die Familie noch durch mein Umfeld“ (P4).

Zwar geben vier von elf Teilnehmenden an, dass mindestens ein Elternteil über einen Hochschulabschluss verfügt, jedoch war auch dies kein Garant für finanzielle Stabilität. Vielmehr beschreiben zahlreiche Befragte eine umgekehrte Erwartungshaltung: Sie sehen sich in der Verantwortung, ihre Familien künftig finanziell zu unterstützen, anstatt selbst auf familiäre Ressourcen zurückgreifen zu können. P8 sagt: „[...] ich will eher meine

Familie unterstützen, anstatt dass sie mich unterstützen [...]. So viel haben die halt einfach nicht.“

Dies macht es erforderlich, alternative Finanzierungsstrategien wie Bootstrapping zu nutzen. P11 berichtet: „Die drei Jahre haben wir komplett Bootstrapping gemacht.“

Akademische Bildung

Die Kategorie Bildung bezieht sich auf die individuelle Bildungsbiografie der Gründer:innen (z. B. Schulabschluss, Studium, erworbene Qualifikationen). Sie prägt Einstellungen, Kompetenzen und die Gründungsbereitschaft und zählt deshalb zu den prädisponierenden Faktoren. Die individuelle Bildungsbiografie prägt maßgeblich die Gründungsbereitschaft der meisten Befragten. So ist der akademische Werdegang nicht nur ein formaler Qualifikationsnachweis, sondern der entscheidende Impuls, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Von den elf Befragten haben neun eine deutsche Hochschule besucht. Für fünf Personen war die Hochschule der entscheidende Impuls, den Schritt der Gründung zu wagen. P9 schildert: „Damals war ich an der Uni beschäftigt [...]. Da kam die Idee auf, durch diese Tätigkeit, diese Inhalte [...] Unternehmen zugänglich zu machen.“

Die Interviews verdeutlichen zudem, dass die Hochschule weit mehr als ein Ort der Wissensvermittlung ist. Sie bietet Zugang zu Netzwerken, Mentor:innen und Förderprogrammen, die für viele Gründer:innen entscheidend waren, um erste Geschäftsideen zu entwickeln und umzusetzen. So berichtet P10: „Hab dann in der Uni [...] einen Workshop gemacht. Hab dann auch das erste Preisgeld gewonnen. [...] Und heute sind wir eine GmbH.“

Für P2 wiederum war die internationale Erfahrung im Rahmen des Studiums prägend für die Entwicklung der eigenen Gründungsidee: „Im April 2019 habe ich mich mit meinem besten Kumpel zusammengetan, den habe ich in den USA kennengelernt, als ich mein Auslandsstudium gemacht habe [...] wir haben uns dann 2019 entschieden, uns zusammenzuschließen.“

Die Aussagen zeigen, wie akademische Bildung und insbesondere die Einbindung in den Hochschulkontext nicht nur Wissen und Kompetenzen vermitteln, sondern auch das unternehmerische Selbstverständnis prägt. Indem der Hochschulkontext Zugang zu Ressourcen, Netzwerken und Kapital eröffnet, ist er nicht nur prädisponierender Faktor, sondern kann als befähigender Faktor den unternehmerischen Werdegang nachhaltig beeinflussen.

Resilienz

Ein zentrales Ergebnis, welches aus dem Interviewmaterial hervorgeht, ist, dass viele Migrant Entrepreneurs auf ein spezifisches Mindset verweisen, das sie aus ihren oft schwierigen finanziellen Verhältnissen ableiten. P10 beschreibt die Arbeitsmoral seit frühen Kindheitstagen wie folgt: „Meine Eltern haben mir kein Taschengeld gegeben. Ich musste hustlen. Das war schon immer in meinem Kopf.“

Weiterhin verweisen sie auf den ihnen vermittelten Kampfgeist, trotz widriger Umstände weiterzumachen und Rückschläge zu überwinden: „Natürlich ist es in einer harten Zeit gewesen. [...] Aber dadurch, dass mir dieses Mindset mitgegeben worden ist, konnte ich einfach so Boundaries brechen“ (P5).

Das hier beschriebene Mindset mündet in eine Resilienz der Befragten, die sie als einen entscheidenden Vorteil betrachten und als Schlüsselfaktor auf ihrem unternehmerischen Weg beschreiben.

Einfluss des Migrationshintergrundes auf die Startup-Idee

Der Migrationshintergrund prägt nicht nur die inhaltliche Ausrichtung der Gründungsideen einiger Befragten, sondern wirkt sich unmittelbar auf die Finanzierungsstrategie und -chancen aus. Vier der Gründungsideen basieren auf Erfahrungen im Zusammenhang mit dem eigenen Migrationshintergrund sowie den damit verbundenen Bedürfnissen und Herausforderungen. Die starke Fokussierung auf communityspezifische Nischenlösungen führt jedoch dazu, dass Investor:innen das Wachstumspotenzial häufig als begrenzt einschätzen und daher geringere Finanzierungsbeiträge bereitstellen. Zugleich unterschätzen Migrant Entrepreneurs ihr eigenes Potenzial, Lösungen für einen größeren Markt anzubieten, da ihnen die Vorbilder fehlen und sie den Eindruck gewinnen, nur begrenzte Marktchancen zu haben: „Wir können nicht groß genug denken, um so ein Teil von diesem System zu sein und uns da entsprechend zu platzieren“ (P10). Dieses Bewusstsein beeinflusst die Höhe und die Herangehensweise der Kapitalnachfrage. Statt großer Finanzierungsrunden entscheiden sich viele Gründer:innen für Bootstrapping, um ihre enge Zielgruppe zu bedienen:

„[...] als ich [Name des Unternehmens] angefangen habe, wurde mir von sehr vielen gesagt, dass ich das eigentlich gar nicht starten soll, weil sich halt keiner für afrikanische Sprachen interessiert. Vor allen Dingen hatte ich ja Investoren angesprochen [...], die können sich das gar nicht vorstellen, überhaupt da zu investieren. [...] Ich habe auch das Gefühl gehabt, dass ich nicht ernst genommen worden bin. [...] Ich habe auch das Gefühl gehabt, [...] dass es sehr schwer

für mich sein wird, irgendwo Gelder herzubekommen. Deswegen habe ich ja richtig hart gebootstrapped." (P1).

Gerade deshalb sind befähigende Faktoren von zentraler Bedeutung. Sie ermöglichen es, die wahrgenommenen Markteinschränkungen zu überwinden und Investor:innen von der Skalierbarkeit der Idee zu überzeugen, um umfangreichere Finanzierungsrunden zu realisieren.

Befähigende Faktoren

Befähigenden Faktoren sind für die Finanzierung von MSUPs besonders entscheidend. Sie umfassen insbesondere den Zugang zu Netzwerken, finanzielle Bildung,² gezielte Förderprogramme und direkte Kontakte zu Investor:innen. Diese Faktoren erleichtern den Zugang zu Kapital und helfen, spezifische Finanzierungsbarrieren wie Informationsdefizite oder bürokratische Hürden gezielt zu überwinden.

Netzwerke

Netzwerke spielen eine zentrale Rolle im unternehmerischen Kontext, da sie den Zugang zu Investor:innen erleichtern und einen Vertrauensvorschuss schaffen. Netzwerke sind häufig durch prädisponierende Faktoren geprägt, gelten in dieser Studie aber als eigenständiger befähigender Faktor, da sie maßgeblich den Zugang zu Finanzierungsquellen ermöglichen. Der Aufbau und die Nutzung von Netzwerken stellten für viele Migrant Entrepreneurs eine erhebliche Herausforderung dar und erforderten ein hohes Maß an aktivem Engagement und Anstrengung. P4 schildert dies eindrücklich:

„[...] man hatte kein Netzwerk, man hatte kein Zugehörigkeitsgefühl [...]. Es wird immer wieder in dich, als Gründer und Person investiert. Und die Frage ist, bist du jemand, dem man zutraut, gewisse Dinge und Ergebnisse schaffen zu können? Und kann man für dich Sympathie aufbauen? Es ist viel schwieriger, Sympathie zu einer Person mit einer ganz anderen Lebensrealität wegen dem Hintergrund aufzubauen [...]“

Zugleich konnten einige Teilnehmende von etablierten migrantischen Netzwerken profitieren, die ihnen nicht nur geschäftliche Unterstützung, sondern auch soziale Ressourcen zur Verfügung stellten – beides wesentliche Faktoren für den Erfolg ihrer Gründungen. P10 fasst diese Bedeutung prägnant zusammen: „Die informellen [Geldgebenden] geben dir nicht nur

2 Im Rahmen unserer Untersuchung war es uns nicht möglich, den Stand der finanziellen Bildung abzufragen, für weitere Untersuchungen sollte dies jedoch aufgenommen werden.

Geld, sondern auch Unterstützung, Netzwerke, Kontakte. Es ist eine Community [...] die uns dabei unterstützt.“ Solche Netzwerke fungieren somit als bedeutende befähigende Faktoren, die den Zugang zu Kapital, Wissen und geschäftlichen Verbindungen erleichtern und einen maßgeblichen Einfluss auf den Erfolg migrantischer Startups ausüben können.

Förderprogrammen & Initiativen

Förderprogramme und Initiativen stellen für Schwarze Migrant Entrepreneurs eine zentrale Ressource dar, um den Zugang zu Kapital, Mentoring und branchenspezifischen Netzwerken zu erhalten. Als befähigende Faktoren wirken sie direkt auf die Finanzierungsstrategie. Durch staatliche Zuschüsse, universitäre Accelerators und spezialisierte Förderinitiativen werden Gründer:innen mit ersten Seed-Mitteln ausgestattet und kommen mit Investor:innen in Kontakt. P7 erläutert das am Beispiel der universitären Förderung: „Wir haben an der Uni eine kleine Förderung bekommen und konnten damit Pilotprojekte umsetzen, die dann Investor:innen überzeugt haben.“ Auch P8 bestätigt den Einfluss solcher Programme: „Das Accelerator-Programm an meiner Uni hat mir geholfen, mein Unternehmen zu gründen und die ersten Investitionen zu bekommen.“

Förderprogramme und Initiativen außerhalb des Hochschulkontextes spielen ebenfalls eine entscheidende Rolle bei der Unterstützung migrantischer Entrepreneurs, indem sie den Zugang zu finanziellen Mitteln, Netzwerken und Mentor:innen erleichtern. Diese Förderprogramme sind zwar grundsätzlich vorhanden, doch werden sie aufgrund bürokratischer Hürden oder mangelnder Transparenz oft nicht optimal genutzt. Zudem wird berichtet, dass einige Förderprogramme in Datenbanken aufgeführt sind, obwohl sie mittlerweile nicht mehr existieren. Deshalb sind Initiativen, die gezielt auf MSUPs abzielen, wie beispielsweise AiDiA, ADAN Elevate, 2Hearts und das Google Black Founders-Programm besonders hervorzuheben. Diese Programme bieten spezifische Unterstützung, die für viele Migrant:innen entscheidend für den Erfolg ihrer Gründungen ist. Neben finanzieller Unterstützung bieten diese Programme praxisnahe Workshops und Netzwerktreffen sowie Unterstützung bei individuellen Antragstellungen. Diese Maßnahmen reduzieren bürokratische Hürden, können Entscheidungswege verkürzen und stärken das Vertrauen potenzieller Kapitalgeber:innen.

Insgesamt tragen Förderprogramme und Initiativen dazu bei, wahrgenommene Finanzierungshürden abzubauen und die Skalierbarkeit von MSUPs für Investor:innen sichtbarer zu machen. In diesem Zusammenhang zeigt sich, dass Berlin als Wohnort besonders förderlich für den Zugang zu Förderprogrammen ist. P1 beschreibt hierzu, dass es dort „ein ausgeprägte-

res Startup-Ökosystem gibt, weil es ein globaleres Startup-Ökosystem gibt, das bedeutet viel offenere Menschen [...]“, was den Gründungsprozess für MSUPs erheblich erleichtert.

Persönlicher Kontakt zu Geldgebern

Für viele der Proband:innen erwies sich der persönliche Kontakt zu Investor:innen, insbesondere zu Business Angels, als der beste Weg, um an Finanzierungen zu gelangen. Diese werden als zugänglicher und weniger bürokratisch wahrgenommen als Venture Capitalists, staatliche Fördermittel und Bankkredite, da sie direkter agieren. P10 bestätigt, dass persönliche Kontakte, oft durch Empfehlungen oder sogenannte „warm introductions“, der schnellste Weg zu Investor:innen seien: „Das geht eigentlich relativ schnell, entweder durch Empfehlung oder durch ein warmes Intro.“ Der persönliche Kontakt zu Business Angels ist deshalb besonders erfolgversprechend, da diese über ihr eigenes Kapital verfügen und so oft schneller entscheiden können. Der persönliche Zugang zu Investor:innen erfolgt vielfach über Hochschulen; alternativ nutzen viele Proband:innen ihre privaten Netzwerke oder Initiativen für Migrant Entrepreneurs.

Insgesamt stellen der Zugang zu Netzwerken, die Unterstützung durch Förderprogramme und Hochschulen sowie der persönliche Kontakt zu Business Angels die positiven Rahmenbedingungen dar, die für den Erfolg von MSUPs entscheidend sind.

Bedarfsfaktoren

Trotz der zuvor untersuchten befähigenden Elemente offenbaren die Interviews auch spezifische Bedürfnisse und Herausforderungen, die MSUPs im Verlauf ihres unternehmerischen Weges immer wieder begleiten und ihren Zugang zu Kapital beeinflussen. Diese Bedarfsfaktoren begleiten die Gründenden teils über sämtliche Entwicklungsphasen hinweg und bestimmen, wie schnell und nachhaltig sie Finanzierung akquirieren können. Neben der Höhe des notwendigen Startkapitals, dem Zugriff auf liquide Mittel oder dem Bedarf an professioneller Finanzberatung wird insbesondere die Sichtbarkeit und Präsenz von Rollenvorbildern als entscheidender Faktor hervorgehoben.

Formelle vs. informelle Finanzierung

Der zentrale Bedarf vieler MSUPs liegt im zuverlässigen und unbürokratischen Zugang zu formellen Finanzierungsmöglichkeiten, wie Bankkrediten,

Venture Capital oder staatlichen Fördermitteln. Gründende berichten jedoch über Schwierigkeiten, formelle Finanzierungen zu erhalten, da Banken oft hohe Sicherheiten verlangen. „[...] ich wusste immer, Bonität ist so ein Thema, weißt du? Wenn du so jetzt Kredit holst und sowas, dann kannst du halt so deine Bonität damit in Gefahr bringen“ (P11).

Wie bereits erwähnt, mussten deshalb viele Proband:innen auf informelle Finanzierungsmethoden wie Bootstrapping zurückgreifen. Sieben von elf Probanden zogen ihr Unternehmen mithilfe der Bootstrapping-Methode auf. Besonders für diejenigen, die keine Verbindungen zu akademischen Netzwerken oder Finanzinstitutionen hatten, stellte Bootstrapping eine Notlösung dar, um die Anlaufphase ihrer Gründung zu überbrücken. Hinzu kommt der ebenfalls bereits erwähnte finanzielle und familiäre Hintergrund, der bei einigen Gründer:innen alternative informelle Finanzierungen *über family and friends* unmöglich machte, wie P3 formuliert:

„Yes, Ersparnisse, Familiengeld, also Mama, Papa, Oma, Opa [...] Bei meinem Geschäftspartner, er [hat] türkische Wurzeln und wenn da irgendjemand von links schreit: Hey, ich will morgen mich selbstständig machen. Und auf einmal legt jeder 100 oder 500 Euro rein oder so, ey, und ich sag dir eigentlich, das fehlt mir ein bisschen. Bei vielen afrikanischen Familien hast du da diese Unterstützung wenig bzw. null gegeben.“

Transparenz und Verständlichkeit formaler Prozess

Als weiterer Bedarfsfaktor konnte das Bedürfnis nach klaren, leicht zugänglichen Informationen und verständlichen Abläufen im Förder- und Kreditwesen identifiziert werden. Hinsichtlich dieser Hürde durch Bürokratie und unklare Prozesse deckt sich unsere Forschung mit dem Migrant Founder Monitor. Acht von elf Probandinnen schilderten, dass der Zugang zu formellen Finanzierungsmöglichkeiten durch bürokratische Hürden und unklare Prozesse stark eingeschränkt wurde. So berichtet P8: „Es dauert ewig, es ist extrem viel Aufwand und dann sind es halt irgendwie, keine Ahnung, nicht viel Geld. Dementsprechend habe ich schon eine gewisse Abneigung“.

Hinzu kommt der wahrgenommene Informationsdschungel im Kontext staatlicher Fördermittel. Viele Förderprogramme sind zwar grundsätzlich verfügbar, doch deren Bekanntheit ist gering, sodass sie von den meisten nicht genutzt werden: „Es hat mir noch nie jemand gesagt, dass es sowas gibt wie einen Gründungszuschuss“ (P2). Besonders diejenigen, die keinen Zugang zu akademischen Netzwerken oder Investor:innen hatten, fühlten sich aus den genannten Informations- und Transparenzhürden auf Eigenmittel angewiesen, um ihre Gründungen zu finanzieren.

Professionelle Beratung zur Kapitalbedarfsermittlung

Die Interviews zeigen, dass nur vier von elf Gründenden (P8, P6, P5, P10) aktiv professionelle Beratung zur Ermittlung ihres Kapitalbedarfs gesucht haben. Diese Gruppe erkannte dank der externen Expertise durchweg, dass ihr tatsächlicher Finanzbedarf deutlich höher lag als ihre ursprünglichen Hochrechnungen. P8 fasst dies zusammen: „Die professionelle Einschätzung war höher als das, was ich anfangs dachte. Ich hätte sonst nicht genug Kapital eingeplant.“ P6 ergänzt: „Ich dachte, ich komme mit weniger aus, aber die Berater haben mir klar gemacht, dass ich mehr investieren muss.“ Auch P5 betont den Mehrwert der Beratung: „Die professionelle Einschätzung lag viel höher als das, was ich ursprünglich dachte. Das hat mir geholfen, rechtzeitig mehr Kapital zu beschaffen.“

Es zeigt sich, dass diejenigen, die professionelle Hilfe in Anspruch nahmen, eine realistischere Einschätzung ihrer finanziellen Bedürfnisse hatten. Die anderen mussten ihre Planung nachträglich anpassen, um die tatsächlichen Kosten zu decken. P1 räumt ein: „Ich habe das alles selbst geschätzt, aber nach einem Jahr war klar, dass ich mehr Kapital gebraucht hätte.“ Dies unterstreicht den Bedarf an leicht zugänglichen, zielgruppenspezifischen Beratungsangeboten für MSUPs.

Rollenvorbilder

Der Mangel an sichtbaren Vorbildern trägt ebenfalls dazu bei, dass Schwarze Gründende in der Geschäftswelt häufiger mit Vorurteilen konfrontiert werden. Die damit verbundene fehlende Normalisierung vielfältiger Gründungspersonen schränkt ihre Chancen ein, ernst genommen zu werden und ihre Geschäftsideen erfolgreich umzusetzen, selbst wenn sie, objektiv betrachtet, genauso qualifiziert oder sogar erfolgreicher sind als ihre nicht-Schwarzen Kolleg:innen. Sichtbarkeit und Empowerment über Vorbilder sind entscheidend, um diese Wahrnehmung zu verändern und das Potenzial Schwarzer Migrant Entrepreneurs stärker ins Bewusstsein zu rücken. In diesem Sinne hält P2 fest:

„Ich denke an den kleinen [Name P2], als er noch klein war. Und als er seine Schule durchgemacht hat. Und was wäre, wenn dieser kleine [Name P2] gesehen hätte, es gibt einen Schwarzen Unternehmer, der hat gegründet, der hat was aufgebaut, als Schwarzer ein Geschäft geführt [...]“

Die Interviews verdeutlichen, dass MSUPs nicht nur auf klassische Ressourcen angewiesen sind, sondern auch auf transparente Strukturen, professionelle Beratung und vor allem auf sichtbare Rollenvorbilder, die Zugänge eröffnen, Orientierung geben und gesellschaftliche Anerkennung stärken.

Diese vielschichtige Bedarfslage ist entscheidend, um nachhaltigen Erfolg und Chancengleichheit im Innovationsökosystem zu sichern.

Vorurteilsfreie Bewertung

Die Wahrnehmung migrantischer Gründende durch Finanziere ist durch stereotype Vorstellungen geprägt. Besonders der Confirmation Bias und das Mere-Exposure-Prinzip beeinflussen Investitionsentscheidungen negativ, sodass Migrant Entrepreneurs seltener als erfolgversprechende Investitionsmöglichkeiten wahrgenommen werden:

„Ich wurde mehr hinterfragt in meiner Kompetenz, während andere eher hinterfragt wurden in der Machbarkeit ihrer Vision. Bevor ich überhaupt darüber sprechen konnte, was ich machen will, musste ich erstmal betonen, warum ich nicht in eine Klischeebox passe.“ (P4)

Zudem bevorzugen Finanziere oft Gründende, mit denen sie sich identifizieren können und sind gegenüber Geschäftsideen aus migrantischen Communities skeptisch oder voreingenommen, was den Zugang zu wichtigen Ressourcen erheblich erschwert. So berichtet P4 von einem deutlich wahrgenommenen Unterschied in der Behandlung zwischen nicht-migrantischen und Migrant Entrepreneurs:

„[...] auf Basis der Behandlung, die man von anderen Gründern, Kolleginnen erfahren hat, die viel mehr zu der Zeit respektiert wurden, ihnen zugehört wurde, Fragen gestellt wurden, während bei einem ganz anderen Fragen gestellt wurden, die dann mehr auf deine Kompetenz [abzielen].“

Es sind selten Menschen mit Migrationshintergrund selbst in Entscheidungspositionen, was den Zugang zu Kapital zusätzlich erschweren kann. P7, eine der beiden befragten weiblichen Gründerinnen, macht darauf aufmerksam, dass die entscheidenden Kapitalgeber:innen meist „weiße Männer [...], die am längeren Hebel sitzen“ (P7) sind. Diese Beobachtung multipler Benachteiligung spiegelt das Ungleichgewicht in der Investor:innenlandschaft wider und zeigt auf, dass sich gerade weibliche Migrant Entrepreneurs oft in einem Umfeld bewegen, in dem sie unterrepräsentiert und missverstanden sind.

Einige der Proband:innen berichten zudem, dass sie anders wahrgenommen werden, sobald ihr Migrationshintergrund bekannt ist. So berichtet P5:

„[...] der wollte ein Investment haben für ein Projekt, hat mit der Person telefoniert halt, der Name war Tadeus. Die Person dachte dann halt, oh, ist wahrscheinlich ein Deutscher. Hat sich dann mit dem CEO wie auch immer getroffen und der hatte einen Schock. Der hat ihn gesehen und dachte, ey, das ist ein Afrikaner. [...] der meinte dann halt, ja du, ich kann dir das Ganze

nicht geben, ich gebe dir nur einen Teil, weil seiner Meinung nach sollte ein schwarzer Mann nicht so viel Geld in der Hand haben.“

Ein weiteres zentrales Thema, das in den Interviews deutlich wurde, ist die fehlende Faktenorientierung der Entscheidungsträger:innen aufgrund von Biases und stereotypen Zuschreibungen. Obwohl Migrant:innen statistisch gesehen häufiger unternehmerisch tätig sind als Nicht-Migrant:innen, werden ihre Präsenz und ihr Erfolg oft nicht in gleichem Maße wahrgenommen oder anerkannt:

„[...] wenn man sich Statistiken anguckt dann sieht man, dass die Startups von Migranten verhältnismäßig erfolgreicher sind, verhältnismäßig größeren Exit-Value haben, also profitabler und interessanter, aber trotzdem wird die Entscheidung einfacher aktiv gegen Startups, (...) mit Migrationshintergrund getroffen, obwohl sie statistisch gesehen eigentlich die besseren Investitionen wären“ (P4).

P1 fügt hinzu, dass er das Gefühl hatte, in professionellen Kontexten nicht ernst genommen zu werden: „Ich wurde halt nicht ernst genommen, vor allem die Sache an sich wurde nicht ernst genommen“ (P1). Dieser Mangel an Anerkennung, selbst in formellen geschäftlichen Situationen, verdeutlicht, wie tief verwurzelte Vorurteile Biases Entscheidungen beeinflussen.

Zusammenfassung und Diskussion der Ergebnisse

Die Analyse zeigt, dass MSUPs in Deutschland mit besonders komplexen Herausforderungen bei der Kapitalbeschaffung konfrontiert sind, die ihren Ursprung in strukturellen, institutionellen und sozialen Ausschlussmechanismen haben. Die größten Herausforderungen liegen aus Sicht der Befragten in der fehlenden Transparenz und den bürokratischen Hürden bei Finanzierungsoptionen sowie den Stereotypen. Viele Fördermöglichkeiten sind nicht bekannt oder so komplex gestaltet, dass sie für Entrepreneurs ohne professionelle und fachkundige Beratung schwer zugänglich sind. Bankkredite sind ebenfalls schwierig zu erhalten, da viele Migrant Entrepreneurs keine Sicherheiten vorweisen können und Investor:innen oft vorsichtig sind, wenn es um Startups aus dem migrantischen Umfeld geht. Hinzu kommt, dass es an gezielten Programmen fehlt, die sich speziell an Migrant Entrepreneurs richten.

Viele Gründende greifen aus dieser Situation heraus auf alternative Strategien zurück; insbesondere auf Bootstrapping. Gleichzeitig gelten persönliche Kontakte zu Business Angels und gezielt Diversity-orientierte VC-Fonds sowie Initiativen wie AiDiA, ADAN Elevate oder Google Black Founders

unter den Befragten als besonders hilfreich. Auch Hochschulnetzwerke wurden von vielen als wichtige Brücke zu Investor:innen genannt. Ein zentraler Punkt in den Interviews war, dass deutsche Investor:innen dazu tendieren, bevorzugt in etablierte Netzwerke zu investieren. Migrantische Gründende werden dadurch ausgeschlossen. Aus den Interviews ist ersichtlich, dass ungleiche Startbedingungen bestehen und gezielte Programme notwendig sind, um bestehende Hürden abzubauen.

Die strukturierte Orientierung am Behavioural Model of Service Use von Andersen erwies sich als hilfreich, um die vielfältigen Einflussgrößen systematisch zu ordnen und gezielte Handlungsempfehlungen abzuleiten. Zugleich zeigte sich, dass Übergänge zwischen prädisponierenden und befähigenden Faktoren methodisch nicht immer klar trennbar sind.

Hinsichtlich der Einflussdimensionen des Modells zeigte sich bei den prädisponierenden Faktoren, dass vor allem akademische Qualifikationen als Vertrauenssignal für Investor:innen dienen. Zudem motiviert der Migrationshintergrund zwar zur Entwicklung von Nischenlösungen für die eigene Community, führt jedoch zu selbstauferlegten Markteinschränkungen, die Geldgeber:innen als wenig skalierbar bewerten.

Bezüglich der befähigenden Faktoren zeigte sich, dass Netzwerke, Förderprogramme und Initiativen sowie professionelle Beratung aktiv genutzt werden. Universitäre Accelerator-Programme und spezialisierte Initiativen (AiDiA, ADAN Elevate, 2Hearts, Google Black Founders) liefern erste Finanzmittel und öffnen Zugänge zu Investor:innen. Professionelle Beratung führt zu realistischeren Finanzplänen und reduziert das Risiko zur Unterkapitalisierung.

Hinsichtlich der Bedarfsfaktoren wurde offensichtlich, dass der Zugang zu formellen Finanzierungskanälen der dringlichste Bedarf bleibt. Hohe Sicherheitsanforderungen und fehlende Venture-Capital-Netzwerke zwingen viele MSUPs zum Bootstrapping. Parallel dazu mangelt es an Informationen über Beratungsangebote und staatliche Zuschüsse, was zu mangelhaften Finanzplänen und nachträglichen Korrekturen führt.

Das Hochschulumfeld (Acceleratoren, Workshops) und regionale Start-up-Ökosysteme (insbesondere Berlin) schaffen Rahmenbedingungen für erste Finanzierungen und Netzwerkkontakte. Die Investor:innenlandschaft in Deutschland gilt jedoch als risikoscheu und stark auf etablierte Netzwerke fokussiert, wodurch Migrant Entrepreneurs strukturell benachteiligt werden.

Mit Blick auf die Bedarfsfaktoren zeigten sich zudem psychologische Mechanismen, die Gründende intersektional aus dem Innovationsökosystem ausschließen können. Auch wenn stereotype Zuschreibungen in den Interviews seltener explizit erwähnt wurden als vermutet, sind sie als kontext-

tuelle Rahmenbedingungen keinesfalls zu vernachlässigen. Auch einige unserer Befragten sahen sich mit dem Similarity Bias konfrontiert. Sie berichteten über Situationen, in denen sie empfanden, dass Investor:innen Gründer:innen bevorzugten, die den Investor:innen ähneln, wodurch Migrant Entrepreneurs den Vertrautheitsvorteil verlieren und seltener zu Finanzierungsgesprächen eingeladen werden. Dies wird verstärkt durch den Confirmation Bias, d.h. die Befragten nahmen wahr, dass Entscheider:innen bei migrantischen Gründer:innen gezielt nach Informationen suchen, die ihre stereotypen Vorannahmen bestätigen. Die Kompetenz der Gründer:innen wird dabei stärker hinterfragt, während die Machbarkeit der Geschäftsidee nur nachrangig geprüft wird.. Mechanismen wie der Similarity- und Confirmation Bias sowie fehlende Vorbilder (Mere-Exposure) wirken somit als populationsbezogene Faktoren (innerhalb der prädisponierenden Dimension) und zugleich als Zugangs- und Bedarfsfaktoren. Sie verstärken objektive Hürden, mindern das Vertrauen in eigene Kompetenzen und blockieren Antragstellungen. Der Mere-Exposure-Effekt kann hier positiv und negativ wirken: Regelmäßige Präsenz und sichtbare Vorbilder erhöhen die positive Wahrnehmung. Fehlt diese Sichtbarkeit, bleiben migrantische Gründer:innen „unsichtbar“ und werden seltener als vertrauenswürdige Partner:innen wahrgenommen.

Die Ergebnisse dieser Untersuchung verdeutlichen die vielfältigen Herausforderungen, mit denen migrantische Startups im Rahmen ihrer Kapitalbeschaffung konfrontiert sind. Die Interviews verdeutlichen zudem, dass es vor allem an Sichtbarkeit mangelt: Obwohl migrantische Startups teilweise erfolgreicher und profitabler sind, wird dies häufig nicht wahrgenommen.

Ein weiterer wesentlicher Punkt, der aus den Interviews hervorging, ist die Tatsache, dass viele Migrant Entrepreneurs sich auch selbst in ihren unternehmerischen Aktivitäten einschränken. Dies geschieht oft unbewusst, da sie sich auf ethnisch geprägte Geschäftsideen konzentrieren, die in erster Linie ihre eigene Community ansprechen. Diese Fokussierung auf Nischenmärkte, oft aus der Motivation heraus, ihrer Community zu dienen, schränkt jedoch die Skalierbarkeit und das Wachstumspotenzial ihrer Produkte und Dienstleistungen ein.

Fazit und Handlungsempfehlungen

Der vorliegende Beitrag beleuchtet die zentralen Herausforderungen, die Migrant Entrepreneurs in Deutschland beim Zugang zu Finanzierungen erleben. Die Ergebnisse dieser Arbeit zeigen, dass eine inklusivere Gründungs-

förderung gezielte Maßnahmen erfordert. Förderprogramme sollten sich stärker auf strukturelle Barrieren fokussieren und niedrigschwellige Finanzierungsoptionen bieten. Insbesondere staatliche Förderprogramme könnten transparenter gestaltet werden, da viele Migrant Entrepreneurs in den Interviews angaben, kaum über Fördermöglichkeiten informiert zu sein. Ein vereinfachter Zugang zu Informationen könnte durch zentrale Anlaufstellen oder digitalisierte Förderplattformen erleichtert werden. Dies könnte auch dazu führen, Best Practices migrantischer Gründungen gezielter zu transportieren. Dadurch könnte insgesamt die Sichtbarkeit migrantischer Startups erhöht werden.

Zudem muss der Zugang zu relevanten Netzwerken verbessert werden. Aktuell entstehen viele Kontakte zu Investierenden und Kapitalgebern über persönliche Empfehlungen, wodurch Migrant Entrepreneurs systematisch benachteiligt sind. Plattformen für gezielte Matching-Programme, Mentoring-Initiativen oder Business Angel-Netzwerke, die speziell auf Vielfalt sowie spezialisierte Venture-Capital-Fonds für diverse Gründende, könnten hier eine wichtige Rolle spielen. Gleichzeitig wäre es sinnvoll, Migrant Entrepreneurs darin zu unterstützen, ihre Geschäftsmodelle stärker skalierbar zu gestalten, um sich über die eigene Community hinaus am Markt zu positionieren. Gerade die Tendenz, sich auf eine vertraute Zielgruppe zu konzentrieren, reduziert die Wachstumsperspektiven und verstärkt die Abhängigkeit von informellen Finanzierungsquellen. Eine gezielte Förderung könnte dazu beitragen, dieses Muster aufzubrechen und mehr Gründende auf eine breitere Marktstrategie vorzubereiten. Investor:innen und Unterstützer:innen sollten diesen Punkt stärker berücksichtigen und MSUPs dahingehend beraten, dass sie ihre Geschäftsmodelle breiter ausrichten, um ihr volles Potenzial auszuschöpfen. Gleichzeitig muss das Bewusstsein für diese selbst auferlegten Einschränkungen gestärkt werden, da sie oft dazu führen, dass innovative und skalierbare Ideen nicht ausreichend verfolgt werden.

Ein weiterer relevanter Aspekt betrifft die Sensibilisierung von Investor:innen für unbewusste Vorurteile, die die Finanzierungsentscheidungen beeinflussen. Die Forschung sollte sich künftig verstärkt mit der Frage befassen, inwiefern unconscious bias trainings oder veränderte Bewertungsprozesse zur Chancengleichheit beitragen können. Zudem könnte untersucht werden, wie sich diversere Investitionsstrukturen auf die Vergabe von Kapital auswirken.

Darüber hinaus wären Vergleichsstudien zwischen migrantischen und nicht-migrantischen Gründenden sinnvoll, um strukturelle Unterschiede noch deutlicher zu identifizieren. In diesem Zusammenhang wäre auch eine internationale Perspektive hilfreich, um zu analysieren, welche Maß-

nahmen in anderen Ländern erfolgreich zur Förderung von Migrant Entrepreneurs beigetragen haben. Besonders der Vergleich mit den USA oder dem Vereinigten Königreich, wo Investierende als risikobereiter gelten, könnte Aufschluss über alternative Finanzierungsstrukturen geben und unsere durch das kleine, spezifische Sample limitierten Erkenntnisse erweitern.

Diverse und inklusive Startup-Förderung hat das Potential, nicht nur die wirtschaftlichen Chancen von migrantischen Unternehmenden zu verbessern, sondern auch das Innovationsökosystem insgesamt dynamischer und wettbewerbsfähiger zu machen. Um dieses Potenzial vollständig auszuschöpfen, bedarf es jedoch weiterführender Forschung sowie gezielter Maßnahmen von Politik, Investierenden und Förderinstitutionen.

Literatur

- Andersen, Ronald M. (1995): Revisiting the behavioral model and access to medical care: Does it matter? In: *Journal of Health and Social Behavior* 36 (1), S. 1–10. DOI: 10.2307/2137284.
- Aldrich, Howard E.; Waldinger, Roger (1990): Ethnicity and entrepreneurship. In: *Annual Review of Sociology* 16 (1), S. 111–135. DOI: 10.1146/annurev.so.16.080190.000551.
- Biggeri, Mario; Testi, Enrico; Bellucci, Marco; During, Roel; Persson, H. Thomas A. (2020): Social entrepreneurship and social innovation: Ecosystems for inclusion in Europe. Oxfordshire: Routledge.
- Bourdieu, Pierre (1986): The forms of capital. In: John Richardson (Hg.): *Handbook of theory and research for the sociology of education*. Westport: Greenwood Press, S. 241–258.
- Calsyn, Robert J.; Winter, Joel P. (2000): Predicting different types of service use by the elderly: The strength of the behavioral model and the value of interaction terms. In: *Journal of Applied Gerontology* 19 (3), S. 284–303. DOI: 10.1177/073346480001900303.
- Carayannis, Elias G.; Morawska-Jancelewicz, Joanna (2022): The futures of Europe: Society 5.0 and Industry 5.0 as driving forces of future universities. In: *Journal of the Knowledge Economy* 13 (4), S. 3445–3471. DOI: 10.1007/s13132–021–00845–6.
- Chavan, Meena; Chirico, Francesco; Alam, Muhammad A.; Theodoraki, Christina (2024): Refugee family businesses and the emergence of an entrepreneurial refugee ecosystem. In: *Academy of Management Proceedings* 2024 (1). DOI: 10.5465/AMBPP.2024.100.
- Ciarli, Tommaso; Savona, Maria; Thorpe, Jodie (2021): Innovation for inclusive structural change. In: Jeong.-D. Lee, Keun Lee, Dirk Meissner, Slavo Radosevic, Nicholas. S. Vonortas (Hg.): *Challenges of technology and economic catch-up in emerging economies*. Oxford: Oxford University Press, S. 349–376.
- Cukier, Wendy; Gagnon, Suzanne; Dalziel, Margaret; Grant, Kenneth; Laplume, Andre; Ozkazanc-Pan, Banu; Saba, Tania (2022): Women entrepreneurship: Towards an inclusive innovation ecosystem. In: *Journal of Small Business & Entrepreneurship* 34 (5), S. 475–482. DOI: 10.1080/08276331.2021.1917294.

- Curran, James; Blackburn, Robert (1993). *Ethnic enterprise and the high street bank*. London: Kingston Business School, Kingston University.
- Cukier, Daniel; Kon, Fabio; Lyons, Thomas S. (2016): *Software startup ecosystems evolution: The New York City case study*. Trondheim: 2nd International Workshop on Software Startups.
- David, Alexandra; Schäfer, Susanne (2022): Spatial perspectives on migrant entrepreneurship. In: *ZFW – Advances in Economic Geography* 66 (3), S. 131–136. DOI: 10.1515/zfw-2022-0033.
- David, Alexandra; Terstriep, Judith (2023): *KommMit – Community für migrantische Startups und inklusive Ökosysteme „Committed to Growth“*. Berlin: Bundesministerium für Bildung und Forschung.
- David, Alexandra; Terstriep, Judith; Säger, Ralf (2024): *Migrantenökonomie in der Stadt Essen. Ergebnisbericht des Projekts MIRAN im Auftrag der Stadt Essen*. Gelsenkirchen: Westfälische Hochschule Gelsenkirchen.
- de la Chaux, Marleen; Haugh, Helen (2020): When formal institutions impede entrepreneurship: How and why refugees establish new ventures in the Dadaab refugee camps. In: *Entrepreneurship & Regional Development*. DOI: 10.1080/08985626.2020.1816164.
- Flores-Novelo, Anel; Bojórquez Carrillo, Ana; Cuadrado Barreto, Gabriela C. (2021): Driving and restraining forces of female Latin American entrepreneurship. In: *Telos: Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales* 23 (3), S. 668–691. DOI: 10.36390/telos233.11.
- Fontefrancesco, Michele; Mendonce, Sharon (2022): Migrant entrepreneurship and social integration: A case-study analysis among Bangladeshi vendors in Rome. In: *Societies* 12 (5), S. 139. DOI: 10.3390/soc12050139.
- Graf, Patricia (2025): Public policies for inclusive innovation ecosystems. In O. Javier Montiel Méndez, Lorena del C. Álvarez-Castañón, Javier Jasso (Hrsg.): *Technology and innovation in Latin America: The need for a turning point (Kapitel 4)*. Leeds: Emerald Publishing.
- Granovetter, M. (1985): Economic action and social structure: The problem of embeddedness. In: *American Journal of Sociology* 91 (3), S. 481–510. DOI:10.1007/978-3-658-21742-6_56.
- Hahn, Christopher (2018): *Finanzierung von Start-Up-Unternehmen*. Wiesbaden: Springer Gabler Wiesbaden
- Kanze, Dana; Huang, Laura; Conley, Mark; Higgins, E. Tory (2018): We ask men to win and women not to lose: Closing the gender gap in startup funding. In: *Academy of Management Journal* 61 (2), S. 586–614. DOI: 10.5465/amj.2016.1215.
- Kloosterman, Robert (2010): Matching opportunities with resources: A framework for analyzing (migrant) entrepreneurship from a mixed embeddedness perspective. In: *Entrepreneurship and Regional Development* 22 (1), S. 25–45. DOI: 10.180/08985620903220488.
- Kotsch, Christoph (2017): *Which factors determine the success or failure of startup companies? A startup eco system analysis of Hungary, Germany and the US*. Hamburg: Anchor Academic Publishing.
- Levidow, Les; Papaioannou, Theo (2017): Which inclusive innovation? Competing normative assumptions around social justice. In: *Innovation and Development* 8 (2), S. 209–226. DOI: 10.1080/2157930X.2017.1351605.

- McCracken, Katie; Marquez, Sergio; Kwong, Caleb; Stephan, Ute, Castagnoli, Adriana; Dlouhá, Marie (2015): Women's entrepreneurship: Closing the gender gap in access to financial and other services and in social entrepreneurship (Study for the Committee on Women's Rights and Gender Equality, European Parliament, PE 519.230). In: European Parliament, 06.2015. Online verfügbar unter [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/519230/IPOL_STU\(2015\)519230_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/519230/IPOL_STU(2015)519230_EN.pdf), zuletzt geprüft am 05.08.2025.
- Migrant Founders Monitor. (2023): Migrant Founders Monitor 2023. In: *Bundesverband Deutsche Startups e. V.*, 2023. Online verfügbar unter https://startupverband.de/fileadmin/startupverband/forschung/studien/mfm/MigrantFoundersMonitor2023_final.pdf.
- Mikrozensus 2022 (2025): Bevölkerung mit Migrationshintergrund – Ergebnisse des Mikrozensus 2022. In: *Statistisches Bundesamt*, 19.05.2025. Online verfügbar unter https://www.destatis.de/DE/Methoden/Qualitaet/Qualitaetsberichte/Bevoelkerung/mikrozensus-2022.pdf?__blob=publicationFile.
- Mikrozensus 2005 (2011): Bevölkerung mit Migrationshintergrund – Ergebnisse des Mikrozensus 2005. In: *Statistisches Bundesamt*, 31.03.2011. Online verfügbar unter https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/Haushalte-Familien/Publikationen/Downloads-Haushalte/haushalte-familien-gesundheit-tabellenanhang-5122120059004.pdf?__blob=publicationFile&v=3.
- Nickerson, Raymond S. (1998): Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises. In: *Review of General Psychology* 2 (2), S. 175–220. DOI: 10.1037/1089-2680.2.2.175.
- OECD (2023): What are the top OECD destinations for start-up talents? In: OECD Migration Policy Debates, 03.03.2023. Online verfügbar unter <https://www.oecd.org/migration/mig/What-are-the-top-OECD-destinations-for-start-up-talents-Migration-Policy-Debates-March-2023.pdf>.
- OECD/European Commission (2023): The Missing Entrepreneurs 2023: Policies for Inclusive Entrepreneurship and Self-Employment. Paris: OECD Publishing.
- Pendery, David (2022): Transnational business and work. In David Pendry (Hg.): *Transnational Taiwan: Crossing Borders into the 21st Century*. Singapore: Palgrave Macmillan, S. 85–90.
- Planes-Satorra, Sandra; Paunov, Caroline (2017): Inclusive innovation policies: Lessons from international case studies. OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2017/02. Paris: OECD Publishing.
- Portes, Alejandro; Sassen-Koob, Saskia (1987): Making it underground: Comparative material on the informal sector in Western market economies. In: *American Journal of Sociology* 93 (1), S. 30–61. DOI: 10.1086/228705.
- Portes, Alejandro; Fernandez-Kelly, Patricia; Haller, William (2009): The adaptation of the immigrant second generation in America: A theoretical overview and recent evidence. In: *Journal of Ethnic and Migration Studies* 35 (7), S. 1077–1104. DOI: 10.1080/13691830903006127.
- Rego, Lydon; Gergen, Christopher (2017): Fostering inclusive innovation ecosystems. In Aldo Boitano, Raul Dutra, Eric Schockman (Eds.): *Breaking the zero-sum game*. Leeds: Emerald Publishing, S. 43–57.
- Reis, Ana P.; Sá, Ines; Costa, Rosa M.; Moreira, Antonio C. (2024): Drivers and obstacles on refugee entrepreneurship: The host country perspective. In: *Cuadernos de Gestión* 24 (2), S. 95–110. DOI: 10.5295/cdg.231958ac.

- Sequeira, Jennifer M.; Carr, Jon C.; Rasheed, Abdul A. (2009): Transnational entrepreneurship: Determinants of firm type and owner attributions of success. In: *Entrepreneurship Theory and Practice* 33 (5), S. 1023–1044. DOI: 10.00333.1111/j.1540 – 6420.2009.00333.x.
- Smallbone, David; Ram, Monder; Deakins, David; Aldock, Robyn (2003): Access to finance by ethnic minority businesses in the UK. In: *International Small Business Journal Researching Entrepreneurship* 21 (3), S. 291–314. DOI: 10.1177/02662426030213003.
- Spigel, Ben (2017): The relational organization of entrepreneurial ecosystems. In: *Entrepreneurship Theory and Practice* 41 (1), S. 49–72. DOI: 10.1111/etap.12167.
- Statistisches Bundesamt. (o. D.). Migration und Integration: Migrationshintergrund. In: *Statistisches Bundesamt*, O. D. Online verfügbar unter <https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/Migration-Integration/Glossar/migrationshintergrund.html>, zuletzt geprüft am 22. Mai 2024.
- Sternberg, Rolf; Gorynia-Pfeffer, Natalia; Täube, Florian; Stolz, Lennard; Schauer, Julia; Baharian, Armin; Wallisch, Matthias (2023): Global Entrepreneurship Monitor – Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2022/23. Eschborn: RKW-Kompetenzzentrum.
- Tata, Jasmine; Prasad, Sameer (2015). Immigrant family businesses: Social capital, network benefits and business performance. In: *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research* 21 (6), S. 842–866. DOI:10.2139/ssrn.2567426.
- Wang, Qingfang; Liu, Cathy Y. (2014). Transnational activities of immigrant-owned firms and their performances in the USA. In: *Small Business Economics* 44 (2), S. 345–359. DOI: 10.1007/s11187_0149595.