

Jutta Šehić

Internationale Vernetzung innovativer kleiner und mittlerer Unternehmen
in Mittel- und Osteuropa

-

Migration und Unternehmertum im Herkunftsland
am Beispiel Bosnien und Herzegowina

Dissertation

2023

Andrássy Gyula Deutschsprachige Universität Budapest

Interdisziplinäre Doktorschule

Leiterin der Doktorschule: Prof. Dr. Ellen Bos

Jutta Šehić

Internationale Vernetzung innovativer kleiner und mittlerer Unternehmen
in Mittel- und Osteuropa

-

Migration und Unternehmertum im Herkunftsland
am Beispiel Bosnien und Herzegowina

Betreuerin:

Prof. Dr. Martina Eckardt

Promotionsausschuss

Vorsitzender:

Prof. Dr. Stefan Okruch

Gutachter:

Prof. Dr. Andreas Pyka

Dr. Jörg Dötsch

Mitglieder:

Dr. Muhamed Kudic

Prof. Dr. Dr. h.c. Herbert Küpper

Prof. Dr. Bengt-Arne Wickström

Prof. Dr. Guido Heineck

Dr. Eszter Megyeri

2023

Danksagung

Danke Prof. Dr. Martina Eckardt für die hervorragende Betreuung und zugleich die Freiräume während der Durchführung dieses Forschungsprojekts und der Entstehung dieser Dissertation.

Danke den Kolleginnen, Kollegen und Mitstudierenden für den Austausch und die Diskussionen.

Danke allen, die mich vor Ort bei der Durchführung der Umfrage in Bosnien und Herzegowina unterstützt haben und insbesondere allen Unternehmerinnen und Unternehmern für die Teilnahme an der Umfrage und die Auskunftsbereitschaft.

Danke meiner Familie und ganz besonders meinem Mann für die Unterstützung in den Jahren der Entstehung dieser Dissertation.

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung.....	1
2	Situation in Bosnien und Herzegowina	6
2.1	Wirtschaftssystem und Geschäftsumfeld in Bosnien und Herzegowina.....	7
2.1.1	Komplexes wirtschaftliches und politisches System	7
2.1.2	Wirtschaftliche Kennzahlen und Überblick zum Wirtschaftssystem	9
2.1.3	Geschäftsumfeld und Unternehmertum	14
2.2	Migration und Verbundenheit zu Bosnien und Herzegowina	17
2.3	In BuH als Unternehmer/-innen tätige Aus- und Rückwandernde	20
3	Literaturüberblick	24
3.1	Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland	24
3.1.1	Mikroebene: Aus- und Rückwandernde als Unternehmer/-innen im Herkunftsland ...	25
	Rückkehr- und transnationales Unternehmertum.....	25
	Herkunfts- und (ehemaliges) Gastland als duale Umgebung	29
	Mehrdimensionale Motivation für Unternehmertum im Herkunftsland.....	32
3.1.2	Makroebene: Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland....	34
	Migration und (wirtschaftliche) Entwicklung des Herkunftslands	34
	Migration, Unternehmertum, Innovation und Internationalisierung im Herkunftsland	36
3.2	Wettbewerbsvorteile aus dualer Umgebung.....	38
3.2.1	Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen aus Herkunfts- und Gastland	38
	Ressourcenbasierter Ansatz, wissensbasierter Ansatz, relationaler Ansatz	38
	Humankapitaltheorie	40
	Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen der Unternehmer/-innen.....	40

Ergebnisse empirischer Studien zu Erfahrung, Fähigkeiten, Wissen und Unternehmensleistung	41
3.2.2 Kontakte und Netzwerke in Herkunfts- und Gastland.....	43
Sozialkapitaltheorie	43
Netzwerktheorie und relationaler Ansatz	44
Kontakte und Netzwerke der Unternehmer/-innen	45
Ergebnisse empirischer Studien zu Kontakten, Netzwerken und Unternehmensleistung	48
3.3 Unternehmensleistung: Innovation, Internationalisierung.....	50
3.3.1 Innovation.....	50
Wissensbasierte und evolutionäre Ansätze: Innovation, Wissen und Netzwerke	51
Beitrag von Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden zu Innovationssystem und Wissensökonomie im Herkunftsland (Makroebene).....	53
Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden und Wissenstransfer, Wissens-Spillover, Knowledge-brokerage im Herkunftsland (Meso- /Mikroebene)	55
Wettbewerbsvorteile von Aus- und Rückwandernden bei Innovationsaktivitäten ihrer Unternehmen (Mikroebene) - Ergebnisse empirischer Studien	57
3.3.2 Internationalisierung.....	58
Internationalisierungstheorien: Internationalisierung, Wissen und Netzwerke.....	58
Wettbewerbsvorteile von Aus- und Rückwandernden bei der Internationalisierung ihrer Unternehmen - Ergebnisse empirischer Studien.....	62
3.4 Zusammenfassender Überblick Forschungsstand Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland.....	64
4 Konzeptioneller Rahmen, Methodik, Datenerhebung	69
4.1 Konzeptioneller Rahmen und Beitrag der Arbeit	69
4.2 Forschungsfragen und Hypothesen	72
4.3 Methodisches Vorgehen	76

4.4	Datenerhebung.....	77
4.4.1	Fragebogendesign	77
4.4.2	Sampling und Durchführung der Umfrage	79
4.4.3	Vor- und Nachteile der Datenerhebung	81
5	Deskriptive Auswertung.....	83
5.1	Charakteristika der Unternehmer	83
5.1.1	Motivation	83
	Motivation für Unternehmensgründung /-führung	84
	Motivation der Standortwahl Bosnien und Herzegowina	86
5.1.2	Migration	87
	Aufenthalt im Gastland	87
	(Zeitweise) Rückkehr nach BiH, Lebensmittelpunkt und Zukunftspläne.....	88
5.1.3	Erfahrung, Fähigkeiten, Wissen	91
	Ausbildung und Sprachkenntnisse	92
	Gründungs- und Branchenerfahrung in In- und Ausland	93
5.1.4	Kontakte und Netzwerke	94
	Netzwerk an Unterstützer/-innen bei der Unternehmensgründung.....	95
	Geschäftliche Vernetzung.....	96
5.1.5	Beitrag der Zeit im Ausland	97
5.1.6	Zwischenfazit Charakteristika der Unternehmer	100
5.2	Unternehmenscharakteristika	101
5.2.1	Allgemeine Unternehmensmerkmale	101
	Unternehmensalter.....	101
	Sektoren	102
	Standort.....	102

Beschäftigung	103
Umsatz	104
Unternehmensgröße	104
5.2.2 Finanzielle Mittel	106
Startkapital	106
Diaspora-Förderprogramme	107
Ausländische Beteiligungen	108
5.2.3 Wettbewerbssituation und wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen	109
Wettbewerbssituation	110
Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen	112
5.2.4 Zwischenfazit Unternehmenscharakteristika	124
5.3 Unternehmensleistung	126
5.3.1 Innovation	126
Einführung von Innovationen	126
Patente und andere geistige Eigentumsrechte	129
Neuheit des Geschäftsmodells	130
Digitalisierung von Geschäftsinteraktionen	131
Innovationsintensität	133
5.3.2 Auslandsaktivitäten und Internationalisierung	134
Märkte	134
Exportanteil	137
5.3.3 Wachstum	138
Beschäftigungswachstum	138
Zufriedenheit mit der Unternehmensleistung	141
Umsatzerwartung	142

Expansionspläne	143
Zwischenfazit Wachstum.....	143
6 Regressionsanalyse und Ergebnisse.....	145
6.1 Modell, Variablen, Operationalisierung der Hypothesen	145
6.1.1 Schätzmodell	145
6.1.2 Variablen.....	147
6.1.3 Operationalisierung der Hypothesen und methodisches Vorgehen.....	151
6.2 Ergebnisse	154
6.2.1 Innovationsintensität	155
6.2.2 Exportanteil	161
6.2.3 Beschäftigungswachstum.....	167
6.3 Diskussion.....	174
6.3.1 Wissen, Erfahrung, Fähigkeiten und Unternehmensleistung - Hypothesen 1, 1a, 1b.	174
6.3.2 Kontakte, Netzwerk und Unternehmensleistung - Hypothesen 2, 2a, 2b	179
6.3.3 Rückkehr und Unternehmensleistung.....	182
6.3.4 Grenzen der Analyse und Implikationen für zukünftige Forschung	183
7 Implikationen und Fazit	185
7.1 Wahrnehmung der Unternehmer/-innen: wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen und Beitrag der Zeit im Ausland.....	185
7.2 Ressourcen der im Herkunftsland als Unternehmer/-in tätigen Aus- und Rückwandernden und Leistung ihrer Unternehmen	187
7.3 Implikationen.....	189
7.3.1 Implikationen für die wissenschaftliche Diskussion	189
Dynamik von Ort der unternehmerischen Tätigkeit und Lebensmittelpunkt.....	189
Bedeutung unternehmerischer Ressourcen aus Gast- aber auch Herkunftsland.....	190
Gründungserfahrung und Netzwerk im Herkunftsland	192

7.3.2 Implikationen für die Praxis.....	192
Ansatzpunkte für Politikmaßnahmen zur Verbesserung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen	193
Wichtige Ressourcen aus Herkunfts- und Gastland.....	194
Dynamische Betrachtung von Lebensmittelpunkt und Tätigkeitsschwerpunkt.....	195
7.4 Fazit und Ausblick	196
Literaturverzeichnis	I
Anhang A – Fragebogen.....	XVIII
Anhang B – Tabellen	XXII

Tabellenverzeichnis

<i>Tabelle 1 - Asymmetrie des Entwicklungsstands von Herkunfts- und (ehemaligem) Gastland .</i>	27
<i>Tabelle 2 - Übersicht Fragebogen.....</i>	78
<i>Tabelle 3 - Unternehmer/-innen in Zielgruppe und Rücklaufquote.....</i>	80
<i>Tabelle 4 - Aufenthaltsländer</i>	88
<i>Tabelle 5 - Rückkehr nach BuH und erneute Entscheidung für Unternehmertum in BuH (N=68, in%).....</i>	89
<i>Tabelle 6 - Fremdsprachenkenntnisse</i>	92
<i>Tabelle 7 - Gründungs- und Branchenerfahrung (N=68, in %).....</i>	93
<i>Tabelle 8 - Gründungs- und Branchenerfahrung in In- und Ausland (N=68, in %).....</i>	93
<i>Tabelle 9 - Vernetzung in In- und Ausland.....</i>	97
<i>Tabelle 10 - Zuordnung Beitrag der Zeit im Ausland.....</i>	99
<i>Tabelle 11 - Durchschnittliche Beschäftigung und Umsatz nach Unternehmenscharakteristika</i>	103
<i>Tabelle 12 - Herkunft finanzieller Mittel</i>	107
<i>Tabelle 13 - Diaspora-Förderprogramme (N=68, in %).....</i>	107
<i>Tabelle 14 - Anteil ausländischen Kapitals bei Unternehmen mit ausländischer Beteiligung ..</i>	108
<i>Tabelle 15 - Hauptkonkurrenten</i>	110
<i>Tabelle 16 - Vergleich zu Wettbewerbern</i>	111
<i>Tabelle 17 - Teil einer größeren Firma im In- und Ausland.....</i>	111
<i>Tabelle 18 - Kooperationspartner/-innen.....</i>	112
<i>Tabelle 19 - Übersicht Verbesserungsvorschläge der Unternehmer</i>	121
<i>Tabelle 20 - Verantwortlichkeit für Verbesserungsvorschläge.....</i>	123
<i>Tabelle 21 - Innovationsaktivitäten nach Charakteristika der Unternehmer/-innen und ihrer Unternehmen</i>	128

<i>Tabelle 22 - Neuheit des Geschäftsmodells</i>	130
<i>Tabelle 23 - Nutzung von Apps für Geschäftsangelegenheiten - Adressaten</i>	132
<i>Tabelle 24 –Apps als alternatives Kommunikationsmedium</i>	133
<i>Tabelle 25 - Hauptmärkte nach Unternehmenscharakteristika</i>	136
<i>Tabelle 26 - Exporte</i>	137
<i>Tabelle 27 - Beschäftigungswachstum und Umsatzerwartung</i>	138
<i>Tabelle 28 - Internationalisierung und Wachstum nach Charakteristika der Unternehmer/-innen und ihrer Unternehmen</i>	140
<i>Tabelle 29 - Expansionspläne</i>	143
<i>Tabelle 30 - Beschreibung der Variablen</i>	149
<i>Tabelle 31 - Hypothesen und erwartete Vorzeichen</i>	153
<i>Tabelle 32 – Deskriptive Statistiken der Variablen</i>	154
<i>Tabelle 33 - Regressionsergebnisse Innovationsintensität</i>	159
<i>Tabelle 34 - Regressionsergebnisse Exportanteil</i>	165
<i>Tabelle 35 - Regressionsergebnisse Beschäftigungswachstum</i>	171
<i>Tabelle 36 - Erwartete und geschätzte Vorzeichen</i>	178
<i>Tabelle 37 - Übersicht empirischer Studien mit Fokus auf Erfahrung /Fähigkeiten /Wissen oder Kontakten /Netzwerken von im Herkunftsland als Unternehmer/-in tätigen Aus- und Rückwandernden</i>	XXII
<i>Tabelle 38 - Ramsey's RESET Test</i>	XXVIII
<i>Tabelle 39 - VIF</i>	XXVIII
<i>Tabelle 40 - Korrelationskoeffizienten Variablen Modell 1</i>	XXIX
<i>Tabelle 41 - Korrelationskoeffizienten Variablen Modell 2</i>	XXX

Abbildungsverzeichnis

<i>Abbildung 1 - Entitäten, Distrikte und Kantone BuHs</i>	<i>7</i>
<i>Abbildung 2 - Wirtschaftliche und soziale Einbettung von Migrant/-innen in Herkunfts- und Gastland.....</i>	<i>29</i>
<i>Abbildung 3 - Einflussfaktoren der dualen Umgebung transnationalen Unternehmertums</i>	<i>31</i>
<i>Abbildung 4 - Einflussfaktoren für erfolgreiches internationales Diaspora-Unternehmertum ..</i>	<i>33</i>
<i>Abbildung 5 - Mikro-, Meso- und Makroebene transnationalen Unternehmertums.....</i>	<i>47</i>
<i>Abbildung 6 - Modell der Unternehmensinternationalisierung</i>	<i>61</i>
<i>Abbildung 7 - Konzeptioneller Rahmen</i>	<i>71</i>
<i>Abbildung 8 - Warum haben Sie sich entschlossen Unternehmer/-in zu werden? (N=68, in %).</i>	<i>85</i>
<i>Abbildung 9 - Warum wurde das Unternehmen in BuH gestartet? (N=68, in %)</i>	<i>86</i>
<i>Abbildung 10 - Höchster Schulabschluss (N=68, in %)</i>	<i>92</i>
<i>Abbildung 11 - Netzwerk an Unterstützer/-innen bei der Gründung (in %).....</i>	<i>95</i>
<i>Abbildung 12 - Nutzung von Veranstaltungen oder Dienstleistungen für geschäftliche Vernetzung (N=68, in %)</i>	<i>96</i>
<i>Abbildung 13 - Beitrag der Zeit im Ausland (N=52, in %)</i>	<i>98</i>
<i>Abbildung 14 - Unternehmensalter (N=68, in %)</i>	<i>102</i>
<i>Abbildung 15 - Unternehmensgröße nach Beschäftigtenzahl (N=65).....</i>	<i>105</i>
<i>Abbildung 16 - Unternehmensgröße nach Umsatz (N=57)</i>	<i>105</i>
<i>Abbildung 17 - Welche Art von Startkapital nutzten Sie um Ihr Unternehmen zu gründen? (N=68, in %).....</i>	<i>106</i>
<i>Abbildung 18 - Wahrnehmung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen</i>	<i>114</i>
<i>Abbildung 19 - Innovationsaktivitäten (in %)</i>	<i>127</i>
<i>Abbildung 20 - Hauptabsatz- und Haupteinkaufsmärkte (N=68, in %).....</i>	<i>134</i>
<i>Abbildung 21 - Zufriedenheit mit Unternehmensleistung (N=68, in %).....</i>	<i>141</i>

1 EINLEITUNG

Aus- und Rückwandernde, die in ihrem Herkunftsland ein Unternehmen gründen oder führen, sind durch den Aufenthalt im Gastland und die anschließende unternehmerische Tätigkeit im Herkunftsland dual eingebettet, was eine Quelle für Wettbewerbsvorteile ihrer Unternehmen darstellen kann. Schlüsselfaktoren sind insbesondere unternehmerische Ressourcen wie in Herkunfts- und Gastland gesammelte Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen sowie dort geknüpfte Kontakte und Netzwerke der Unternehmer/-innen. Die wissenschaftliche Literatur (und insbesondere auch Politikkonzepte internationaler Organisationen) sind bezüglich des Zusammenspiels von zeitweiser Migration und unternehmerischen Erfolgs sowie wirtschaftlicher Entwicklung im Herkunftsland überwiegend optimistisch. Aus den unternehmerischen Ressourcen der im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden können sich Wettbewerbsvorteile ergeben, welche sich auch in der Leistung ihrer Unternehmen widerspiegeln. Neben dem eigenen unternehmerischen Erfolg können sie so auch zur wirtschaftlichen Entwicklung ihrer Herkunftsländer beitragen.

Das Phänomen Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland ist Gegenstand eines relativ jungen, methodisch und thematisch breit gefächerten wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsfelds an der Schnittstelle von Migrationsökonomik, Entwicklungsökonomik, Innovationsökonomik sowie *entrepreneurship*-, *international business*- und Management-Forschung mit Berührungspunkten zu sozialwissenschaftlichen Nachbardisziplinen wie Regionalwissenschaften oder Politikwissenschaften. Bisherige Studien reichen von der Bedeutung solcher Unternehmer/-innen für die wirtschaftliche Entwicklung des Herkunftslandes, über Möglichkeiten für Wissenstransfer, Innovation und Internationalisierung bis zu Wettbewerbsvorteilen und Leistung der Unternehmen von im Herkunftsland tätigen Aus- und Rückwandernden. Es wird zumeist davon ausgegangen, dass Aus- und Rückwandernde durch ihre duale Einbettung in Gast- und Herkunftsland in einer idealen Position sind, um im Herkunftsland unternehmerisch tätig zu werden und dadurch potentiell auch zu Wachstum und Entwicklung des Herkunftslands beizutragen. Der Fokus liegt dabei insbesondere auf den internationalen Aspekten der sich durch die Migrationserfahrung von als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden ergebenden Verbindung zum Gastland.

Die Bedeutung des Herkunftslands rückte erst in letzter Zeit in den Fokus der Aufmerksamkeit. Der geographische Fokus quantitativ empirischer Beiträge liegt zumeist auf Asien, insbesondere China.

Die nachfolgende Untersuchung trägt zu diesem Forschungsgebiet mit einer detaillierten quantitativen Analyse von in ihrem Herkunftsland BuH als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden bei. Der Fokus der vorliegenden empirischen Studie liegt somit auf der (zeitweisen) Rückkehr ins Herkunftsland als Unternehmer/-in. Die Analyse gliedert sich in zwei Teile. Zunächst wird explorativ untersucht, ob sich die aus der dualen Umgebung aus Herkunfts- und Gastland ergebenden Besonderheiten auch in der Wahrnehmung der in ihrem Herkunftsland BuH als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden widerspiegeln. Die Forschungsfragen hierzu lauten im Einzelnen:

- Wie bewerten die in ihrem Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in BuH? Lassen sich Unterschiede zu anderen Unternehmergruppen erkennen?
- Was sehen die in ihrem Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden als wichtigen Beitrag ihrer Zeit im Ausland zu ihrer unternehmerischen Tätigkeit in BuH?

Der zweite Teil der Analyse untersucht, ob sich Wettbewerbsvorteile aus in Herkunfts- und Gastland erworbenem Wissen, dort gesammelten Erfahrungen und Fähigkeiten sowie dort geknüpften Kontakten und Netzwerken der Unternehmer/-innen in der Leistung ihrer Unternehmen widerspiegeln. Die Forschungsfragen hierzu lauten:

- Welche Rolle spielen in Herkunfts- und Gastland gesammelte Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen der im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden für die Leistung ihrer Unternehmen?
- Welche Rolle spielen in Herkunfts- und Gastland geknüpfte Kontakte und Netzwerke der im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden für die Leistung ihrer Unternehmen?

Als Aspekte der Unternehmensleistung werden Innovations- und Internationalisierungsaktivitäten sowie Wachstum der Unternehmen betrachtet. Innovationsaktivitäten und insbesondere Internationalisierung auf Unternehmensebene sind zwei in der Fachliteratur weniger beachtete Aspekte der Leistung der Unternehmen von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland.

Geographisch wird mit Bosnien und Herzegowina (BuH) zudem ein Land betrachtet, zu welchem nur wenige Analysen im Bereich Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden vorliegen. Die vorliegende Untersuchung ist die erste quantitativ-empirische Untersuchung zu Unternehmensleistung und Ressourcen von als Unternehmer/-innen im Herkunftsland tätigen Aus- und Rückwandernden im Landeskontext BuH.

Hierzu führte die Autorin 2018 eine eigene Datenerhebung im Land durch. Insgesamt konnten 68 als Unternehmer/-innen in ihrem Herkunftsland BuH tätige Aus- und Rückwandernde befragt werden. Die vorliegende Arbeit beruht somit nach meiner Kenntnis auf der bisher umfassendsten Befragung der relevanten Unternehmer/-innen in BuH.

Bosnien und Herzegowina ist als Studienhintergrund nicht nur aufgrund des Ende des Jahres 2022 erhaltenen Status als offizieller Beitrittskandidat zur Europäischen Union (EU) interessant. Es ist auch ein Land mit hoher Auswanderung. Gleichzeitig existieren zu BuH nur wenige Analysen des Phänomens Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland. Die außer Landes lebende Bevölkerung wird auf bis zu 57% der im Land lebenden Bevölkerung geschätzt und in letzter Zeit verstärkt als Entwicklungspotential erkannt. Mehrere Projekte zielen darauf ab, Unternehmer/-innen und Investor/-innen aus der Diaspora anzuwerben. Zahlreiche Ausgewanderte halten enge Beziehungen zu BuH aufrecht und sind interessiert daran im Land zu investieren. Derzeit sind Rückmigration und unternehmerische Tätigkeit im Herkunftsland BuH jedoch keine Massenphänomene. Gleichzeitig stehen für BuH nur wenig detaillierte statistische Daten über unternehmerische Tätigkeiten von Ausgewanderten und Rückkehrer/-innen zur Verfügung.

Methodisch wurde zur Beantwortung der ersten beiden Forschungsfragen zu den wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen und dem Beitrag der im Ausland verbrachten Zeit zur unternehmerischen Tätigkeit im Herkunftsland BuH ein deskriptives Vorgehen gewählt.

Die Bewertung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in BuH durch die Unternehmer/-innen wurde teils in geschlossenen, teils in offenen Fragen aufgezeichnet. So kann quantifiziert werden, welche Bereiche der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen zu den Standortvorteilen und welche zu den Herausforderungen BuHs zählen. Die Auswertung der offenen Fragen ermöglicht hingegen einen genaueren Einblick in die konkreten Problemstellungen, denen sich die Unternehmer/-innen gegenübersehen. Die Einschätzung der Unternehmer/-innen, ob und wie die im Ausland verbrachte Zeit zu ihrer unternehmerischen Tätigkeit in BuH beiträgt wurde ebenfalls mit einer offenen Frage erhoben. Die Auswertung ermöglicht zu quantifizieren, in welchen Ressourcenbereichen die genannten Beiträge liegen. Gleichzeitig geben die detaillierten Antworten einen genaueren Einblick in die konkreten Aspekte dieser Ressourcen.

Für die anderen beiden Forschungsfragen zur Rolle von Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen sowie von Kontakten und Netzwerken für die Unternehmensleistung wurde die Auswertung mittels Regressionsanalyse gewählt. Die Leistung der Unternehmen wird dabei als Funktion von Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen sowie Kontakten und Netzwerken der im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden modelliert. Als Aspekte der Unternehmensleistung werden Innovation, Internationalisierung und Wachstum analysiert. In einem zweiten Schritt wird sodann zwischen in Herkunfts- und Gastland erworbenen Erfahrungen, Fähigkeiten und Wissen sowie dort geknüpften Kontakten und Netzwerken unterschieden.

Die Ergebnisse zeigen die Rolle von Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen sowie Kontakten und Netzwerk der als Unternehmer/-innen im Herkunftsland tätigen Aus- und Rückwandernden für unterschiedliche Facetten der Unternehmensleistung auf. Es wird aber auch deutlich, dass die Rolle des Herkunftslands nicht vernachlässigt werden kann. Dies gilt nicht nur in Bezug auf unternehmerische Ressourcen mit Bezug zum Herkunftsland, sondern insbesondere auch in Hinblick auf die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen. Hieraus ergeben sich eine Reihe von Implikationen für die wissenschaftliche Diskussion sowie Anknüpfungspunkte für wirtschaftspolitische Maßnahmen zur Förderung von Unternehmertum und zur Verbesserung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen für an einer Tätigkeit im Herkunftsland interessierte (zukünftige) Unternehmer/-innen. Die Ergebnisse der Auswertung sind somit auch

für Institutionen und Organisationen in BuH und anderen Ländern, die mit dem Themenfeld zu tun haben sowie für (potentiell) an einer Tätigkeit im Herkunftsland interessierte Unternehmer/-innen von Interesse.

Die vorliegende Dissertation ist wie folgt aufgebaut: Zunächst wird als Studienhintergrund in Kapitel 2 die wirtschaftliche Situation in BuH, das dortige Migrationsgeschehen und bisherige Studien zu im Land als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden dargestellt. Es folgt in Kapitel 3 ein Überblick der für die empirische Analyse relevanten Literatur zu Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland, sich aus der dualen Umgebung aus Herkunfts- und Gastland ergebenden Wettbewerbsvorteilen und der Leistung von Unternehmen von im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden. In Kapitel 4 wird der sich hieraus ergebende konzeptionelle Rahmen dargestellt und der Beitrag der vorliegenden Arbeit zum Forschungsfeld eingeordnet. Es folgt die Darstellung der Forschungsfragen, Hypothesen, Methodik und Details zur Datenerhebung. Die Ergebnisse der deskriptiven Auswertung zu den Charakteristika der Unternehmer/-innen und ihrer Unternehmen sowie der Unternehmensleistung sind in Kapitel 5 dargestellt, die Ergebnisse der Regressionsanalyse in Kapitel 6. Die Arbeit schließt ab mit der Ableitung von Implikationen für die wissenschaftliche Diskussion und die Praxis sowie einem Fazit.

2 SITUATION IN BOSNIEN UND HERZEGOWINA

Als Hintergrund folgt eine kurze Beschreibung der Situation im Studienland BuH bezüglich Wirtschafts- und Geschäftsumfeld sowie Migration und unternehmerischer Tätigkeit. BuH ist als Studienhintergrund in mehrerer Hinsicht interessant. Zum einen ist es seit Ende des Jahres 2022 offizieller Beitrittskandidat zur Europäischen Union (EU). Zum anderen ist es ein Land mit hoher Auswanderung. Gleichzeitig existieren zu BuH nur wenige Analysen des Phänomens Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland. Die außer Landes lebende Bevölkerung wird auf bis zu 57% der im Land lebenden Bevölkerung geschätzt (s.u.) Die im Ausland lebende Bevölkerung wird wie auch in BuH in letzter Zeit verstärkt als Entwicklungspotential erkannt (IOM 2010, Oruč et al. 2011, Efendić et al. 2014, MHRRBH 2017). Mehrere Projekte zielen darauf ab, Unternehmer/-innen und Investor/-innen aus der Diaspora¹ anzuziehen. Zahlreiche Ausgewanderte halten enge Beziehungen zu BuH aufrecht und sind interessiert daran im Land zu investieren: 55% der Langzeitauswandernden aus BuH haben Rückkehrintentionen, 26% planen zukünftig in ein Unternehmen zu investieren oder eine bestehende Investition zu vergrößern (IOM 2010, 14-15). Derzeit sind Rückmigration und unternehmerische Tätigkeit im Herkunftsland BuH jedoch keine Massenphänomene. Dieses Teilkapitel gibt zunächst einen kurzen Überblick über das Wirtschaftssystem und Geschäftsumfeld des Landes, gefolgt von einer Kurzdarstellung der Rolle von Aus- und Rückwanderung in BuH sowie Daten zu Rückkehrintentionen mit Fokus auf Investition und Unternehmertum.

¹ Der Begriff Diaspora hat eine lange Geschichte mit teils widersprüchlichen Definitionen. Er kann verwendet werden für Menschen, die zu einem bestimmten ursprünglichen Herkunftsland eine kollektive Erinnerung bewahren, in dieses irgendwann zurückkehren würden, glauben zu dessen Entwicklung beitragen zu müssen, oder zu diesem in anderer Weise in Beziehung stehen (Safran 1991). Die Trennung zwischen Diaspora und Auswandernden ist dabei jedoch schwierig (Efendić et al. 2014, 7). Im Folgenden wird der Begriff Diaspora für Migrant/-innen verwendet, die weiterhin in Beziehung zu ihrem Herkunftsland stehen.

2.1 WIRTSCHAFTSSYSTEM UND GESCHÄFTSUMFELD IN BOSNIEN UND HERZEGOWINA

Das Land BuH ist 51.209 km² groß (Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine (BHAS) 2021, 5) und hat eine Einwohnerzahl von 3.531.159 (Stand Zensus 2013: BHAS 2021, 7). Es verfügt über ein komplexes wirtschaftliches und politisches System (Abschnitt 2.1.1). Im Jahr der Datenerhebung zählte es zu den wirtschaftlich schwächeren Ländern des Westbalkans (vgl. Abschnitt 2.1.2 zu wirtschaftlichen Kennzahlen). Insgesamt stellt es ein eher herausforderndes Geschäftsumfeld für Unternehmensgründungen dar (vgl. Abschnitt 2.1.3 zu Unternehmertum in BuH).

2.1.1 Komplexes wirtschaftliches und politisches System

BuH besteht aus zwei Entitäten und einem Sonderdistrikt (BHAS 2021, 5): der Föderation Bosnien und Herzegowina (FBuH), der Republika Srpska (RS) und dem Distrikt Brcko (BD) (Abb.1).

Abbildung 1 - Entitäten, Distrikte und Kantone BuHs



Quelle: BHAS 2021, 5.

Nach der Unabhängigkeit vom ehemaligen Jugoslawien im Jahr 1992 und dem Bosnienkrieg 1992-1995 wurde mit dem Daytoner Friedensabkommen eine institutionell komplexe Mehrebenen-Struktur geschaffen (Moll 2022): Während die zentrale Regierung verantwortlich ist für Außenpolitik, Diplomatie und Handelspolitik, sind die meisten Politikbereiche, wie auch die Wirtschaftspolitik, dezentral auf Entitäts- oder Gemeindeebene angesiedelt. Die dezentral organisierte FBuH besteht aus zehn Kantonen, wobei jeder Kanton eigene Entscheidungskompetenzen hat, während die RS eine zentrale Regierung auf Entitätsebene hat. BD ist eine Sonderverwaltungszone. Während in den Entitäten die Vertreter der jeweils dominierenden ethnonationalen Gruppen² die Politik bestimmen, besteht auf Gesamtstaatsebene Konsensprinzip (ebd.). Zusätzlich ist auch die internationale Gemeinschaft im Land vertreten mit dem Amt des Hohen Repräsentanten sowie militärischer Präsenz zunächst in Form der NATO-geführten internationalen Friedenstruppe (IFOR), gefolgt von den Stabilisierungstreitkräften (SFOR) und letztlich der EU-Friedenstruppen (EUFOR). 2016 bewarb sich BuH als EU-Beitrittskandidat. Ende 2022 erhielt es offiziell den Status eines EU-Beitrittskandidaten (Europäischer Rat 2022, 8).

Die politische Kultur des Landes ist geprägt durch Polarisierung und Fragmentierung entlang ethnonationaler Linien, das politische Leben ist von Stagnation geprägt (Moll 2022). Die politischen Eliten nutzen ihre Macht für parteipolitische Interessen, persönliche Bereicherung und klientelistische Abhängigkeitsstrukturen (ebd.). Das Wirtschaftsleben ist folglich geprägt von der Fragmentierung des Landes, politischer Unsicherheit, bürokratischen Hürden und fehlender Rechtstaatlichkeit (ebd.). Der Demokratisierungs- und Friedenssicherungsprozess im Anschluss an den Bosnienkrieg folgte liberalen Grundsätzen. Dementsprechend wurde mit der Umstrukturierung des Wirtschaftssystems nach (neo)liberalen Grundsätzen, also der wirtschaftlichen Liberalisierung, Deregulierung der Industrie sowie der Privatisierung öffentlicher Unternehmen begonnen (Babić 2013, 212-213). Die Umsetzung der Marktreformen geht jedoch eher langsam vonstatten und ist bis heute gezeichnet von Interessenkonflikten

² Die drei sogenannten konstitutiven Völker sind bosnische Muslim/-innen (Bosniaken), Kroat/-innen und Serb/-innen. Weiterhin gibt es im Land 17 offizielle Minderheiten sowie einen Teil der Bevölkerung, der sich nicht ethnisch definiert (Bosnier/-innen, Bosnier/-innen und Herzegowiner/-innen oder Jugoslaw/-innen). Menschen, die nicht zu den konstituierenden Völkern zählen haben Nachteile beim Zugang zu zivilen und politischen Ämtern. Die offiziellen Minderheiten verfügen über einen minimalen gesetzlichen Schutz. (vgl. Moll 2022, Brljavac 2011)

auf mehreren Ebenen (Donais 2005). Zudem sind in BuH, wie auch in anderen Ländern der Region, Informalität, Korruption und organisiertes Verbrechen verbreitet (Donais 2005).

2.1.2 Wirtschaftliche Kennzahlen und Überblick zum Wirtschaftssystem

Die nachfolgenden Zahlen beziehen sich (sofern verfügbar) auf das Jahr der Datenerhebung 2018, um ein Bild des Wirtschafts- und Geschäftsumfelds zum Zeitpunkt der Umfrage zu bieten. Auf die aktuellen Entwicklungen im Wirtschafts- und Geschäftsumfeld BuHs, wie beispielsweise die Auswirkungen der Corona-Pandemie, wird nicht weiter eingegangen, da sie keinen Einfluss auf die Ergebnisse der nachfolgenden Analyse haben.

Im Jahr 2018 wurde das BIP (zu laufenden Preisen) von BuH auf 33.444 Millionen Konvertible Mark (KM)³ geschätzt, ein Anstieg um 6,6% im Vergleich zu 2017 (Datenstand 2018, BHAS 2020a, 11). Die Anteile der Wirtschaftszweige am BIP 2018 betragen 7% Landwirtschaft, 29% Industrie und 64% Dienstleistungen (BHAS 2019, 43). Das Pro-Kopf-BIP betrug im Jahr 2018 9.566 KM (ebd.), was bei Kaufkraftparität 31% des Pro-Kopf-BIP der EU-28 Staaten entspricht (Datenstand 2018, BHAS 2019, 48). BuH steht damit wirtschaftlich an letzter Stelle der Westbalkanländer zusammen mit Albanien (31%) im Vergleich zu Nord-Mazedonien (37%), Serbien (39%), Montenegro (48%), Kroatien (63%) und Slowenien (87%) (ebd.). Gleichzeitig betrug das Preisniveau 2018 53% des EU-Durchschnitts (BHAS 2019, 71). Die Inflation lag 2018 im Vergleich zum Vorjahr bei 1,4% (Verbraucherpreisindex, BHAS 2019, 67). Die Staatsverschuldung betrug 2018 11.425 Millionen KM (ebd., 55), der Haushaltsüberschuss lag 2018 knapp über 2% (ebd., 53). Die Anteile der Wirtschaftszweige am BIP betragen 2018 für Land- und Forstwirtschaft, Fischerei 7%, für die Industrie 24%, für das Baugewerbe 5%, für Handel, Transport und Kommunikation, Gastgewerbe 28%, für Finanzvermittlung, Immobiliengeschäfte und Hilfsdienstleistungen 15% sowie für Dienstleistungen 22% (BHAS 2019, 43)⁴. Dementsprechend entfallen auf den primären Sektor 7%, auf den industriellen Sektor 29% und auf den Dienstleistungssektor 64%.

³ 1 €=1.95583 KM, vgl. Informationen zur KM weiter unten.

⁴ Entsprechend NACE Rev. 2 (Eurostat 2008) entspricht die Bezeichnung „Land- und Forstwirtschaft, Fischerei“ der gleichnamigen Kategorie A, „Industrie“ den Kategorien Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden (B), verarbeitendes Gewerbe (C), Energieversorgung (D), Wasserversorgung, Abwasser- und Abfallentsorgung und Beseitigung von Umweltverschmutzungen (E), die Bezeichnung „Bauwesen“ der gleichnamigen Kategorie F,

BuH ist eine offene Volkswirtschaft mit relativ hohem Handelsdefizit, wobei 2018 Exporten im Wert von 11.900 Mio KM Importe im Wert von 19.274 Mio KM gegenüberstanden (BHAS 2019, 80). 2018 waren die Hauptexporte Elektrizität, Aluminiumlegierungen, Sitzteile für die Automobilindustrie, Koks und Halbkoks aus Steinkohle sowie Lederteile für Schuhe (BHAS 2019, 81). Die Hauptimporte waren Diesel, Rohöl, Kohle für die Koksproduktion, Gebrauchtwagen sowie Arzneimittel zum Einzelverkauf (ebd.). Die Hauptzielländer für Exporte waren Deutschland, Kroatien, Italien, Serbien und Slowenien, die Hauptherkunftsländer für Importe waren Deutschland, Italien, Serbien, Kroatien und China (ebd.). Positiv hervorgehoben werden kann hier die Aufhebung von Zöllen und mengenmäßigen Beschränkungen mit einer Reihe von Ländern, hierunter aufgrund des Stabilitäts- und Assoziierungsabkommens von 2008 die EU-Mitgliedstaaten sowie die Mitgliedstaaten der mitteleuropäischen Freihandelszone (CEFTA) seit dem Beitritt BuHs 2007 (AHK 2013, 57-58). Der Anteil der Exporte von kleinen und mittelgroßen Unternehmen (KMU) an den gesamten Exporten betrug 2017 61% (OECD 2019, 583).

Weiterhin verfügt BuH mit der Konvertiblen Mark über eine stabile an den Euro gebundene Währung (AHK 2013, 57-58). Die KM war ursprünglich eins zu eins an die Deutsche Mark gekoppelt. Seit der Euroeinführung in Deutschland wird derselbe Umrechnungskurs verwendet: 1 €=1,95583 KM. Der Finanzsektor des Landes wird durch Banken dominiert, 2019 waren es insgesamt 23 Banken; was 88% des Vermögens des Finanzsektors entspricht (Europäische Bankenaufsichtsbehörde (EBA) 2021, 1). Die Aufsichtsbehörden sind auf Entitätsebene angesiedelt (ebd.). Der Anteil an *non-performing loans* (notleidende Kreditforderungen) ist hoch, ging in den Jahren vor der Durchführung der Umfrage jedoch stetig zurück von ca. 15% in 2013 auf 8% in 2019 (ebd., 4). Insgesamt ist das Bankwesen BuHs liquide, gut kapitalisiert und profitabel (ebd., 6). Zugang zu finanziellen Mitteln ist für KMU mit guten Charakteristika kein Problem, jedoch insbesondere für Startups sowie Micro- und kleine Unternehmen mit nicht

die Bezeichnung „Handel, Transport und Kommunikation, Gastgewerbe“ entspricht Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen (G), Gastgewerbe (I), Verkehr und Lagerei (H), Information und Kommunikation (J), die Bezeichnung „Finanzvermittlung, Immobiliengeschäfte und Hilfsdienstleistungen“ entspricht Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen (K), Grundstücks- und Wohnungswesen (L), Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen (M), Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen (N), die Bezeichnung „Dienstleistungen“ entspricht Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung (O), Erziehung und Unterricht (P), Gesundheits- und Sozialwesen (Q), Kunst, Unterhaltung und Erholung (R), Erbringung von sonstigen Dienstleistungen (S).

idealen Charakteristika begrenzt (EIB 2016, 2, vgl. auch OECD 2019, 567). Stand 2019 waren 12 Mikrofinanzorganisationen in BuH aktiv, *leasing*, *venture capital* oder *business angel* Netzwerke hingegen kaum oder nicht verbreitet (OECD 2019, 569).

Das Steuersystem in BuH ist gekennzeichnet durch einen niedrigen einheitlichen Mehrwertsteuersatz von 17% (Cavalić 2020). Die Körperschafts- und Einkommenssteuer betragen einheitlich jeweils 10%. Immobiliensteuern werden in der Föderation in Form einer Grunderwerbssteuer auf kantonaler Ebene erhoben und betragen je nach Kanton 5-8%, in der Republika Srpska gibt es hingegen eine Immobiliensteuer von 0,05 bis 0,5% auf gewerblich genutzte Immobilien (ebd.). Hinzu kommen in den Entitäten jeweils unterschiedliche Sozialbeiträge zu Renten-, Erwerbsunfähigkeits-, Kranken- und Arbeitslosenversicherung. Sie betragen in der Föderation insgesamt 41,5% des Bruttolohns (17% Arbeitnehmerbeitrag und 6% Arbeitgeberbeitrag zur Renten- und Erwerbsunfähigkeitsversicherung, 12,5% Arbeitnehmerbeitrag und 4% Arbeitgeberbeitrag zur Krankenversicherung, 1,5% Arbeitnehmerbeitrag und 0,5% Arbeitgeberbeitrag zur Arbeitslosenversicherung), in der Republika Srpska insgesamt 33% (18% Renten- und Erwerbsunfähigkeitsversicherung, 12,5% Krankenversicherung, 1% Arbeitslosenversicherung, 1,5% Kinderbeitrag) und im Distrikt Brčko 31,5%-37,5% (18-24% Renten- und Erwerbsunfähigkeitsversicherung, 12% Krankenversicherung, 1,5% Arbeitslosenversicherung) (ebd.). In der Föderation entsprechen die Sozialbeiträge damit in etwa 72% des Nettolohns, was einem der höchsten Werte in Europa entspricht (ebd.) Gleichzeitig ist die Verwendung der Beiträge ungewiss und ineffizient⁵ (ebd.). Schließlich kommen noch Verbrauchssteuern und zahlreiche steuerähnliche Abgaben auf unterschiedlichen Ebenen hinzu (ebd.). Zusammenfassend fördert das Steuersystem so Konsum, Kapitalanlagen und Immobilieneigentum, nicht jedoch Arbeit (ebd.).

Das Bildungssystem des Landes ist in zahlreiche Zuständigkeiten unter 14 verschiedenen Ministerien untergliedert (DAAD 2018, 3): Auf gesamtgesellschaftlicher Ebene war 2018 die Abteilung für Bildung des Ministeriums für zivile Angelegenheiten für koordinierende Aufgaben im Bildungsbereich zuständig. Die Bildungshoheit liegt bei den Entitäten, wobei in der Föderation die Kantone jeweils eigene Zuständigkeiten im Bildungssystem haben. Stand 2018 gab

⁵ So lagen 2018 die kleinsten ausgezahlten Renten in der Föderation bei monatlich 371 KM, in der Republika Srpska bei 202 KM (Fokus 2018). Das Gesundheitswesen ist gekennzeichnet durch lange Wartezeiten und teils unzulängliche Gesundheitsleistungen (Cavalić 2020).

es in BuH zehn staatliche Hochschulen und eine Reihe privater Hochschulen (ebd.). Die Kooperation zwischen Hochschulen und dem freien Arbeitsmarkt ist nur schwach ausgeprägt (ebd.). Das Berufsbildungssystem gilt als eines der am wenigsten entwickelten der Region, es ist veraltet und fragmentiert (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) Büro Sarajevo 2020). Es gibt Stand 2020 Pilotprojekte zur Einführung einer dual organisierten Berufsausbildung an drei Schulen in der Föderation sowie zwei Schulen in der Republika Srpska (ebd.). Bisherige Bildungsreformen kamen dabei mangels Kooperation und Einigkeit unter den beteiligten Akteuren nur langsam voran (ebd.). Das Schulsystem ist ebenfalls fragmentiert, die drei konstitutiven Ethnien des Landes bestehen auf dem Recht, „ihre“ Kinder nach drei unterschiedlichen, ethnischen Lehrplänen in „ihrer“ Sprache zu unterrichten (Supé 2019). Insbesondere der Geschichtsunterricht ist dabei ein Streitthema, gekennzeichnet durch veraltete oder tendenziöse Schulbücher, aber auch die „minimalen“ Unterschiede in der jeweiligen Unterrichtssprache (ebd.). Die staatliche „Agentur für vorschulische, Grundschul- und mittlere Schulbildung“ hat gemeinsame Kernbildungsziele festgelegt, die bei der Erstellung der Curricula de facto jedoch nicht eingehalten werden (ebd.). In der Föderation besteht weiterhin in 13 Städten (Stand 2018) das Prinzip „Zwei Schulen unter einem Dach“, bei dem Kinder unterschiedlicher Ethnien im selben Gebäude von unterschiedlichen Lehrkräften in getrennten Räumen unterrichtet werden (OSCE Mission to Bosnia and Herzegovina 2018).

Die Wirtschaftssituation ist weiterhin gekennzeichnet durch hohe Arbeitslosigkeit (18,4% im Jahr 2018, BHAS 2018, 41). Die Erwerbsquote der 15-64jährigen lag 2018 bei 34,3% (ebd.). Von Arbeitslosigkeit sind Frauen (20,3%) und Jugendliche zwischen 15 und 24 Jahren (35,4% bei männlichen, 45,5% bei weiblichen Jugendlichen) stärker betroffen (ebd.). Das Durchschnittsnettoeinkommen im formellen Sektor lag 2018 bei 878,83 KM (eigene Berechnung, Daten: BHAS 2023). Die Gehälter im öffentlichen Sektor liegen dabei deutlich über der Privatwirtschaft: 2018 betrug das Durchschnittsnettoeinkommen im öffentlichen Sektor 1225,17 KM (eigene Berechnung, Daten BHAS 2023). Der Mindestlohn betrug 2018 406 KM in der Föderation (Kečo und Čaušević-Sučeska 2022,9) und 410 KM in der Republika Srpska (Savez Sindikata

RS 2018).⁶ Nichtangemeldete Arbeitnehmer/-innen oder lediglich für den Mindestlohn angemeldete Arbeitnehmer/-innen, die eine zusätzliche „schwarze“ Zahlung erhalten sind weit verbreitet (Cavalić 2020, 94). Die Beschäftigung im informellen Sektor wird auf 31% (bzw. 13% ohne Einbezug des landwirtschaftlichen Sektors) geschätzt (Datenstand 2005, International Labor Organization (ILO) 2018, 90), wobei naturgemäß keine verlässlichen Lohndaten für den informellen Sektor vorliegen.

Das Innovationssystem BuHs ist einerseits gekennzeichnet durch ein harmonisiertes und stabiles System höherer Bildung und ein hohes Niveau an Humankapital (Trifković und Husremović 2021, 423). Andererseits ist das Innovationssystem gekennzeichnet durch eine Reihe von Schwächen wie seiner starken Dezentralisierung mit rechtlichen Unterschieden zwischen Subsystemen, inadeguater Finanzierung, schwach ausgeprägter Kooperation zwischen Universitäten und Industrie und zunehmendem *brain drain* durch Migration gut ausgebildeter Personen (ebd., S.423-424 und OECD 2019, 575). Als Hindernis für Innovation und Unternehmertum wurden insbesondere mangelnder Zugang zu finanziellen Mitteln identifiziert (Culkin und Simmons 2018, 10), aber auch Probleme bei der Ausbildung in Bereichen wie Informatik und Maschinenbau, die Abwanderung Hochqualifizierter sowie fehlende oder kaum verbreitete Finanzierungsalternativen wie *venture capital*-Anbieter (Culkin und Simmons 2018, 19-26, EIB 2016, 11). Mit dem Ziel die unternehmerische Infrastruktur, Wettbewerbsfähigkeit und Innovation zu fördern, waren in einigen Städten BuHs 2018 Business-Inkubatoren und Innovationshubs aktiv und weitere in Planung wobei gleichzeitig einige aufhörten zu existieren (Culkin und Simmons 2018, 17, OECD 2019, 578). Sie sind Teil einer damals beginnenden Hochtechnologie-Startup-Szene (vgl. EIB 2016, 10). Der Anteil innovativer Unternehmen betrug 2016-2018 35,6%, wobei der Anteil mit der Unternehmensgröße zunimmt: 31,5% bei den kleinen Unternehmen, 46,6% bei den mittelgroßen Unternehmen und 59,4% bei den großen Unternehmen (BHAS 2020b, 2)⁷. Die meisten innovativen Unternehmen fanden sich

⁶ In Euro entspricht dies 449,34 EUR im formellen Sektor, 626,42 EUR im öffentlichen Sektor, 207,58 EUR Mindestlohn in der Föderation und 209,63 EUR Mindestlohn in der Republika Srpska (Wechselkurs: 1 €=1.95583 KM, s.o.).

⁷ Als innovatives Unternehmen wird dabei ein Unternehmen gewertet, das im Untersuchungszeitraum Produkt- oder Geschäftsprozessinnovationen eingeführt hat, laufende Innovationsaktivitäten am Ende des Untersuchungszeitraums verzeichnet oder diese aufgegeben hat und/oder interne oder externe Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten betreibt (ebd., S.1). Innovationsaktivitäten können somit in der Einführung einer Innovation geendet haben, laufend, verschoben oder aufgegeben sein (ebd.).

in den Bereichen Information und Kommunikation (Anteil innovativer Unternehmen 63,9%), Finanz- und Versicherungsdienstleistungen (53,3%) und verarbeitendes Gewerbe (43,7%), die wenigsten im Bergbau (17,4%) (ebd. S.3).

Betrachtet man die ökonomische Aktivität in ländlichen und städtischen Gebieten, lässt sich zwischen größeren Städten mit geringerer Arbeitslosigkeit, höheren Löhnen und höherem Pro-Kopf-BIP und dem Rest des Landes mit mittelgroßen Städten und ländlichen Gegenden mit hauptsächlich Dörfern unterscheiden (United Nations Development Programme (UNDP) 2013, 9). Insbesondere in ländlichen Gebieten wird Unternehmertum beschränkt durch finanzielle, institutionelle und infrastrukturelle Hindernisse. Administrative Prozesse und Zugang zu finanziellen Ressourcen stellen dort die größte Herausforderung dar (Oruč et al. 2013, 44-47). Ersparnisse und Rücküberweisungen, Investitionen, Transfer von Fähigkeiten sowie Handel und Tourismus wurden als mögliche Beiträge der Diaspora zu Unternehmertum in ländlichen Regionen identifiziert (ebd. 85-89).

2.1.3 Geschäftsumfeld und Unternehmertum

2018 waren nach Angaben der Statistik-Agentur BuHs 37.018 Unternehmen in BuH aktiv (BHAS 2019, 63). „Aktiv“ bezieht sich dabei auf Unternehmen, die zur Finanzberichterstattung verpflichtet sind und schließt daher nur juristische Personen ein. Die Zahl von Einzelunternehmen („obrt“), die keinen solchen Verpflichtungen unterliegen, fließt hier nicht ein. Die Europäische Investitionsbank schätzte die Zahl der EinzelUnternehmer/-innen in BuH auf 153.900 im Jahr 2014 (EIB 2016, 6). Im Jahr 2018 betrug die Zahl kleiner Unternehmen (0-49 Angestellte oder 0-19 Mio. KM Umsatz) zwischen 93,0% (nach Beschäftigtenzahl) und 96,7% (nach Umsatz) aller Unternehmen. Zwischen 5,9% (nach Beschäftigtenzahl) und 1,4% (nach Umsatz) waren mittelgroße Unternehmen (50-249 Angestellte oder 20-99 Mio. KM Umsatz). 1,0% (nach Beschäftigtenzahl) bzw. 0,3% (nach Umsatz) waren große Unternehmen (ab 250 Angestellten oder 100 Mio. KM Umsatz) (BHAS 2019, 63-64)⁸. Zahlenmäßig dominieren

⁸ Die Daten des Statistischen Amtes orientieren sich an der EU Definition der Unternehmensgröße nach Beschäftigtenzahl bzw. Umsatz. Diese unterscheiden sich von den in den Entitäten 2018 jeweils verwendeten Definitionen, von denen es in sowohl in der Republika Srpska (Gesetz über Rechnungslegung und Wirtschaftsprüfung für Rechnungslegungszwecke und Gesetz zur Entwicklung von KMU) als auch in der Föderation (Gesetz über Rechnungslegung und Wirtschaftsprüfung für Rechnungslegungszwecke und Gesetz zur Förderung der Entwicklung kleiner Unternehmen) jeweils zwei von der EU abweichende Definitionen gab, im Distrikt Brčko

Micro-, kleine und mittlere Unternehmen die Wirtschaft. Sie trugen im Jahr 2017 64% der Arbeitsplätze und 60% der jährlichen Wertschöpfung zur Wirtschaft bei (OECD 2019, 536). Informalität ist kennzeichnend für den KMU-Sektor BuHs, sowohl bezüglich unregistrierter Unternehmen als auch bezüglich der Nichtoffenlegung aller Einkünfte gegenüber den Steuerbehörden (EIB 2016, 6).

Es gibt fünf Hauptrechtsformen für Unternehmen in BuH: EinzelUnternehmer/-in (obrt), Gesellschaft mit unbeschränkter solidarischer Haftung (d.n.o. /o.d.), Gesellschaft mit begrenzter Haftung (d.o.o.), Kommanditgesellschaft (k.d.), Aktiengesellschaft (d.d. /a.d.) (USAID /Diaspora Invest o.J.). Die rechtlichen Anforderungen sind je nach Entität unterschiedlich.

Das Geschäftsumfeld kann insgesamt als herausfordernd bezeichnet werden. In der Rangliste „*Ease of doing business*“ der Weltbank belegte BuH 2018 Platz 86 von 190 Ländern (Weltbank 2018). In der Kategorie Unternehmensgründung ist BuH dort auf Platz 175 von 190 zu finden. Um ein Unternehmen zu gründen sind demnach zwölf Prozesse, die in etwa 65 Tage benötigen und in etwa 645 KM kosten, zu durchlaufen (ebd.). 2018 wurden in BuH 2.493 neue Unternehmen registriert (Weltbank 2023). Die Bedingungen sind auch für ausländische Investor/-innen nicht sehr attraktiv (vgl. Donais 2005, 123). Im Jahr 2018 beliefen sich die ausländischen Direktinvestitionen auf 783,4 Mio. KM (Centralna Banka Bosne i Hercegovine (CBBH) 2019, 156).

Als große Hindernisse für ihre Geschäftstätigkeit bewerten Unternehmer/-innen in BuH politische Instabilität (34%), Korruption (26%), ungünstige Steuersätze (20%), Wettbewerb aus dem informellen Sektor (16%), Zugang zu finanziellen Mitteln (14%), Steuerverwaltung (13%), arbeitsrechtliche Bestimmungen (11%) und Elektrizität (10%) (vgl. Krešić, Milatović und Sanfey 2017, 10). Fehlende Rechtssicherheit, mangelnde Bekämpfung von Korruption und Kriminalität (AHK 2016, AHK 2017, Deloitte und AHK 2018) sowie fehlende politische oder soziale Stabilität (AHK 2016, AHK 2017, Deloitte und AHK 2018, FIC 2018) sehen auch ausländische Investor/-innen als große Herausforderungen. Als investitions hindernd bewerten ausländische Investor/-innen weiterhin die Ineffizienz der öffentlichen Verwaltung und

(Unternehmensgesetz) eine (vgl. OECD /ETF /EU /EBRD 2019, 534-535). Im Folgenden wird die von der EU und dem statistischen Amt BuH verwendete Definition der Unternehmensgröße nach Beschäftigtenzahl bzw. Umsatz verwendet.

der Justiz (Deloitte und AHK 2018, FIC 2018, AHK 2017), Unvorhersehbarkeiten der Steuerpolitik, ungleiche Behandlung durch Inspektionsbehörden (FIC 2018), fehlende Übereinstimmung der Legislative auf Entitätsebene (Deloitte und AHK 2018), fehlende Transparenz bei der öffentlichen Auftragsvergabe, Probleme beim Zugang zu öffentlichen /EU-Fördermitteln (AHK 2016), Ineffizienzen in Steuersystem und -behörden (AHK 2017) sowie außerordentliche Gebühren und Abgaben (FIC 2018). Ferner wurden auch ein zögerlicher Reformprozess, fehlende Kompetenz der Arbeitskräfte, sowie teils mangelhafte Infrastruktur (Verkehrswege, Elektrizität) (Deloitte und AHK 2018), der Einzug ausstehender Forderungen, Lohnnebenkosten, unfairer Wettbewerb sowie die Abwanderung von Arbeitskräften (FIC 2018) als Hindernisse bewertet. Positiv bewertet werden von ausländischen Investor/-innen hingegen die Standortfaktoren Qualifikation der Arbeitnehmer/-innen (AHK 2016, AHK 2017, FIC 2018), akademische Ausbildung, Produktivität und Leistungsbereitschaft der Arbeitnehmer/-innen (AHK 2016, AHK 2017), Qualität und Verfügbarkeit lokaler Zulieferbetriebe (AHK 2016, AHK 2017, FIC 2018). Als weitere positive Aspekte werden die zukünftige EU-Mitgliedschaft BuHs (AHK 2016, AHK 2017), die Nähe des europäischen Markts (Deloitte und AHK 2018, FIC 2018) und Freihandelsabkommen wie das Central European Free Trade Agreement (CEFTA) (Deloitte und AHK 2018) gesehen. Ferner zählen niedrige Arbeitskosten, niedrige Steuersätze bei Gewinn und Mehrwertsteuer (Deloitte und AHK 2018, FIC 2018), die Industriekultur in der Metall-, Holz- und Textilindustrie, das touristische Potential, vorhandene Rohstoffe sowie die stabile Währung (Deloitte und AHK 2018) zu den Standortvorteilen BuHs.

2.2 MIGRATION UND VERBUNDENHEIT ZU BOSNIEN UND HERZEGOWINA

Die vergangenen Jahrzehnte können in drei Hauptperioden der Auswanderung unterteilt werden: Auswanderung von (Gast-)Arbeiter/-innen hauptsächlich nach Deutschland, Österreich und in die Schweiz (1960-1970); erzwungene Migration während des Bosnienkriegs (1992-1995) sowie Auswanderung aufgrund der wirtschaftlichen und politischen Situation seit 1995 (UNDP in BuH 2016, 5). Die Zahl der Menschen mit Herkunft aus BuH, die in der Diaspora leben, wurde für 2018 auf über 2 Mio. Menschen geschätzt, was 56,5% der Gesamtbevölkerung BuHs von 3,5 Mio. Menschen entspricht (Ministry of Security BuH (MSBH) 2019, 70). Die Weltbank schätzte 2016 die außer Landes lebende Bevölkerung mit 44,5% der im Land lebenden Bevölkerung niedriger ein (Weltbank 2016, 81)⁹. Hauptzielländer der Migration waren in der Vergangenheit Kroatien, Serbien, Deutschland, Österreich, die USA und Slowenien mit jeweils über 100.000 Ausgewanderten (MSBH 2019, 73). Zu den 10 häufigsten Zielländern gehörten weiterhin die Schweiz, Schweden, Australien und Kanada (ebd.). Derzeit sind für bestimmte Berufsgruppen Abkommen mit Deutschland und Slowenien in Kraft, die die Arbeitsaufnahme in diesen Ländern erleichtern (MSBH 2019, 71), wie beispielsweise die Westbalkanregelung (§19C Absatz 1 Aufenthaltsgesetz i.V.m. § 26 Absatz 2 der Beschäftigungsverordnung).

Ein Teil der Ausgewanderten hält eine emotionale, finanzielle oder familiäre Bindung zu BuH aufrecht, wie sich auch an der hohen Zahl an Besuchen in BuH (UNDP 2016, 6), Diasporaorganisationen (UNDP 2016, 8) sowie Rücküberweisungen (MSBH 2019) zeigt. Ausgewanderte mit Wohnsitz in der EU besuchen BuH 1-2 mal pro Jahr, mit Wohnsitz im ehemaligen Jugoslawien 3-4 mal pro Jahr und mit Wohnsitz in Übersee bis zu 1 mal pro Jahr (UNDP 2016,6). Es gibt mehr als 217 Organisationen, Verbände oder Netzwerke der Diaspora BuHs im Ausland (UNDP 2016, 8), die zumeist Themen wie Bildung, Kultur, Wissenschaften, Sport oder Religion gewidmet sind. Nur wenige sind Geschäftsverbindungen zu BuH gewidmet (ebd.). Nach Angaben des Sicherheitsministeriums (MSBH) betragen 2018 die Rücküberweisungen 2,67 Mrd. KM, hinzu kamen andere Transfers aus dem Ausland (einschließlich Renten- und

⁹ Die Daten sind mit erheblicher Unsicherheit verbunden, die Zahlen der MSBH stammen von den statistischen Ämtern der Zielländer, die nicht immer mit den Zahlen internationaler Organisationen übereinstimmen. Erschwerend kommen irreguläre Migration, Annahme der Staatsbürgerschaft des Ziellandes sowie Migrant/-innen der zweiten Generation hinzu.

Pensionszahlungen) in Höhe von 1,24 Mrd. KM (MSBH 2019, 76). Nach Schätzungen der Weltbank betragen 2018 die Rücküberweisungen aus dem Ausland nach BuH 3,86 Mrd. KM (Weltbank 2022a, Währungsumrechnung entsprechend MSBH 2019, 76) oder 11% des BIP (Weltbank 2022b). Angaben der Weltbank zufolge setzen sich 2014 die Rücküberweisungen zu 75% aus persönlichen Transfers und zu 25% aus Mitarbeitervergütungen zusammen (Weltbank 2016, 81). Jedoch ist die wahre Höhe der Rücküberweisungen aufgrund der Verbreitung von sogenannten *hand-carry remittances*¹⁰ außerhalb von Banken und Geldtransferanbietern sehr wahrscheinlich noch größer. Die IOM schätzt, dass 2009 lediglich 22,5% der finanziellen Rücktransfers durch offiziell registrierte Kanäle floß (IOM 2010, 13).

Eine im Zeitraum 22.12.2009 bis 6.1.2010 an 5 Grenzübergängen BuHs vor Ein- oder Ausreise durchgeführte Umfrage der IOM unter 1.216 Langzeitausgewanderten aus BuH bestätigt die anhaltende Verbindung zu BuH und mögliche Rückkehrintentionen für circa 55% der Befragten (IOM 2010, 14). Neben häufigen Reisen nach BuH wurden von den Befragten insbesondere reguläre Kommunikation, Aufrechterhalten von Eigentum und Bankverbindungen in BuH sowie Interesse an Ersparnissen oder Investitionen in BuH genannt (ebd.). Ein Großteil der Befragten gab an zu überlegen, als Rentner/-in nach BuH zurückzukehren, wobei die Herkunftsstadt oder -gemeinde am Häufigsten genannt wurde (IOM 2010, 59). Der Anteil der Befragten, die einen Teil ihrer Ersparnisse als Darlehen an Freunde oder Familie im Gastland gegeben hatten, war mit 1 bis 3% eher gering, wohingegen Darlehen an Freunde oder Familie in BuH mit 2,7 bis 6,1% etwas verbreiteter waren (IOM 2010, 64-65).

Während 32% der Befragten im Gastland Investitionen getätigt oder geplant hatten, gaben nur 6% an, in BuH investiert zu haben (IOM 2010, 14). 26% planten in der Zukunft in ein Unternehmen in BuH zu investieren oder ihre bestehende Investition zu vergrößern (IOM 2010, 15). Dabei waren Investitionen in Micro-, kleinen oder mittleren Unternehmen in den Bereichen Handel (inkl. Läden, Bars, Cafés), Immobilien, Produktion, Landwirtschaft und Tourismus am beliebtesten (IOM 2010, 15). Eine Mehrheit der Befragten gab an, dass ihre Erfahrungen und Fähigkeiten, die sie während ihrer Zeit im Ausland gesammelt hatten, ihre Investitionsentscheidungen beeinflussten (IOM 2010, 76).

¹⁰ Der Ausdruck *hand-carry remittances* bezieht sich auf in Form von Bargeld bei Besuchen mitgebrachte „Rücküberweisungen“.

Eine weitere Studie richtete die Aufmerksamkeit auf junge Ausgewanderte und befragte diese im Zeitraum Dezember 2010 bis Mitte Januar 2011 online (Oruč et al. 2011). 13% der Befragten waren nach BuH zurückgekehrt, 48% hatten vor zurückzukehren, wovon 64% planten, dauerhaft zurückzukehren (Oruč et al. 2011, 16). Als Rückkehrmotivation wurden der Wunsch genannt, mit dem gesammelten Wissen und der Erfahrung zum Wiederaufbau BuHs beizutragen sowie die Nähe zu Familien und Freunden in BuH, der Wunsch, die eigenen Kinder in BuH großzuziehen, oder das Gefühl, im Gastland nicht zuhause zu sein (Oruč et al. 2011, 22). Schwierigkeiten, Arbeit im Gastland zu finden, wurden hingegen nicht als Push-Faktor für Rückkehr identifiziert (Oruč et al. 2011, 31).

8% der im Ausland wohnenden Befragten waren selbstständig oder hatten Erfahrung in Geschäftsführung im Gastland, wohingegen 32% Interesse äußerten, bei ihrer Rückkehr nach BuH ein Unternehmen zu gründen. Von den zurückgekehrten Befragten führten 2% ein eigenes Unternehmen (Oruč et al. 2011, 16). Als Hindernisse für die Unternehmensgründung wurden fehlende Märkte für das geplante Unternehmen in BuH (6%), kompliziertere Bedingungen der Unternehmensgründung in BuH als erwartet (27%), die Finanzkrise (11%) sowie Schwierigkeiten bei der Registrierung des Unternehmens (16%) genannt (Oruč et al. 2011, 30).

Wie die beiden Befragungen von Ausgewanderten aus BuH zeigen, besteht übereinstimmend bei etwa einem Drittel der Ausgewanderten Interesse, in BuH zu investieren und oder ein Unternehmen zu gründen. Die Zahl der umgesetzten Investitionen (6%, IOM 2010) bzw. gegründeten Unternehmen (2%, Oruč et al. 2011) liegt deutlich darunter. Einige Förderprogramme internationaler Organisationen in BuH zielen daher speziell auf die Zielgruppe von (potentiellen) Investor/-innen und Unternehmer/-innen aus der Diaspora ab. Zum Beispiel startete das „Diaspora Invest“-Programm der US-amerikanischen Entwicklungsagentur (USAID) im Jahr 2017 (USAID 2020), das Programm „Diaspora 4 Development“ der UNDP, der IOM und der Schweizer Vertretung in BuH im Jahr 2016 (UNDP 2016). Es existieren jedoch bisher nur wenige wissenschaftliche Studien mit Fokus auf Aus- und Rückwandernden, die ein solches Vorhaben in ihrem Herkunftsland BuH in die Tat umgesetzt haben und ein Unternehmen gründeten oder führen. Das nachfolgende Teilkapitel bietet eine Übersicht darüber.

2.3 IN BUH ALS UNTERNEHMER/-INNEN TÄTIGE AUS- UND RÜCKWANDERENDE

Die nachfolgend beschriebenen Analysen beschäftigen sich mit Rückkehr-Unternehmer/-innen (Efendić et al. 2014, Williams und Efendić 2019), transnationalen Unternehmer/-innen (Halilovich und Efendić 2019) oder beiden (Williams et al. 2022), die in BuH ein Unternehmen gründeten. Zum Zeitpunkt der Planung und Durchführung der Umfrage der Autorin (2017/18) lag lediglich eine Untersuchung mit Fokus auf Aus- und Rückwandernden, die in BuH als Unternehmer/-innen tätig sind, vor. Diese bietet einen ersten Überblick über das Phänomen in BuH und ist Teil einer größeren Studie des Entwicklungspotentials der Diaspora für BuH, die von der Schweizer Botschaft in BuH in Auftrag gegeben wurde. In den folgenden Jahren erschienen noch drei weitere relevante Fachartikel, deren Fokus auf formellen und institutionellen Gegebenheiten BuHs und deren Bedeutung für Rückkehr- bzw. transnationale Unternehmer/-innen in BuH liegt.

Efendić et al. (2014, 52-59) befragten im Zeitraum Mitte August bis Anfang Oktober 2013 23 Ex-Diaspora-Unternehmer¹¹ in BuH mittels fragebogenbasierter Interviews zu persönlichen Informationen, Migrationserfahrung, Unternehmensleistung und Hindernissen für ihre Geschäftstätigkeit. Die Migrationserfahrung der Unternehmer stand hauptsächlich mit dem Krieg in Verbindung. Sie waren nach durchschnittlich sechs Jahren nach BuH zurückgekehrt. Das wichtigste Rückkehrmotiv waren emotionale Verbindung und Nostalgie. Der Großteil der Befragten war an den Ort zurückgekehrt, an dem sie vorher gelebt hatten. Der Studie zufolge waren eigene Leistung, Engagement, Enthusiasmus und Erfahrung Hauptgründe für den Unternehmenserfolg. Nur wenige Unternehmer betonten hingegen Fähigkeiten, die sie außerhalb BuHs erworben hatten. Insgesamt waren die Ex-Diaspora-Unternehmer vor allem lokal mit dem Markt und Geschäftsumfeld in BuH verbunden.

Halilovich und Efendić (2019) beschreiben in ihrer Fallstudie, wie zwei Flüchtlinge Jahre später in ihrem Herkunftsland BuH investieren. Beide Unternehmer sind in ihrem jeweiligen Gastland Schweden bzw. Schweiz als Unternehmer aktiv und investierten in ihrem Herkunftsland BuH. Die Autoren untersuchen, wie die beiden Unternehmer mit den institutio-

¹¹ Sofern in den nachfolgend dargestellten Studien erkennbar keine Unternehmerinnen befragt wurden, wird im Text von Unternehmern gesprochen.

nellen Unterschieden zwischen Gast- und Herkunftsland bei ihrer unternehmerischen Tätigkeit umgehen. Die Autoren beurteilen die untersuchten Unternehmen dabei als ethnisch tolerant und inklusiv, im Gegensatz zu den formellen Institutionen am jeweiligen Standort. Bei der Gründung und Geschäftstätigkeit der Unternehmen in BuH nutzten die Unternehmer ihre jeweiligen informellen Netzwerke und Kontakte in BuH, während für die Geschäftstätigkeit der Unternehmen in Schweden bzw. der Schweiz solche Netzwerke nicht so bedeutsam waren. Wissen über informelle Institutionen in BuH sowie im Gastland erworbenes Wissen zu Business Modellen werden im Falle des schwedisch-bosnischen Unternehmers ebenfalls als wichtiger Faktor beschrieben.

Williams und Efendić (2019) untersuchen mit einem *mixed methods* Ansatz Unterschiede im Vertrauen in Institutionen. Die Daten beruhen zum einen auf einer im Zeitraum Juni bis August 2015 durchgeführten Befragung von 6021 Personen, davon 321 Unternehmer/-innen, wovon 38 Unternehmer/-innen auch ehemalige Migrant/-innen (und somit Rückkehr-Unternehmer/-innen) waren. Weiterhin wurden mit 30 Unternehmer/-innen, die ehemalige externe oder interne Migrant/-innen waren, qualitative Interviews durchgeführt. Nach BuH als Unternehmer zurückgekehrte Auswanderer und Auswanderinnen mit internationaler Erfahrung haben weniger Vertrauen in Institutionen als Binnenmigrant/-innen und Nicht-Migrant/-innen, da sie während ihrer Zeit im Ausland stabilere institutionelle Umgebungen kennen lernten. Auch Unternehmer/-innen in ethnisch diversen Gebieten oder Netzwerken hatten weniger Vertrauen in die lokalen Institutionen als Nicht-Migrant/-innen.

Williams et al. (2022) untersuchen den Prozess, wie Rückkehr- und transnationale Unternehmer/-innen nach durch Konflikte erzwungener Migration in ihren Herkunftsländern BuH oder Kosovo unternehmerisch tätig werden. Der Fokus liegt dabei auf institutioneller Leere (*institutional voids*) im Herkunftsland. Die Autoren beschreiben wie formelle Institutionen durch informelle Netzwerke ersetzt werden können. Die Daten wurden mittels qualitativer Interviews im Zeitraum November 2016 und Dezember 2017 erhoben. In BuH wurden hierfür 13 Rückkehr-Unternehmer/-innen interviewt, in Kosovo 21. Es wurden sowohl Unternehmer/-innen berücksichtigt, die einen permanenten Wohnsitz in BuH hatten, als auch solche, die einen permanenten Wohnsitz im Gastland hatten. Die Autoren unterscheiden dabei vier Phasen: die erzwungene Auswanderung, den Aufenthalt im Gastland, die Rückkehrentscheidung

und die Unternehmensgründung im Herkunftsland. Um mit institutionellen Unsicherheiten im Herkunftsland umzugehen, re-mobilisierten die Befragten ihre informellen Netzwerke und damit verbundenen Ressourcen im Herkunftsland für die Rückkehr und Unternehmensgründung, während politische Verbindungen außen vorgelassen wurden. Weiterhin wurden die Unternehmer/-innen angetrieben von moralischen Überlegungen und nicht-monetären Motiven, wohingegen im Gastland erworbenes Wissen und Fähigkeiten oder Profitmöglichkeiten im Herkunftsland keine Rolle spielten. Die befragten Rückkehr-Unternehmer/-innen waren nicht an Wachstum interessiert, sondern daran, Beschäftigung für Familie, Freunde und Bekannte der gleichen ethnischen Zugehörigkeit zu schaffen. Die Autoren betonen dabei den Kontext in Post-Konflikt-Ländern mit institutionellen Schwierigkeiten und niedrigen Wachstumsraten: Der Fokus der untersuchten Unternehmer/-innen liege nicht auf Unternehmertum und Innovation, sondern auf dem Transfer von Kapital und Arten der Unternehmensführung für Familie und Freunde.

Während Efendić et al. (2014) einen ersten Überblick bieten, liegt der Fokus bei Halilovich und Efendić (2019), Williams und Efendić (2019) sowie Williams et al. (2022) auf formellen und informellen Institutionen. Die vorliegende Arbeit analysiert dagegen die Leistung von Unternehmen von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland BuH. Es werden mögliche Wettbewerbsvorteile durch Erfahrungen, Fähigkeiten und Wissen sowie Kontakte und Netzwerke der Unternehmer/-innen untersucht (vgl. Teilkapitel 3.4). Auch wenn dies nicht im Vordergrund der Analysen stand, bieten sie diesbezüglich dennoch einige Anhaltspunkte: Zusammenfassend beschreiben die Studien übereinstimmend die Rolle der Vernetzung der Unternehmer/-innen vor Ort. Im Gastland erworbene Fähigkeiten oder Wissen der Unternehmer/-innen war hingegen nur für einen Teil der untersuchten Unternehmer/-innen relevant. Ebenfalls wird das von Unsicherheit geprägte Umfeld in BuH sowie die oft mit dem Krieg in Verbindung stehende Auswanderung der Befragten betont.

Da es keine offiziellen Daten oder Register zu Aus- und Rückwandernden gibt, die in BuH unternehmerisch tätig sind, wurden die in Interviews befragten Unternehmer/-innen bei allen obigen Studien aufgrund von Kontakten der Autor/-innen oder über Schneeballmethoden ausgewählt. Lediglich Williams und Efendić (2019) nutzen zusätzlich repräsentative Daten, die Teil einer größeren Haushaltsbefragung sind, bei der auch Rückkehr-Unternehmer/-innen

in der Stichprobe enthalten waren. Nachteile der Schneeballmethode liegen insbesondere in den damit verbundenen Selektionsverzerrungen (*selection bias*) (vgl. Beauchemin, González-Ferrer 2011). Gemeinsam ist allen obigen Studien weiterhin ein *survivor bias* (vgl. Turcan et al. 2010), insofern als nur Unternehmer/-innen befragt werden konnten, die ihr Unternehmen erfolgreich etabliert hatten.

Methodisch werten Efendić et al. (2014), Halilovich und Efendić (2019) und Williams et al. (2022) die Interviews mittels Textanalyse aus. Efendić et al. (2014) untersuchen weiterhin die paarweise Korrelation zwischen Startkapital, Umsatz und Beschäftigtenzahl. Williams und Efendić (2019) verwenden einen *mixed methods*-Ansatz und nutzen repräsentative Umfragedaten zur Identifikation struktureller Unterschiede zwischen Nichtmigrant/-innen, Binnenmigrant/-innen und externen Migrant/-innen in Kombination mit Interviews einzelner Unternehmer/-innen zur Identifikation der zu Grunde liegenden Ursachen dieser Unterschiede.

Die vorliegende Dissertation unterscheidet sich von den angeführten Studien neben dem inhaltlichen Schwerpunkt auch aufgrund der schwerpunktmäßig quantitativ-empirischen Herangehensweise und der Stichprobengenerierung (vgl. Kap. 4).

Wie beschrieben liegen zu als im Herkunftsland BuH tätigen Aus- und Rückwandernden nur wenige Studien vor. Das folgende Kapitel bietet einen Literaturüberblick zu im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden im Allgemeinen, zu möglichen Wettbewerbsvorteilen aus ihrer dualen Umgebung von Herkunfts- und Gastland sowie zu Aspekten der Leistung ihrer Unternehmen. Dabei werden auch jeweils die Ergebnisse empirischer Untersuchungen zu anderen Ländern mit dargestellt.

3 LITERATURÜBERBLICK

Dieses Kapitel bietet einen kurzen Überblick der für die nachfolgende empirische Analyse relevanten Literatur. Zunächst bietet das Kapitel eine Übersicht des Themenkomplexes Migration und Unternehmertum: Mit Fokus auf dem Herkunftsland kann zwischen der Mikroebene (Unternehmer/-innen bzw. Unternehmen) und der Makroebene (Unternehmertum im Herkunftsland) unterschieden werden. Im nachfolgenden Teil des Kapitels folgt eine vertiefende Darstellung von möglichen Wettbewerbsvorteilen aus Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen sowie Kontakten und Netzwerken der Unternehmer/-innen. Schließlich werden mit Innovation, Internationalisierung und Wachstum Aspekte der Unternehmensleistung genauer beleuchtet. Das Kapitel schließt mit einer Übersicht des konzeptionellen Rahmens und der Forschungsfragen ab.

3.1 UNTERNEHMERTUM VON AUS- UND RÜCKWANDERNDEN IM HERKUNFTSLAND

Der Begriff Unternehmertum wird in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur sowohl für unternehmerische Individuen, als auch unternehmerische Entscheidungen, als auch unternehmerisches Verhalten verwendet und ist ein Schlüsselement für Wirtschaftswachstum (Williams 2021, 18). Im neoklassischen Ansatz des perfekten Wettbewerbs entsteht Wachstum durch die Kombination von Arbeit und Kapital. Im Marktgleichgewicht fehlen jedoch ausnutzbare neue Geschäftsmöglichkeiten (Kirzner's Unternehmer) und dynamische Innovationsprozesse (Schumpeter's Unternehmer). Unternehmertum ist somit nicht nur die Gründung neuer Unternehmen, sondern innovatives, flexibles und anpassungsfähiges Verhalten von Individuen (Williams 2021, 18-20).

Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland hat viele Facetten. Hierbei kann zunächst unterschieden werden zwischen Mikroebene (Unternehmer/-innen bzw. Unternehmen) und Makroebene (Herkunftsland).

3.1.1 Mikroebene: Aus- und Rückwandernde als Unternehmer/-innen im Herkunftsland

Auf der Mikroebene muss begrifflich zwischen Unternehmer/-innen und den von ihnen betriebenen Unternehmen unterschieden werden. Diese beiden liegen jedoch insbesondere bei kleinen, inhabergeführten Unternehmen eng beieinander und Forschung zu kleinen Unternehmen umfasst oftmals sowohl das Unternehmen als auch die Unternehmer/-innen (Gruenhagen et al. 2020, 10). Umstritten ist infolgedessen beispielsweise, ob Forschung zu Unternehmer/-innen, insbesondere transnationalen Unternehmer/-innen, in den Forschungsbereichen *international business* und *international entrepreneurship* angesiedelt ist, da insbesondere Ersterer hauptsächlich das Unternehmen als Analyseebene betrachten (Drori et al. 2009, 1002-1003). Dies spiegelt sich auch in der Zersplitterung des Forschungsfelds Rückkehr-Unternehmertum wider, welches etablierte theoretische Perspektiven auf ein neues empirisches Phänomen anwendet (vgl. Gruenhagen et al. 2020, 13). In der Literaturübersicht wird daher jeweils der von den zitierten Autoren verwendete Begriff Unternehmer/-in oder Unternehmen verwendet.

Der folgende Abschnitt beginnt mit einer Abgrenzung der betrachteten Unternehmer/-innen nach Aufenthaltsort und Ort ihrer unternehmerischen Tätigkeit (Schlagwörter Rückkehr-Unternehmertum und transnationales Unternehmertum). Anschließend wird die duale Umgebung aus Herkunfts- und Gastland dargestellt und schließlich unterschiedliche Motivationen für unternehmerische Tätigkeit im Herkunftsland beschrieben.

Rückkehr- und transnationales Unternehmertum

Bei Unternehmertum im Herkunftsland kann entsprechend des Aufenthaltsorts der Unternehmer/-innen und dem Ort der unternehmerischen Tätigkeit zwischen Rückkehr- und transnationalen Unternehmer/-innen unterschieden werden. Rückkehr-Unternehmer/-innen können dabei definiert werden als Individuen, die ihr Herkunftsland verließen, in einem Gastland lebten und oder arbeiteten, und später in ihr Herkunftsland zurückkehrten, um dort zu leben, zu investieren, oder beides (Williams 2021, 27). Sie werden als Schlüsselfiguren für Wachstum und Innovation in ihren Herkunftsländern betrachtet, indem sie beispielsweise zur Entwicklung von Industriezweigen beitragen, Internationalisierung fördern oder Wissen und Innovation zu lokalen Unternehmen transferieren (Gruenhagen et al. 2020, 2).

Eine weitere Kategorie auch im Herkunftsland tätiger Unternehmer/-innen sind die sogenannten transnationalen Unternehmer/-innen. Sie sind im Gegensatz zu Rückkehr-Unternehmer/-innen zugleich im Herkunfts- und (ehemaligen) Aufenthaltsland tätig (Drori et al. 2009, Chen und Tan 2009, Honig et al. 2010, Lin und Tao 2012, Zapata-Barrero und Rezaei 2020). Analyseebene ist hierbei der /die Unternehmer/-in, im Gegensatz zur Analyseebene transnationaler Unternehmen und ihrer Tochtergesellschaften (vgl. Drori et al. 2009, 1002-1003).

Rückkehr-Unternehmer/-innen und transnationale Unternehmer/-innen sind zu unterscheiden von weiteren Unternehmer/-innen mit Migrationserfahrung wie den Diaspora-Unternehmer/-innen (auch ethnische Unternehmer/-innen oder *migrant entrepreneurs* genannt), die in ihrem neuen Aufenthaltsland, jedoch nicht im Herkunftsland tätig sind (Elo 2014, Elo et al. 2015, Elo 2016).

Zu beachten ist, dass die Kategorien Rückkehr-Unternehmer/-innen und transnationale Unternehmer/-innen nicht trennscharf sind, da sowohl Migration als auch Unternehmertum grenzüberschreitende Prozesse sind (Chen and Tan 2009, 1080). Beispielsweise können Rückkehr-Unternehmer/-innen, die Geschäftsbeziehungen zu ihrem ehemaligen Gastland aufrechterhalten und in ihrem Herkunftsland ein neues (Tochter-)Unternehmen gründen, auch als transnationale Unternehmer/-innen kategorisiert werden (Bai 2017, 26). Der Fokus der vorliegenden Analyse liegt auf der unternehmerischen Tätigkeit von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland, unabhängig vom temporären melderechtlichen Lebensmittelpunkt der Unternehmer/-innen. Als theoretische Grundlage werden im Folgenden daher Beiträge zu Rückkehr-Unternehmertum und transnationalem Unternehmertum diskutiert, da beide im Herkunftsland tätig sind.

Umstritten ist bei der Definition von Rückkehr-Unternehmer/-innen weiterhin, ob nur Wissenschaftler/-innen und Ingenieure /Ingenieurinnen als Rückkehr-Unternehmer/-innen zu werten sind, wie viel Zeit die Individuen im Ausland verbracht haben müssen und ob nur entwickelte Gastländer betrachtet werden (Gruenhagen et al. 2020). Bei der oben genannten Definition sind ausdrücklich auch weitere Berufsgruppen eingeschlossen, während die Aufenthaltsdauer im Ausland zeitlich nicht beschränkt und das Gastland bezüglich seines Ent-

wicklungsstatus nicht eingegrenzt wird. Oftmals werden Rückkehr- (und transnationale) Unternehmer/-innen im Kontext der Rückkehr von Wissenschaftler/-innen und Ingenieuren /Ingenieurinnen aus entwickelten Gastländern zu weniger entwickelten Herkunftsländern definiert (vgl. Gruenhagen et al. 2020, 30-32). Die Einschränkung der Berufsgruppe spiegelt sich jedoch weder in dem breiteren Bildungshintergrund der Unternehmer/-innen in empirischen Beiträgen wider, noch stimmt sie mit theoretischen Überlegungen bezüglich des Beitrags zu Wachstum und Beschäftigung von Unternehmer/-innen aller Sektoren überein (ebd., 30-31).

Auch die Einschränkung auf weiter entwickelte Gastländer kann hinterfragt werden (ebd., 31-32): Das Label Rückkehr-Unternehmer/-innen treffe auch auf Unternehmer/-innen zu, die in einem weniger entwickelten Gastland lebten. Die Art des Unternehmens unterscheide sich jedoch und sei dann eher sozialer Natur oder baue auf Kostenvorteilen bei Importen auf. Auswirkungen auf die Entwicklung des entwickelten Herkunftslands seien ebenfalls nicht zu erwarten. Faktoren wie der Verlust lokalen sozialen Kapitals hingegen treffen ungeachtet des Entwicklungsstatus zu. Schließlich sei auch der Entwicklungsstatus des Herkunftslands nicht statisch.

Tabelle 1 - Asymmetrie des Entwicklungsstands von Herkunfts- und (ehemaligem) Gastland

Herkunftsland der Unternehmer/-innen:	(ehemaliges) Gastland:		
	Entwicklungsland	Schwellenland	entwickeltes Land
Entwicklungsland	geringe Asymmetrie	mittlere Asymmetrie	hohe Asymmetrie
Schwellenland	mittlere Asymmetrie	geringe Asymmetrie	mittlere Asymmetrie
entwickeltes Land	hohe Asymmetrie	mittlere Asymmetrie	geringe Asymmetrie

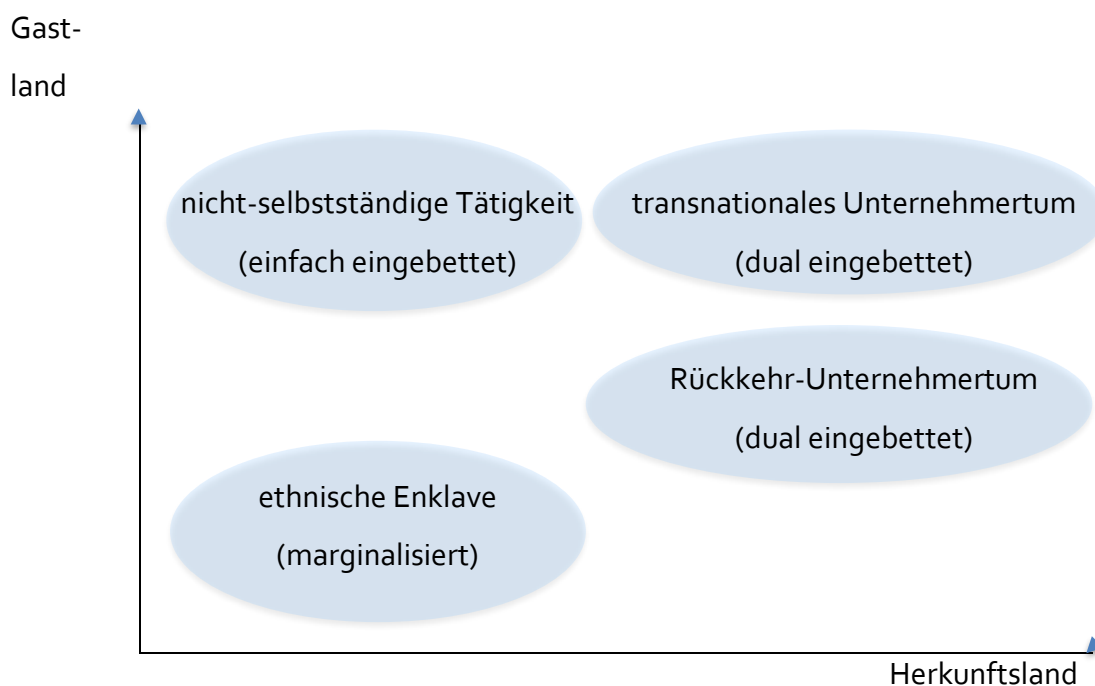
Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Elo et al. 2015, Elo 2016.

Damit einher geht ein weiterer oft vernachlässigter Aspekt: Der Kontext, der sich aus Länderunterschieden aber auch Unterschieden innerhalb einzelner Länder ergibt (Gruenhagen et al. 2020, 8-9). Ein Großteil der Studien zu Unternehmertum im Herkunftsland nutzt Daten aus High-Tech Zonen in China, nur wenige Erkenntnisse liegen zu anderen Unternehmensstandorten in China sowie anderen Herkunftsländern vor (ebd., vgl. auch Tab. 37 in Anhang B). Elo (et al. 2015, 2016) entwickelte eine Typologie entsprechend des Entwicklungsstands von Herkunfts- und Gastland um auf Asymmetrien bezüglich wirtschaftlicher Entwicklung, institutioneller und sozio-kultureller Gegebenheiten hinzuweisen, die sich auf die unternehmerische Tätigkeit der Aus- und Rückwandernden auswirken können (vgl. Tab. 1). Eine Einordnung bestehender Studien macht deutlich, dass der Schwerpunkt des Forschungsgebiets auf Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden aus Entwicklungs- oder Schwellenländern liegt, die in entwickelten Gastländern leben oder lebten (Elo 2014, 131). Diasporaunternehmer/-innen, die in einem Gastland unternehmerisch tätig werden, das weniger entwickelt ist, als ihr Herkunftsland sowie Rückkehr-Unternehmer/-innen, die in einem Herkunftsland unternehmerisch tätig werden, das weiter entwickelt ist, als ihr Gastland, erhielten jedoch kaum Aufmerksamkeit (ebd.).

Herkunfts- und (ehemaliges) Gastland als duale Umgebung

Die Einbettung der als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden in Herkunfts- und (ehemaligem) Gastland wurde als Schlüsselement für Wettbewerbsvorteile ihrer Unternehmen identifiziert. Einbettung bezeichnet dabei die Verbindung der Unternehmer/-innen mit ihrer Umgebung und betont den sozialen Aspekt der unternehmerischen Tätigkeit (vgl. Williams 2021, 25-26). Der gesellschaftliche Kontext ermöglicht oder begrenzt unternehmerische Aktivität. Unternehmer/-innen sind eingebettet in soziale Beziehungen, Netzwerke und lokale Verbindungen, welche die Wertschöpfung ihrer Unternehmen beeinflussen (ebd.).

Abbildung 2 - Wirtschaftliche und soziale Einbettung von Migrant/-innen in Herkunfts- und Gastland



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Lin 2010, Abb.1.

Die wirtschaftliche und soziale Einbettung von Aus- oder Rückwandernden in Herkunfts- und Gastland unterscheidet sich je nach individueller Tätigkeit und Aufenthaltsort (Lin 2010, 126-127). Abbildung 2 verdeutlicht die soziale Einbettung von Aus- und Rückwandernden in Gast- bzw. Herkunftsland je nach Tätigkeit. Ethnische Enklave bezeichnet Unternehmer/-innen im

Gastland, die in ihrer ethnischen Gemeinschaft ein Unternehmen führen, das hauptsächlich auf Mitarbeiter/-innen, Zulieferbetrieben und Kundschaft der selben Gemeinschaft fokussiert und die sowohl im Herkunfts- als auch im Gastland nur schwach eingebettet sind. Nicht selbstständig angestellte Aus- oder Rückwandernde werden hier als im Arbeitsmarkt des Gastlandes gut eingebettet dargestellt, wohingegen deren Einbettung im Herkunftsland schwächer ist (vgl. Lin 2010). Transnationale und Rückkehr-Unternehmer/-innen sind in Herkunfts- und (ehemaligem) Gastland eingebettet. Transnationale Unternehmer/-innen sind sowohl in Herkunfts- als auch Gastland, Rückkehr-Unternehmer/-innen etwas stärker im Herkunftsland eingebettet (vgl. Abb.2)¹².

Die duale Umgebung in Herkunfts- und (ehemaligem) Gastland identifizieren Drori et al. (2009) als zentrales Element der Wettbewerbsvorteile transnationaler Unternehmer/-innen: Transnationale Unternehmer/-innen verfügen (u.a.) über *capabilities*¹³ in institutionellen Systemen von zwei oder mehr Umgebungen, Geschäftswissen und soziale Position in zwei oder mehr Umgebungen, soziales Kapital und Netzwerk in zwei oder mehr Umgebungen (s. Abb.3). Hieraus ergibt sich für die Unternehmer/-innen die Möglichkeit, von zwei Umgebungen zu profitieren, was entscheidend für das Überleben ihrer Unternehmen sein kann und eine Grundlage für Wettbewerbsvorteile darstellt (ebd. S.1014).

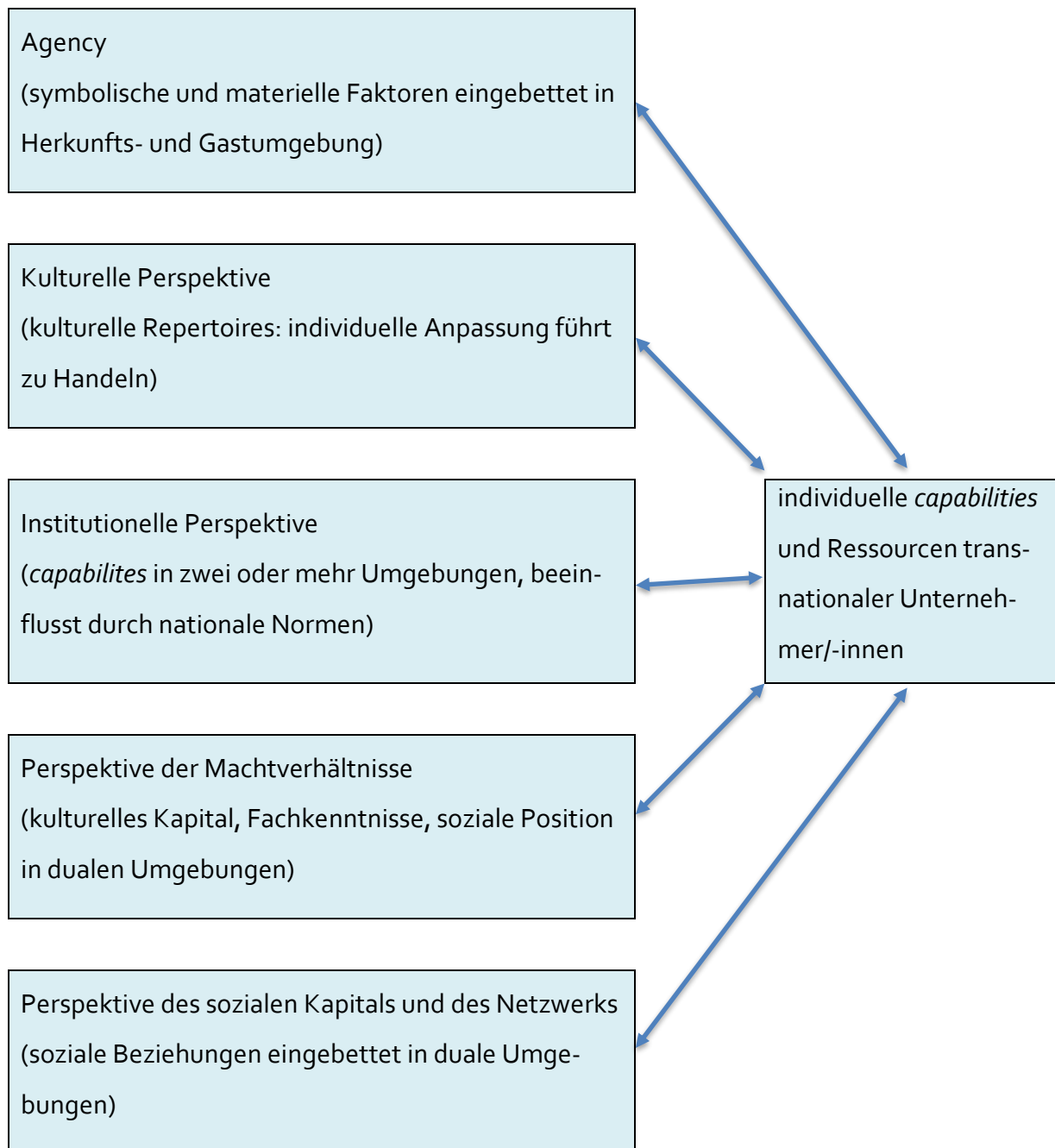
Als Schlüsselement für Wettbewerbsvorteile bei Rückkehr-Unternehmer/-innen identifiziert Bai (2017, 23-24) den Wechsel der Umgebung: professionelles Wissen und Netzwerkbeziehungen, die im Gastland erworben wurden, werden im Herkunftsland genutzt.¹⁴

¹² Lin 2010 (126-127) geht weiterhin davon aus, dass Einwandernde, die in ihrer ethnischen Enklave im Gastland als Unternehmer/-in tätig sind, weder im Gastland noch im Herkunftsland gut eingebettet sind, während nicht-selbstständige Tätigkeit auf eine stärkere Einbettung und Integration im Gastland hindeute.

¹³ *Capabilites* meint die Fähigkeit eines Unternehmens, koordiniert organisationale Ressourcen zu nutzen (vgl. Definition in Teilkapitel 2.3.1).

¹⁴ Ob hierbei nur im Gastland erworbene Ressourcen von Bedeutung sind oder auch im Herkunftsland erworbene, im Sinne einer dynamischen Sichtweise, wird kritisch diskutiert, vgl. Ausführungen zu Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen der Unternehmer/-innen in Abschnitt 2.3.1.

Abbildung 3 - Einflussfaktoren der dualen Umgebung transnationalen Unternehmertums



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Drori et al. 2009, 1013.

Die Einbettung ist dabei im Zeitverlauf unterschiedlich. Während der Zeit im Gastland kann sich bspw. die rechtliche Umgebung im Herkunftsland verändern. Aufgrund der entstehenden Fremdheit durch Abwesenheit können soziale und ökonomische Kosten entstehen (sog. *liability of foreignness* oder *liability of outsidership*), die die Unternehmensgründung oder In-

ternationalisierung behindern können. Netzwerke spielen eine wichtige Rolle bei der Überwindung solcher Hindernisse (vgl. Gruenhagen et al. 2020, 29-30, Williams 2021, 29-30, s. auch Teilkapitel 3.2.2).

Mehrdimensionale Motivation für Unternehmertum im Herkunftsland

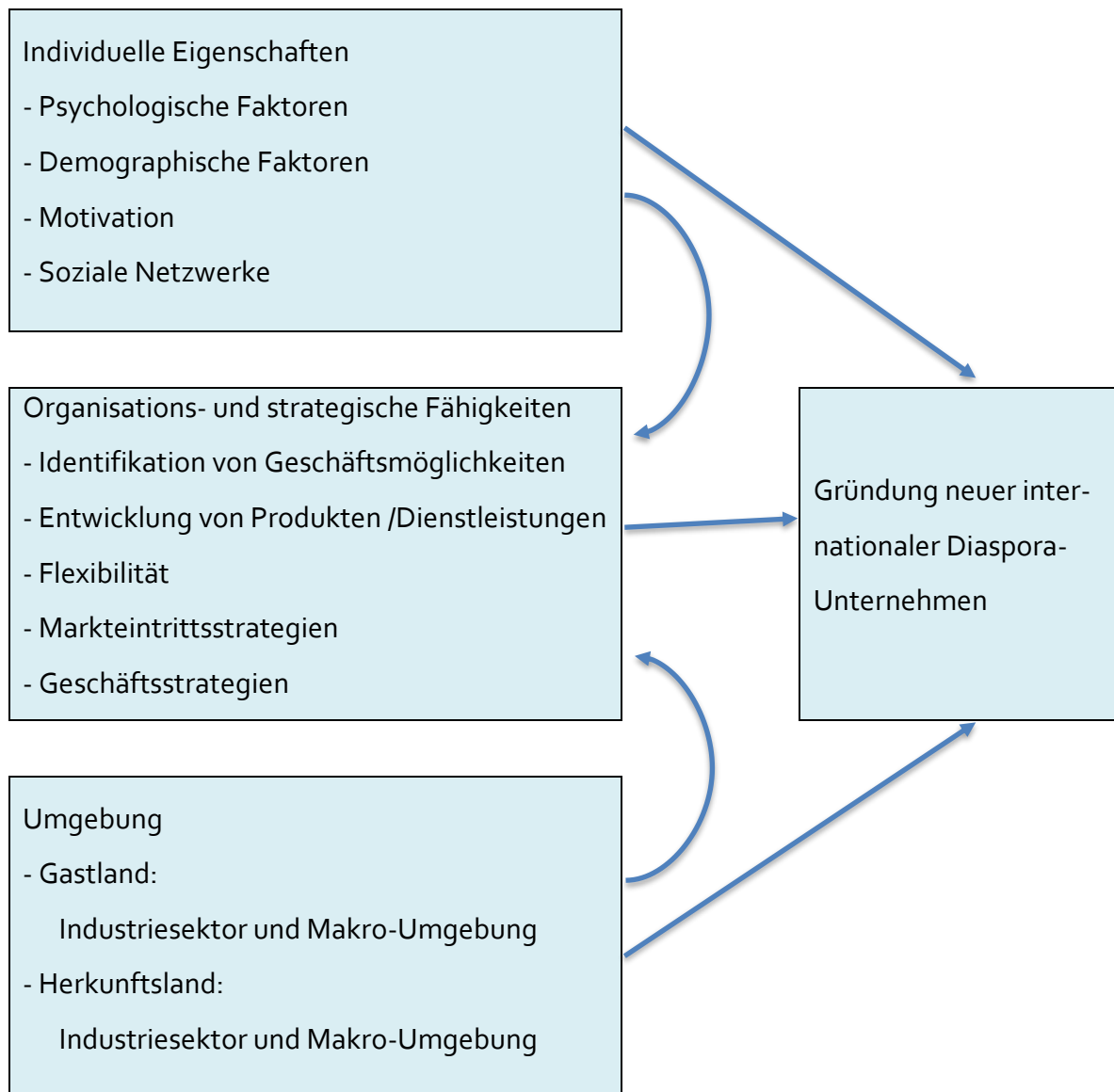
Hinsichtlich der Motivation für Unternehmertum wird typischerweise zwischen *opportunity-driven* und *necessity-driven* Unternehmer/-innen sowie zwischen gewinnorientierten und sozialen Unternehmer/-innen unterschieden (Williams 2021, 21-22). *International entrepreneurship* legt den Fokus typischerweise auf innovatives, proaktives und risikobereites Verhalten in grenzüberschreitender unternehmerischer Tätigkeit, während die Analyse von *transnational entrepreneurship* neben Risiko und Geschwindigkeit zusätzlich auf Transnationalität ausgerichtet ist (Elo 2014, 9-11). Rückkehr-Unternehmertum wird zumeist ebenfalls durch die Linse des *international entrepreneurship* Ansatzes als Gründung neuer Unternehmen betrachtet, wobei *opportunity-driven* Rückkehrer/-innen Geschäftsmöglichkeiten in ihrem Herkunftsland ausnutzen (Bai 2017, 22).

In unterschiedlichen Phasen unternehmerischer Aktivität können jedoch, wie Williams (2021, 22) betont, unterschiedliche Motivationen vorherrschen. Unternehmer/-innen können durchaus gleichzeitig gewinnorientiert sein und soziale Ziele verfolgen oder aus der Not heraus neue Geschäftsmöglichkeiten ausnutzen. Im Falle unternehmerischer Aktivität im Herkunftsland können weitere Beweggründe wie emotionale Verbundenheit zum Herkunftsland und Altruismus hinzukommen (Williams 2021, 33-35). Dies kann zu Investitionen in soziale, nicht primär gewinnorientierte Aktivitäten oder auch zu Investitionen in instabilen und riskanten Umgebungen führen (ebd.).

Altruistische Motivation und soziale Anerkennung sind, neben unternehmerischen Möglichkeiten, Freundlichkeit und Aufnahmebereitschaft des Herkunftslands sowie Integration und Unterstützung der Immigrant/-innen im Gastland, wichtige Einflussfaktoren für Engagement der Diaspora im Bereich Unternehmertum in Entwicklungsländern (Nkongolo-Bakenda und Chrysostome 2012). Ausgehend von den Ansätzen Unternehmertum, *international business* und *international entrepreneurship* entwickeln Nkongolo-Bakenda und Chrysostome (2012) einen theoretischen Rahmen für internationales Diaspora-Unternehmertum. Sie nehmen

hierbei Aspekte der von Drori et al. (2009) beschriebenen Faktoren der dualen Umgebung (s.o.) auf und ergänzen ihr Modell mit persönlichen Eigenschaften und Fähigkeiten der Unternehmer/-innen, einschließlich deren Motivation (s. Abb.4).

Abbildung 4 - Einflussfaktoren für erfolgreiches internationales Diaspora-Unternehmertum



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Nkongolo-Bakenda und Chrysostome 2012, 48.

Auf der Mikroebene kann zusammenfassend festgehalten werden, dass sich für Aus- und Rückwandernde als Unternehmer/-innen im Herkunftsland durch die duale Umgebung aus Herkunfts- und Gastland spezifische Wettbewerbsvorteile ergeben können. Hierzu tragen

neben ihren individuellen Eigenschaften auch ihre gesammelte Erfahrung, Fähigkeiten, Wissen, Kontakte und Netzwerke bei. Diese werden in Teilkapitel 2.3 ausführlicher dargestellt. Nachfolgend wird zunächst noch die Makroebene des Unternehmertums von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland betrachtet.

3.1.2 Makroebene: Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland

Unternehmertum ist einer von vielen Mechanismen, durch die Migration sich auf die (wirtschaftliche) Entwicklung des Herkunftslands auswirken kann. Dieses Teilkapitel nimmt die Makroebene in den Blick und betrachtet zunächst die Auswirkungen von Migration auf (wirtschaftliche) Entwicklung im Herkunftsland. Es folgen mögliche Auswirkungen von Migration auf Unternehmertum, Innovations- und Internationalisierungsaktivitäten im Herkunftsland.

Migration und (wirtschaftliche) Entwicklung des Herkunftslands

Weltweit stieg die Migrationsrate in den Jahrzehnten seit dem zweiten Weltkrieg in etwa mit derselben Rate wie die Weltbevölkerung (Docquier und Rapoport 2012). Handel und ausländische Direktinvestitionen erhöhten sich in dieser Periode der Globalisierung um ein Vielfaches. Insbesondere Migration von weniger entwickelten zu entwickelteren Ländern und dabei insbesondere die Migration Hochqualifizierter nahmen in diesem Zeitraum zu (ebd., S.2-3). Diese Entwicklung wurde zunächst vor allem mit dem sogenannten *brain drain*, dem Verlust hochqualifizierter Arbeitskräfte für die Herkunftsländer (s. Übersichtsartikel Giannoccolo 2006, Docquier und Rapoport 2012), in Verbindung gebracht.

Migration bietet aus der Perspektive des Herkunftslands der wissenschaftlichen Literatur nach weit mehr Chancen und auch Herausforderungen. Neben *brain drain* wurden eine Vielzahl weiterer Mechanismen der Auswirkungen von Migration auf die Wirtschaftsleistung der Herkunftsländer diskutiert: Rücküberweisungen, zeitweise Migration sowie Rückmigration, Humankapitalbildung aufgrund geplanter Auswanderung, weiterhin Netzwerkeffekte der Diaspora auf Handel, Direktinvestitionen, Technologietransfer oder Institutionen des Herkunftslands sind nur einige der Mechanismen (s. Docquier und Rapoport 2012). Es ergeben

sich demnach Effekte bereits vor der eigentlichen Auswanderung (z.B. Investition in Ausbildung, um Auswanderungschancen zu erhöhen - unabhängig davon, ob diese später tatsächlich erfolgt), während der Zeit im Gastland (z.B. private finanzielle Transfers an Familie, Investitionen) sowie ggfs. nach der Rückkehr ins Herkunftsland (z.B. Nutzung der erworbenen Ersparnisse, Fähigkeiten, Gründung von Unternehmen).

Inhaltlich reichen die Effekte von finanziellen Mitteln (z.B. private finanzielle Transfers an Familie oder Freunde, philanthropisches Engagement, Direktinvestitionen, Investitionen am Kapitalmarkt, Handel mit dem Herkunftsland, Konsum von Gütern oder Dienstleistungen aus dem Herkunftsland), über Humankapital (z.B. Aus- und Weiterbildung im Gastland, Berufserfahrung im Gastland, Erfahrung mit anderen Geschäftsumfeldern oder institutionellen Systemen) bis zu Netzwerkeffekten (z.B. Handel mit dem Herkunftsland, Direktinvestitionen im Herkunftsland, Wissens- oder Technologietransfer durch wissenschaftliche oder geschäftliche Zusammenarbeit mit dem Herkunftsland oder auch durch die (zeitweise) Rückkehr von Akademiker/-innen, Expert/-innen, Unternehmer/-innen und Manager/-innen ins Herkunftsland) (vgl. Übersichten in Solimano 2003, Brinkerhoff 2008, Docquier und Rapoport 2012, Rapoport 2019). Schließlich können auch sogenannte „soziale Rücküberweisungen“ (Levitt und Lamba-Nieves 2011, Kshetri et al. 2015) wichtige Impulse für Veränderungen der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen im Herkunftsland geben. Sie bezeichnen dabei Beiträge im Bereich Ideen, kulturelle Praktiken und Normen.

Nicht zuletzt spiegelt sich dies auch wider in politischen Konzepten internationaler Organisationen zur Einbindung von Auswandernden in die wirtschaftliche Entwicklung ihrer Herkunftsländer durch Diaspora-Netzwerke (Kuznetsov 2006, Meyer und Wattiaux 2006), Unternehmertum (Newland und Tanaka 2010) sowie Rücküberweisungen, Direktinvestitionen, Humankapitaltransfer durch (virtuelle) Rückkehr oder *brain circulation*, philanthropische Beiträge, Investitionen am Kapitalmarkt oder sog. Diaspora Tourismus (Aguinas und Newland 2012, Terrazas 2010).

In der hier vorgestellten entwicklungsökonomischen und -politischen Betrachtungsweise wird Unternehmertum von Aus- oder Rückwandernden in ihrem Herkunftsland als ein möglicher positiver Effekt von Migration auf die (wirtschaftliche) Entwicklung der Herkunftsländer gesehen. Kritische Stimmen hinterfragen jedoch, ob Rückkehrer/-innen (oder Migrant/-

innen) unternehmerischer sind, als die lokale Bevölkerung im Herkunftsland (oder Nicht-Migrant/-innen im Gastland) (s. Übersicht in Naudé et al. 2017). Migrant/-innen seien keine Super-Unternehmer/-innen. Potentielle Unternehmer/-innen unter den Migrant/-innen stehen zudem zahlreichen Hindernissen in Arbeits-, Güter und Finanzmärkten der Herkunftsländer (und Gastländer) gegenüber (ebd.). Größtenteils werden die möglichen Auswirkungen von Migration auf Unternehmertum im Herkunftsland jedoch positiv bewertet, wie nachfolgend für die Teilaspekte Innovationsaktivitäten und Internationalisierung dargestellt wird.

Migration, Unternehmertum, Innovation und Internationalisierung im Herkunftsland

Unternehmertum und insbesondere Innovationsaktivitäten und Internationalisierung im Herkunftsland können durch Migration sowohl direkt (z.B. Gründung innovativer und oder exportorientierter Unternehmen durch Aus- oder Rückwandernde) als auch indirekt (z.B. Investitionen, Wissenstransfer) beeinflusst werden.

Der Beitrag von Aus- oder Rückwandernden zu Unternehmertum umfasst sowohl direkte Effekte - wie Gründung oder Management von Unternehmen im Herkunftsland - wie auch Investitionen in unternehmerische Aktivitäten Anderer im Herkunftsland oder Demonstrationseffekte in einer Vorbildfunktion für zukünftige Unternehmer/-innen im Herkunftsland (Williams 2021, 28) sowie die Ansiedlung von Hochtechnologiebranchen, Auswirkungen auf Beschäftigung und Lohnniveau und institutionelle Veränderungen (Gruenhagen et al. 2020). Beispielhaft können weiterhin *crowdsourcing* für offene Innovationsaktivitäten (Roth 2010), Zusammenarbeit von Investitionsförderungsagenturen und Nichtregierungs-Organisationen für Diaspora-Investitionen (Riddle, Brinkerhoff, Nielsen 2008) oder auch Beratungs- und Unterstützungsaktivitäten in Diaspora-Netzwerken für Unternehmer/-innen im Herkunftsland (Mac Rae und Wight 2006) genannt werden.

Die Auswanderung Hochqualifizierter kann unter bestimmten Bedingungen durch Wissenstransfer zu Innovationsaktivitäten und somit zu Produktivität und Wachstum im Herkunftsland beitragen (Agrawal 2014, Lodigiani 2008). Eine viel diskutierte Bedingung ist das System geistiger Eigentumsrechte, welches sowohl positive Auswirkungen im Sinne eines Markts für Ideen als auch negative Auswirkungen im Sinne von *anticommons* haben kann (Naghavi und Strozzi 2015, Agrawal 2014). Ebenfalls kann der Zugang Zurückgebliebener zu im Gastland

aufgebauten Wissen eine Rolle spielen (Agrawal et al. 2011). Auch Diaspora-Netzwerke fördern die Diffusion von Wissen und sind somit eine wichtige Komponente für Wirtschaftswachstum in wissensbasierten Ökonomien (Rashidi-Kollmann und Pyka 2016). Zudem kann Migration zu kultureller Diversität beitragen, welche Innovationsaktivitäten fördert (Rashidi-Kollmann und Pyka 2016).

Migration kann ebenfalls zu Internationalisierung, in Form von internationalem Handel, ausländischen Direktinvestitionen oder *offshoring* beitragen. Durch ihr Wissen und ihre Kontakte können Migrant/-innen dazu beitragen, Informationsbarrieren bei internationalen Geschäften abzubauen (Hatzigeorgiou und Lodefalk 2021). Durch ihr internationales Wissen und ihre internationalen Netzwerke können Rückkehr-Unternehmer/-innen zur Globalisierung von Industriezweigen und Volkswirtschaften beitragen (Gruenhagen 2020, 22) Hierfür können Rückkehrer/-innen beispielsweise Ihre Erfahrungen in multinationalen Unternehmen, in der Börseneinführung von Unternehmen, mit Fusionen und Unternehmensübernahmen sowie Zugang zu Risikokapital nutzen (Wang et al. 2011, 415-416).

Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland kann demzufolge einen positiven Beitrag zu dortigen Innovations- und Internationalisierungsaktivitäten leisten. Schlüsselemente sind hierbei (im Ausland) erworbenes Wissen, Erfahrungen und Fähigkeiten sowie dort aufgebaute Kontakte und Netzwerke der Unternehmer/-innen. Das nachfolgende Teilkapitel zeigt auf, wie diese Schlüsselemente auch auf der Ebene der einzelnen Unternehmen Wettbewerbsvorteile darstellen können.

3.2 WETTBEWERBSVORTEILE AUS DUALER UMGEBUNG

Durch den Aufenthalt im Gastland und die anschließende unternehmerische Tätigkeit im Herkunftsland sind die Unternehmer/-innen dual eingebettet, was eine Quelle für Wettbewerbsvorteile ihrer Unternehmen darstellen kann. Hierbei wurden insbesondere Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen sowie Kontakte und Netzwerke der Unternehmer/-innen in Herkunfts- und Gastland als Schlüsselfaktoren identifiziert (vgl. Teilkapitel 3.1.1).

Nachfolgend werden die für die beiden Teilbereiche Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen sowie Kontakte und Netzwerke der Unternehmer/-innen jeweils kurz der theoretische Rahmen dargestellt, gefolgt von den Ergebnissen empirischer Studien. Das Teilkapitel beleuchtet so, wie die Unternehmer/-innen aus ihrer dualen Umgebung Vorteile für die Leistung ihrer Unternehmen ziehen können.

3.2.1 Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen aus Herkunfts- und Gastland

Durch Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen der im Herkunftsland tätigen Aus- und Rückwandernden können sich Wettbewerbsvorteile für ihre Unternehmen ergeben. Als theoretische Grundlage werden nachfolgend der ressourcenbasierte Ansatz mit seinen Erweiterungen wissensbasierter und relationaler Ansatz sowie die Humankapitaltheorie kurz vorgestellt. Die theoretischen Ansätze werden sodann bezogen auf Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen von im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden und sich ergebende Wettbewerbsvorteile für deren Unternehmen. Anschließend werden die Ergebnisse einschlägiger empirischer Studien zusammengefasst.

Ressourcenbasierter Ansatz, wissensbasierter Ansatz, relationaler Ansatz

Der ressourcenbasierte Ansatz (vgl. Literaturüberblick Miller 2019) betrachtet Unternehmen als ein Bündel an Ressourcen, *capabilities* oder Routinen. Diese Ressourcen sind heterogen und nicht einfach zwischen Unternehmen transferierbar und bilden so die Basis für Wettbewerbsvorteile und Wertschöpfung. *Capabilities* bezieht sich hierbei auf die Fähigkeit einer Organisation, koordiniert organisationale Ressourcen zu nutzen. Operationale *capabilities* sind

Routinen, dynamische *capabilities* die Fähigkeit diese an sich schnell verändernde Umgebungen anzupassen (Miller 2019, 2). Zu den unternehmerischen Ressourcen werden dabei unter anderem finanzielle Ressourcen, Wissen, Unternehmensstrategie, Humanressourcen sowie relationale Ressourcen gezählt (Miller 2019, 6).

Der wissensbasierte Ansatz (vgl. Literaturüberblick Curado und Bontis 2006) baut auf dem ressourcenbasierten Ansatz auf und stellt Wissen als strategische Ressource in den Fokus. Dabei kann zwischen implizitem und explizitem Wissen unterschieden werden. Implizites Wissen ist nicht einfach verständlich, abstrahierbar und transferierbar und somit ein Wettbewerbsvorteil für Unternehmen. Unternehmen unterscheiden sich dabei durch das ihnen zur Verfügung stehende implizite Wissen und die *capabilities* zu dessen Generierung und Nutzung. Entwickelt hat sich der wissensbasierte Ansatz dabei von einer Betrachtung von Wissensmanagementsystemen und organisationalen Lernprozessen weiter zu den Bereichen Sozialkapital und Wissenstransfer sowie Prozessinnovationen bei Sozialkapital, intellektuellem Kapital und Wissens-*reengineering* (Pereira und Bamel 2021).

Der relationale Ansatz (vgl. Miller 2019, 5-6) baut ebenfalls auf dem ressourcenbasierten Ansatz auf und betrachtet wie Ressourcen und *capabilities* in kooperativen Beziehungen gemeinsam entwickelt und genutzt werden. Wettbewerbsvorteile ergeben sich für die Unternehmen durch beziehungsspezifische Ressourcen, *capabilities* oder Routinen, beispielsweise Routinen für umfangreichen Wissensaustausch oder komplementäre Ressourcen und *capabilities* der Unternehmen (ebd.).

Der Fokus des ressourcenbasierten Ansatzes und seiner Unterkategorien wie dem wissensbasierten oder relationalen Ansatz war ursprünglich das Unternehmen, zunehmend wurden jedoch auch die Unternehmer/-innen in den Blick genommen. Deren unternehmerisches Wissen, Beziehungen, Erfahrungen, (Aus-)Bildung, Fähigkeiten, Urteilsvermögen und Fähigkeit Ressourcen zu koordinieren können ebenfalls als Ressourcen und damit als Quelle von Wettbewerbsvorteilen betrachtet werden. (Ruzzier et al. 2006, 489-490)

Der wissensbasierte Ansatz wird in Studien zu Rückkehr-Unternehmer/-innen genutzt, die Wissen (bspw. über internationale Märkte) und dessen Rolle für Unternehmensleistung, Innovation oder Internationalisierung analysieren (vgl. Gruenhagen et al. 2020).

Humankapitaltheorie

Der Humankapital-Ansatz geht davon aus, dass (höhere) Bildung die marginale Produktivität erhöht und somit zu einem höheren Einkommen der betreffenden Person führt (Marginson 2019). Kritisiert wird an diesem Ansatz vor allem die Vernachlässigung des sozialen Hintergrunds (ebd.). Auf Unternehmertum übertragen helfen Wissen und Fähigkeiten bei der Entdeckung und Nutzung von Geschäftsmöglichkeiten, bei der Akquirierung von finanziellen Ressourcen und Unternehmensgründungen und unterstützen die Aneignung neuen Wissens und die Schaffung von Wettbewerbsvorteilen (Marvel et al. 2016). Humankapital wird hierbei weit gefasst als Wissen und Fähigkeiten aus Bildung, Arbeitserfahrung oder unternehmerischer Erfahrung verstanden, welche sich unter anderem auf finanzielle und operationale Leistung von Unternehmen, auf Unternehmensgröße und -alter sowie auf individuelle Entscheidungen, Handlungen oder Charakteristika der Unternehmer/-innen (bspw. Zufriedenheit) auswirken (ebd.).

Humankapitaltheorie wird in Studien zu Rückkehr-Unternehmertum genutzt, die Humankapital bzw. Fähigkeiten der Unternehmer/-innen und deren Rolle für Unternehmensgründung, Unternehmensaktivitäten und Unternehmensleistung betrachten (vgl. Gruenhagen et al. 2020).

Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen der Unternehmer/-innen

Angewandt auf Unternehmertum betrachten, wenn auch aus unterschiedlichen Blickwinkeln, sowohl der ressourcenbasierte Ansatz (mit seinen Erweiterungen des wissensbasierten bzw. relationalen Ansatzes) als auch die Humankapitaltheorie Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen von Unternehmer/-innen als grundlegend für Wettbewerbsvorteile. Bezogen auf Rückkehr-Unternehmer/-innen steht dabei zumeist die internationale Erfahrung der Unternehmer/-innen vor der Gründung im Herkunftsland im Fokus (vgl. Bai 2017, 32).

Internationales Erfahrungswissen von Rückkehr-Unternehmer/-innen kann als Wissen und Know-How über Institutionen, Kultur und Kommunikation in einer anderen Umgebung beschrieben werden (Bai 2017, 32). Bai (2017, S.32-34) unterscheidet zwischen technologischem Wissen, Wissen über internationale Märkte und Wissen bezüglich sozialer Netzwerke. Diese

Wissenskategorien seien zum Teil implizites Wissen und könnten damit zu Wettbewerbsvorteilen in in- und ausländischen Märkten führen.

Der Unterteilung in Wissen aus Herkunfts- und Gastland liegt jedoch ein statischer Wissensbegriff zugrunde. Dieser gleicht dem statischen Wissensbegriff des Humankapitalansatzes und ist an formale Bildungsabschlüsse geknüpft (Brinkerhoff 2008, 9-10). Dies vernachlässigt per se implizites Wissen wie interpersonelle Fähigkeiten und Selbstbewusstsein sowie Lernprozesse und die Weiterentwicklung von Wissen. Brinkerhoff (ebd.) betont bezüglich der Analyse von Diasporaengagement im Herkunftsland die Vorteile eines dynamischen Wissensbegriffs, der sowohl Wissen aus Herkunfts- als auch Gastland einschließt. Diaspora könne neben technischem Wissen und Fähigkeiten auch kulturelle Kompetenzen sowie transnationale Erfahrung beitragen und so eine Vermittlerrolle einnehmen. Vorteile ergeben sich aus dem Wegfall der Sprachbarriere, keinen oder geringeren kulturellen Barrieren, und somit der Fähigkeit, fremde Ansätze und Technologien an den Kontext des Herkunftslands anzupassen (ebd.).

Ergebnisse empirischer Studien zu Erfahrung, Fähigkeiten, Wissen und Unternehmensleistung

Die potentiellen Wettbewerbsvorteile durch Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen aus der dualen Umgebung der im Herkunftsland tätigen Unternehmer/-innen sind das Untersuchungsobjekt zahlreicher empirischer Studien (vgl. auch Tab. 37 in Anhang B). Nachfolgend sind kurz die Ergebnisse solcher empirischen Untersuchungen bezüglich der Unternehmensleistung zusammengefasst.

Die Migrationserfahrung wirkt sich positiv auf die Überlebenswahrscheinlichkeit der Unternehmen von Rückkehrer/-innen im Vergleich zu Nicht-Migrant/-innen aus (Marchetta 2012, Ägypten).

Im Ausland erworbenes Humankapital hat einen positiven Effekt auf die Unternehmensleistung (Ma et al. 2019, China).

Wissenstransfer durch Rückkehr-Unternehmer/-innen ist positiv assoziiert mit Internationalisierung und Leistung der Unternehmen der Rückkehrer/-innen (Filatotchev et al. 2009, China).

Internationale Erfahrung von Rückkehrer/-innen hat einen positiven Effekt auf Wissen über internationale Märkte und somit auf die Internationalisierung ihrer Unternehmen (Bai et al. 2017, China).

Aus ihrem Erfahrungswissen heraus entwickeln Rückkehrer/-innen Managementroutinen und -praktiken in ihrem Unternehmen, es entwickeln sich organisationale *capabilities* (Bai 2017, China, 37-40). Aus technischem Wissen ergibt sich Potential für Innovationsaktivitäten und für das Herkunftsland neue Produkte (ebd.). Aus sozialem Wissen ergibt sich Potential für *Netzwerkcapabilities*, das Netzwerk wiederum bietet Zugang zu Ressourcen und zur Schaffung von Geschäftsmöglichkeiten: Identifikation von Kund/-innen, Entwicklung und Aufrechterhaltung von Geschäftsbeziehungen (ebd.).

Auch soziales Kapital wie das internationale soziale Netzwerk von Rückkehr-Unternehmer/-innen trägt zur Entwicklung internationaler *Netzwerkcapability* bei und beeinflusst Wissen um Geschäftsmöglichkeiten und internationale Leistung (Bai et al. 2018, China).

Internationale *Netzwerkcapabilities* internationalisierter Rückkehr-Unternehmen stehen in positiver Beziehung zum Zugang zu internationalem Geschäftswissen, welches wiederum in positiver Beziehung zur Innovationsleistung, jedoch in negativer Beziehung zu finanzieller Leistung steht (Bai et al. 2016, China). Einen direkten Einfluss der *Netzwerkcapability* auf Innovationsleistung konnten die Autoren jedoch nicht feststellen.

Sowohl Lern- als auch *Netzwerkcapabilities* wirken sich auf die Unternehmensleistung aus. Lernen aus Erfahrung und Lernen durch Nachahmung erhöhen die Leistung von Rückkehr-Unternehmen (Liu et al. 2015, China). Dieser Effekt nimmt jedoch mit dem Unternehmensalter ab (ebd.).

3.2.2 Kontakte und Netzwerke in Herkunfts- und Gastland

Durch Kontakte und Netzwerke der im Herkunftsland tätigen Aus- und Rückwandernden können sich Wettbewerbsvorteile für ihre Unternehmen ergeben. Als theoretische Grundlage werden nachfolgend Sozialkapitaltheorie und Netzwerktheorie bzw. der relationale Ansatz kurz vorgestellt. Anschließend werden die Ergebnisse einschlägiger empirischer Studien zusammengefasst.

Sozialkapitaltheorie

Sozialkapital meint den Wert, in Form von tatsächlichen oder potentiellen Ressourcen, der in den sozialen Beziehungen Einzelner oder Gruppen eingebettet ist und ihnen durch ihr soziales Netzwerk zugänglich ist (vgl. Gedajlović et al. 2013, 456, Cope et al 2007, 213). Unternehmer/-innen entwickeln Sozialkapital indem sie Netzwerke ausbauen, die Zugang zu Ressourcen wie Information, Unterstützung, finanziellen Mitteln und Expertise sowie Möglichkeiten zu Lernen bieten (Cope et al. 2007, 214). Erwerb und Management von sozialem Kapital spielt eine wichtige Rolle für unternehmerischen Erfolg von Individuen und Organisationen wie beispielsweise Innovation, Wachstum und Leistung (Gedajlović et al. 2013, 456).

Unterschieden werden dabei die Ressourcen die durch soziale Beziehungen zugänglich sind sowie die Netzwerkstruktur (Position der Individuen) und Charakteristika der Beziehungen (Stärke der Verbindung) (Gedajlović et al. 2013, 464). Ressourcen können beispielsweise Wissen, Informationen und Vertrauen (Gedajlović et al. 2013, 457), aber auch Wohlstand, Macht und Status der Kontakte (Lin 1999, 37) sein. Bezüglich der Netzwerkstruktur kann beispielsweise die Dichte oder die Entfernung zu strategischen Positionen (sog. *bridges*) analysiert werden (Lin 1999, 28-38): Bezüglich der Dichte des Netzwerks kann zwischen geschlossenen und offenen Netzwerken unterschieden werden. Enge Beziehungen dienen dabei der Aufrechterhaltung und dem Ausbau von Vertrauen, Normen, Autoritäten und erleichtern so die Nutzung von im Netzwerk eingebetteten Ressourcen. Schwache Beziehungen hingegen erleichtern Informationsfluss und die Ausübung von Einfluss und ermöglichen so die Suche nach und Aneignung von neuen Ressourcen. Die Entfernung zu strategisch wichtigen Netzwerkpositionen, die Zugang zu Informationen oder Einfluss und damit Wettbewerbsvorteile

bieten, ist ein weiteres Strukturmerkmal. Sind solche strategischen Positionen nicht direkt zugänglich spricht man von strukturellen Hindernissen oder *structural holes*.

Sozialkapitaltheorie wird in Studien zu Rückkehr-Unternehmertum genutzt, die von Unternehmer/-innen während ihrer Zeit im Ausland erworbene internationale Netzwerke und Verbindungen und deren Rolle für Vorteile bei internationaler Vernetzung des Unternehmens oder internationales Wachstum analysieren (Gruenhagen et al. 2020).

Netzwerktheorie und relationaler Ansatz

Der ressourcenbasierte Ansatz (vgl. Teilkapitel 3.2.1) betrachtet Unternehmen als ein Bündel an heterogenen Ressourcen, *capabilities* oder Routinen, die die Basis für Wettbewerbsvorteile darstellen. Zu den unternehmerischen Ressourcen werden dabei unter anderem relationale Ressourcen gezählt (s.o.). Der relationale Ansatz (s.o.) baut ebenfalls auf dem ressourcenbasierten Ansatz auf und betrachtet wie Ressourcen und *capabilities* in kooperativen Beziehungen gemeinsam entwickelt und genutzt werden. Wettbewerbsvorteile ergeben sich für die Unternehmen durch beziehungsspezifische Ressourcen, *capabilities* oder Routinen, beispielsweise Routinen für umfangreichen Wissensaustausch oder komplementäre Ressourcen und *capabilities* der Unternehmen im Netzwerk (vgl. Miller 2019, 5-6).

Der relationale Ansatz der ressourcenbasierten Theorie hat sich dabei Hand in Hand mit der Netzwerktheorie entwickelt (Ruzzier et al. 2006, 488). Beide betrachten interne und externe Unternehmensressourcen und gehen zu einem gewissen Grad ineinander über (ebd.). Zugang zu strategischen externen Ressourcen kann sowohl vertikal durch Kooperation innerhalb der Wertschöpfungskette, als auch horizontal durch Kooperation und Vernetzung mit Wettbewerbern erreicht werden (ebd.). Unterschiedlich bewertet wird, ob das Netzwerk selbst (und die Akteure in diesem) eine Ressource ist, oder lediglich Zugang zu Ressourcen bietet (ebd.)

Netzwerktheorie wird in Studien zu Rückkehr-Unternehmertum verwendet, die Netzwerkcapabilities oder social ties und deren Rolle für Internationalisierung oder Unternehmensgründung analysieren (Gruenhagen et al 2020).

Kontakte und Netzwerke der Unternehmer/-innen

Diaspora-Netzwerke beeinflussen Investition, Unternehmertum, Innovation, Expansion, Internationalisierung und Gründung neuer internationaler Unternehmen (Elo 2014). Solche Netzwerke wurden dabei von ganz unterschiedlichen theoretischen Blickwinkeln betrachtet: Soziale Netzwerke (Familie, Geschlecht, andere thematische Netzwerke), Business-Netzwerke (Unternehmer/-innen, Manager/-innen, Industrie, Technologie), Diaspora-Netzwerke (Religion, Migrant/-innen, Minderheiten; soziale Netzwerke und soziales Kapital), Netzwerke in *international business* (Geschäftsnetzwerke und Internationalisierung, Markteintritt, Kanal/Instrument, born global, ressourcenbasierter Ansatz und Zugang zu Ressourcen, *governance*) (ebd., 5-6).

Indem sie Informations- und Transaktionskosten verringern, erleichtern Diaspora-Netzwerke grenzüberschreitende Investitionen (Leblang 2010). Diaspora Netzwerke haben einen signifikanten Einfluss auf FDI und Portfolio-Investitionen im Herkunftsland (ebd.). Auch Standortwahl und Leistung bei der Unternehmensinternationalisierung können durch Diaspora-Netzwerke beeinflusst werden, sei es mittels Direktinvestition und Handel oder durch Mitglieder der Diaspora in Funktionen als Angestellte oder Manager/-innen (Elo 2014, 7-8). Weiterhin können Diaspora-Netzwerke durch Lernen und Wissenstransfer eine Quelle für Humankapital für das Herkunftsland sein (Elo 2014, 7). Spezifisch auf Unternehmertum bezogen wurden insbesondere transnationale Unternehmer/-innen und ihre grenzüberschreitende Vernetzung betrachtet, Potential für die Anwendung einer Netzwerkperspektive besteht jedoch auch in anderen Bereichen von Diaspora-Unternehmertum (ebd. 9).

Die Einbettung der sozialen Beziehungen transnationaler Unternehmer/-innen in ihrer dualen Umgebung aus Herkunfts- und Gastland (Drori et al. 2009, 1011-1012, s.o.) umfasst drei Netzwerkbereiche: Netzwerk der Herkunft (ethnisch, national), des Gastlands und des Industriesektors. Das Netzwerk der Herkunft ist dabei entscheidend für die Standortwahl. Das Netzwerk des Gastlands bietet Sozialkapital (bspw. Vertrauen), welches Risiko und Unsicherheit in globalen Märkten mindern und so Geschäftsmöglichkeiten und grenzüberschreitende Partnerschaften erweitern kann. Ebenfalls kann das Netzwerk des Gastlands Zugang zu Ressourcen (bspw. Arbeitskräfte) und Information (über Märkte, Zulieferbetriebe, Technologie,

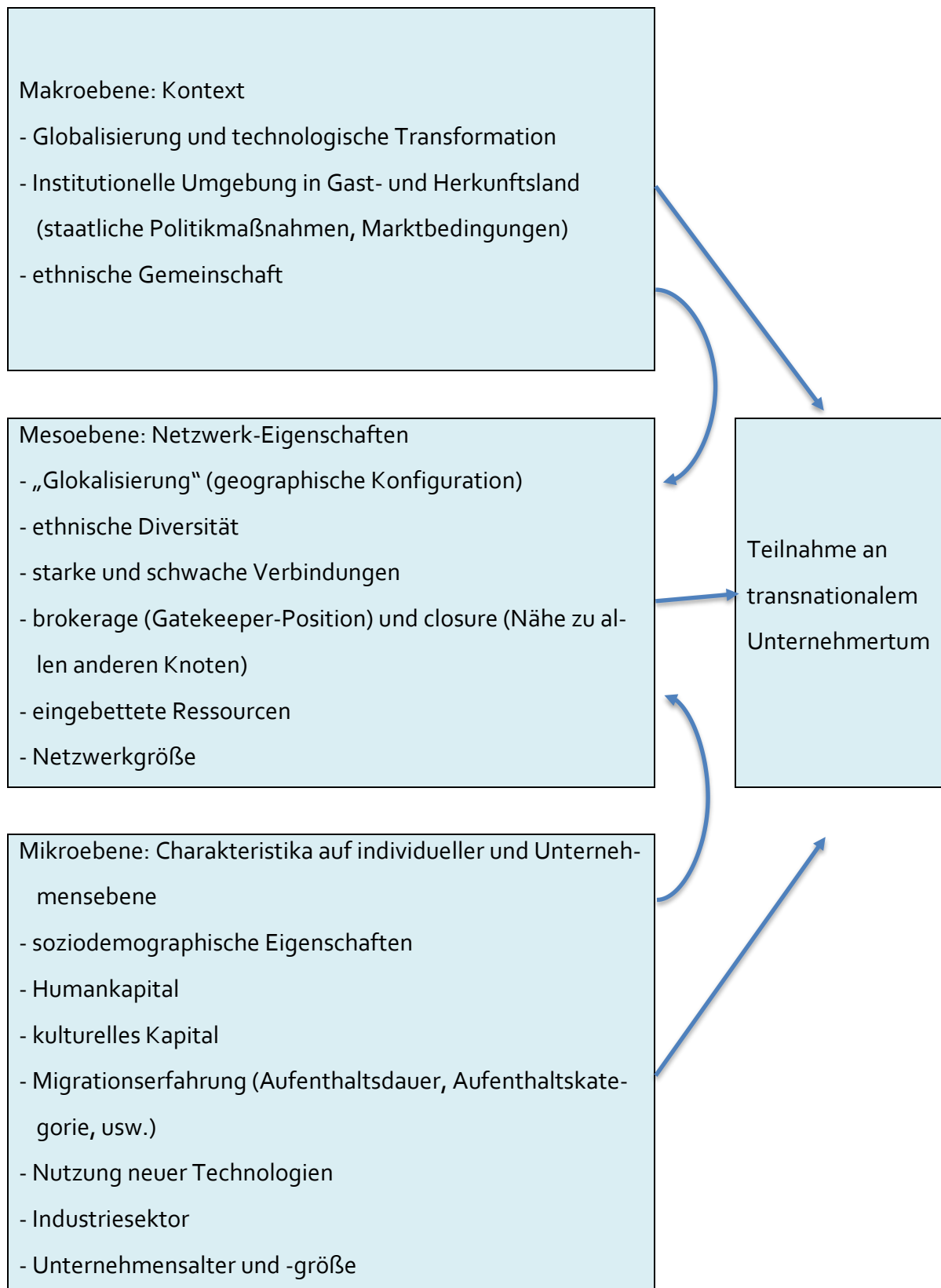
Geschäftspraktiken, Krediten) bieten. Das Netzwerk des Industriesektors schließlich beinhaltet Zugang zu kritischen Ressourcen wie Jobs, Wissen, Kund/-innen und kann so Transfers von Fähigkeiten und Know-How über große Entfernungen ermöglichen.

Transnationale Unternehmer/-innen mit einem diversen Netzwerk haben den Vorteil eines breiteren Zugangs zu Informationen und Ressourcen (Chen und Tan 2009, 1085). Netzwerke erleichtern Unternehmer/-innen den Zugang zu Information, Kapital, Markt, Technologie oder emotionaler Unterstützung. Soziale Netzwerke bieten somit eine Möglichkeit des Umgangs mit Unsicherheit, des Erwerbs von Legitimität und bieten einen Ausgleich zu fehlender formeller institutioneller Unterstützung im Herkunftsland (ebd.).

Netzwerke können auch bei Entfremdung vom Herkunftsland während einer langen Zeit im Ausland einen effizienten Zugang zu nötigen Ressourcen für Rückkehr-Unternehmer/-innen bieten. Sofern (informelle) Netzwerke im Herkunftsland aufrechterhalten wurden, können diese Zugang zu intangiblen Ressourcen wie Information, Unterstützung, Know-How sowie zu tangiblen Ressourcen wie Krediten, ermöglichen. Dies kann während der Zeit im Gastland entstandene Fremdheit zum Herkunftsland ausgleichen, welche hinsichtlich sich verändernder Bedingungen im Wirtschaftsumfeld und lückenhaftem Wissen hierüber eine Herausforderung für die Rückkehr-Unternehmer/-innen darstellen kann. Durch beziehungs-spezifisches soziales Kapital können die Rückkehrer/-innen sich (wieder) mit den lokalen Gegebenheiten vertraut machen und ein Verständnis für Veränderungen im Herkunftsland entwickeln. (Williams 2021, 29-30).

Ein Modell mit Fokus auf dem sozialen Netzwerk transnationaler Unternehmer/-innen entwickelten Chen und Tan (2009). Sie beschreiben „glokalisierte Netzwerke“ als eine Quelle sozialen Kapitals, welche die Identifizierung und Nutzung von Geschäftsmöglichkeiten im internationalen Markt erleichtert (Chen and Tan 2009, 1082-1083). „Glokalisierung“ bezieht sich hierbei auf die zugleich globale und lokale Konfiguration des Netzwerks der Unternehmer/-innen. In ihrem Modell unterscheiden die Autoren individuelle Charakteristika der Unternehmer/innen und des Unternehmens (Mikroebene), Merkmale des Netzwerks der Unternehmer/-innen (Mesoebene) und weitere Umgebungsfaktoren (Makroebene) (s.Abb.5).

Abbildung 5 - Mikro-, Meso- und Makroebene transnationalen Unternehmertums



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Chen und Tan 2009, 1082.

Ergebnisse empirischer Studien zu Kontakten, Netzwerken und Unternehmensleistung

Die potentiellen Wettbewerbsvorteile durch Kontakte und Netzwerke aus der dualen Umgebung der im Herkunftsland tätigen Unternehmer/-innen sind das Untersuchungsobjekt zahlreicher empirischer Studien (vgl. auch Tab.37 in Anhang B). Nachfolgend sind kurz die Ergebnisse solcher empirischen Untersuchungen bezüglich der Unternehmensleistung zusammengefasst.

Ma et al. (2019) finden positive Effekte von in- und ausländischem Sozialkapital für die Unternehmensleistung von Rückkehr-Unternehmer/-innen.

Die Einbettung von Rückkehr-Unternehmer/-innen in Netzwerke im Herkunftsland variiert vor, während und nach dem Aufenthalt im Gastland (Lin et al. 2019). Über ihr Netzwerk haben Rückkehr-Unternehmer/-innen Zugang zu Ressourcen im Herkunftsland, jedoch schwächen diese Netzwerkbeziehungen während der Zeit im Ausland ab. Je besser die Unternehmer/-innen im Herkunftsland eingebettet sind, desto besser die Unternehmensleistung. Als Substitution für fehlende Einbettung können Unternehmer/-innen nach ihrer Rückkehr lokale Beziehungen aus der Zeit vor dem Auslandsaufenthalt reaktivieren oder lokale Top-Manager/-innen engagieren (ebd.).

Ethnische und nicht-ethnische Beziehungen ins Ausland sind positiv korreliert mit der Internationalisierung von Rückkehrunternehmen. Je älter das Unternehmen, desto stärker ist dabei der Effekt der ethnischen und desto schwächer der Effekt der nicht-ethnischen Beziehungen (Li 2020).

Aus sozialem Wissen von Rückkehr-Unternehmer/-innen ergibt sich Potential für Netzwerk*capabilites* (Bai 2017, 37-40). Das Netzwerk wiederum bietet Zugang zu Ressourcen und zur Schaffung von Geschäftsmöglichkeiten: Identifikation von Kund/-innen, Entwicklung und Aufrechterhaltung von Geschäftsbeziehungen (ebd.).

Soziales Kapital wie das internationale soziale Netzwerk von Rückkehr-Unternehmer/-innen trägt zur Entwicklung internationaler Netzwerk*capability* bei und beeinflusst Wissen um Geschäftsmöglichkeiten und internationale Leistung (Bai et al. 2018).

Internationale Netzwerk-*capabilities* internationalisierter Rückkehr-Unternehmen stehen in positiver Beziehung zum Zugang zu internationalem Geschäftswissen, welches wiederum in positiver Beziehung zur Innovationsleistung, jedoch in negativer Beziehung zu finanzieller Leistung steht (Bai et al. 2016). Einen direkten Einfluss der Netzwerk*capability* auf Innovationsleistung konnten die Autoren jedoch nicht feststellen.

Netzwerk*capabilities* wirken sich auf die Unternehmensleistung aus. Globale Netzwerke erhöhen dabei die Leistung von Rückkehr-Unternehmen (Liu et al. 2015). Dieser Effekt nimmt jedoch mit dem Unternehmensalter ab.

3.3 UNTERNEHMENSLEISTUNG: INNOVATION, INTERNATIONALISIERUNG

Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen sowie Kontakte und Netzwerke der Unternehmer/-innen in Herkunfts- und Gastland wurden als Schlüsselfaktoren für Wettbewerbsvorteile ihrer Unternehmen identifiziert (vgl. Teilkapitel 3.1.1 und 3.2). Die zu erwartenden positiven Auswirkungen auf die Unternehmensleistung spiegeln sich auch in den Ergebnissen der vorgestellten empirischen Studien wider (vgl. Teilkapitel 3.2.1 und 3.2.2). Zur Beurteilung des Erfolgs von Unternehmensgründungen wird im Allgemeinen häufig das Wachstum des Unternehmens, gemessen beispielsweise mit der Wachstumsrate von Beschäftigung oder Umsatz, verwendet (Fritsch und Wyrwich 2021, 131). Innovation und Internationalisierung sind hingegen zwei in der Literatur zu Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland bisher weniger beachtete Aspekte der Unternehmensleistung (vgl. Gruenhagen et al. 2020, 42-45). Nachfolgend wird daher für die beiden Aspekte Innovation und Internationalisierung jeweils der theoretische Rahmen dargestellt, gefolgt von einer Zusammenfassung der Ergebnisse entsprechender empirischer Studien.

3.3.1 Innovation

Innovation kann in Anlehnung an Schumpeter definiert werden als "neue Kombination", die erfolgreich am Markt eingeführt wird (Hagedoorn 1996, 885). Dies kann beispielsweise die Einführung eines neuen Produkts, eines neuen Produktionsprozesses oder einer neuen Organisationsmethode sein. Dabei ist es wichtig, Innovation von Invention, also Erfindung, abzugrenzen. Im Gegensatz zu Innovationen sind Inventionen (noch) nicht erfolgreich auf dem Markt (Fagerberg 2013, 7-9).

Innovation ist ein zentrales Element für Wachstum und wirtschaftliche Entwicklung (Fagerberg 2013, 17-19). Der Zusammenhang von Aus- und Rückwanderung und innovativem Unternehmertum im Herkunftsland wurde vielfach diskutiert (vgl. Teilkapitel 3.2.2). Unternehmen von Aus- und Rückwandernden, die in ihrem Herkunftsland tätig sind, werden dabei Wettbewerbsvorteile bei Innovationsaktivitäten zugeschrieben, die sich aus der dualen Umgebung von Herkunfts- und Gastland ergeben können (vgl. Teilkapitel 3.2.1 und 3.3).

Zunächst werden als theoretische Grundlage wissensbasierte und evolutionäre Ansätze zu Innovation, Wissen und Netzwerken vorgestellt. Anschließend wird mit dem Beitrag von Unternehmertum zu Innovationssystemen und Wissensökonomie im Herkunftsland zunächst die Makroebene betrachtet. Danach wird mit der Rolle von Wissen, Erfahrung und Fähigkeiten die Mesoebene (Unternehmen und andere Akteure) bzw. Mikroebene (Unternehmer/-in bzw. Unternehmen) in den Blick genommen. Die Ergebnisse einschlägiger empirischer Studien werden ebenfalls jeweils zusammengefasst dargestellt.

Wissensbasierte und evolutionäre Ansätze: Innovation, Wissen und Netzwerke

Neuere Ansätze der Innovationsökonomik weichen zunehmend von einer rein auf hochtechnologische Neuerungen fokussierten Sichtweise von Innovation ab. Nutzung und Rekombination existierenden Wissens, die über rein technologische Forschung und Entwicklung hinausgehen werden auch als Innovation ohne Forschung bezeichnet (Rammer et al. 2010).

Klassisch wird zwischen inkrementellen oder evolutionären Verbesserungen und radikalen oder disruptiven Innovationen unterschieden. Da neue oder signifikant verbesserte Produkte oder Prozesse jedoch zumeist nicht eindeutig in eine der beiden Kategorien eingeordnet werden können, schlagen Amara et al. (2008, 451-453) vor, den Neuheitsgrad von Innovationen als Kontinuum zu konzeptualisieren. Ausgehend von Wissensdefiziten wie technologischer Unsicherheit oder mangelnder technischer Erfahrung steige der Neuheitsgrad einer Innovation mit dem sich aus den Wissensdefiziten ergebenden Bedarf an Wissensgenerierung.

Der wissensbasierte Ansatz betont die mit Innovation verbundene Unsicherheit, Heterogenität und Unumkehrbarkeit¹⁵, welche in Anreiz-basierten Ansätzen wie dem Transaktionskosten-Ansatz oder dem Produktionsfunktions-Ansatz vernachlässigt werden (Pyka 2002). Im wissensbasierten Ansatz werden Innovationsnetzwerke als Koordinationsmechanismus betrachtet, der die Nutzung von Komplementaritäten und Synergien ermöglicht (Pyka 2007).

¹⁵ Die Entstehung und Verbreitung von Neuheiten ist gekennzeichnet von Unsicherheit und Akteuren mit unvollständigem Wissen und *capabilities*. In der Folge entsteht Heterogenität die eine Quelle für Neuheit sein kann. Weiterhin spielen sich dynamische Innovationsprozesse im Zeitablauf ab und sind unumkehrbar.

So ermöglichen Innovationsnetzwerke Lernprozesse zwischen Unternehmen und Wissensdiffusion, Zugang zu komplementären Assets und Wissen von Partner/-innen, das Überwinden von Hindernissen und die Nutzung mehrerer Wissensbasen (ebd.).

Aufgrund seiner Eigenschaften ist Wissen dabei nicht uneingeschränkt transferierbar: Kodifiziertes Wissen ist global transferierbar, während implizites Wissen lokalisiert ist und seine Transferierbarkeit abhängt von der Nähe zwischen den beteiligten Akteuren. Bathelt et al. (2004) argumentieren jedoch, dass sowohl implizites als auch kodifiziertes Wissen lokal (*local buzz*) ebenso wie global (*global pipelines*) transferiert werden können. Sie unterscheiden hierzu lokale Lernprozesse von in einer Gemeinschaft eingebetteten Akteuren und externem Wissenserwerb. *Global pipelines* ermöglichen es dabei, zu starke Einbettung und lock-ins zu umgehen, und eröffnen Innovationspotentiale durch Zugang zu komplementärem Wissen, während *local buzz* Spontanität schafft. Räumliche Nähe ist dabei nur eine Form der Nähe, die beachtet werden muss (Bathelt und Cohendet 2014, 880).

Der evolutionäre Ansatz betrachtet Innovationen als Ergebnis interaktiver und evolutionärer Prozesse (siehe u.a. Pyka 2002, 2007, Fagerberg 2006, Tödtling et al. 2009). Innovationen sind Teil dynamischer Prozesse aus Adaption und Transformation (Fagerberg 2006, 5-7). Innovationen und deren wirtschaftliche Bedeutung verändern sich in einem langen Prozess verbundener Innovationen (Fagerberg 2006, 6). Im Zuge der Anpassung an lokale Gegebenheiten können sich dabei bedeutende Innovationen entwickeln (Fagerberg 2006, 8).

Innovationen werden von innovativen Milieus, über Wissens-Spillover und Innovationssysteme bis zu Innovationsnetzwerke in zahlreichen innovationsökonomischen Ansätzen als Resultat interaktiver Prozesse betrachtet (vgl. Übersichten in Tödtling et al. 2009, 59, Phelps et al. 2012, Ozman 2009). Ein wesentlicher Unterschied ergibt sich aus der Frage nach der Nähe oder Distanz. Zum einen werden die sich aus Agglomeration, Co-Lokation oder Nähe ergebenden Externalitäten in der Analyse von Clustern (Hinzmann, Cantner, Graf 2017) sowie innovativen Milieus, regionalen oder nationalen Innovationssystemen und Innovationsnetzwerken (Übersicht in Tödtling et al. 2009) analysiert. Zum anderen werden die sich aus der Kombination entfernter oder komplementären Wissens ergebenden Vorteile in der Analyse globaler Lieferketten (Pietrobelli und Rabelotti 2011), Netzwerke (Glückler und Panitz 2016),

globaler Innovationssysteme (Binz und Truffer 2017), *gatekeepers* (Rychen und Zimmermann 2008) oder globaler *pipelines* (Bathelt et al. 2004) betrachtet.

Beitrag von Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden zu Innovationssystem und Wissensökonomie im Herkunftsland (Makroebene)

Die Bedeutung von Innovation für wirtschaftliche Entwicklung kann wie folgt zusammengefasst werden (Fagerberg, Srholec und Verspagen 2010): Neben den neusten High-Tech Fortschritten umschließt Innovation auch Neuheiten auf lokaler Ebene, wie das Ausprobieren neuer oder verbesserter Produkte, Prozesse oder Organisationsabläufe. Beide sind mit höherer Produktivität und somit Entwicklung verbunden. Wissen im Sinne von Know-How kann sowohl theoretischer als auch praktischer Natur sein. Technologie ist eine Unterkategorie des Wissens über Produktion und Verteilung von Gütern und Dienstleistungen. Technologisches Wissen ist verwurzelt in den *capabilities* privater Firmen und ihrer Netzwerke und daher nicht einfach transferierbar. Daher ist die Diffusion neuer Technologien aus weiter entwickelten Ökonomien nicht automatisch und passiv. Um Wissen zu schaffen oder zu erwerben müssen absorptive, transformative, soziale oder technologische *capabilities* auf- oder ausgebaut werden. Um Technologie effizient zu nutzen, müssen Firmen importierte Technologie oft an die lokalen Bedingungen anpassen. Auch wenn diese Verbesserungen im technologischen Sinne geringfügig sind, können sie von großer wirtschaftlicher Bedeutung sein und Produktivität auf Firmenebene sowie Wachstum auf Länderebene steigern. Zugang zu Wissen aus dem Ausland kann durch Kanäle wie Migration, Lizenzierung, Handel, ausländische Direktinvestitionen oder technische Kooperationen mit ausländischen Regierungen erfolgen. Innovation ist hierbei abhängig von einem Netz an Interaktionen mit anderen Akteuren.

Migration und die damit verbundenen Netzwerke ermöglichen Wissensflüsse und Innovation. Rashidi-Kollmann und Pyka (2016) beschreiben dies in ihrer Literaturübersicht zu Innovation und Migration mit einem evolutionären Ansatz. Demnach sind Diversität heterogener Unternehmer/-innen und Umgebungen sowie die Kombination diversen Wissens Ausgangspunkt für Innovation. Innovationsnetzwerke ermöglichen als Koordinationsmechanismus inter-organisationale Lernprozesse. Sie unterstützen so die Diffusion von Wissen sowie die Entwicklung von Komplementaritäten und Synergien durch Kombination unterschiedlicher

technischer Kompetenzen. Rückkehrmigration könne dabei als unidirektionaler Wissenstransfer in einem Netzwerk analysiert werden, wobei das Herkunftsland von Fähigkeiten profitiert, die die Rückwandernden im Gastland erworben haben. Dahingegen ermöglichten Diasporanetzwerke Wissensfluss in zwei Richtungen. Diasporanetzwerke bieten Zugang zu Kapital, Information und Kontakten und somit Zugang für Herkunftsländer zu Humankapital der Ausgewanderten sowie zu sozialem, kulturellem, intellektuellem und institutionellem Kapital der Gastländer. Formelle und informelle Migrationsnetzwerke Hochqualifizierter erweitern so den Fluss von Wissen, insbesondere implizitem Wissen und die Entwicklung neuer Ideen und neuen Wissens. Dies kann auch als die Interaktion von Akteuren in unterschiedlichen nationalen Innovationssystemen betrachtet werden (ebd.).

Lin (2010) beschreibt die Entwicklungschancen für Herkunftsländer im Bereich Innovationskapazitäten durch Rückkehrer/-innen als private Unternehmer/-innen am Beispiel Chinas. Er argumentiert, dass Rückkehrer/-innen, die als private Unternehmer/-innen aktiv werden, hinsichtlich des Ausbaus von *Innovationskapazitäten* sowohl Vorteile gegenüber anderen Arten des Diaspora-Engagement als auch gegenüber einheimischen und multinationalen Unternehmen haben.

Saxenian (2006) beschreibt mit den *new argonauts* erfolgreiche Unternehmer/-innen (und Dienstleister wie Risikokapitalanbieter), die dem *Silicon Valley* ähnelnde Regionen in ihren Herkunftsländern aufbauen. Mittels eines evolutionären Ansatzes stellt die Autorin dar, wie talentierte Einwandernde durch Verbände und Netzwerke am Aufbau neuer Institutionen mitwirken sowie durch die Kombination lokalen und entfernten know-hows (vgl. auch *global pipelines*, Bathelt et al. 2004 s.o.) zum Erfolg lokaler Wissensökonomien in ihren Herkunftsländern beitragen können.

Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden und Wissenstransfer, Wissens-Spillover, Knowledge-brokerage im Herkunftsland (Meso- /Mikroebene)

Migration kann Informationszugriff sowie Wissenstausch zwischen Herkunfts- zu Gastländern sowie in entgegengesetzter Richtung und innerhalb der jeweiligen Länder fördern (Lissoni 2017). In seiner Literaturübersicht zu internationaler Migration und Innovationsdiffusion identifiziert Lissoni drei Stränge wissenschaftlicher Literatur zu Wissenstransfer von Gast- zu Herkunftsland (2017, 6-7). Zum einen innovationsgeografische Analysen von Wissens-Spillovern in ethnischen Netzwerken, zum anderen betriebswirtschaftliche Untersuchungen des Einflusses der Migration Hochqualifizierter auf ausländische Direktinvestitionen (ADI) in Herkunftsländern sowie migrationsökonomische Analysen der Aktivitäten von Rückkehrer/-innen und zirkulären Migrant/-innen. Die Studien zu Wissens-Spillovern sowie zu ADI in Herkunftsländern nutzen meist Patent-Zitationsdaten, die Analysen zu Rückkehrer/-innen basieren hingegen hauptsächlich auf Fallstudien. Lissoni (2017, 3) wirft dabei auch die wichtige Frage nach dem Inhalt der Transfers auf: Wissen im Sinne wissenschaftlicher bzw. technischer Kenntnisse oder Information im Sinne von Preisen, Geschäftsmöglichkeiten, Zugang zu Zulieferbetrieben und Kund/-innen.

Bezüglich externem Wissensflüssen kann unterschieden werden zwischen unfreiwilligem Wissens-Spillover und geplantem Wissenstransfer und Zusammenarbeit (Rashidi-Kollmann und Pyka 2016). Williams (2021, 22-25) beschreibt Wissens-Spillover als Fluss von Fähigkeiten, Expertise, Technologie oder F&E über inter-organisationale und interpersonale Netzwerke. Dabei können lokale Spillover und Spillover über die Entfernung unterschieden werden (vgl. hierzu auch wie oben dargestellt Bathelt et al. 2004). Internationale Wissens-Spillover wurden dabei in *industrial organization* und *new growth theory* hauptsächlich unter dem Gesichtspunkt Wissens-Spillover durch Handel oder ADI analysiert, (Liu et al. 2010a), während Studien im Bereich *international business* Wissenstransfer in multinationalen Unternehmen (bspw. Liu et al. 2014, Wang 2015) sowie Wissens-Spillover in deren Umgebung analysieren (bspw. Liu et al. 2010a, Liu et al. 2010b).

Rückkehr-Unternehmer/-innen werden sowohl als Quelle für Wissens-Spillover als auch für Wissenstransfer identifiziert. In einer Analyse von Mobilität und Erfahrung in Multinationalen

Unternehmen aus der Perspektive des wissensbasierten Ansatzes und des Sozialkapital-Ansatzes kommen Liu et al. (2010b) zu dem Ergebnis, dass von Rückkehr-Unternehmer/-innen gegründete Unternehmen innovativer sind als lokale Unternehmen und sich Spillover zur Innovationsaktivität lokaler Firmen ergeben. In einer weiteren Studie analysieren Liu et al. (2010a) Wissenstransfer durch Migration und verbinden dabei den wissensbasierten Ansatz zu Unternehmertum und die Betrachtung internationaler Wissens-Spillover in *international business*. Sie identifizieren Rückkehr-Unternehmer/-innen als möglichen Kanal für direkten Technologietransfer sowie für indirekte Technologie-Spillover zu anderen lokalen Unternehmen. Wissenstransfer durch Rückkehr-Unternehmer/-innen ist zudem positiv assoziiert mit Innovation (Yi et al. 2021), Internationalisierung und Leistung der Unternehmen der Rückkehrer/-innen selbst (Filatotchev et al. 2009) sowie mit Innovation in lokalen Hochtechnologie-Unternehmen (Filatotchev et al. 2011).

Rückkehrer/-innen aus entwickelten Ländern können bei Wissenstransferprozessen als *knowledge broker* fungieren. Die *knowledge brokerage* Theorie wird in Studien zu Rückkehr-Unternehmertum verwendet, die internationalen Wissenstransfer und unternehmerische Entscheidungen analysieren. (Gruenhagen et al. 2020) Der Begriff *knowledge broker* kann aus der *theory of structural holes* abgeleitet werden, welche bestimmte Individuen als Schlüssel zur Überbrückung von Lücken durch Informations- und Kontrollvorteile betrachtet (Lu et al. 2016, 5ff, vgl. auch Teilkapitel 3.3.2). Der Erfolg von Rückkehrer/-innen als *broker* ist jedoch abhängig von der Rekontextualisierung ihres Wissens und den Bedingungen im Herkunftsland. Informationsvorteile ergeben sich bei der Identifikation von Geschäftsmöglichkeiten aufgrund der Informationsasymmetrie, dass Rückkehrer/-innen Zugang zu mehr Informationen haben. Kontrollvorteile ergeben sich durch ein Gefälle zwischen Herkunfts- und Gastland, die Rückkehrer/-innen haben dann Kontrolle über neues Wissen und Verhandlungen diesbezüglich. Lu et al. (2016) analysieren Faktoren für die Entscheidung als Rückkehrer/-innen unternehmerisch tätig zu werden, aus dem Blickwinkel *international entrepreneurship* und *knowledge brokerage*. Unternehmer/-innen bringen demnach entweder technisches oder Businesswissen oder beides mit. Die Autoren betrachten Wissenstransfer als ausschlaggebend für die Entscheidung, Rückkehr-Unternehmer/-in zu werden. Unterstützende Politikmaßnahmen wirken sich dabei positiv, Schwierigkeiten mit der Wiedereingewöhnung negativ auf diese Entscheidung aus. Dies gilt insbesondere für Unternehmer/-innen mit Wissen im

Bereich neuster Hochtechnologie sowie für Unternehmer/-innen, die sowohl technisches als auch Business-Wissen nutzen könnten.

Wettbewerbsvorteile von Aus- und Rückwandernden bei Innovationsaktivitäten ihrer Unternehmen (Mikroebene) - Ergebnisse empirischer Studien

Der Beitrag von Aus- und Rückwandernden zur Wissensökonomie ihrer Herkunftsländer (Makroebene s.o.) sowie deren Rolle für Wissenstransfer und -Spillover (Meso- /Mikroebene s.o.) wird überwiegend positiv gesehen. Dies spiegelt sich auch in den bereits in Teilkapitel 3.2 dargestellten positiven Beitrag von Wettbewerbsvorteilen für die Unternehmensleistung von im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden wider. Die Ergebnisse oben aufgeführter empirischer Studien zur Unternehmensleistung (vgl. Abschnitte 3.2.1 und 3.2.2) werden nachfolgend nochmals zusammengefasst, sofern sie explizit Wettbewerbsvorteile aus den spezifischen Eigenschaften der Unternehmer/-innen heraus für Innovation auf Unternehmensebene betreffen. Wie bereits erwähnt, gibt es nur wenige empirische Studien zu den Teilaspekten Innovation und Internationalisierung auf Ebene der Unternehmen von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland.

Zusammenfassend sind hierbei insbesondere die Rolle des Wissens der Unternehmer/-innen (vgl. Teilkapitel 3.2.1) sowie die indirekte Rolle ihrer Netzwerke (vgl. Teilkapitel 3.2.2) zu nennen: Potential für Innovationsaktivitäten ergibt sich aus dem technischen Wissen von Rückkehrer/-innen (Bai 2017, 37-40). Internationales Geschäftswissen steht ebenfalls in positiver Beziehung zu Innovationsleistung (Bai et al. 2016). Wissens-Spillover steht in positivem Zusammenhang zur Innovationsleistung (Yi et al. 2021). Netzwerke spielen hingegen eine indirekte Rolle, indem sie Zugang zu entsprechenden Informationen oder Wissen bieten (Bai et al. 2016). Internationale Netzwerk-*capabilities* internationalisierter Rückkehr-Unternehmen stehen in positiver Beziehung zum Zugang zu internationalem Geschäftswissen, welches wiederum in positiver Beziehung zur Innovationsleistung steht (ebd.). Einen direkten Einfluss der Netzwerk*capability* auf Innovationsleistung konnten die Autoren jedoch nicht feststellen.

Zusammenfassend unterstützen diese empirischen Ergebnisse die in der Literaturübersicht dargestellte Rolle von Wissen und Netzwerken für Innovationsaktivitäten von im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden.

3.3.2 Internationalisierung

Internationalisierung steht für die geographische Expansion wirtschaftlicher Aktivitäten über nationale Grenzen hinaus. Bezogen auf Unternehmen sind dies auswärts gerichtete (Exporte), nach innen gerichtete (ausländische Zulieferbetriebe) oder kooperative (Forschungs- und Entwicklungskooperationen) internationale Operationen. Unternehmen können von Internationalisierung in Form von Produkt- oder Prozessinnovationen, besser genutzten Kapazitäten, Weiterentwicklung von Fähigkeiten und allgemein verbesserter Unternehmensleistung profitieren. Große multinationale Unternehmen werden dabei weitgehend getrennt analysiert von kleinen und mittleren Unternehmen oder Unternehmer/-innen (Ruzzier et al. 2006, 477-480).

Wie Aus- und Rückwanderung zu Internationalisierung von Unternehmen oder ganzen Industriesektoren im Herkunftsland beitragen kann wurde vielfach diskutiert (vgl. Teilkapitel 3.1.2). Unternehmen von Aus- und Rückwandernden, die in ihrem Herkunftsland tätig sind, werden dabei Wettbewerbsvorteile bei der Internationalisierung zugeschrieben, die sich aus der dualen Umgebung von Herkunfts- und Gastland ergeben können (vgl. Teilkapitel 3.1.1 und 3.2).

Zunächst werden als theoretische Grundlage Internationalisierungstheorien dargestellt und die Rolle von Wissen und Netzwerken für Internationalisierung aufgezeigt. Die Ergebnisse einschlägiger empirischer Studien werden ebenfalls zusammengefasst dargestellt.

Internationalisierungstheorien: Internationalisierung, Wissen und Netzwerke

Zur Analyse der Internationalisierung kleiner und mittlerer Unternehmen sowie internationaler Unternehmer/-innen wurden zahlreiche theoretische Ansätze genutzt (vgl. Literaturübersichten in Dabić et al. 2020, Ruzzier et al. 2006). Bezüglich des Markteintritts kann unterschieden werden zwischen schrittweisen Ansätzen wie dem Uppsala-Modell und früher, schneller Internationalisierung wie den *born global* und *international new venture* Ansätzen. Der ressourcenbasierte Ansatz (s.o.) betont die Ressourcen die für Internationalisierungsaktivitäten genutzt und generiert werden. Netzwerktheoretische Ansätze (s.o.) nehmen die Fähigkeiten von Unternehmer/-innen und KMU in den Blick, strategische Allianzen und *joint ventures* zu

schließen und Sozialkapital für Internationalisierung zu nutzen. *International entrepreneurship* betont die Rolle der Unternehmer/-innen bei der Internationalisierung. Schließlich werden Internationalisierungsaktivitäten beeinflusst von einer Reihe weiterer Faktoren wie Nähe im Sinne sprachlicher, kultureller und geographischer Entfernung oder Internationalisierungshindernissen wie fehlender Marktkenntnis (Dabić et al. 2020, Ruzzier et al. 2006).

Im Uppsala-Modell werden zunächst Erfahrungen in nahen Märkten gesammelt, bevor die Internationalisierung schrittweise in weiter entfernten (sprachlich, kulturell, geographisch etc.) Märkten weitergeführt wird und entsprechende Ressourcen weiter aufgebaut werden. Dem gegenüber stehen internationale Neugründungen und globale Start-ups, die von Beginn an einen hohen Grad an Internationalisierung aufweisen (Dabić et al. 2020, Ruzzier et al. 2006). Internationales Wissen und internationale Netzwerke werden in den *stage-based* und *born-global* Ansätzen als wichtige Einflussfaktoren der Unternehmensinternationalisierung betrachtet (Gruenhagen et al. 2020).

Ressourcenbasierte Ansätze betrachten strategische Ressourcen als Quelle von Wettbewerbsvorteilen von Unternehmen (vgl. Teilkapitel 3.2.1). Ressourcen für Internationalisierung können dabei sowohl durch interne Lernprozesse bei Internationalisierungsaktivitäten, als auch durch Lernprozesse beim Einholen von Expertise externer Experten oder Forschungseinrichtungen generiert werden. Nimmt man den relationalen Ansatz hinzu (vgl. Teilkapitel 3.2.1), können Ressourcen für Internationalisierung beispielsweise bei internationalen Forschungs- und Entwicklungskooperationen oder Unternehmensallianzen aufgebaut werden oder durch Firmenzusammenschlüsse und *joint ventures* erreicht werden. Das Netzwerk (mit den dadurch verbundenen Akteuren und deren implizitem Wissen) kann dabei als Ressource an sich angesehen werden, bietet zugleich aber auch Zugang zu Ressourcen und Informationen (Ruzzier et al. 2006, 486-488).

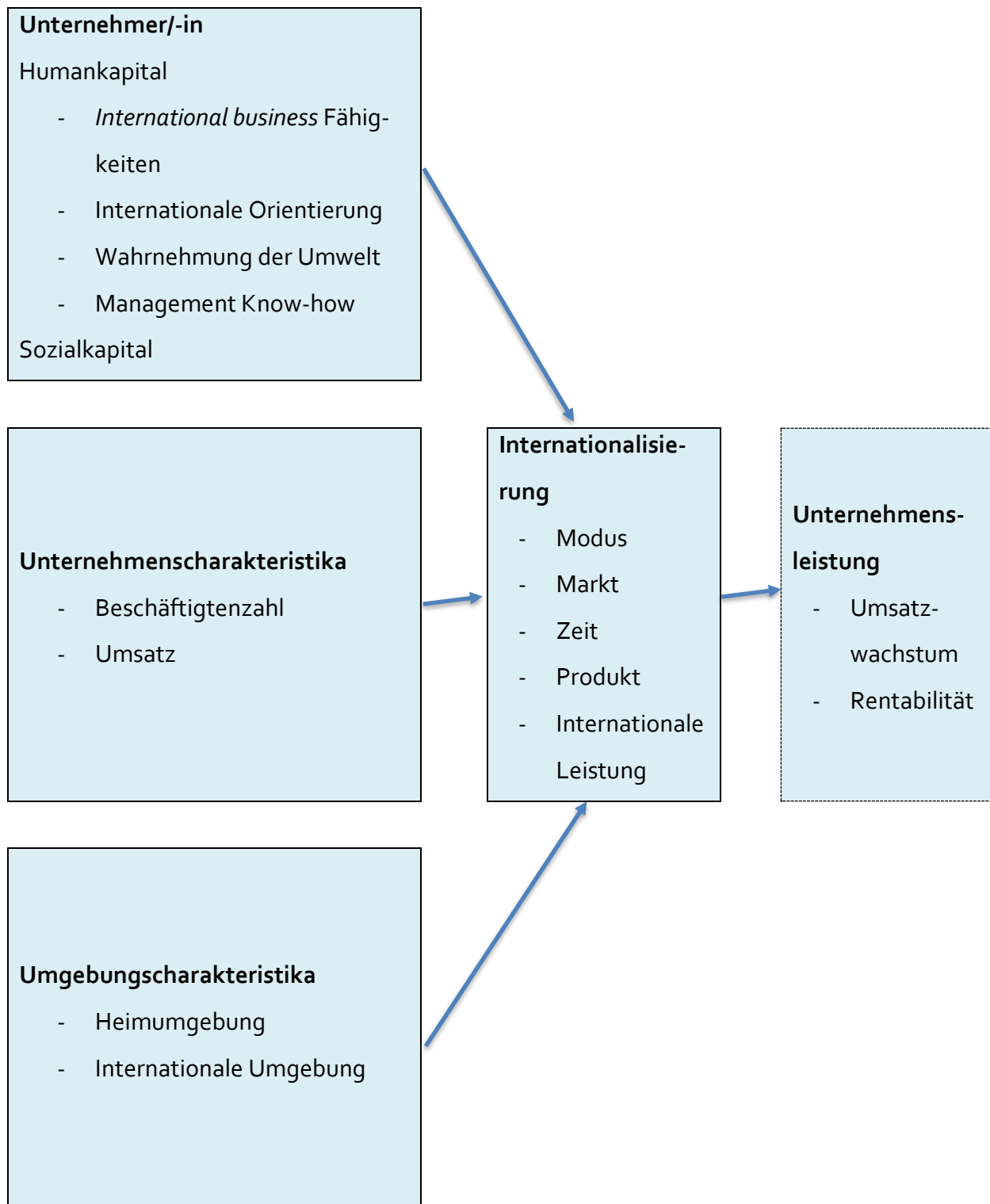
Netzwerktheoretische Ansätze stellen Unternehmensnetzwerke in den Mittelpunkt (vgl. Teilkapitel 3.2.2). Hierbei wird Wissen über internationale Märkte durch Interaktionen innerhalb des bestehenden Netzwerks oder dessen Ausbau generiert. Das soziale Netzwerk der Unternehmer/-innen ist dabei ein wichtiges Subnetzwerk des Geschäftsnetzwerks eines Un-

ternehmens (Ruzzier et al. 2006, 484-486). Formelle und informelle Netzwerke können Unternehmen dabei helfen, trotz beschränkter Ressourcen erfolgreich Internationalisierungsaktivitäten zu betreiben (Dabić et al. 2020, 714).

International entrepreneurship betont die Rolle der Unternehmer/-innen, welche insbesondere bei kleinen Unternehmen nicht zu vernachlässigen ist (vgl. Teilkapitel 3.1.1). Aufgrund ihres Hintergrunds, ihres Wissens und ihrer Netzwerke, erkennen Unternehmer/-innen Geschäftsmöglichkeiten in internationalen Märkten, etablieren grenzübergreifende Geschäftstätigkeiten, kombinieren Ressourcen unterschiedlicher internationaler Märkte. Unternehmer/-innen können so eine Schlüsselrolle bei der Internationalisierung ihrer Unternehmen einnehmen. In Anlehnung an den ressourcenbasierten Ansatz besitzen nur einige Unternehmer/-innen die nötigen Fähigkeiten und können so Wettbewerbsvorteile bei der Internationalisierung erreichen. Internationalisierung kann dabei auch als erfolgreiche Markteinführung einer Innovation im internationalen Kontext verstanden werden. In diesen Bereich fällt auch das Phänomen der *born global* oder *international new ventures*, die von Beginn an international sind und bei denen die Unternehmer/-innen mit ihren Eigenschaften und Beziehungen eine Hauptrolle spielen (Ruzzier et al. 2006, 489-491).

Ruzzier et al. (2006) verbinden *international entrepreneurship* mit den oben dargestellten theoretischen Ansätzen der Internationalisierung von kleinen und mittleren Unternehmen und entwickeln das folgende konzeptionelle Modell für Internationalisierung (vgl. Abb. 6). Einflussfaktoren auf Internationalisierung und damit auf Unternehmensleistung sind Human- und Sozialkapital der Unternehmer/-innen, Charakteristika des Unternehmens und Charakteristika der Umgebung des Unternehmens.

Abbildung 6 - Modell der Unternehmensinternationalisierung



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Ruzzier et al. 2006, 491.

Gruenhagen et al. (2020) identifizieren Internationalisierungsprozesse und -verhalten als ein wenig erforschtes Unterthema des Forschungsfelds Rückkehr-Unternehmertum. Dies überrascht insbesondere aufgrund der internationalen Natur des Forschungsfelds. Durch ihre Einbettung in die Umgebung des (ehemaligen) Gastlands verfügen Rückkehr-Unternehmer/-innen über internationales Wissen und Netzwerke, (Aus-)Bildung und oder Erfahrung mit dem dortigen Marktumfeld. Durch so erworbene *capabilities* wie technisches Wissen oder Marktwissen verfügen sie über Wettbewerbsvorteile bei der Internationalisierung ihrer Unternehmen und können auch zur Internationalisierung ihres Herkunftslands beitragen. Gründe für Nicht-Internationalisierung einzelner Unternehmen können hingegen steigende nationale Nachfrage, Hindernisse für Internationalisierung, die abnehmende Einbettung im Gastland (s.o.) sowie nicht ausreichende internationale Erfahrung sein. Als Fragen für zukünftige Forschung identifizieren die Autoren unter anderem die Rolle von internationaler Erfahrung und Netzwerken für die Internationalisierung von Unternehmen im Besitz von Rückkehrer/-innen (ebd.)

Wettbewerbsvorteile von Aus- und Rückwandernden bei der Internationalisierung ihrer Unternehmen - Ergebnisse empirischer Studien

Der Beitrag von Aus- und Rückwandernden zur Internationalisierung ihrer Herkunftsländer (Makroebene, s. Teilkapitel 3.1.2.) wird überwiegend positiv gesehen. Dies spiegelt sich auch in den bereits in Teilkapitel 3.2 dargestellten positiven Beitrag von Wettbewerbsvorteilen für die Unternehmensleistung von im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden wider. Die Ergebnisse oben aufgeführter empirischer Studien zur Unternehmensleistung (vgl. Abschnitte 3.2.1 und 3.2.2) werden nachfolgend nochmals zusammengefasst, sofern sie explizit Wettbewerbsvorteile aus den spezifischen Eigenschaften der Unternehmer/-innen heraus für Internationalisierung auf Unternehmensebene betreffen. Wie bereits erwähnt, gibt es nur wenige empirische Studien zu den Teilaspekten Innovation und Internationalisierung auf Ebene der Unternehmen von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland.

Zusammenfassend sind hierbei insbesondere die Rolle des Wissens und der Erfahrung der Unternehmer/-innen (vgl. Teilkapitel 3.2.1) und ihrer Netzwerke (vgl. Teilkapitel 3.2.2) zu

nennen: Internationale Erfahrung von Rückkehrer/-innen hat einen positiven Effekt auf Wissen über internationale Märkte und somit auf die Internationalisierung ihrer Unternehmen (Bai et al. 2017). Wissenstransfer durch Rückkehr-Unternehmer/-innen ist zudem positiv assoziiert mit Internationalisierung und Leistung der Unternehmen der Rückkehrer/-innen selbst (Filatotchev et al. 2009).

Soziales Kapital wie das internationale soziale Netzwerk von Rückkehr-Unternehmer/-innen trägt zur Entwicklung internationaler Netzwerk-*capability* ihrer Unternehmen bei und beeinflusst so die internationale Leistung (Bai et al. 2018). Ethnische und nicht-ethnische Beziehungen ins Ausland sind positiv korreliert mit der Internationalisierung von Rückkehrunternehmen (Li 2020). Sozialkapital und Netzwerklernen sind wichtige Faktoren für internationales Wachstum von Rückkehrunternehmen (Prashantham and Dhanaraj, 2010).

Zusammenfassend unterstützen diese empirischen Ergebnisse die in der Literaturübersicht dargestellte Rolle von Wissen und Netzwerken für Internationalisierungsaktivitäten von im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden.

3.4 ZUSAMMENFASSENDE ÜBERSICHT DES FORSCHUNGSSTANDS UNTERNEHMERTUM VON AUS- UND RÜCKWANDERNDEN IM HERKUNFTSLAND

Das Phänomen Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland ist Gegenstand eines methodisch und thematisch breit gefächerten wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsfelds an der Schnittstelle von Migrationsökonomik, Entwicklungsökonomik, Innovationsökonomik sowie *entrepreneurship*-, *international business*- und Management-Forschung mit Berührungspunkten zu sozialwissenschaftlichen Nachbardisziplinen wie Regionalwissenschaften oder Politikwissenschaften. Als junges Forschungsgebiet ist es stark zersplittert und durch eine Phänomen-fokussierte und wenig theoriebasierte Herangehensweise gekennzeichnet (vgl. Gruenhagen et al. 2020). Mit ersten Publikationen in den 1990er Jahren wuchs das Interesse am Forschungsfeld Rückkehr-Unternehmertum insbesondere ab 2015 (vgl. Gruenhagen et al. 2020), das Forschungsfeld transnationales Unternehmertum ist nur ungleich älter (vgl. Drori et al. 2009). Da die Begriffe Rückkehr-Unternehmer/-innen und transnationale Unternehmer/-innen, wie in Teilkapitel 3.1.1 dargestellt, nicht trennscharf sind, wurden Beiträge zu beiden Kategorien in die Literaturübersicht zu Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland miteinbezogen. Der Fokus der vorliegenden Arbeit liegt auf der unternehmerischen Tätigkeit von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland, unabhängig vom temporären melderechtlichen Lebensmittelpunkt der Unternehmer/-innen. Nachfolgender Überblick des Forschungsfelds ordnet Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland thematisch in die jeweiligen Forschungsgebiete ein und bietet einen zusammenfassenden Überblick über Themenfelder, theoretische Ansätze und geographischen Fokus der Analysen.

Als Forschungsfeld an der Schnittstelle von Migrationsökonomik, Entwicklungsökonomik, Innovationsökonomik sowie *entrepreneurship*-, *international business*- und Management-Forschung finden sich in Analysen zu Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland ganz unterschiedliche theoretische Blickwinkel und methodische Herangehensweisen.

Die Migrationsökonomik analysiert Gründe für Migration, Arten von Migrant/-innen sowie wirtschaftlichen Folgen für Herkunfts- und Zielländer. Zumeist werden Lohnunterschiede

und Investitionen in Humankapital mit arbeitsmarkttheoretischen Modellen untersucht. Unternehmertum wird hierbei hauptsächlich als ein mögliches Arbeitsmarktergebnis von Migrant/-innen im Zielland betrachtet (Bodvarsson und Van den Berg 2013, 21-57). Grenzüberschreitendes Unternehmertum und insbesondere die Bedeutung des Herkunftslands rückten erst in letzter Zeit in den Fokus der Aufmerksamkeit (Zapata-Barrero und Rezaei 2020, 1959, vgl. Teilkapitel 3.1.1).

Die Entwicklungsökonomik beschäftigt sich damit, wie Entwicklungsländer höheres Wirtschaftswachstum und einen besseren Lebensstandard erreichen können (Todaro und Smith 2012, 7-8). Die Förderung von Investitionen und Unternehmertum wird dabei als ein Weg betrachtet, Wirtschaftswachstum und Entwicklung zu fördern (ebd., 182). Migration wird insbesondere im Kontext der Landflucht (ebd., 334-342) und der Auswanderung Hochqualifizierter (ebd., 386) analysiert. Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden wird dabei als eine mögliche positive Folge von Migration für die wirtschaftliche Entwicklung der Herkunftsländer betrachtet (Brinkerhoff 2008, vgl. Teilkapitel 3.1.2).

Die Innovationsökonomik untersucht Arten von Innovation, die Entstehung und Diffusion von Innovation sowie deren wirtschaftliche Folgen. Unternehmertum wird dabei hauptsächlich auf der Mikro- und Mesoebene analysiert: Auf der Mikroebene wird die Entstehung von Innovation in Unternehmen und Organisationen analysiert, auf der Mesoebene die Beziehungen zwischen Unternehmen und anderen Akteuren in Innovationssystemen (Fagerberg 2013). Die Rolle von Migration wurde insbesondere im Kontext der Diffusion von Innovation und dem Transfer von Wissen analysiert (Lissoni 2017, vgl. Teilkapitel 3.3.1). Der Beitrag von Innovation und technologischen *capabilities* zu Wachstum auch in weniger entwickelten Ländern ist ebenfalls ein Thema (Fagerberg, Srholec und Verspagen 2010, vgl. Teilkapitel 3.3.1).

Entrepreneurship betrachtet „Unternehmertum im Sinne der Gründung und Leitung eines Unternehmens“ (Fritsch und Wyrwich 2021, 18). Innovatives Unternehmertum wird dabei als Faktor für Innovation, Strukturwandel und Wachstum analysiert (ebd.). Weiterhin werden Gründe für die individuelle Entscheidung für die Gründung eines eigenen Unternehmens, unternehmerische Fähigkeiten von Gründer/-innen, Gründungsfinanzierung, die Entwicklung junger Unternehmen, Erfolgsfaktoren von Unternehmensgründungen sowie Determinanten für Gründungsentscheidungen im gesamtwirtschaftlichen Kontext untersucht (Fritsch und

Wyrwich 2021). Unternehmertum von Migrant/-innen ist insbesondere Gegenstand von *international entrepreneurship*, einem Ansatz, der an der Schnittstelle von *entrepreneurship* und *international business* zu verorten ist.

International business beschäftigte sich zunächst mit Außenhandelsstatistik und ausländischen Direktinvestitionen. Der Fokus bewegte sich dann zunächst zu multinationalen Unternehmen und dem grenzüberschreitenden Transfer unternehmensspezifischer Vorteile der Muttergesellschaft. Schließlich rückten die Netzwerke multinationaler Unternehmen und ihrer Tochtergesellschaften sowie Cluster und Netzwerke von Einzelunternehmen in den Fokus. Analysiert werden dabei länder- und unternehmensspezifische Vorteile sowie Nachteile durch Fremdheit und Distanz bei Internationalisierungsprozessen (Rugman et al. 2010).

Der Ansatz *international entrepreneurship* beschäftigt sich mit grenzüberschreitendem Unternehmertum (Servantie et al. 2016). Servantie et al. (2016, 188-191) identifizieren in ihrer Literaturübersicht vier inhaltliche Cluster im *international entrepreneurship*-Feld: Internationalisierung von KMU, internationale Gründungen bzw. *born global firms*, Netzwerke wissensintensiver KMU sowie Internationalisierung im ressourcenbasierten Ansatz.

Auch wenn diskutiert wird, ob Forschung zu Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland den Ansätzen *international business* und *international entrepreneurship* zuzuordnen ist (vgl. Teilkapitel 3.2.1), finden sich diese beiden doch bei vielen Analysen zum Thema Wettbewerbsvorteile und Leistung der Unternehmen von im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden wieder (vgl. Teilkapitel 3.2 und 3.3).

Volkswirtschaftliche Analysen zu Rückkehr-Unternehmertum betrachten, wie Gruenhagen et al. (2020) in ihrer Literaturübersicht feststellen, in den meisten Fällen den individuellen Beschäftigungsstatus (Wahrscheinlichkeit ein Unternehmen zu gründen) und dessen Einflussfaktoren (bspw. ausländische Ersparnisse oder erworbene Fähigkeiten). Etwas überraschend werden Effekte für die Gesamtwirtschaft seltener analysiert, wie beispielsweise Verbindungen von Rückkehr-Unternehmertum und Wachstum, Innovativität oder Internationalisierung auf regionaler oder nationaler Ebene. Der Beschäftigungsstatus ist ebenfalls Gegenstand der Migrations-, *entrepreneurship*- und *international business*-Forschung. Hier geht es um die Rolle der Migrationserfahrung bei der Frage, warum Individuen (nicht) unternehmerisch tätig

werden. Die Leistung der Unternehmen von Rückkehrer/-innen (bspw. Überleben des Unternehmens, Innovationsleistung, Beschäftigungswachstum, Zufriedenheit mit Geschäftsleistung, Internationalisierung) ist ein weiterer Forschungsgegenstand der *entrepreneurship*- und *international business*-Forschung (Gruenhagen et al. 2020).

Als theoretischer Rahmen werden disziplinübergreifend die Sozialkapitaltheorie, der wissensbasierte Ansatz, Humankapitaltheorie, Netzwerktheorie sowie seltener Institutionentheorie, *new economics of labour migration* und *knowledge brokerage theory* herangezogen (Gruenhagen et al. 2020). Sozialkapitaltheorie (s.a. Teilkapitel 3.2.2) wird in Studien genutzt, die von Unternehmer/-innen während ihrer Zeit im Ausland erworbene internationale Netzwerke und Verbindungen und deren Rolle für Vorteile bei internationaler Vernetzung des Unternehmens oder internationales Wachstum analysieren. Der wissensbasierte Ansatz (s.a. Teilkapitel 3.2.1) wird in Studien genutzt, die Wissen (bspw. über internationale Märkte) und dessen Rolle für Unternehmensleistung, Innovation oder Internationalisierung analysieren. Humankapitaltheorie (s.a. Teilkapitel 3.2.1) wird in Studien genutzt, die Humankapital bzw. Fähigkeiten der Unternehmer/-innen und dessen Rolle für Unternehmensgründung, Unternehmensaktivitäten und Unternehmensleistung betrachten. Netzwerktheorie (s.a. Teilkapitel 3.2.2) wird in Studien verwendet, die Netzwerk-*capabilities* oder *social ties* und deren Rolle für Internationalisierung oder Unternehmensgründung analysieren. Ein Beispiel für Studien auf Grundlage der Institutionentheorie (s.a. Teilkapitel 2.3) sind Untersuchungen von Managementpraktiken. Studien im Bereich der *new economics of labour migration* analysieren zumeist den Beschäftigungsstatus der Aus- oder Rückwandernden. Die *knowledge brokerage theory* (s.a. Teilkapitel 3.2.2 und 3.3.1) schließlich wird in Studien verwendet, die internationalen Wissenstransfer und unternehmerische Entscheidungen analysieren (ebd.).

Thematisch¹⁶ identifizieren Gruenhagen et al. (2020) zwei Schwerpunkte: Studien mit Fokus auf den Rückwandernden und Studien mit Fokus auf Unternehmertum und wirtschaftlicher Entwicklung. Erstere untersuchen dabei den Beschäftigungsstatus. Sie analysieren zum einen Einflussfaktoren wie finanzielles Kapital, Sozial- und Humankapital auf die Wahrschein-

¹⁶ Vgl. auch Tab. 37 in Anhang B, die einen Überblick empirischer Studien zu unternehmerischer Tätigkeit von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland bietet, sofern diese Studien einen Fokus auf Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen oder Kontakten und Netzwerken der Unternehmer legten.

lichkeit von Selbstständigkeit und zum anderen Typen von Selbstständigkeit in unterschiedlichen Sektoren und mit unterschiedlicher Beschäftigtenzahl. Der zweite Schwerpunkt Unternehmertum und wirtschaftliche Entwicklung umfasst die Teilbereiche Besonderheiten der Rückkehr-Unternehmer/-innen und Einflussfaktoren von Rückkehr-Unternehmertum. Der Teilbereich Besonderheiten der Rückkehr-Unternehmer/-innen umfasst den Einfluss von Rückkehrer/-innen in bestimmten Industriezweigen, in der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung, bei der Internationalisierung bzw. Globalisierung, durch Wissens-Spillover und -Transfer zu lokalen Unternehmen sowie auf die Leistung ihrer Unternehmen. Ebenfalls werden in diesem Teilbereich Rückkehr-Unternehmer/-innen mit Nicht-Rückkehrer/-innen verglichen hinsichtlich Charakteristika und Leistung ihrer Unternehmen. Der zweite Teilbereich Einflussfaktoren von Rückkehr-Unternehmertum betrachtet Unternehmensgründungen und Institutionen. Unternehmensgründungen werden hinsichtlich Technologietyp, Standortwahl und *social ties* untersucht. Weiterhin wurde sowohl der Einfluss von Rückkehrer/-innen auf Institutionen als auch der Einfluss der institutionellen Umgebung auf Rückkehrer/-innen analysiert (ebd.).

Der geographische Fokus quantitativ empirischer Beiträge liegt zumeist auf Asien, insbesondere China, und nutzt zumeist Daten einzelner High-Tech Zonen wie bspw. Technologie-Parks. Durch letzteres ist eine Selektionsverzerrung möglich, da nur Unternehmen mit hohem Marktpotential dort ansässig werden, sodass die Ergebnisse nicht immer auf die Gesamtpopulation der betrachteten Unternehmer/-innen verallgemeinert werden können (Gruehagen et al. 2020, 12).

Es folgt die Einordnung der vorliegenden Arbeit in und der Beitrag derselben zum hier zusammenfassend dargestellten Forschungsgebiet.

4 KONZEPTIONELLER RAHMEN, METHODIK, DATENERHEBUNG

Wie in der Literaturübersicht dargestellt wird in der wissenschaftlichen Fachliteratur (wie auch in den Positionspapieren internationaler Organisationen) zumeist davon ausgegangen, dass Aus- und Rückwandernde durch ihre duale Einbettung in Gast- und Herkunftsland in einer idealen Position sind, um im Herkunftsland unternehmerisch tätig zu werden und dadurch potentiell auch zu Wachstum und Entwicklung des Herkunftslands beizutragen (vgl. Teilkapitel 3.1). Aus ihrem dort gesammelten Wissen, ihren dort gesammelten Erfahrungen und Fähigkeiten sowie durch ihre Kontakte und Netzwerke in beiden Ländern können sich für die Unternehmen der im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden Wettbewerbsvorteile ergeben (vgl. Teilkapitel 3.2), welche sich auch in der Leistung ihrer Unternehmen widerspiegeln (vgl. Teilkapitel 3.3). Nachfolgend werden der daraus folgende konzeptionelle Rahmen der Dissertation, der Beitrag zum Forschungsfeld, die verwendete Methodik und Details zur Datenerhebung dargestellt.

4.1 KONZEPTIONELLER RAHMEN UND BEITRAG DER ARBEIT

Die vorliegende Arbeit analysiert die Leistung von Unternehmen von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland BuH. Es werden mögliche Wettbewerbsvorteile durch Erfahrungen, Fähigkeiten und Wissen sowie Kontakte und Netzwerke der Unternehmer/-innen untersucht. Die Analyse ist damit im Forschungsbereich Besonderheiten von im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden und Leistung ihrer Unternehmen verortet. Innovationsaktivitäten und insbesondere Internationalisierung auf Unternehmensebene sind zwei in der Fachliteratur weniger beachtete Aspekte der Leistung solcher Unternehmen (vgl. Gruenhagen et al. 2020). Geographisch wird mit BuH zudem ein Land betrachtet, zu welchem nur wenige Analysen im Bereich Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden vorliegen (vgl. Teilkapitel 2.3). Hierzu führte die Autorin eine eigene Datenerhebung im Land durch (vgl. Teilkapitel 4.4).

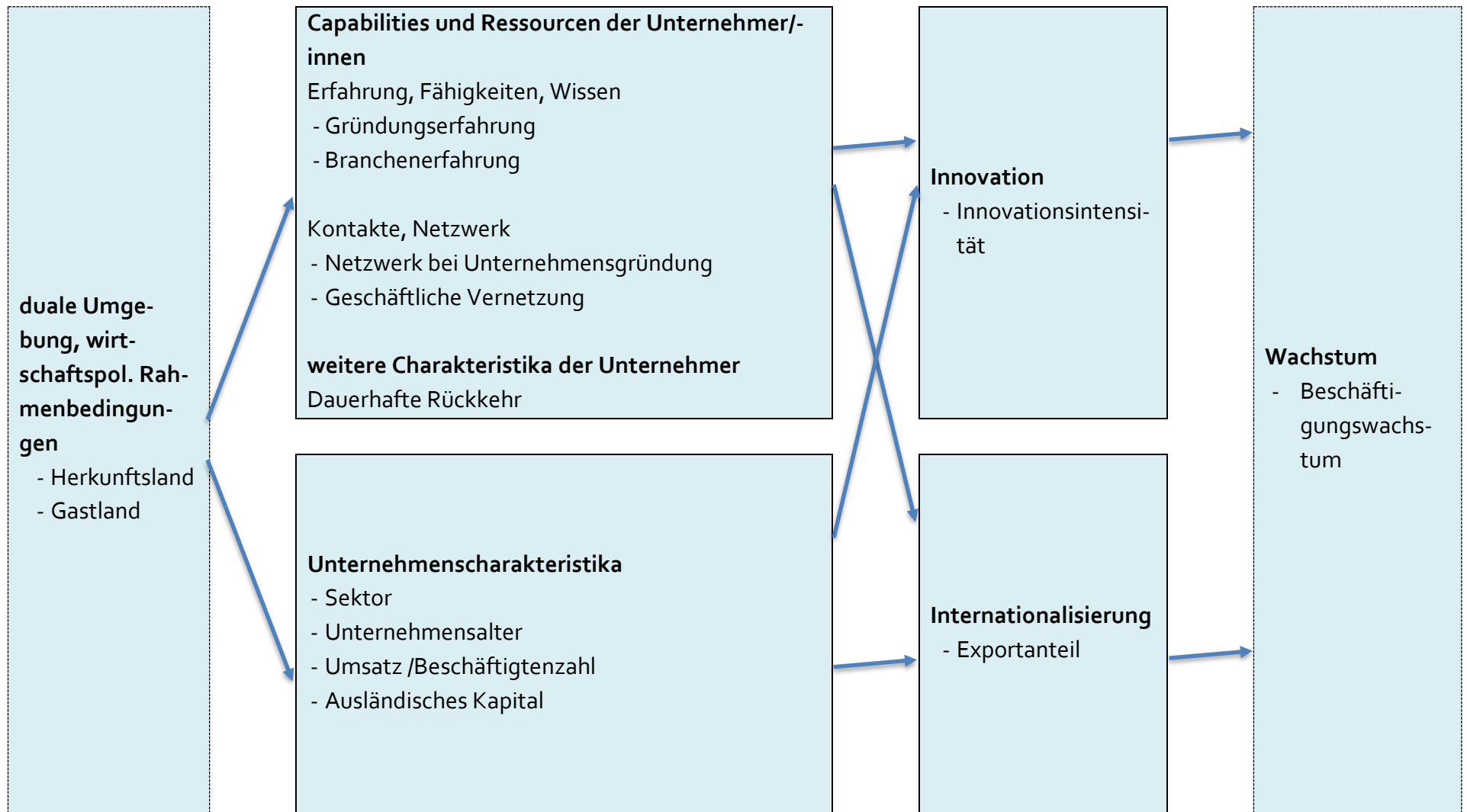
Die so gewonnenen Erkenntnisse (vgl. Teilkapitel 5-7) liefern einen Beitrag zu einem besseren Verständnis der Leistung von Unternehmen von in ihrem Herkunftsland BuH als Unterneh-

mer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden und der Rolle der von ihnen in Gast- und Herkunftsland gesammelten Erfahrungen, Fähigkeiten und Wissen sowie ihrer Kontakte und Netzwerke in beiden Ländern. Die vorliegende Dissertation trägt damit auch zu einem besseren Verständnis der Wettbewerbsvorteile von im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden sowie von Innovation, Internationalisierung und Wachstum ihrer Unternehmen im Allgemeinen bei.

Die Ergebnisse sind somit für die wissenschaftliche Diskussion ebenso wie für die Praxis relevant. Bisherige theoretische Überlegungen zu Wettbewerbsvorteilen und Leistung von Unternehmen von im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden können im Kontext eines hierzu geographisch bisher wenig beachteten Landes überprüft werden, die Ergebnisse mit den aufgeführten empirischen Studien aus anderen Länderkontexten verglichen werden. Gleichzeitig sind Innovation und insbesondere Internationalisierung zwei Aspekte der Unternehmensleistung, die bisher wenig Beachtung fanden. Weiterhin sind die Ergebnisse der Auswertung auch für Institutionen und Organisationen in BuH und anderen Ländern, die mit dem Themenfeld zu tun haben sowie auch für im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätige Aus- und Rückwandernde oder (potentiell) an einer solchen Tätigkeit Interessierte von Interesse.

Abb. 7 stellt den konzeptionellen Rahmen in Anlehnung an die oben diskutierten Modelle (insbesondere Ruzzier et al. 2006, 491, Chen und Tan 2009, 1082, Drori et al. 2009, 1013, Nkongolo-Bakenda und Chrysostome 2012, 48) schematisch dar. Die duale Umgebung aus Herkunfts- und Gastland (vgl. Teilkapitel 3.1), in Abb. 7 ganz links dargestellt, beeinflusst sowohl die als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden (Mitte oben) als auch deren Unternehmen (Mitte unten). Die beiden Ebenen sind hierbei zwar getrennt voneinander zu betrachten, jedoch eng miteinander verwoben (vgl. Teilkapitel 3.1.1). Aus den Ressourcen der Unternehmer/-innen (vgl. Teilkapitel 3.2), insbesondere aus ihrem im Gast- und Herkunftsland gesammeltem Wissen, gesammelten Erfahrungen und Fähigkeiten sowie ihren dort geknüpften Kontakten und Netzwerken ergeben sich Wettbewerbsvorteile, die sich auch in der Unternehmensleistung (rechter Teil der Abbildung) widerspiegeln können. Als Aspekte der Unternehmensleistung werden Innovations- und Internationalisierungsaktivitäten sowie Wachstum der Unternehmen betrachtet (vgl. Teilkapitel 3.3).

Abbildung 7 - Konzeptioneller Rahmen



Quelle: Eigene Darstellung.

4.2 FORSCHUNGSFRAGEN UND HYPOTHESEN

Die vorliegende Arbeit analysiert die Leistung von Unternehmen von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland BuH (vgl. Teilkapitel 3.3). Es werden mögliche Wettbewerbsvorteile durch Erfahrungen, Fähigkeiten und Wissen sowie Kontakte und Netzwerke der Unternehmer/-innen untersucht (vgl. Teilkapitel 3.2). Der Fokus liegt hierbei auf der unternehmerischen Tätigkeit im Herkunftsland und sich aus der dualen Umgebung aus Herkunfts- und Gastland ergebenden Besonderheiten für Wettbewerbsvorteile (vgl. Teilkapitel 3.1). Im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätige Aus- und Rückwandernde haben potentiell Wettbewerbsvorteile durch ihr in der dualen Umgebung aus Herkunfts- und Gastland erworbenes Wissen, ihre dort gesammelten Erfahrungen und Fähigkeiten sowie ihre dort geknüpften Kontakte und Netzwerke. Diese Ressourcen der Unternehmer/-innen können sich positiv auf die Leistung ihrer Unternehmen auswirken, wobei hier neben Wachstum zwei der bisher in der Literatur seltener analysierten Teilaspekte Innovation und Internationalisierung auf Unternehmensebene untersucht werden.

Da insgesamt nur wenige empirische Studien zu den Teilaspekten Innovation und Internationalisierung vorliegen (vgl. unten Teilkapitel 3.4.3), und die vorliegende Arbeit hierzu die erste quantitativ-empirische Untersuchung im Landeskontext BuH ist (vgl. oben, Teilkapitel 2.3), wird eine Kombination unterschiedlicher Herangehensweisen verwendet.

Zunächst wird explorativ untersucht, ob die in der Literatur hervorgehobenen, sich aus der dualen Umgebung aus Herkunfts- und Gastland ergebenden Besonderheiten (vgl. insb. Teilkapitel 3.1.1 und 3.3) sich auch in der Wahrnehmung der in ihrem Herkunftsland BuH als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden widerspiegeln. Dazu werden zwei Teilaspekte untersucht, zum einen die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen und zum anderen der Beitrag der im Ausland verbrachten Zeit zur unternehmerischen Tätigkeit in BuH. Die Forschungsfragen hierzu lauten im Einzelnen:

- Wie bewerten die in ihrem Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in BuH? Lassen sich Unterschiede zu anderen Unternehmergruppen erkennen?

- Was sehen die in ihrem Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden als wichtigen Beitrag ihrer Zeit im Ausland zu ihrer unternehmerischen Tätigkeit in BuH?

Die Ergebnisse der Analysen hierzu sind Teil der deskriptiven Auswertung der erhobenen Daten, sie werden in Kapitel 5 dargestellt.

Anschließend wird mittels Regressionsanalysen untersucht, ob sich Wettbewerbsvorteile aus in Herkunfts- und Gastland erworbenem Wissen, dort gesammelten Erfahrungen und Fähigkeiten sowie dort geknüpften Kontakten und Netzwerken der Unternehmer/-innen in der Leistung ihrer Unternehmen widerspiegeln. Die Forschungsfragen hierzu lauten:

- Welche Rolle spielen in Herkunfts- und Gastland gesammelte Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen der im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden für die Leistung ihrer Unternehmen? (H₁)
- Welche Rolle spielen in Herkunfts- und Gastland geknüpfte Kontakte und Netzwerke der im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden für die Leistung ihrer Unternehmen? (H₂)

Nachfolgend werden die entsprechenden Hypothesen dargestellt.

Wie in Teilkapitel 3.2 dargestellt ergeben sich aus dem von den als Unternehmer/-innen im Herkunftsland tätigen Aus- und Rückwandernden in Gast- und Herkunftsland gesammelten Wissen, ihren dort gesammelten Erfahrungen und Fähigkeiten sowie durch ihre Kontakte und Netzwerke in beiden Ländern potentiell Wettbewerbsvorteile. Diese können sich auch in der Leistung ihrer Unternehmen widerspiegeln (vgl. Teilkapitel 3.3). Auch die Ergebnisse empirischer Studien (vgl. Teilkapitel 3.2 und Teilkapitel 3.3) stützen die Rolle von Wissen, Erfahrung und Netzwerken für die Leistung von Unternehmen von im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden. Anhand der von der Autorin in BuH erhobenen Daten kann dies nun in einem weiteren Länderkontext empirisch überprüft werden. Hierzu werden nachfolgende Hypothesen aufgestellt. Hypothese 1 bezieht sich auf Wettbewerbsvorteile aus Wissen, Erfahrung oder Fähigkeiten der Unternehmer/-innen:

H1: Wissen, Erfahrung, Fähigkeiten von im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden sind positiv korreliert mit der Leistung ihrer Unternehmen.

Wie in Teilkapitel 3.2.1 dargestellt, steht in der Fachliteratur insbesondere die internationale Erfahrung von als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden im Fokus. Dabei wird jedoch kritisiert, dass eine solche statische Betrachtung von Wissen, Erfahrung und Fähigkeiten Lernprozesse und die Weiterentwicklung von Wissen nicht genügend beachtet (vgl. ebd). Aufgrund der oben dargestellten Überlegungen eines dynamischen Wissensbegriffs, bei dem Lernprozesse und Weiterentwicklung von Wissen auch im Herkunftsland eine Rolle spielen, werden für die untersuchten Aspekte der Unternehmensleistung jeweils folgende Teilhypothesen präzisiert, die zwischen Ressourcen aus Herkunfts- und Gastland unterscheiden:

H1a: Im Gastland erworbene/s Wissen, Erfahrung, Fähigkeiten von im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden sind positiv korreliert mit der Leistung ihrer Unternehmen.

H1b: Im Herkunftsland erworbene/s Wissen, Erfahrung, Fähigkeiten von im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden sind positiv korreliert mit der Leistung ihrer Unternehmen.

Bezüglich Wettbewerbsvorteilen aus Kontakten und Netzwerken der Unternehmer/-innen wird folgende Hypothese formuliert:

H2: Kontakte und Netzwerke von im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden sind positiv korreliert mit der Leistung ihrer Unternehmen.

Aufgrund der in Teilkapitel 3.2.2 dargestellten Überlegungen bezüglich eines Abschwächens von Beziehungen während der Abwesenheit in Herkunfts- bzw. Gastland werden für die untersuchten Aspekte der Unternehmensleistung jeweils folgende Teilhypothesen präzisiert, die zwischen Ressourcen aus Herkunfts- und Gastland unterscheiden:

H2a: Im Gastland geknüpfte Kontakte und Netzwerke von im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden sind positiv korreliert mit der Leistung ihrer Unternehmen.

H2b: Im Herkunftsland geknüpfte Kontakte und Netzwerke von im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden sind positiv korreliert mit der Leistung ihrer Unternehmen.

Die Hypothesen werden mittels Regressionsanalysen überprüft, deren Ergebnisse in Kapitel 6 dargestellt werden.

4.3 METHODISCHES VORGEHEN

Zur Beantwortung der ersten beiden Forschungsfragen zu den wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen und dem Beitrag der im Ausland verbrachten Zeit zur unternehmerischen Tätigkeit im Herkunftsland BuH wurde ein deskriptives Vorgehen gewählt. Die Bewertung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in BuH durch die Unternehmer/-innen wurde teils in geschlossenen, teils in offenen Fragen aufgezeichnet. So kann quantifiziert werden, welche Bereiche der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen zu den Standortvorteilen und welche zu den Herausforderungen BuHs zählen. Die Auswertung der offenen Fragen ermöglicht hingegen einen genaueren Einblick in die konkreten Problemstellungen, denen sich die Unternehmer/-innen gegenübersehen.

Die Einschätzung der Unternehmer/-innen, ob und wie die im Ausland verbrachte Zeit zu ihrer unternehmerischen Tätigkeit in BuH beiträgt wurde ebenfalls mit einer offenen Frage erhoben. Die Auswertung durch die Autorin ermöglicht zu quantifizieren, in welchen Ressourcenbereichen die genannten Beiträge liegen. Gleichzeitig geben die detaillierten Antworten einen genaueren Einblick in die konkreten Aspekte dieser Ressourcen.

Für die anderen beiden Forschungsfragen zur Rolle von Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen sowie von Kontakten und Netzwerken für die Unternehmensleistung wurde die Auswertung mittels Regressionsanalyse gewählt. Die Leistung der Unternehmen wird dabei als Funktion von Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen sowie Kontakten und Netzwerken der im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden modelliert. Als Aspekte der Unternehmensleistung werden Innovation, Internationalisierung und Wachstum analysiert. In einem zweiten Schritt wird sodann zwischen in Herkunfts- und Gastland erworbenen Erfahrungen, Fähigkeiten und Wissen sowie dort geknüpften Kontakten und Netzwerken unterschieden. Weitere Details zur Methodik sind unten im jeweiligen Teilkapitel erläutert. Nachfolgend finden sich Details zur Datenerhebung.

4.4 DATENERHEBUNG

Die Daten wurden von der Autorin zwischen Juni und August 2018 in fragebogenbasierten Interviews mit Unternehmer/-innen in BuH erhoben. Nachfolgend werden Fragebogendesign, Durchführung der Umfrage vor Ort sowie Vor- und Nachteile der Datenerhebung dargestellt.

4.4.1 Fragebogendesign

Basierend auf der obigen Literaturrecherche und Experteninterviews mit Projektmanagern internationaler Institutionen und NGOs, die im Bereich Rückkehr-Unternehmertum und Diaspora-Investitionen tätig sind, wurde ein englischsprachiger Fragebogen entwickelt (vgl. Anhang A). Dieser wurde sodann auf Deutsch und in die lokale Sprache übersetzt. Alle drei Sprachversionen wurden jeweils in einem Pretest mit Muttersprachler/-innen geprüft und falls nötig entsprechend angepasst. Zielgruppe des Fragebogens sind Aus- und Rückwandernde, die nach einer Zeit im Ausland in BuH ein Unternehmen gründeten oder führen und zum Zeitpunkt der Befragung für die Geschäftsführung verantwortlich sind. Die erhobenen Merkmale sind in der nachfolgenden Tabelle zusammengefasst.

Für die Analyse wurden jeweils in mehreren Fragen die Charakteristika der Unternehmer/-innen und ihrer Unternehmen sowie die Unternehmensleistung erhoben. Der Fragebogen enthält Fragen auf individueller Ebene (Unternehmer/-innen) und organisationaler Ebene (Unternehmen) und besteht hauptsächlich aus geschlossenen Fragen (Erhebung quantitativer Daten), ergänzt um einige offenen Fragen (Erhebung qualitativer Daten).

Tabelle 2 - Übersicht Fragebogen

Merkmal	Dimensionen
Charakteristika der Unternehmer/-innen	Motivation ... <ul style="list-style-type: none"> • ... Unternehmer/-in zu werden • ... für Standortwahl in BuH
	Migration <ul style="list-style-type: none"> • Gastland • (dauerhafte) Rückkehr • erneute Entscheidung
	Erfahrung /Fähigkeiten /Wissen <ul style="list-style-type: none"> • Ausbildung und Sprachkenntnisse • Gründungserfahrung • Branchenerfahrung
	Netzwerk /Kontakte <ul style="list-style-type: none"> • Netzwerk bei Unternehmensgründung • Geschäftliche Vernetzung
	Beitrag der Zeit im Ausland
Unternehmenscharakteristika	allgemeine Charakteristika <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensalter • Sektor • Standort • Beschäftigung • Umsatz
	finanzielle Mittel <ul style="list-style-type: none"> • Startkapital • Diaspora-Unterstützungsprogramm • Ausländische Beteiligung
	Wettbewerbssituation und wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen <ul style="list-style-type: none"> • Hauptkonkurrenten, Vergleich zu Wettbewerbern • Unternehmensverflechtungen • Kooperationsaktivitäten • Wahrnehmung wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen

Merkmal	Dimensionen
Unternehmensleistung	Innovationsaktivitäten <ul style="list-style-type: none"> • Einführung von Innovationen • Patente, andere geistige Eigentumsrechte • Neuheit des Geschäftsmodells • Digitalisierung von Geschäftsinteraktionen
	Internationalisierung <ul style="list-style-type: none"> • Hauptabsatzmärkte • Haupteinkaufsmärkte • Exportanteil
	Wachstum <ul style="list-style-type: none"> • Umsatzerwartung (in %) • Beschäftigungswachstum • Expansionspläne • Zufriedenheit mit der Unternehmensleistung

Quelle: eigene Darstellung, vgl. Fragebogen in Anhang A.

4.4.2 Sampling und Durchführung der Umfrage

Mangels offizieller Statistiken bezüglich der Aktivitäten von Rückkehrmigrant/-innen in BuH oder zugänglicher vollständiger oder zumindest umfassender Listen von Unternehmer/-innen, die zuvor im Ausland gelebt haben, wurden im April und Mai 2018 45 Institutionen sowie die Botschaften der 50 Hauptzielländer von Ausgewanderten aus BuH angefragt, ob sie Kontaktdaten zu Unternehmer/-innen in der Zielgruppe bereitstellen können. Sechs der Angefragten konnten Kontaktdaten bereitstellen. Weiterhin wurden die Meldungen von zwei großen lokalen Online-Nachrichtenportalen¹⁷ systematisch nach entsprechenden Schlagwörtern durchsucht. So konnte eine Liste von insgesamt 231 Unternehmen als potentiellen Kandidaten für das Forschungsprojekt zusammengestellt werden. Sowohl bei den Rückmeldungen der kontaktierten Institutionen und Botschaften als auch bei der Nachrichtenrecherche kam es zu Mehrfachnennungen von Unternehmen, sodass davon ausgegangen werden kann, dass ein großer Teil der im Land bekannten Unternehmer/-innen in der Zielgruppe erfasst

¹⁷ Folgende Nachrichtenportale wurden durchsucht: klix.ba, biznisinfo.ba.

worden sind. Hierdurch konnte eine möglichst umfassende Liste von potentiellen Umfragekandidat/-innen zusammengestellt werden. Dabei wurde auch darauf geachtet, dass Unternehmen aller Regionen des Landes vertreten sind.

Im Zeitraum Juni bis August 2018 wurde innerhalb von sieben Wochen die Umfrage durchgeführt. Jedes Unternehmen wurde mindestens dreimal per Email oder telefonisch kontaktiert, sofern keine Rückmeldung erfolgte. Dabei wurde kurz die Umfrage vorgestellt und ein begleitendes Empfehlungsschreiben der Universität versandt. Wenn die kontaktierten Unternehmer/-innen einwilligten, wurde ein Termin vereinbart, um den Fragebogen auszufüllen und dabei auch die Antworten auf die offenen Fragen schriftlich aufzuzeichnen. Weiterhin wurden auch drei Konferenzen für (potentielle) Unternehmer/-innen aus der Diaspora zur Kontaktaufnahme genutzt¹⁸.

Tabelle 3 - Unternehmer/-innen in Zielgruppe und Rücklaufquote

	Anzahl (Anteil)
Potentielle Kandidat/-innen	231
nicht in Zielgruppe	25
Zielgruppe	206
Teilnahme abgelehnt	13
keine Antwort	125
Teilnehmer/innen	68 (33%)

Quelle: eigene Erhebung

Im Verlauf der Kontaktaufnahme wurde auch nochmals überprüft, ob die Unternehmen in die untersuchte Zielgruppe fallen, was bei 25 Unternehmer/-innen nicht der Fall war. Gründe hierfür waren beispielsweise, dass sie nie im Ausland waren, ein/e Rückkehr-Unternehmer/-in das Unternehmen bereits weiterverkauft hatte oder Rückkehrer/-innen im Unternehmen beschäftigt, jedoch selbst nicht an der Unternehmensgründung oder -leitung beteiligt waren.

¹⁸ Folgende Konferenzen wurden genutzt: „Visions for the future – Sweden and Bosnia Herzegovina’s trade partnership 2018 and beyond. Developing trade and entrepreneurship in Swedish-BiH-relations“ am 6. Juni 2018 in Sarajevo; „5. Biznis Forum BH. Dijaspore“ am 25. Juli 2018 in Mostar; sowie „reconnect – umrezavanje poduzetnika BuH i dijaspora za razvoj poslovanja“ am 9. August 2018 in Sarajevo.

Die abschließende Zahl der Unternehmer/-innen in der Zielgruppe betrug somit 206 (s. Tab.3). Insgesamt konnten 68 Unternehmer/-innen befragt werden, was einer Rücklaufquote von 33% entspricht. 13 Unternehmen waren nicht bereit an der Umfrage teilzunehmen oder waren bereits wieder geschlossen, während von 125 Unternehmen keine Rückmeldung erreicht werden konnte. Um den Fragebogen zu beantworten benötigten die Unternehmer/-innen im Durchschnitt 25 bis 35 Minuten, wobei sich oftmals im Anschluss noch weitere informative Gespräche ergaben.

4.4.3 Vor- und Nachteile der Datenerhebung

Da für BuH weder offizielle Statistiken zur Tätigkeit von Rückkehrmigrant/-innen vorliegen noch vollständige oder zumindest umfassende Listen von Unternehmer/-innen, die zuvor im Ausland gelebt haben, zugänglich sind, wurde als Vorgehen die breit angelegte Kontaktaufnahme mit relevanten Institutionen und Botschaften sowie die Recherche in einschlägigen Online-Nachrichten-Portalen gewählt. Hierdurch konnte eine möglichst umfassende Liste von potentiellen Umfragekandidat/-innen zusammengestellt werden. Aufgrund der Anzahl von 231 potentiellen Umfragekandidat/-innen wurde keine Stichprobe gezogen, sondern es wurden alle Unternehmen kontaktiert. Mangels Kenntnis aller Unternehmen in der Grundgesamtheit kann nicht von einer Vollerhebung gesprochen werden und somit ist eine Verallgemeinerung der Ergebnisse über die Stichprobe hinaus schwierig.

Sowohl bei den Rückmeldungen der kontaktierten Institutionen und Botschaften als auch bei der Nachrichtenrecherche kam es zu Mehrfachnennungen von Unternehmen, sodass davon ausgegangen werden kann, dass zumindest ein großer Teil der im Land bekannten als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden in die Liste aufgenommen werden konnte. Durch dieses Vorgehen bei der Ermittlung relevanter Umfragekandidat/-innen konnte eine höhere Fallzahl an interviewten Unternehmer/-innen (N=68) als in den bisherigen Untersuchungen zu BuH (vgl. Kap. 2.3) generiert werden. Die vorliegende Analyse beruht somit nach meiner Kenntnis auf der bisher umfassendsten Befragung der relevanten Unternehmer/-innen in BuH und liefert so wichtige Erkenntnisse zu Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden in ihrem Herkunftsland BuH.

Darüber hinaus trägt die vorliegende Analyse auch zum besseren Verständnis des Phänomens Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland im Allgemeinen bei, da bisher außer zu China kaum quantitativ empirische Analysen größerer Fallzahlen vorliegen (vgl. Kap. 3.4). Auch die vielfach bei Studien zu China vorliegende Selektionsverzerrung aufgrund der Verwendung von Daten aus Business Parks (vgl. Kap. 3.4) liegt nicht vor. Ebenfalls konnte die in den bisherigen Studien zu BuH vorliegende Selektionsverzerrung aufgrund der mittels Schneeballprinzip oder persönlichen Kontakten ermittelten Unternehmer/-innen (vgl. Kap. 2.3) mit dem oben beschriebenen Vorgehen bei der Ermittlung relevanter Unternehmer/-innen umgangen werden. Verzerrung aufgrund der Befragung ausschließlich weiterhin aktiver Unternehmer/-innen (*survivor bias*, vgl. Kap. 2.3) besteht jedoch auch hier.

Die Analyse ist folglich sowohl für den lokalen Kontext in BuH, als auch vergleichend zu den Ergebnissen von Studien in anderen Länderkontexten relevant.

In den folgenden Kapiteln wird zunächst die deskriptive Auswertung der erhobenen Daten dargestellt (Kapitel 5), es folgen die Ergebnisse der Datenanalyse (Kapitel 6) und deren Implikationen (Kapitel 7).

5 DESKRIPTIVE AUSWERTUNG

In diesem Kapitel werden die erhobenen Daten zunächst deskriptiv ausgewertet¹⁹. Dabei liegt der Fokus zunächst auf den Charakteristika der Unternehmer/-innen (Teilkapitel 5.1), sodann auf den Charakteristika ihrer Unternehmen (Teilkapitel 5.2) und deren Leistung (Teilkapitel 5.3). Das Kapitel bietet so einen Überblick über die erhobenen Daten und die wirtschaftliche Situation von in ihrem Herkunftsland BuH als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden.

5.1 CHARAKTERISTIKA DER UNTERNEHMER

Dieses Teilkapitel bietet einen Überblick über ausgewählte Eigenschaften der Unternehmer/-innen. Zunächst werden die erhobenen Daten zu Motivation und Migrationserfahrung der befragten Unternehmer/-innen dargestellt. Anschließend liegt der Fokus auf Wissen, Erfahrung, Fähigkeiten sowie Kontakten und Netzwerken der Unternehmer/-innen. Das Teilkapitel endet mit einer Auswertung dessen, was die Unternehmer/-innen selbst als Beitrag ihrer Zeit im Ausland zum Unternehmenserfolg betrachten.

5.1.1 Motivation

Die Motivation für Unternehmertum im Herkunftsland kann wie in Teilkapitel 3.1.1 dargestellt mehrdimensional sein: Während *international entrepreneurship* und *transnational entrepreneurship* meist gewinnorientiertes, innovatives und risikobereites Verhalten von *opportunity-driven* Unternehmer/-innen in grenzüberschreitender Tätigkeit betonen, können Unternehmer/-innen durchaus gleichzeitig gewinnorientiert sein und soziale Ziele verfolgen. Weitere Beweggründe wie emotionale Verbundenheit zum Herkunftsland, Altruismus und der Wunsch nach sozialer Anerkennung sind nicht zu vernachlässigen (vgl. Teilkapitel 3.1.1).

¹⁹ Teile der folgenden methodischen und deskriptiven Ausführungen beruhen auf der Vorfassung der Auswertung der erhobenen Daten in Šehić (2019a).

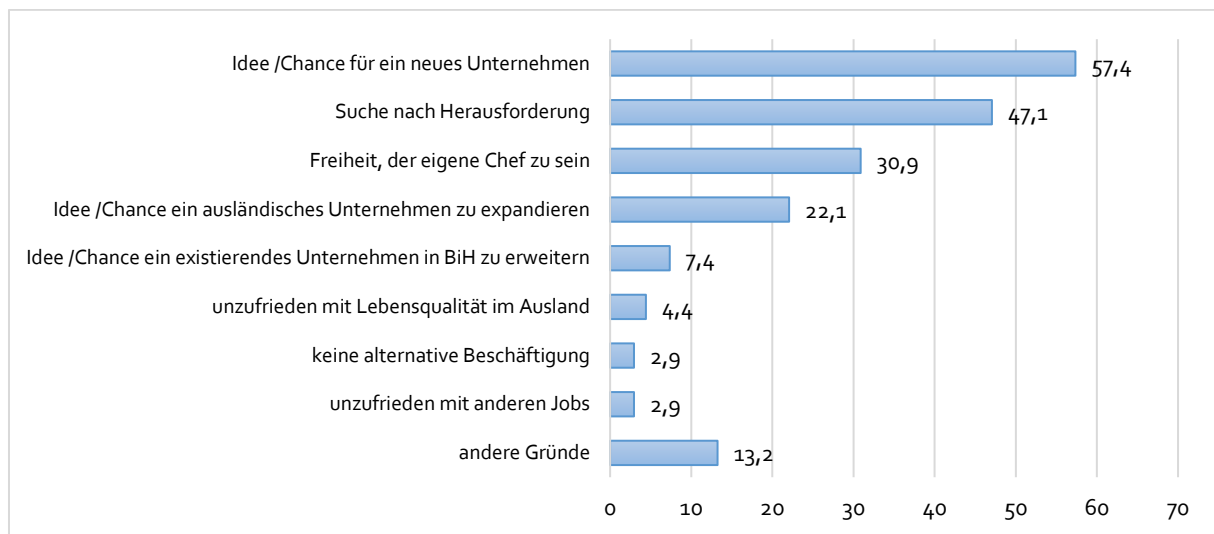
Bezüglich der Motivation wurden daher Gründe für die Entscheidung Unternehmer/-in zu werden und Gründe für die Standortwahl im Herkunftsland BuH getrennt erhoben. Die nachfolgende Auswertung zeigt jedoch, dass bei beiden Aspekten neben typischen Merkmalen gewinnorientierter, *opportunity-driven* Unternehmer/-innen zusätzlich auch soziale Aspekte eine Rolle spielten.

Motivation für Unternehmensgründung /-führung

Auf die Frage, warum sie sich entschlossen haben, Unternehmer/-in zu werden oder ein Unternehmen zu führen, antworteten 57% der befragten Unternehmer/-innen, dass sie eine Idee für ein neues Unternehmen hatten (vgl. Abb. 8). 47% nannten die Suche nach Herausforderung als Motivation für die Unternehmensgründung und 31% gaben an, dass die Freiheit, der eigene Chef zu sein, sie motivierte ein Unternehmen zu gründen. Auffällig ist, dass Unzufriedenheit mit der Lebensqualität im Ausland sowie Unzufriedenheit mit anderen Beschäftigten oder keine alternative Beschäftigung mit jeweils 3 oder 4% nur von wenigen Befragten angegeben wurden. Insgesamt sind die Befragten damit hauptsächlich der Kategorie der *opportunity-driven* Unternehmer/-innen zuzuordnen, mit nur wenigen sog. *necessity-driven* Unternehmer/-innen (vgl. Teilkapitel 3.1.1).

13% der befragten Unternehmer/-innen nannten weitere Gründe als Motivation für die Unternehmensgründung (vgl. Abb.8). Am häufigsten wurden der Wunsch, durch die Unternehmensgründung in BuH Arbeitsplätze für (junge) Menschen zu ermöglichen sowie der Wunsch, Geschäfts- und Arbeitsmodelle aus dem Aufenthaltsland auch in BuH zu etablieren, genannt.

Abbildung 8 - Warum haben Sie sich entschlossen Unternehmer/-in zu werden? (N=68, in %)



Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

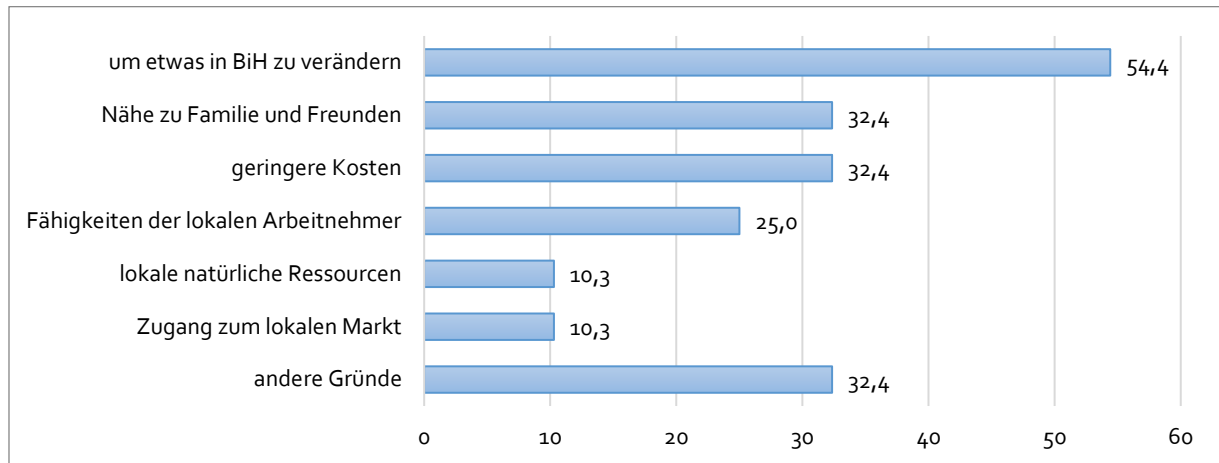
* Mehrfachantworten möglich, daher ergeben die Prozentzahlen in der Summe nicht 100.

Zumeist gaben die Befragten dabei sowohl typische Merkmale gewinnorientierter, *opportunity-driven* Unternehmer/-innen (wie Geschäftsidee) wie auch soziale Aspekte (wie Arbeitsplätze für junge Menschen zu schaffen) an. Dies entspricht der in Teilkapitel 3.1.1 dargestellten Mehrdimensionalität der Motivation für Unternehmertum im Herkunftsland (vgl. u.a. Williams 2021, 22 und 33-35, Nkongolo-Bakenda und Chrysostome 2012).

Motivation der Standortwahl Bosnien und Herzegowina

Um die Motivation für die Wahl des Standorts im Herkunftsland BuH zu erfassen, konnten die Befragten aus einer Liste an Gründen auswählen, wobei sowohl Mehrfachantworten, als auch die Angabe weiterer Gründe möglich war.

Abbildung 9 - Warum wurde das Unternehmen in BuH gestartet? (N=68, in %)



Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

* Mehrfachantworten möglich, daher ergeben die Prozentzahlen in der Summe nicht 100.

Der Standort BuH wurde der Mehrzahl der Befragten zufolge (54%) aufgrund des Wunsches, etwas im Land zu verändern, gewählt (vgl. Abb. 9). Weiterhin waren mit 32% die Nähe zu Familie und Freunden eine wichtige Motivation der Standortwahl. Geringere Kosten wurden ebenfalls von 32% angegeben, dicht gefolgt von den Fähigkeiten der lokalen Arbeitnehmer/-innen (25%). Lokale natürliche Ressourcen oder Zugang zum lokalen Markt wurden jeweils nur von 10% der Befragten genannt.

Rund ein Drittel der Befragten nannte weitere Gründe für die Standortwahl. Am häufigsten wurde hier Rückkehr in die Heimat und der Wunsch, etwas zurückgeben zu können, genannt. Aber auch das Potential der Märkte in Schwellenländern sowie die Idee ehemaliger Geschäftspartner/-innen oder Vorgesetzter, die Produktion zu verlagern, waren weitere Gründe.

Zumeist gaben die Befragten dabei sowohl typische Merkmale gewinnorientierter, *opportunity-driven* Unternehmer/-innen (wie niedrigere Kosten) wie auch soziale Aspekte (wie den Wunsch etwas in BuH zu verändern) an. Dies entspricht der in Teilkapitel 3.1.1 dargestellten Mehrdimensionalität der Motivation für Unternehmertum im Herkunftsland (vgl. u.a. Williams 2021, 22 und 33-35, Nkongolo-Bakenda und Chrysostome 2012).

5.1.2 Migration

Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland ist geprägt von der in Teilkapitel 3.1.1 dargestellten dualen Umgebung aus Herkunfts- und Gastland. In der Literatur wird dabei zwischen nur im Herkunftsland tätigen Rückkehr-Unternehmer/-innen und sowohl in Herkunfts- als auch im Gastland tätigen transnationalen Unternehmer/-innen unterschieden (vgl. Teilkapitel 3.1.1). In der Umfrage wurden dazu Daten sowohl zum Aufenthalt im Gastland als auch zur (zeitweisen) Rückkehr ins Herkunftsland BuH erhoben.

Aufenthalt im Gastland

Vor der Gründung verbrachten die Unternehmer/-innen durchschnittlich knapp 13 Jahre im Ausland, 91% von ihnen reisen immer noch oft zwischen diesen Ländern und BuH. Am häufigsten hatten die Befragten eine Zeit in Deutschland oder Schweden gelebt, gefolgt von der Schweiz, Österreich, den Vereinigten Staaten und den Nachbarländern Kroatien und Serbien. Diese Länder gehören auch allgemein zu den zehn häufigsten Zielländern von Auswandernden aus BuH (vgl. Teilkapitel 2.2). Tabelle 4 zeigt die Gastländer in absteigender Reihenfolge.

Tabelle 4 - Aufenthaltsländer

In welchen Ländern haben Sie gelebt?* (N=68)	Anz.
Deutschland	22
Schweden	11
Schweiz	8
Österreich	6
USA	6
Serbien	5
Kroatien	4
Niederlande	4
Norwegen	4
Italien	3
Vereinigtes Königreich	3
Kanada	2
China	2
Mazedonien	2
Slowenien	2
Albanien	1
Australien	1
Tschechische Republik	1
Spanien	1
Malta	1
Rumänien	1
Slowakei	1
Türkei	1
Südafrika	1

Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.
* Mehrfachantworten möglich.

(Zeitweise) Rückkehr nach BuH, Lebensmittelpunkt und Zukunftspläne

Ein Großteil der befragten Unternehmer/-innen (62%, vgl. Tab.5) gab an, dauerhaft nach BuH zurückgekehrt zu sein. Dies entspricht der Kategorie der Rückkehr-Unternehmer/-innen (vgl. Kap. 3.1.1). 13% gaben an, zur Hälfte in BuH, zur Hälfte in einem anderen Land zu leben. Wenn sie auch dort unternehmerisch aktiv sind, sind sie der Kategorie der transnationalen Unternehmer/-innen (vgl. Kap. 3.1.1) zuzuordnen. 25% sind in einem anderen Land ansässig (vgl. Tab. 5). Es handelt sich hierbei um Unternehmer/-innen, die ihr Unternehmen durch digitale Tools oder über Familienmitglieder oder enge Vertraute, ohne wesentliche persönliche An-

wesenheit in BuH gegründet haben und führen. Je nachdem, ob sie nur im Herkunftsland unternehmerisch aktiv sind oder auch im Gastland, zählen sie entweder zu den Rückkehr- oder zu den transnationalen Unternehmer/-innen. Es handelt sich hierbei um hybride Modelle der Geschäftsführung wie die dauerhafte digitale Geschäftsführung aus dem Gastland heraus, bei der lediglich der Tätigkeitsschwerpunkt im Herkunftsland liegt.

Tabelle 5 - Rückkehr nach BuH und erneute Entscheidung für Unternehmertum in BuH (N=68, in%)

Rückkehr nach BuH	Erneute Entscheidung für Unternehmertum in BuH			Anteil Rückkehr (alle Unternehmer/-innen, in %)
	ja	nein	„jein“	
dauerhaft	81,0	11,9	7,1	61,8
halb-halb	100,0	0,0	0,0	13,2
nicht dauerhaft	68,8	23,5	5,9	25,0
Anteil erneut BuH (alle Unternehmer/-innen, in %)	77,9	13,2	5,9	

Quelle: eigene Erhebung und Berechnung. Erneute Entscheidung für Unternehmertum in BuH: kA 2,9%.

In den Gesprächen am Rande der Umfrage wurde klar, dass die Frage nach der (zeitweisen) Rückkehr nur unter dem Aspekt des momentanen Lebensmittelpunkts beantwortet werden kann. Dies spiegelt die in Teilkapitel 3.1.1 dargestellten mangelnden Trennschärfe der Kategorien Rückkehr- und transnationale Unternehmer/-innen wider, die darauf zurückzuführen ist, dass sowohl Migration als auch Unternehmertum grenzüberschreitende Prozesse sind (Chen and Tan 2009, 1080). Der Schwerpunkt der unternehmerischen Aktivität fällt dabei nicht zwingend mit dem Lebensmittelpunkt zusammen. Wie in Teilkapitel 3.1.1 erläutert, liegt der Fokus der vorliegenden Analyse auf der unternehmerischen Tätigkeit im Herkunftsland, unabhängig vom temporären melderechtlichen Lebensmittelpunkt der Unternehmer/-innen.

Migration und Unternehmertum sind weiterhin dynamische Prozesse, was die statische Unterscheidung in Rückkehr- oder transnationale Unternehmer/-innen ebenfalls nicht widerspiegelt. In den Gesprächen am Rande der Umfrage waren oft auch die Zukunftsvorstellungen

gen der Befragten ein Thema. Einige Unternehmer/-innen überlegten, den Lebensmittelpunkt (wieder) von BuH ins Gastland oder umgekehrt zu verlagern, bzw. im Falle von „halb-halb“ in BuH und im Gastland tätigen Unternehmer/-innen, sich für eines der Länder zu entscheiden. Einige Unternehmer/-innen erzählten ebenfalls von ihren Plänen die bestehende Geschäftstätigkeit im Herkunftsland auf das Gastland auszuweiten. Zum anderen ergeben sich zeitlich begrenzte Aufenthalte in kritischen Geschäftsphasen wie insbesondere der Gründungszeit.

Die Antworten auf die Frage, ob die Befragten sich aus heutiger Sicht erneut entscheiden würden Unternehmer/-in in BuH zu werden, fielen überwiegend positiv aus. 78% würden wieder Unternehmer/-innen in BuH werden, wenn sie sich noch einmal entscheiden könnten. 13% würden dies nicht noch einmal tun und 6% konnten sich nicht entscheiden (vgl. Tab. 5). Nach den Gründen gefragt, gaben sie an, dass sie mit Blick auf das Unternehmen, insbesondere die Mitarbeiter/-innen sowie die Möglichkeit, Dinge zu verändern, das Unternehmen noch einmal gründen würden. Jedoch mit Blick auf die politische Lage, teils langwierigen administrativen Prozessen und wahrgenommener Korruption dies nicht tun würden. Einige betonten auch, dass sie sich wieder für BuH, jedoch eine andere Gemeinde als Standort entscheiden würden.

Dabei waren sich die halb-halb nach BuH zurückgekehrten Unternehmer/-innen einig (100%), dass sie sich erneut für BuH als Standort entscheiden würden (vgl. Tab. 5). Bei den dauerhaft nach BuH Zurückgekehrten waren dies 81%, bei den nicht dauerhaft nach BuH Zurückgekehrten lediglich 67%.

Zu den Hintergründen einer solchen erneuten Entscheidung für den Standort in BuH zählt sicherlich auch die persönliche Motivation und Zufriedenheit der Unternehmer/-innen mit ihrer Lebenssituation. Eine eindeutige Verbindung zwischen Rückkehr und Unternehmensleistung lässt sich hingegen nicht erkennen. Unter Unternehmen von Unternehmer/-innen, die dauerhaft nach BuH zurückgekehrt waren, war der Anteil von Geschäftsmodellen, die auf dem internationalen Markt neu sind, am höchsten (50% der Unternehmen von dauerhaft zurückgekehrten Unternehmer/-innen hatten ein für den internationalen Markt neues Geschäftsmodell, Anteil unter allen Unternehmen 47%). Sie hatten auch im Schnitt die höchsten

Umsatzerwartungen für das Folgejahr (26%, Durchschnitt aller Unternehmen 23%). Unternehmer/-innen, die halb-halb nach BuH zurückgekehrt sind, lagen hingegen bei Patenten (22% dieser Unternehmen i. Vgl. zu einem Anteil von 16% bei allen Unternehmen), bei der Digitalisierung von Geschäftsprozessen (100% Appnutzung, 89% Apps als Alternative) sowie beim durchschnittlichen Beschäftigungswachstum (111%, Durchschnitt aller Unternehmen 62%) und der Zufriedenheit mit der Unternehmensleistung (8 Punkte, Durchschnitt aller Unternehmen 7,7 Punkte) vorne. Unternehmer/-innen, die nicht dauerhaft nach BuH zurückgekehrt sind, lagen bei der Einführung von Innovationen (94% der Unternehmen, Anteil bei allen Unternehmen 88%) sowie beim Exportanteil (durchschnittlich 71%, Durchschnitt aller Unternehmen 54%) vorne (vgl. Teilkapitel 5.3, Tab.21 und 28).

5.1.3 Erfahrung, Fähigkeiten, Wissen

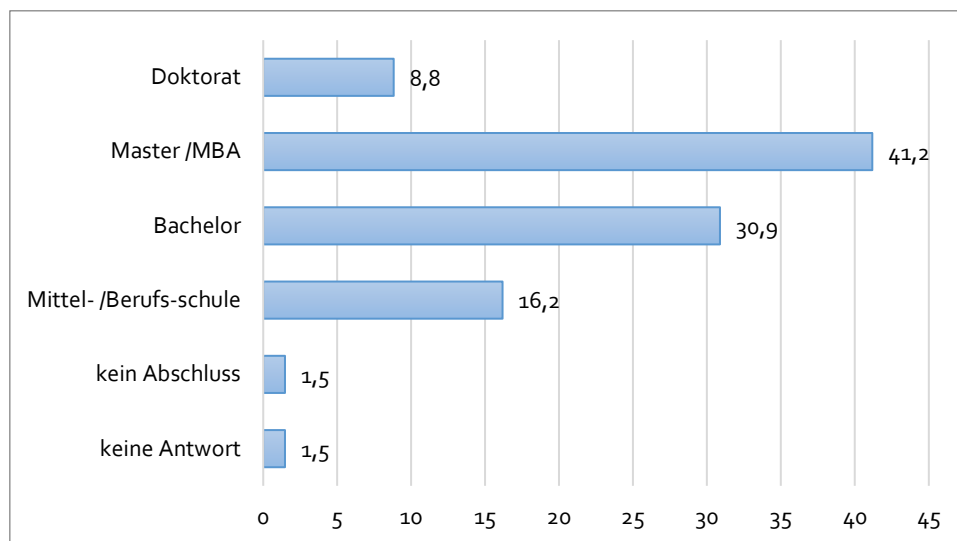
Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen der im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden werden, wie in den Teilkapiteln 3.1.1 und 3.2.1 dargestellt, als Schlüsselfaktoren für Wettbewerbsvorteile ihrer Unternehmen identifiziert. Dazu zählen unter anderem internationales Erfahrungswissen über Technologie, Märkte oder Netzwerke der Unternehmer/-innen und entsprechende daraus entwickelte organisationale *capabilities* ihrer Unternehmen (vgl. Teilkapitel 3.2.1, Bai 2017, 32-34). Jedoch vernachlässigt eine statische Unterteilung in Wissen aus Herkunfts- und Gastland Lernprozesse und Weiterentwicklung von Wissen (vgl. Teilkapitel 3.2.1, Brinkerhoff 2008, 9-10).

Im Rahmen der Umfrage wurden Daten zu Ausbildung, Sprachkenntnissen sowie Gründungs- und Branchenerfahrung der Unternehmer/-innen erhoben. Bezüglich letzterer beiden wurde jeweils auch abgefragt, ob diese in Herkunfts- oder Gastland oder beiden erworben wurden, um der Weiterentwicklung von Wissen Rechnung zu tragen.

Ausbildung und Sprachkenntnisse

Die meisten der befragten Unternehmer/-innen hatten einen Master oder MBA-Abschluss (41%), gefolgt von einem Bachelor- (31%) bzw. Mittel- und Berufsschulabschluss (16%). Einen Dokortitel hatten 9% der Befragten, wohingegen 1% über keinen Schulabschluss verfügte (vgl. Abb. 10). 52% der Befragten hatten (einen Teil) ihrer Abschlüsse im Ausland erworben.

Abbildung 10 - Höchster Schulabschluss (N=68, in %)



Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

1% der Befragten gaben an, keine Fremdsprache fließend zu beherrschen, 88% sprachen die Sprache des Gastlandes, 54% weitere Sprachen (vgl. Tab. 6). 6% der Befragten hatten die Sprache(n) in BuH erlernt, 59% im Gastland, 12% sowohl in BuH als auch im Gastland.

Tabelle 6 - Fremdsprachenkenntnisse

Sprechen Sie eine oder mehrere Fremdsprachen fließend? (N=68)	%
Sprache des Gastlands	88,2
andere Sprache	54,4
nein	1,5

Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

* Mehrfachantworten möglich, daher ergeben die Prozentzahlen in der Summe nicht 100.

Gründungs- und Branchenerfahrung in In- und Ausland

48% der befragten Unternehmer/-innen hatten zuvor noch keine Erfahrung in der Gründung von Unternehmen, 30% hatten zuvor noch nie in der jetzigen Branche gearbeitet. 13% der Befragten hatten weder Gründungs- noch Branchenerfahrung gesammelt, 36% hingegen beides. 16% verfügten über Gründungserfahrung jedoch keine Branchenerfahrung, 34% verfügten über Branchenerfahrung jedoch keine Gründungserfahrung (vgl. Tab. 7).

Tabelle 7 - Gründungs- und Branchenerfahrung (N=68, in %)

		Branchenerfahrung		
		ja	nein	insg.
Gründungs- erfahrung	ja	35,8	16,4	52,2
	nein	34,3	13,4	47,7
insg.		70,2	29,9	100,0

Quelle: eigene Erhebung und Berechnung. Gründungserfahrung kA: 1,47%.

Tabelle 8 unterscheidet, ob die Gründungs- bzw. Branchenerfahrung in BuH oder dem Ausland gesammelt wurde. 25% der Befragten hatten bereits in BuH ein Unternehmen gegründet, 31% im Gastland. 27% hatten bereits in BuH in der jetzigen Branche gearbeitet und 54% im Gastland.

Tabelle 8 - Gründungs- und Branchenerfahrung in In- und Ausland (N=68, in %)

	in BuH (%)	im (ehem.) Gastland (%)	in anderem Land (%)	keine solche Erfahrung
Gründungserfahrung	25,0	30,9	0,0	47,7
Branchenerfahrung	26,5	54,4	1,5	29,9

Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

* Mehrfachantworten möglich, daher ergeben die Prozentzahlen in der Summe nicht 100.

5.1.4 Kontakte und Netzwerke

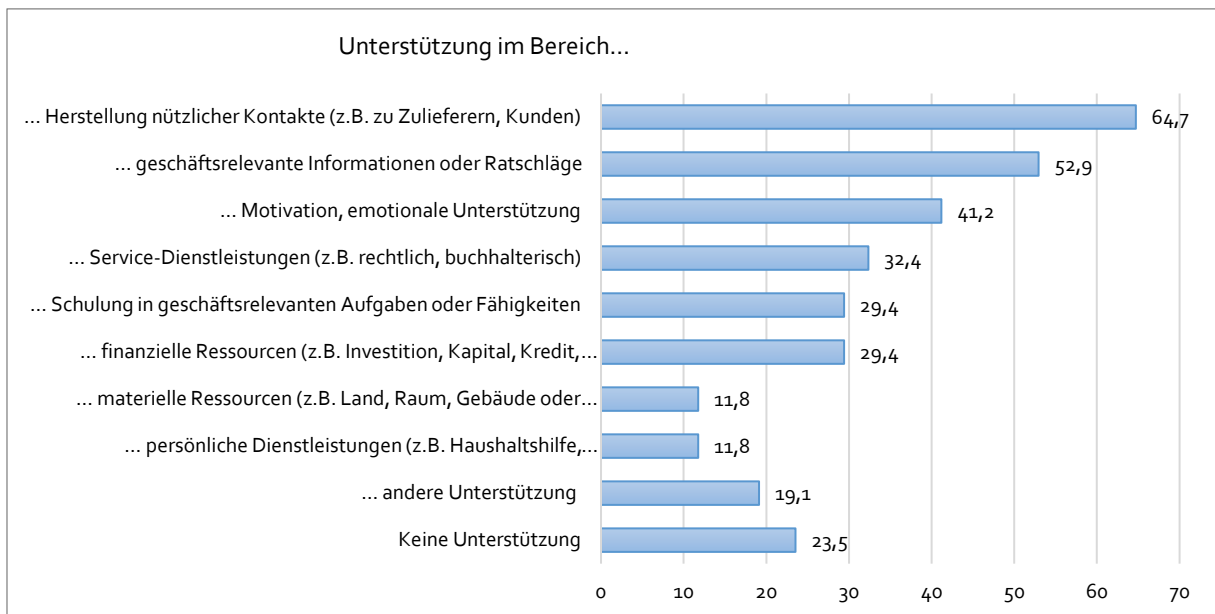
Auch Kontakte und Netzwerke werden neben Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen der im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden, wie in den Teilkapiteln 3.1.1 und 3.2.2 dargestellt, als Schlüsselfaktoren für Wettbewerbsvorteile ihrer Unternehmen identifiziert. Durch die Einbettung in der dualen Umgebung der Unternehmer/-innen umfasst deren Netzwerk prinzipiell drei Bereiche: Herkunftsland, Gastland und Branche (vgl. Teilkapitel 3.2.2, Drori et al. 2009, 1011-1012). Das Netzwerk kann Geschäftsmöglichkeiten und grenzüberschreitende Partnerschaften erweitern, Zugang zu Ressourcen und Information für Unternehmensgründung und -führung bieten und Transfer von Fähigkeiten und Know-How ermöglichen (ebd., sowie Chen und Tan 2009, 1085, Williams 2021, 29-30). Dabei variiert die Einbettung und damit das Netzwerk der Unternehmer/-innen in Herkunfts- bzw. Gastland mit der Zeit der Ab- bzw. Anwesenheit (vgl. Teilkapitel 3.2.2, Williams 2021, 29-30, Lin et al. 2019).

Im Rahmen der Umfrage wurden Daten zum Netzwerk an Unterstützer/-innen bei der Unternehmensgründung und geschäftlicher Vernetzung der Unternehmer/-innen auf Veranstaltungen erhoben.

Netzwerk an Unterstützer/-innen bei der Unternehmensgründung

Bezüglich des Netzwerks an Unterstützer/-innen bei der Unternehmensgründung ergibt sich folgendes Bild: 65% der befragten Unternehmer/-innen gaben an, im Bereich „Kontakte zu Geschäftspartner/-innen“ Unterstützung erhalten zu haben. Im Bereich „geschäftsfördernde Informationen“ waren dies 53%, bei „Motivation“ 41%. (vgl. Abb. 11). Jedoch gaben auch 24% der Unternehmer/-innen an, bei der Gründung keinerlei Unterstützung von außerhalb des Unternehmens gehabt zu haben.

Abbildung 11 - Netzwerk an Unterstützer/-innen bei der Gründung (in %)



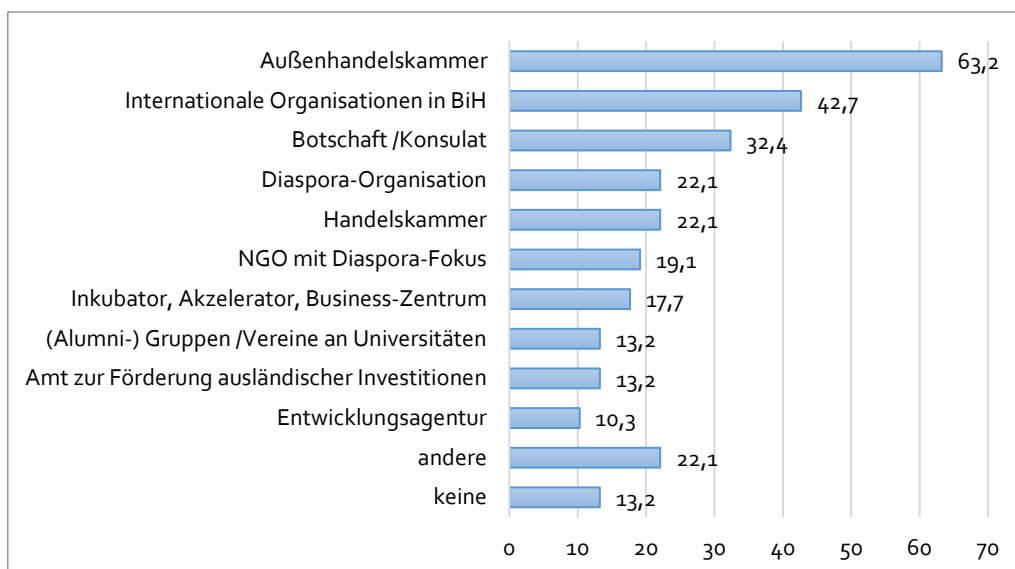
Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

* Mehrfachantworten möglich, daher ergeben die Prozentzahlen in der Summe nicht 100.

Geschäftliche Vernetzung

Außerdem wurden die Unternehmer/-innen bezüglich der Nutzung von Vernetzungs-Veranstaltungen befragt. Im Bereich geschäftlicher Vernetzung auf Veranstaltungen wurden insbesondere Veranstaltungen der Außenhandelskammer (63%), der internationalen Organisationen in BiH (43%), der Botschaften und Konsulate (32%), der Handelskammern (22%), der Diaspora-Organisationen (22%) sowie „andere Veranstaltungen“ (22%) genannt. Bei den anderen Veranstaltungen wurden am häufigsten Fachmessen genannt. 13% der Befragten antworteten, keinerlei solcher Veranstaltungen zu besuchen (vgl. Abb.12). 58% der Befragten, die Veranstaltungen nutzten, um sich geschäftlich zu vernetzen, gaben an, zufrieden mit den Vernetzungsmöglichkeiten zu sein, 29% stimmten dieser Aussage nicht zu. Hier besteht also noch Raum für verbesserte Veranstaltungs- und Serviceformate. Konkret nannten die Befragten bspw. Matching mit Geschäftskontakten im In- und Ausland, Marktzugang sowie branchen- /sektorspezifische Veranstaltungen und Veranstaltungen mit inhaltlichem Fokus auf BiH und der Region, aber auch Veranstaltungen im (ehemaligen) Gastland oder in BiH für die Zielgruppe potentieller Unternehmer/-innen in der Diaspora, bei denen erfolgreiche Rückkehrer/-innen Mitgliedern der Diaspora ihr Geschäftsmodell vorstellen.

Abbildung 12 - Nutzung von Veranstaltungen oder Dienstleistungen für geschäftliche Vernetzung (N=68, in %)



Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

* Mehrfachantworten möglich, daher ergeben die Prozentzahlen in der Summe nicht 100.

Betrachten wir die Vernetzung der Unternehmer/-innen in In- und Ausland (vgl. Tab. 9), ergibt sich folgendes Bild: Bei der Unternehmensgründung wurden hauptsächlich Kontakte aus BuH (83%), jedoch auch Kontakte aus dem (ehemaligen) Gastland (48%) als Unterstützer/-innen genannt, sofern die Unternehmer/-innen Unterstützung bei der Gründung erfahren hatten. Veranstaltungen zur geschäftlichen Vernetzung wurden mehrheitlich in BuH genutzt (78%), lediglich 19% gaben an Veranstaltungen im ehemaligen Gastland zu nutzen, 10% Veranstaltungen in anderen Ländern (vgl. Tab. 9).

Tabelle 9 - Vernetzung in In- und Ausland

	BuH (%)	(ehem.) Gastland (%)	anderes Land (%)	BuH und Gastland*(%)
Unterstützer/-innen aus ... (N=52)	82,7	48,0	7,7	13,5
Geschäftliche Vernetzung in ... (N=13)	78,0	18,6	10,2	-

Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

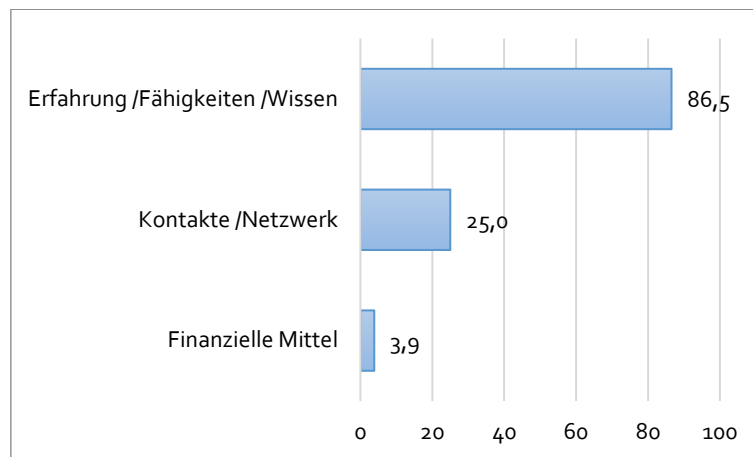
Mehrfachantworten möglich, daher ergeben die Prozentzahlen in der Summe nicht 100.

* Unterstützende Person ist sowohl BuH als auch dem Gastland zugeordnet.

5.1.5 Beitrag der Zeit im Ausland

Insgesamt gaben 77% der Befragten an, dass die Zeit im Ausland einen wichtigen Beitrag zu ihrer unternehmerischen Tätigkeit im Herkunftsland geleistet hat. Die Befragten konnten so dann genauer angeben, worin sie diesen Beitrag sehen. Die offenen Antworten wurden von der Autorin mittels Textanalyse kategorisiert. 87% der Antworten ließen sich dem Bereich Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen zuordnen und 25% dem Bereich Kontakte und Netzwerk (vgl. Abb.13). Finanzielle Mittel wurden von lediglich 4% als wichtigster Beitrag der Zeit im Ausland genannt. Die detaillierte Auswertung ist in Tabelle 10 zu finden, welche die nach Beendigung der Datenerhebung erfolgte Zuordnung der Antworten enthält.

Abbildung 13 - Beitrag der Zeit im Ausland (N=52, in %)



Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

* Mehrfachantworten möglich, daher ergeben die Prozentzahlen in der Summe nicht 100.

Die in Teilkapitel 3 dargestellte Rolle des Wissens der Unternehmer/-innen (vgl. Teilkapitel 3.2.1) und ihrer Netzwerke (vgl. Teilkapitel 3.2.2) für die Unternehmensleistung (vgl. Teilkapitel 3.3) spiegelt sich somit auch in einem Großteil der Einschätzungen von 77% der Unternehmer/-innen wider, wie die von ihnen im Ausland verbrachte Zeit einen wichtigen Beitrag zu ihrer unternehmerischen Tätigkeit im Herkunftsland geleistet hat. Dabei ist wichtig zu erwähnen, dass 23% der Befragten keinen wichtigen Beitrag sahen. Dennoch stehen die Ergebnisse zum Teil in Kontrast zu den in Teilkapitel 3.3 beschriebenen bisherigen Analysen von als Unternehmer/-innen im Herkunftsland BuH tätigen Aus- und Rückwandernden. Auch wenn dies nicht im Vordergrund der Analysen stand, beschreiben die dort zitierten Studien zwar übereinstimmend die Rolle der Vernetzung der Unternehmer/-innen vor Ort; im Gastland erworbene Fähigkeiten oder Wissen der Unternehmer/-innen waren hingegen weniger wichtig.

Tabelle 10 - Zuordnung Beitrag der Zeit im Ausland

Kategorie	Antworten
Finanzielle Mittel	„finanzielle Unterstützung aus [dem Gastland]“ „finanzielle Unterstützung durch die Mutterfirma“
Erfahrung /Fähigkeiten /Wissen	„Bildung“ (3) „Ausbildung“ (3) „Praktikum und Ausbildung“ „Ausbildung mit praktischer Komponente“ „Sprachkenntnisse“ „Zertifikate [der Sprache des Gastlandes]“ „Möglichkeit zu lernen, Technologie“ „Kennenlernen neuer Technologien und Anwendungen“ „Erfahrung“ (8) „Arbeitserfahrung“ (5) „Erfahrung ein Unternehmen von A-Z zu leiten“ „Erfahrung im Umgang mit Kund/-innen [im Gastland]“ „Konzernerfahrung, globale Verantwortung“ „Branchenerfahrung“ „Referenzen von Auftraggeber/-innen [im Gastland]“ „Fähigkeiten“ „Know-how“ (2) „Kommunikation“ (2) „Ordnung, Disziplin“ „Arbeitsmoral [des Gastlandes]“ „professionelle Einstellung, Leistungsbereitschaft“ „soziale Verantwortung, Verantwortung für Umwelt“ „Werte wie Leistungsbereitschaft, Verantwortung, Ehrlichkeit“ „Verantwortung übernehmen für eigene Schritte“ „Arbeitsethik“ „effiziente Geschäftspraktiken“ „Organisationsabläufe“ „Wissen über Unternehmensführung, Selbstdisziplin, freundlicher Umgang mit Menschen“ „erfinderisches Denken, Verständnis für Geschäftsprozesse und HR, Ausbau von Geschäftsfeldern und Unternehmen“ „Internationalität, Weltoffenheit, Kreativität im Finden von neuen Lösungen“ „Anpassungsfähigkeit, unternehmerische Einstellung“ „Geschäftsmentalität“ (2) „Verständnis für kulturelle Unterschiede bei Geschäftstätigkeiten“ „Lernen über Abläufe [im Gastland]“ „Geschäftswissen und Verständnis für Markttrends“ „Analyse von Marktpotentialen“ „Wir haben die Arbeitsabläufe unserer Schwesterfirma [im Gastland] übernommen.“ „Wir übertragen das [im Gastland] übliche Arbeitsumfeld nach hier.“ „Wissensaustausch mit der Mutterfirma“ „Vergleich aller Lebens- und Arbeitsaspekte [in Gast- und Herkunftsland]“ „Sozialpolitik und Rechte der Angestellten“
Kontakte /Netzwerk	„Diaspora-Netzwerk [im Gastland]“ „Kontakte“ (4) „Geschäftskontakte“ (2) „Hauptmarkt in [früherem Gastland], ebenso Geschäftskontakte und Netzwerke“ „Kund/-innen aus [dem Gastland]“ (2) „Kontakt zur Mutterfirma“ (3)

Quelle: eigene Erhebung, ggfs. Übersetzung der Autorin, bei Mehrfachnennung Anzahl in Klammern.

5.1.6 Zwischenfazit Charakteristika der Unternehmer

Sowohl typische Merkmale gewinnorientierter, *opportunity-driven* Unternehmer/-innen als auch soziale Aspekte spielten bei der Motivation Unternehmer/-in zu werden und bei der Standortwahl des Herkunftslands eine Rolle (vgl. 5.1.1). Dies spiegelt die im Literaturteil dargestellte Mehrdimensionalität der Motivation von im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden wider (vgl. 3.1.1).

Vor der Gründung verbrachten die befragten Unternehmer/-innen durchschnittlich knapp 13 Jahre im Ausland (vgl. 5.1.2). Ein Großteil der befragten Unternehmer/-innen gab an, dauerhaft nach BuH zurückgekehrt zu sein. 13% gaben an, zur Hälfte in BuH, zur Hälfte in einem anderen Land zu leben, 25% sind in einem anderen Land ansässig. Wie die Auswertung zeigt, werden bei der statischen Unterscheidung in Rückkehr- und transnationale Unternehmer/-innen der Lebensmittelpunkt und die Zukunftspläne der Unternehmer/-innen vernachlässigt (s. auch Begriffsdiskussion in 3.1.1).

Bezüglich Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen (vgl. 5.1.3) kann festgehalten werden, dass etwa die Hälfte der Befragten bereits zuvor Erfahrung mit der Unternehmensgründung hatten. Circa zwei Drittel hatte bereits zuvor in der jetzigen Branche gearbeitet. In beiden Fällen wurde diese Erfahrung von einer Mehrheit der Befragten im (ehemaligen) Gastland gesammelt. Fast 90% hatten außerdem die Sprache des Gastlandes gelernt. Ebenfalls knapp über die Hälfte der Befragten hatte (zumindest einen Teil) ihrer Abschlüsse im Ausland erworben.

Bezüglich Kontakte und Netzwerke (vgl. 5.1.4) hatten fast drei Viertel der Befragten bei der Unternehmensgründung Unterstützung von Personen aus ihrem Netzwerk erhalten. Über 80% nutzten Veranstaltungen zur geschäftlichen Vernetzung. Aus ihrem Netzwerk konnten über 80% der Unternehmer/-innen bei der Gründung auf Unterstützer/-innen aus BuH zählen, knapp 50% auf Unterstützer/-innen aus dem (ehemaligen) Gastland. Jedes fünfte Unternehmen ist derzeit auf Veranstaltungen zur geschäftlichen Vernetzung im (ehemaligen) Gastland aktiv.

Als Beitrag der im Ausland verbrachten Zeit (vgl. 5.1.5) wurden von den Befragten mehrheitlich Erfahrungen, Fähigkeiten und Wissen genannt, aber auch Kontakte und Netzwerke sowie finanzielle Mittel spielen eine wichtige Rolle.

5.2 UNTERNEHMENSCHARAKTERISTIKA

Nach der Übersicht über die Charakteristika der Unternehmer/-innen im vorherigen Teilkapitel folgt nun die Darstellung der Charakteristika ihrer Unternehmen. Das Teilkapitel bietet einen Überblick über die hierzu erhobenen Daten. Zunächst werden allgemeine Unternehmenscharakteristika wie Alter und Sektor dargestellt, gefolgt von Daten zu finanziellen Mitteln der Unternehmen wie beispielsweise Startkapital und Diaspora-Förderungen. Abschließend wird auf die Wettbewerbssituation der Unternehmen und die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen eingegangen.

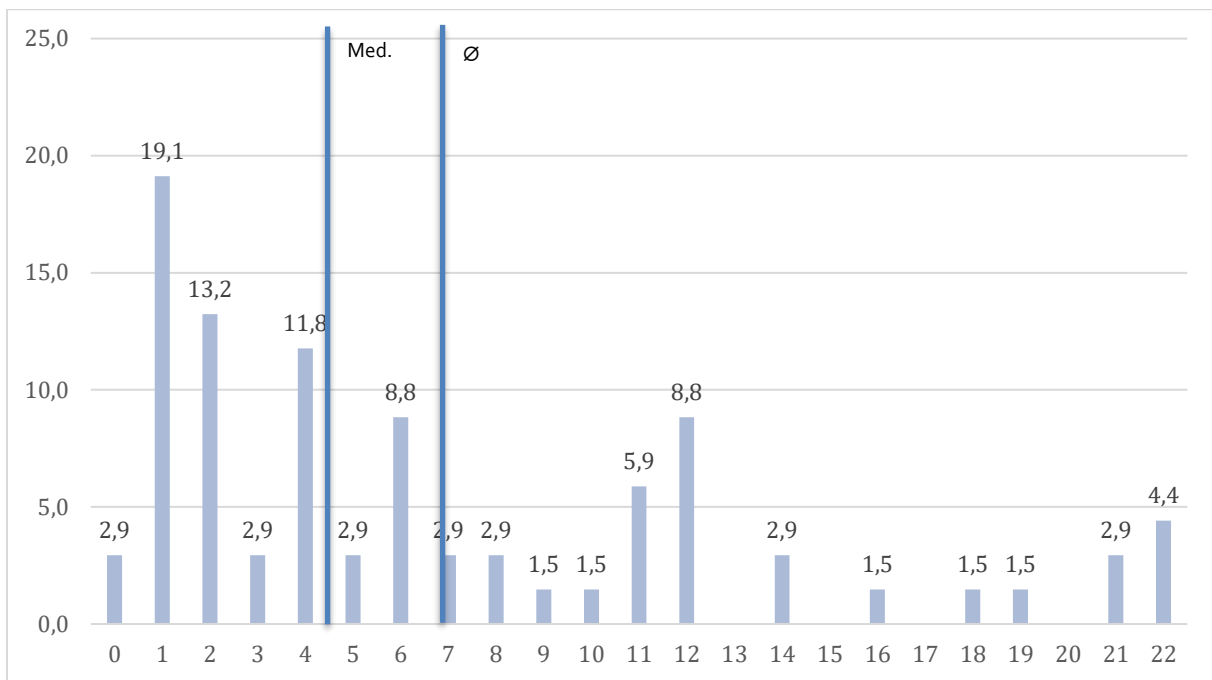
5.2.1 Allgemeine Unternehmensmerkmale

Bezüglich allgemeiner Unternehmenscharakteristika wurden Daten zu Unternehmensalter, Sektor, Standort, Beschäftigtenzahlen, Umsatz und Unternehmensgröße erhoben. Hinsichtlich Unternehmensalter, Sektor und Standort ergab sich eine ausgeglichene Verteilung der befragten Unternehmen. Die Verteilung hinsichtlich Größe des Unternehmens nach Beschäftigung bzw. Umsatz ähnelt der landesweiten Verteilung.

Unternehmensalter

Im Durchschnitt sind die Unternehmen 7 Jahre alt, der Median lag bei 4,5 Jahren. Das älteste Unternehmen wurde 1996, das jüngste 2018 gegründet. Die befragten Unternehmen sind somit zwischen 0 und 22 Jahren alt (vgl. Abb. 14). Die ältesten Unternehmen wurden kurz nach dem Krieg in den 90er Jahren gegründet. Neben jungen Unternehmen, die 2017 oder 2018 gegründet wurden, konnten auch etablierte Unternehmen, und somit eine breite Spanne an Unternehmen, befragt werden.

Abbildung 14 - Unternehmensalter (N=68, in %)



Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

Sektoren

In der vorliegenden Umfrage waren 7% der Unternehmen dem primären Sektor, 35% dem industriellen Sektor und 57% dem tertiären Sektor zuzuordnen²⁰. Wie in Teilkapitel 2.1 dargestellt, betragen die Anteile der Wirtschaftssektoren am BIP in BuH 2018 für den primären Sektor 7%, für den industriellen Sektor 29% und für den Dienstleistungssektor 64% (vgl. BHAS 2019, 43). Der industrielle Sektor ist damit bei den befragten Unternehmen leicht überrepräsentiert.

Standort

Bezüglich ökonomischer Aktivität in ländlichen und städtischen Gebieten lässt sich BuH, wie in Teilkapitel 3.1 dargestellt, einteilen in größere Städte mit geringerer Arbeitslosigkeit, höheren Löhnen und höherem Pro-Kopf-BIP, und den Rest des Landes mit mittelgroßen Städten und ländlichen Gegenden mit hauptsächlich Dörfern (vgl. Teilkapitel 2.1, UNDP 2013, 9). Verwendet man die Klassifizierung der UNDP, welche Städte mit einer Bevölkerung von über

²⁰ Für eine ausführlichere Auswertung vgl. auch Šehić (2019b).

100.000 Einwohnern als urban bezeichnet²¹, so sind jeweils 50% der befragten Unternehmen ländlichen und städtischen Regionen zuzuordnen.²²

Beschäftigung

Die durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten der Unternehmen 2017 betrug 27,7, der Median lag bei 12 Beschäftigten (vgl. Tab. 11). Im ersten Geschäftsjahr waren dies durchschnittlich 5,6 Beschäftigte. Dies entspricht einem durchschnittlichen Wachstum von 488% der Beschäftigtenzahl vom ersten Geschäftsjahr bis 2017, bzw. einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum der Beschäftigtenzahlen von 62% (vgl. unten Teilkapitel 5.3). 2017 beschäftigte das größte Unternehmen 291 Menschen. Bei der Unternehmensgründung war die höchstgenannte Beschäftigungszahl 71 Menschen.

Tabelle 11 - Durchschnittliche Beschäftigung und Umsatz nach Unternehmenscharakteristika ²³

	Beschäftigte (2017, N=65)	Umsatz (2017, in Mio., N=57)
Sektor		
Landwirtschaft	20,6	4,0
Industrie	54,2	55,6
Dienstleistungen	13,3	1,2
Alter		
bis 7 Jahre	12,1	27,9
über 7 Jahre	56,2	6,6
arith. Mittel (insg.)	27,7	20,4
Median (insg.)	12,0	0,6

Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

²¹ Auch wenn die UNDP bemerkt, dass die Landesteile BuHs und insbesondere die nach dieser Definition als ländlich klassifizierten Regionen bezüglich der Einwohnerzahl sehr heterogen sind, war die Unterteilung in ländliche und städtische Regionen mit einem Grenzwert von 100.000 Einwohner/-innen bei den meisten von der UNDP betrachteten wirtschaftlichen Indikatoren zutreffend. Siehe Details in UNDP (2013, 9).

²² Eine ausführliche Auswertung der Daten zum Unternehmensstandort ist zu finden in Šehić (2019b).

²³ Weitere Kreuztabellen wie beispielsweise Umsatz nach Unternehmensgröße waren aufgrund der geringen Zellenbesetzung leider nicht möglich.

Besonders hoch waren die Beschäftigtenzahlen im industriellen Sektor mit durchschnittlich 54 Beschäftigten, gefolgt von der Landwirtschaft mit durchschnittlich 20 Beschäftigten und dem Dienstleistungssektor mit durchschnittlich 13 Beschäftigten. Ältere Unternehmen (über dem durchschnittlichen Unternehmensalter von 7 Jahren) hatten dabei mit durchschnittlich 56 Beschäftigten deutlich höhere Beschäftigtenzahlen als die jüngeren Unternehmen mit durchschnittlich 12 Beschäftigten (vgl. Tab. 11).

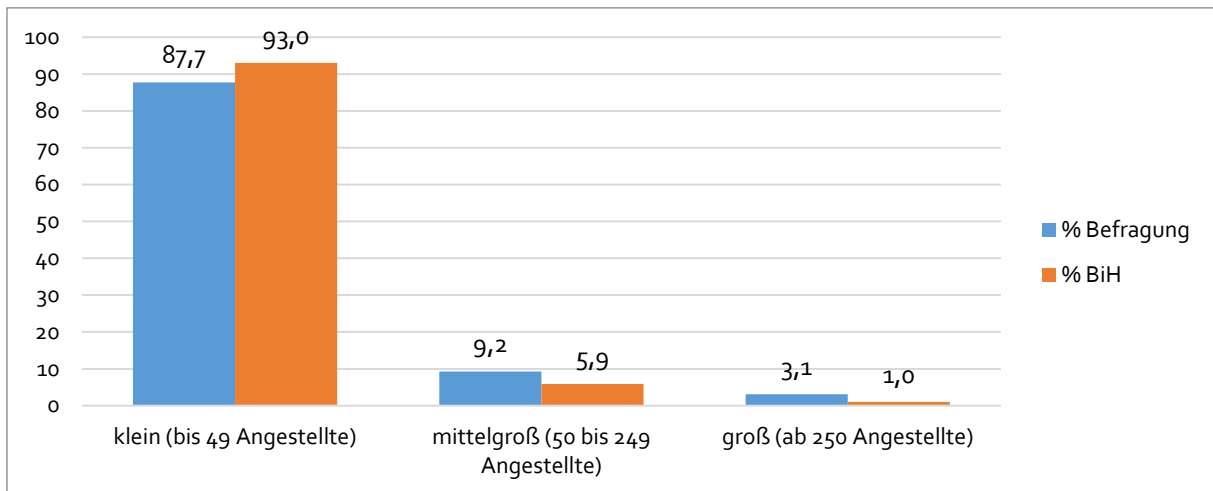
Umsatz

Der durchschnittliche Jahresumsatz betrug ca. 20 Mio. KM, der Median lag bei 0,6 Mio. KM (vgl. Tab. 11). Die Spanne reichte hierbei von Startups, die im Vorjahr noch keinen Umsatz verzeichnet hatten, bis zu Umsätzen über eine Milliarde KM. Besonders groß waren die Umsätze im industriellen Sektor mit durchschnittlich 56 Mio. KM, dahinter lagen Landwirtschaft mit durchschnittlich 4 Mio. KM und Dienstleistungen mit durchschnittlich 1 Mio. KM Umsatz (vgl. Tab. 11). Junge Unternehmen (bis zum durchschnittlichen Unternehmensalter von 7 Jahren) verzeichneten im Schnitt mit 28 Mio. KM ebenfalls deutlich höhere Umsätze als ältere Unternehmen mit 7 Mio. KM (vgl. Tab. 11). Die Unternehmer/-innen waren hauptsächlich optimistisch, den Jahresumsatz im nächsten Jahr steigern zu können, die durchschnittlich erwartete Steigerung des Gesamtjahresumsatzes betrug 23%. Die Erwartungen lagen hier zwischen -50% und +200% (vgl. unten Teilkapitel 5.3).

Unternehmensgröße

Entsprechend der Beschäftigtenzahlen sind 88% der Unternehmen der Gruppe der kleinen Unternehmen (bis 49 Angestellte), 9% den mittelgroßen Unternehmen (50-249 Angestellte) sowie 3% Unternehmen den großen Unternehmen (ab 250 Angestellte) zuzuordnen (vgl. Abb.15). Dies ist relativ ähnlich zur landesweiten Verteilung der Unternehmensgröße entsprechend der Zahlen des Statistischen Amtes von BuH (s. Abb. 15, Daten: BHAS 2019, 63-64, vgl. Teilkapitel 2.1).

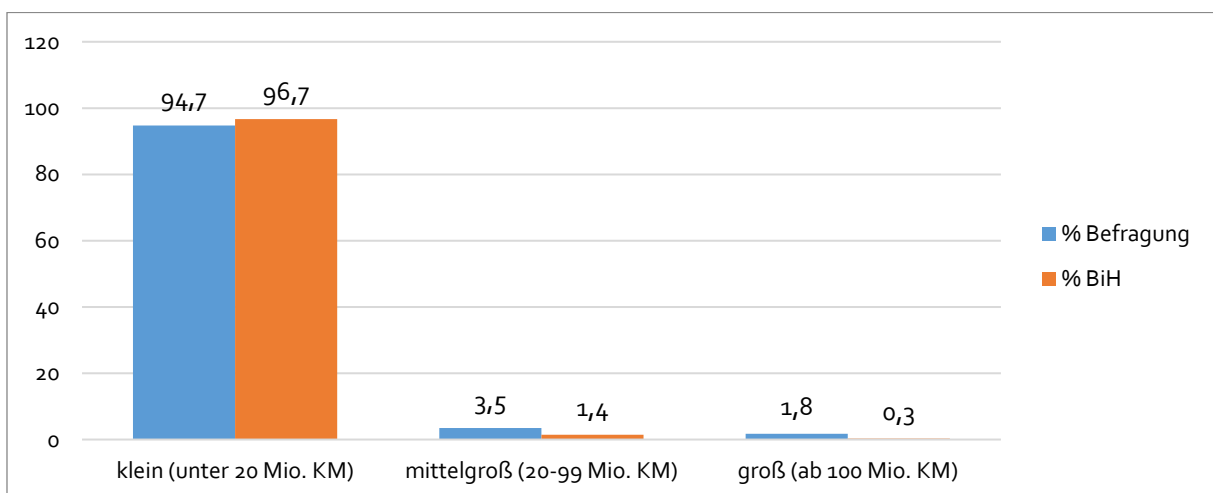
Abbildung 15 - Unternehmensgröße nach Beschäftigtenzahl (N=65)



Quelle: eigene Erhebung und Berechnung; BuH: BHAS 2019.

Entsprechend des Umsatzes sind 95% der Unternehmen klein (0-19 Mio. KM Umsatz), 4% der Unternehmen mittelgroß (20-99 Mio. KM) und 2% der Unternehmen groß (ab 100 Mio. KM Umsatz) (vgl. Abb. 16). Auch diese Zahlen ähneln der landesweiten Verteilung der Unternehmensgröße nach Umsatz (vgl. Abb. 16, Daten: BHAS 2019, 63-64, vgl. Teilkapitel 2.1).

Abbildung 16 - Unternehmensgröße nach Umsatz (N=57)



Quelle: eigene Erhebung und Berechnung; BuH: BHAS 2019.

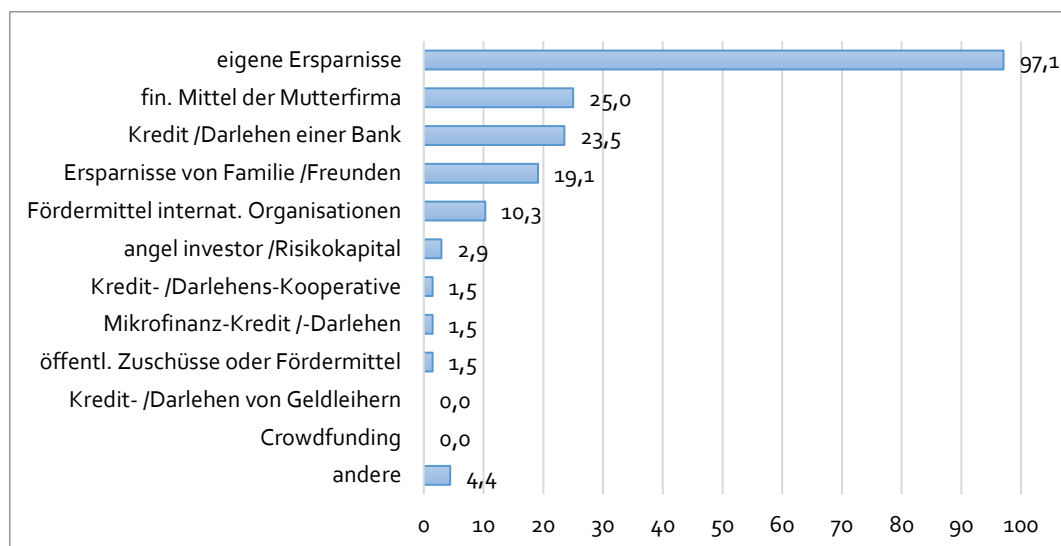
5.2.2 Finanzielle Mittel

Das Geschäftsumfeld in BuH ist, wie in Teilkapitel 2.1 beschrieben, herausfordernd und dies insbesondere auch für Unternehmensgründungen (vgl. Teilkapitel 2.1, Weltbank 2018). Auch wenn das Bankwesen insgesamt gut aufgestellt ist (vgl. Teilkapitel 2.1, EBA 2021), kann insbesondere in ländlichen Gebieten der Zugang zu finanziellen Mitteln ein Hindernis für Unternehmertum sein (vgl. Teilkapitel 2.1, UNDP 2013, Oruč et al. 2013, 44-47). 14% der Unternehmer/-innen in BuH bewerteten den Zugang zu finanziellen Mitteln als großes Hindernis für ihre Geschäftstätigkeit (vgl. Teilkapitel 2.1, Krešić, Milatović und Sanfey 2017, 10). Im Rahmen der Befragung wurden Daten zu Startkapital, Diaspora-Förderprogrammen sowie ausländischen Beteiligungen erhoben, die nachfolgend dargestellt werden.

Startkapital

97% der Befragten gaben an, das Unternehmen aus eigenen Ersparnissen gestartet zu haben. Weitere wichtige Arten von Startkapital waren finanzielle Mittel der Mutterfirma (25%), Kredite /Darlehen von Banken (24%), Ersparnisse von Familie /Freunden (19%) sowie Fördermittel internationaler Organisationen (10%) (vgl. Abb.17).

Abbildung 17 - Welche Art von Startkapital nutzten Sie um Ihr Unternehmen zu gründen? (N=68, in %)



Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

* Mehrfachantworten möglich, daher ergeben die Prozentzahlen in der Summe nicht 100.

37% gaben an, dass Startkapital stammte aus BuH, 65% aus dem Gastland, 4% gaben weitere Länder an (vgl. Tab. 12).

Tabelle 12 - Herkunft finanzieller Mittel

	BuH (%)	(ehem.) Gastland (%)	anderes Land (%)	Gastland und andere (%)
Herkunft des Startkapitals (N=68)*	36,8	64,7	4,4	-
Herkunft des ausl. Kapitals (N=13)	-	76,9	15,4	7,7

Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

* Mehrfachantworten möglich, daher ergeben die Prozentzahlen in der Summe nicht 100.

Diaspora-Förderprogramme

Außerdem gaben 10% der befragten Unternehmen an, dabei eine Finanzierungsquelle, die speziell auf (ehemalige) Diaspora zugeschnitten war, genutzt zu haben (vgl. Tab. 13).²⁴

Tabelle 13 - Diaspora-Förderprogramme (N=68, in %)

War diese Finanzierungsquelle speziell auf (ehemalige) Diaspora zugeschnitten? (N=68)	%
nein	76,5
ja	10,3
keine Antwort	13,2
Summe	100,0

Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

²⁴ Aufgrund der geringen Zellenbesetzung ist eine weitergehende Auswertung der Charakteristika von Unternehmer/-innen und ihren Unternehmen, die Diaspora-Förderprogramme nutzten leider nicht möglich.

Ausländische Beteiligungen

34% der befragten Unternehmen hatten eine ausländische Beteiligung. Der durchschnittliche Anteil ausländischen Kapitals betrug bei den Unternehmen mit ausländischer Beteiligung 76%, der Median lag bei 90%. Im Falle ausländischer Beteiligungen lag der Anteil somit bei den meisten der befragten Unternehmen über 50% (vgl. Tab. 14). Bei knapp 40% der Unternehmen mit ausländischer Beteiligung lag diese bei 100%.

Tabelle 14 - Anteil ausländischen Kapitals bei Unternehmen mit ausländischer Beteiligung

Anteil ausländischen Kapitals (N=23)	Genutzt von % der Befragten
0-24 %	4,4
25-49 %	8,7
50-74 %	26,1
75-100 %	60,9

Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

Bei den Unternehmen, bei denen zum Befragungszeitpunkt eine ausländische Beteiligung bestand, hatte diese ihren Ursprung mit über 80% ebenfalls zu einem großen Teil im (ehemaligen) Gastland (vgl. Tab. 12). Wie oben beschrieben, verfügten 65% der Befragten über Startkapital aus dem (ehemaligen) Gastland. Dies zeigt, wie bedeutend Kapitalimport für die Unternehmensgründung war.

5.2.3 Wettbewerbssituation und wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in BuH sind, wie in Teilkapitel 2.1 beschrieben, komplex. Als große Hindernisse für Geschäftstätigkeit und Investitionen gelten u.a. fehlende politische Stabilität, Korruption, Wettbewerb aus dem informellen Sektor (Krešić, Milatović und Sanfey 2017, 10), aber auch weitere Faktoren wie fehlende Rechtssicherheit (AHK 2016, AHK 2017, Deloitte und AHK 2018), Ineffizienzen in öffentlicher Verwaltung und Justiz (Deloitte und AHK 2018, FIC 2018, AHK 2017) oder die Abwanderung von Arbeitskräften (FIC 2018) (vgl. Teilkapitel 2.1). Gleichzeitig stellen beispielsweise Qualität und Verfügbarkeit lokaler Zulieferbetriebe (AHK 2016, AHK 2017, FIC 2018), die zukünftige EU-Mitgliedschaft BuHs (AHK 2016, AHK 2017), die Nähe des europäischen Markts (Deloitte und AHK 2018, FIC 2018) und Freihandelsabkommen wie das Central European Free Trade Agreement (CEFTA) (Deloitte und AHK 2018), niedrige Arbeitskosten, niedrige Steuersätze bei Gewinn und Mehrwertsteuer (Deloitte und AHK 2018, FIC 2018) sowie die stabile Währung (Deloitte und AHK 2018) positive Standortfaktoren dar (vgl. Teilkapitel 2.1). Im Rahmen der Umfrage wurden Daten zur Wettbewerbssituation der Unternehmen und der Wahrnehmung der Unternehmer/-innen bezüglich der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen erhoben, die nachfolgend dargestellt werden. Die Hindernisse bzw. Herausforderungen, denen sich die hier befragten Unternehmer/-innen gegenübersehen, ähneln größtenteils den Hindernissen, mit denen die Unternehmer/-innen in BuH im Allgemeinen sowie ausländische Investor/-innen in BuH konfrontiert sind. Nennenswerte Unterschiede liegen insbesondere in der negativeren Bewertung der Ausbildung der Arbeitskräfte sowie dem leichteren Zugang zu finanziellen Mitteln und der als größtenteils vorteilhaft bewerteten Wettbewerbssituation.

Wettbewerbssituation

Zum Thema Wettbewerbssituation wurden Daten zu Konkurrenz und Wettbewerbern sowie zu Unternehmensverflechtungen und Kooperationsaktivitäten erhoben.

Konkurrenz und Wettbewerber

Die Hauptkonkurrenten stammen den befragten Unternehmer/-innen zufolge aus der Standortregion bzw. BuH (57%), den Nachbarländern (35%), der EU (7%), Russland (7%) den USA (4%), der Türkei (1%) sowie weiteren Ländern (vgl. Tab. 15). Hierbei wurde am häufigsten China genannt.

Tabelle 15 - Hauptkonkurrenten

In den letzten 3 Jahren, aus welcher Region stammten Ihre Hauptkonkurrenten? (N=68)	%
lokal /regional	39,7
Nachbarländer	35,3
BuH	17,7
EU	7,4
Russland	7,4
US	4,4
Türkei	1,5
Mittlerer Osten	0,0
andere	8,8

Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

* Mehrfachantworten möglich, daher ergeben die Prozentzahlen in der Summe nicht 100.

Im Vergleich zu den Wettbewerbern im Hauptabsatzmarkt schätzten 34% der Befragten, dass ihr Unternehmen besser dastand, 24% gleich, 6% schlechter (vgl. Tab. 16). 24% gaben an, dass sie keine direkten Wettbewerber haben.

Tabelle 16 - Vergleich zu Wettbewerbern

Im Vergleich zu Ihren Wettbewerbern in Ihrem Hauptabsatzmarkt, stand Ihr Unternehmen 2017 ... dar? (N=68)	%
schlechter	5,9
gleich	23,5
besser	33,8
keine Wettbewerber	23,5
keine Antwort	13,2
Summe	100,0

Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

Unternehmensverflechtungen

Weiterhin gaben 22% der Befragten an, ihr Unternehmen sei Teil einer größeren Firma im (ehemaligen) Gastland (vgl. Tab. 17). 1% hatte ein Mutter- oder Tochterunternehmen in BuH, 3% in einem anderen Land.²⁵

Tabelle 17 - Teil einer größeren Firma im In- und Ausland

	BuH (%)	(ehem.) Gastland (%)	anderes Land (%)
Unternehmen ist Teil einer größeren Firma in ... (N=68)	1,5	22,1	2,9

Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

* Mehrfachantworten möglich, daher ergeben die Prozentzahlen in der Summe nicht 100.

²⁵ Wie einige Unternehmer/-innen am Rande der Umfrage erwähnten, wurden die Unternehmen jedoch aus Steuergründen als eigenständige Unternehmen registriert. Eine weitere Auswertung der Unternehmensverflechtungen erfolgt daher nicht.

Kooperation mit anderen Unternehmen

Bei Produkt- oder Dienstleistungs-Spezifikation hatten 72% der Unternehmen mit Partner/-innen außerhalb des Unternehmens zusammengearbeitet. Im Bereich der Produktionsprozesse und Logistik bejahten dies 40%, im Bereich Forschung und Entwicklung 35%, 12% gaben weitere Kooperationen an (vgl. Tab. 18).

Tabelle 18 - Kooperationspartner/-innen

Hat Ihr Unternehmen in den letzten 3 Jahren eine der folgenden Kooperations-Aktivitäten mit Partnern wie Kunden, Zulieferern (oder anderen Partnern) durchgeführt? (N=68)	%ja
Kooperation bei Produkt- /Dienstleistungs-Spezifikation	72,1
Kooperation bei Produktionsprozessen /Logistik	39,7
Kooperation bei Forschung und Entwicklung	35,3
andere Kooperationen	11,8

Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

* Mehrfachantworten möglich, daher ergeben die Prozentzahlen in der Summe nicht 100.

Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen

Dieser Abschnitt bietet einen Überblick, wie die befragten Unternehmer/-innen die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in BuH wahrnehmen und setzt dies in Perspektive zur Wahrnehmung anderer Unternehmer/-innen in BuH.²⁶

Wahrnehmung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen

Die Unternehmer/-innen wurden zu 21 Items befragt, ob sie diese als Hindernis für ihre Geschäftstätigkeiten sehen (vgl. Abb.18). Die Items reichten dabei von politischer Instabilität über Lohnnebenkosten bis zur Ausbildung der Arbeitskräfte. Die Bewertung erfolgte anhand einer dreistufigen Skala („sehr“, „etwas“, „gar nicht“).

Positiv hervorzuheben sind die Punkte, die am häufigsten als gar kein Hindernis bewertet wurden (vgl. Abb. 18): Zugang zu Geschäftsflächen (47%), Kriminalität und Diebstahl (47%),

²⁶ Die nachfolgenden Abschnitte zur Wahrnehmung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen und deren Vergleich mit anderen Erhebungen verwenden Material aus Šehić (2019a) sowie Šehić (2023).

unlauterer Wettbewerb angemeldeter Wettbewerber (44%), Zugang zu Vor- und Zwischenprodukten /-dienstleistungen (41%), Steuersätze (40%) sowie Wettbewerber aus dem informellen Sektor (40%).

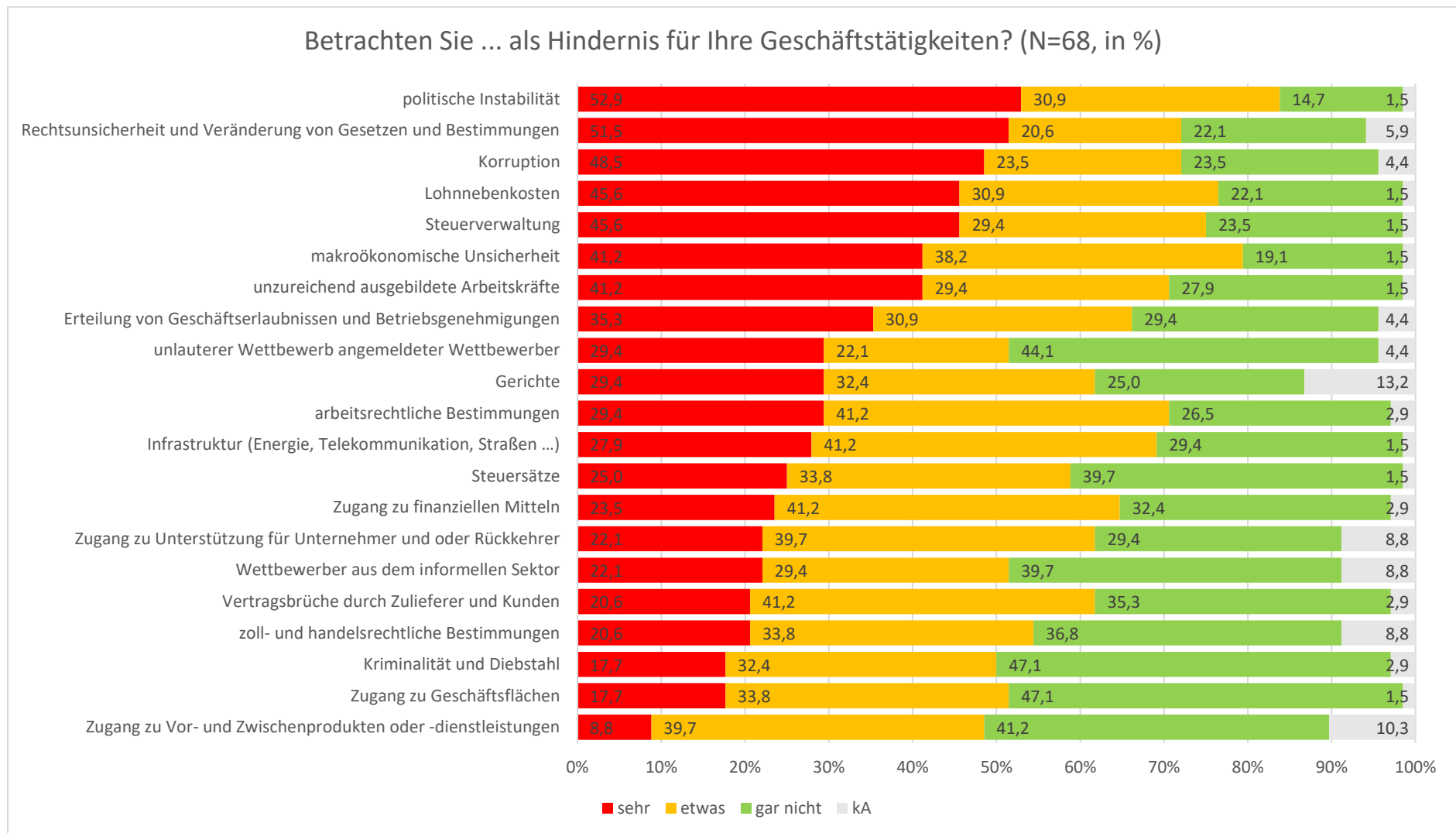
Die am häufigsten als großes Hindernis bewerteten Punkte sind hingegen politische Instabilität (53%), Rechtsunsicherheit und Veränderung von Gesetzen und Bestimmungen (51%), Korruption (49%), Lohnnebenkosten (46%), Steuerverwaltung (46%), unzureichend ausgebildete Arbeitskräfte (41%) und makroökonomische Instabilität (41%).

Während der fragebogenbasierten Interviews machten die Befragten bei dieser Frage auch zahlreiche weitere Kommentare und Anmerkungen, die ebenfalls dokumentiert wurden und nachfolgend zusammengefasst werden. Viele der angesprochenen Punkte ähneln der in Teilkapitel 2.1 beschriebenen Einschätzung anderer Unternehmer/-innen in BuH, es gibt jedoch auch einige Unterschiede, die im anschließenden Abschnitt aufgegriffen werden.

Als weitere Probleme wurden hohe Zinssätze im Vergleich zur EU, die Flüchtlingssituation sowie die Langsamkeit der Verwaltung in Kleinstädten genannt. Außerdem wurden auch das Phänomen sog. schwarzer Löhne (Nichtdeklarierung eines Teils der Löhne der Angestellten, vgl. auch Cavalić 2020, 94, Teilkapitel 2.1), der Mangel eines strategischen Rahmens bzw. Vorgehens in Politikbereichen wie Bildung, Forschung und Entwicklung sowie die Nichtimplementierung bestehender Gesetze mehrmals genannt.

Zwei Punkte wurden besonders häufig angesprochen. Zum einen, dass nicht die Höhe der Lohnnebenkosten an sich ein Problem sei, sondern dass die Arbeitnehmer/-innen im Gegenzug für hohe Sozialbeiträge bessere Leistungen, bspw. bei der Versorgung im öffentlichen Gesundheitswesen oder auch bei der Höhe der Renten, erhalten sollten (vgl. auch Cavalić 2020, Teilkapitel 2.1). Zum anderen bereitete die Abwanderung qualifizierter Arbeitskräfte und der damit verbundene *brain drain* den Befragten Sorgen (vgl. auch FIC 2018, Teilkapitel 2.1). Damit kann die Verfügbarkeit von qualifizierten Beschäftigten zu einem ernsthaften Engpass bezüglich der von 87% der befragten Unternehmen geäußerten Expansionspläne für die nächsten Jahre werden (vgl. unten Abschnitt 5.3.3).

Abbildung 18 - Wahrnehmung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen



Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

Wahrnehmung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen im Vergleich

Im Vergleich mit Daten ähnlicher Erhebungen zur Wahrnehmung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in BuH lassen sich viele Ähnlichkeiten aber auch einige Unterschiede erkennen. Hierzu werden nachfolgend die obigen Ergebnisse (vgl. Abb. 18) mit den Ergebnissen ähnlicher Befragungen zu den wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in BuH (s. auch Übersicht in Teilkapitel 2.1) verglichen: Der Business Environment and Enterprise Performance Survey der Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (*European Bank for Reconstruction and Development* - EBRD), der Mitgliederbefragung der deutschen Außenhandelskammer in BuH sowie dem Business-Barometer des *Foreign Investors Council* BuH. Die Zielgruppe dieser Umfragen waren einheimische bzw. ausländische Unternehmer/-innen in BuH, sodass die Wahrnehmung der von der Autorin befragten Unternehmer/-innen der Wahrnehmung dieser Vergleichsgruppen gegenübergestellt werden kann.

Vergleich mit der Business Environment and Enterprise Performance Survey der EBRD

Die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBRD) erhebt in der *Business Environment and Enterprise Performance Survey* (BEEPS) unter anderem ebenfalls Hindernisse für die Geschäftstätigkeit. In der fünften Runde (2012-2014) wurden über 1800 Unternehmen im Westbalkan befragt, hiervon 360 in BuH. Dabei wurden von den in BuH befragten Unternehmer/-innen politische Instabilität (34%), Korruption (26%), ungünstige Steuersätze (20%), Wettbewerb aus dem informellen Sektor (16%), Zugang zu finanziellen Mitteln (14%), Steuerverwaltung (13%), arbeitsrechtliche Bestimmungen (11%) und Elektrizität (10%) als großes Hindernis bewertet (vgl. Krešić, Milatović und Sanfey 2017, 10).

Auch wenn die hier erhobenen Daten und die Daten der EBRD BEEPS-Umfrage nicht direkt vergleichbar sind, lässt sich dennoch festhalten, dass es bzgl. der größten Hindernisse in beiden Umfragen zu Übereinstimmungen kommt. Hierzu gehören insbesondere politische Instabilität, Korruption und die Steuerverwaltung. Hierin kann man einen Hinweis sehen, dass die befragten als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden in vielen Aspekten die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen sehr ähnlich zu anderen Unternehmer/-innen in BuH bewerten und insofern keine Diskriminierung diesbezüglich zu erkennen ist. Dies

deckt sich auch mit den Ergebnissen früherer Studien, wie bspw. Efendić, Babić und Rebmann (2014, 52-59). Sie stellten ebenfalls fest, dass Hindernisse für Rückkehrer/-innen hauptsächlich administrativer und institutioneller Natur sind und damit Dieselben wie für die übrigen Unternehmer/-innen im Land auch.

Auffällige Unterschiede zwischen der Wahrnehmung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen der befragten als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden und der in BuH im Zuge der EBRD BEEPS befragten Unternehmer/-innen ergeben sich jedoch in den beiden Bereichen „Zugang zu finanziellen Mitteln“ und „unzureichend ausgebildete Arbeitskräfte“: Zugang zu finanziellen Mitteln ist eines der größten Hindernisse in der Wahrnehmung der für die EBRD BEEPS befragten Unternehmer/-innen, während dies lediglich ein knappes Viertel der von der Autorin befragten Unternehmer/-innen als sehr großes Hindernis bewerteten. Mögliche Erklärungen hierfür liegen zum einen im erleichterten Zugang zu finanziellen Mitteln, sei es durch Ersparnisse während der Zeit im Ausland, sei es durch Kontakte zu Mutterfirmen oder Geschäftspartner/-innen im Ausland sowie zum anderen in den finanziellen Fördermöglichkeiten in BuH speziell für Investor/-innen aus der Diaspora (vgl. oben Abschnitt 5.2.2).

Umgekehrt verhält es sich bei der Ausbildung der Arbeitskräfte. Während in der Wahrnehmung der für die EBRD BEEPS befragten Unternehmer/-innen unzureichend ausgebildete Arbeitskräfte von lediglich 7.4% als großes Hindernis bewertet wurden (vgl. Krešić, Milatović und Sanfey 2017, 10), wurde dies von den hier befragten Unternehmer/-innen deutlich häufiger als Hindernis für die Geschäftstätigkeit bewertet. Eine mögliche Erklärung liegt im Erfahrungshorizont der befragten Unternehmer/-innen, die ein Bildungssystem oder dessen Absolventen in anderen Ländern kennengelernt haben und somit einen direkten Vergleich zum lokalen System ziehen können. Dies ähnelt auch den Ergebnissen von Williams und Efendić (2019, vgl. Teilkapitel 3.3), dass nach BuH als Unternehmer/-innen zurückgekehrte Unternehmer/-innen mit internationaler Erfahrung weniger Vertrauen in Institutionen haben, da sie während ihrer Zeit im Ausland stabilere institutionelle Umgebungen kennen lernten. Unterschiedliche Branchen- und Tätigkeitsschwerpunkte könnten eine weitere mögliche Erklärung sein.

Vergleich mit der Mitgliederbefragung der deutschen Außenhandelskammer in BuH

Die deutsche Außenhandelskammer (AHK) erhebt ebenfalls jährlich die Zufriedenheit ihrer Mitglieder mit den Standortfaktoren in BuH²⁷. Im Jahr 2016 wurden dabei 57 Unternehmer/-innen, im Jahr 2017 73 und im Jahr 2018 81 Unternehmer/-innen befragt (Wölfer 2018, 37). Die von der AHK befragten Unternehmer/-innen bewerteten dabei die Qualifikation der Arbeitnehmer/-innen, die akademische Ausbildung, die Produktivität und Leistungsbereitschaft der Arbeitnehmer/-innen, die Qualität und Verfügbarkeit lokaler Zulieferbetriebe sowie die zukünftige EU-Mitgliedschaft BuHs als besonders positiv (AHK 2016, AHK 2017). Auf den hintersten Plätzen landeten die Standortfaktoren Rechtssicherheit, politische und soziale Stabilität sowie die Bekämpfung von Korruption und Kriminalität als Herausforderungen (AHK 2016, AHK 2017). Weiterhin schnitten die Kategorien Transparenz bei der öffentlichen Auftragsvergabe, Zugang zu öffentlichen /EU-Fördermitteln (AHK 2016), Steuersystem und Behörden sowie öffentliche Verwaltung (AHK 2017) weniger gut ab.

Die Bewertung bezüglich lokaler Zulieferbetriebe bzw. Zugang zu Vor- und Zwischenprodukten ist sowohl bei den befragten als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden als auch bei den von der AHK befragten Unternehmer/-innen positiv. Die politische Stabilität, Rechtssicherheit, Korruption, Steuerverwaltung wurden übereinstimmend in beiden Umfragen negativ bewertet. Auffällig ist, dass die Ausbildung der Arbeitskräfte in den AHK-Umfragen von 2016 und 2017 deutlich besser abschneidet. Eine Bewertung, die sich im Folgejahr jedoch umkehrt: 2018 wird die Kompetenz der Arbeitskräfte als Herausforderung genannt (Deloitte und AHK 2018).

In dieser 2018 von der Deloitte und AHK veröffentlichten Studie zu Investitionen in BuH (Deloitte und AHK 2018) werden weiterhin die mangelnde Bekämpfung von Korruption und Kriminalität, Ineffizienz der öffentlichen Verwaltung und der Justiz, fehlende politische und soziale Stabilität, ein zögerlicher Reformprozess, fehlende Kompetenz der Arbeitskräfte, fehlende Übereinstimmung der Legislative auf Entitätsebene sowie fehlende Rechtssicherheit und mangelhafte Infrastruktur (Verkehrswege, Elektrizität) als investitions hindernd genannt. Positive Standortfaktoren seien hingegen die Nähe des europäischen Markts und Freihandelsabkommen wie das Central European Free Trade Agreement (CEFTA), niedrige Arbeitskosten,

²⁷ Auch hier gilt jedoch, dass die Daten nicht direkt vergleichbar sind.

niedrige Steuersätze, die Industriekultur in der Metall-, Holz- und Textilindustrie, das touristische Potential, vorhandene Rohstoffe sowie die stabile Währung.

Erneut stimmt die Bewertung von Korruption, politischer Instabilität, Rechtsunsicherheit als negativ überein. Gleiches kann für die positive Bewertung der Steuersätze gesagt werden. Wie bereits erwähnt ergeben sich auch Parallelen in der Bewertung hinsichtlich der Ausbildung und Kompetenz der Arbeitnehmer/-innen.

Vergleich mit dem Business-Barometer des Foreign Investors Council BuH

Auch das Business-Barometer des Foreign Investors Council (FIC 2018) bietet ein ähnliches Bild. 2018 wurden 85% der damals 70 Mitglieder der Organisation zu ihren Bedürfnissen hinsichtlich der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen befragt (ebd., 5-6). Die Befragten schätzten die Unvorhersehbarkeit der Steuerpolitik, ungleiche Behandlung durch Inspektionsbehörden, politische Instabilität, den Einzug ausstehender Forderungen, Lohnnebenkosten, unfairen Wettbewerb sowie außerordentliche Gebühren und Abgaben als größte Risiken für erfolgreiche Geschäftstätigkeiten in BuH ein. Weiterhin werden unter anderem negative Bevölkerungsentwicklung (Abwanderung von Arbeitskräften) und Ineffizienz der öffentlichen Verwaltung als wachsende Risiken identifiziert (FIC 2018, 20-21). Als Wettbewerbsvorteile werden hingegen unter anderem die Qualifikation der Arbeitskräfte, niedrige Arbeitskosten, die Nähe zur Europäischen Union, niedrige Gewinn- und Mehrwertsteuer, lokale Support-Dienstleistungen und Zulieferbetriebe genannt (FIC 2018, 25).

Verbesserungsvorschläge der Unternehmer/-innen und Ansatzpunkte für wirtschaftspolitische Maßnahmen

Die Hindernisse bzw. Herausforderungen, denen sich die hier befragten als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden gegenübersehen, ähneln größtenteils den Hindernissen, mit denen die Unternehmer/-innen in BuH im Allgemeinen sowie ausländische Investor/-innen in BuH konfrontiert sind. Dieses Ergebnis deckt sich auch mit früheren Studien zu Rückkehr-Unternehmer/-innen (vgl. insb. Efendić, Babić und Rebmann 2014, Teilkapitel 2.3). Da sich sowohl bezüglich der Standortvorteile als auch bezüglich der Herausforderungen nur wenige Unterschiede zur Wahrnehmung anderer Unternehmer/-innen im Land ergeben, rich-

ten sich Politikmaßnahmen in diesen Kernbereichen demnach allgemein auf die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen (vgl. hierzu auch die teils schwierigen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in BuH, Teilkapitel 2.1). Hierzu zählen die Bekämpfung von Korruption, die Reform der Steuerverwaltung sowie die Erhöhung der politischen Stabilität. Rechtsschutz sowie Vorhersehbarkeit und Effizienz bei der Umsetzung von Gesetzen und Vorschriften, Stärkung der Rechtssicherheit, Verringerung der Lohnnebenkosten bzw. Verbesserungen der hieraus finanzierten Sozialleistungen, die Reform der öffentlichen Verwaltung hin zu effizienteren Dienstleistungen, Bildungsreformen und die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte sind weitere Felder.

Zugang zu finanziellen Mitteln wurde von den hier befragten Unternehmer/-innen im Durchschnitt als eine weniger große Herausforderung wahrgenommen als von den Unternehmer/-innen in BuH im Allgemeinen. Erspartes aus der Zeit im Ausland, Kontakte zu Mutterfirmen oder Geschäftspartner/-innen im Ausland sowie auch finanzielle Fördermöglichkeiten in BuH speziell für Investor/-innen aus der Diaspora erleichtern den Zugang zu finanziellen Mitteln. Bei 65% der befragten Unternehmer/-innen stammte das Startkapital ganz oder zum Teil aus dem (ehemaligen) Gastland (vgl. Teilkapitel 5.2.2). Finanzielle Mittel wurden von 4% der befragten Unternehmer/-innen als wichtiger Beitrag ihrer Zeit im Ausland zur jetzigen Unternehmensaktivität genannt (vgl. Teilkapitel 5.1.5). Dass diese Zahl nicht höher liegt mag zum einen daran liegen, dass die genannten finanziellen Mittel insbesondere in der teils weit zurückliegenden Gründungsphase relevant waren, zum anderen daran, dass es in späteren Geschäftsphasen an diesen Möglichkeiten mangle. Finanzielle Förderprogramme zum Ausbau der Geschäftsaktivität mit dem (ehemaligen) Gastland könnten die bereits gute Situation noch weiter verbessern.

Die Ausbildung und Fähigkeiten der Arbeitskräfte in BuH hingegen ist für die befragten Unternehmer/-innen eher eine Herausforderung in der Geschäftstätigkeit, während die Bewertungen der anderen Studien, wie oben beschrieben, auseinandergehen. Insbesondere bereitete auch die Abwanderung qualifizierter Arbeitskräfte und der damit verbundene Brain drain und Mangel an qualifizierter Arbeitskraft den Befragten Sorgen. Gleichzeitig betrachteten 87% der befragten Unternehmer/-innen ihre Erfahrungen und Fähigkeiten als wichtigsten Beitrag ihrer Zeit im Ausland (vgl. Teilkapitel 5.1.5). Beispielsweise hatten 31% im (ehemaligen) Gastland Erfahrung mit Firmengründung gesammelt, 54% hatten dort Erfahrung in der

jetzigen Branche erworben (vgl. Teilkapitel 5.1.3). Hieraus lässt sich ein großes Potential für Wissenstransfer ableiten. Hierzu zählt beispielsweise die Übertragung des Geschäftsmodells der Mutterfirma oder des ehemaligen Arbeitgebers sowie Know-How zu Geschäftspraktiken und Geschäftskultur des (ehemaligen) Gastlands. Zum anderen ist die innerbetriebliche Aus- und Weiterbildung - wie in einigen der Unternehmen bereits umgesetzt - eine Möglichkeit den Problemen im Bereich Ausbildung der Arbeitskräfte zu begegnen. Weiterhin sind Betriebspraktika für Schüler/-innen oder Student/-innen oder Zusammenarbeit mit (Aus-)Bildungseinrichtungen denkbar. Gleichzeitig muss auch festgestellt werden, dass nicht alle Unternehmen über diese Kapazitäten verfügen. Unterstützende Angebote können demnach in den Bereichen betriebliche Ausbildung, Betriebspraktika für Schüler/-innen und Student/-innen sowie Zusammenarbeit mit (Aus-)Bildungseinrichtungen ansetzen.

Konkret geben die Verbesserungsvorschläge der befragten Unternehmer/-innen für die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen einen Überblick über aus unternehmerischer Perspektive wichtige Maßnahmen. Die befragten Unternehmer/-innen nannten insbesondere Vorschläge in den Bereichen Rechtssystem und Rechtstaatlichkeit, Arbeitsmarkt, Verringerung der Korruption, Finanzsystem, Veränderung des politischen Systems, Bildungssystem sowie effiziente Verwaltung (vgl. Tab. 19). Im Handlungsbereich der Unternehmer/-innen selbst wurden insbesondere Unternehmerisches Handeln sowie Bildung und Forschung genannt.

Vorschläge für geeignete Reformen insbesondere in den Bereichen Unternehmens- und Arbeitsrecht, Bürokratieabbau, Steuerreform und Rechtstaatlichkeit wurden auch vom Foreign Investors' Council formuliert (FIC 2016 und FIC 2018, 26-27).

Tabelle 19 - Übersicht Verbesserungsvorschläge der Unternehmer

Kategorie	Antworten: Stichworte
Unternehmensebene	<p>(Aus-) Bildung, Forschung (5): interne Ausbildung, informelle Ausbildung, praktisches Know-How für Absolvent/-innen vermitteln, Aus- und Weiterbildung für Beschäftigte, Investition in Technologie- und Exzellenzzentren, Investition in Forschung und Entwicklung</p> <p>Beschäftigte (2): spannende Tätigkeiten und höhere Löhne, attraktive Arbeitsbedingungen, junger Generation Chance geben</p> <p>Organisation und Geschäftsprozesse (2): je eine verantwortliche Person pro Bereich definieren, eine Organisation mit rechtlichen und administrativen Belangen beauftragen</p> <p>Unternehmerisches Handeln (6): Termineinhaltung, mehr Disziplin seitens der Geschäftspartner/-innen, Zurückstellen und Expandieren, Durchhaltevermögen, andere Unternehmer/-innen unterstützen, Wissenstransfer, Kooperation mit verlässlichen Partner/-innen, eigene Zertifikate für gute Lohnpolitik, faires Geschäftsumfeld schaffen</p>
wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen	<p>Finanzsystem (9): niedrigere Zinssätze für Kredite, niedrigere Garantieforderungen für fin. Mittel, einfacherer Zugang zu fin. Mitteln, Verbesserung der Zahlungsmoral (insb. Pünktlichkeit der Zahlungen), Schutz der Unternehmer/-innen bei Zahlungsausfall von Verbindlichkeiten, staatliche Garantien für Unternehmerkredite und Gründer/-innen, niedrigere Transaktionskosten bei Banken, besseres Kredit-Rating des Landes für niedrigere Zinsen landesweit, besseres Angebot an Kleinkrediten</p> <p>Arbeitsmarkt (10): geringere Lohnnebenkosten, Deklaration der gesamten Lohnhöhe, Kurzarbeitsverträge und Verträge für studentische Aushilfen, Möglichkeit für Flexibilität, Schutz des Arbeitgebers bei Nichterfüllung oder Mitarbeiterfehlern, Leistungswille der Arbeitskräfte, junge Generation im Land halten, Arbeitskräfte im Land halten</p> <p>Bildungssystem (8): Fokus auf Arbeitsmarktfähigkeit, strategischer Rahmen über Fachkräftebedarf der einzelnen Sektoren, Ausbildungsreform, duales Ausbildungssystem, Schulreform, mehr Interesse für Handwerk fördern, Möglichkeit der internen Ausbildung fördern</p> <p>Steuersystem (5): sichtbare Leistungen für gezahlte Steuern und Beiträge, niedrigerer MwSt.-Satz für bestimmte Produkte wie Nahrungsmittel, MwSt. erst bei Geldeingang durch Schuldner zu bezahlen, MwSt.-Reform, MwSt.bei Ausfuhren schneller rückerstatten als erst bei Jahresabrechnung, Steuererstattung für Tourismus-Sektor</p> <p>Rechtssystem und Rechtstaatlichkeit (16): schnellere und effiziente Gerichte, <i>business courts</i>, rechtzeitige Information über bevorstehende rechtl. Veränderungen, Vereinfachungen im Bereich Dienstleistungen in EU anbieten, Regulierung vereinfachen, Angleichung der Gesetzgebung an EU, funktionierende Gesetze und Zertifizierung, bessere Kontrolle von Produzent/-innen, Produkten durch Inspektion, ebenso Geschäftserlaubnisse und Lizenzen; Regulierungsvorschriften, Gesetze, Durchführungsvorschriften und deren Durchsetzung; Ausbau Rechtsstaat, Rechtsstaatlichkeit auf allen Ebenen, Implementierung der Gesetzgebung durch Exekutive</p> <p>Korruption verringern (9): Stellenvergabe (insb. in Politik und Verwaltung) anhand von Wissen und Fähigkeiten, nicht Parteizugehörigkeit, Bestrafung von Korruption, mehr Transparenz</p>

Kategorie	Antworten: Stichworte
	effizientere Verwaltung (7): Verbesserung administrativer Prozesse, Verringerung der Korruption, verantwortungsbewusste Ansprechpartner/-innen, Fristen werden zwar eingehalten aber dann wartet man auf Unterschriften, Digitalisierung von Prozessen wie bspw. Firmenbuchauszug
	Veränderung des politischen Systems /der politischen Situation (8): professionelle Zusammenarbeit in Verbänden, neue junge Politikergeneration, Änderung des „govern-ing“, weniger Einmischung von Nachbarländern
	makroökonomische Stabilität, politische Sicherheit /Stabilität (3)
	strategische Planung /Organisation auf Landesebene (2): Entwicklung, Bildung, mehr Wettbewerbsfähigkeit
	Unterstützung der Unternehmen (6): Orientierung der staatlichen Organisationen auf Unterstützung der Unternehmen, unternehmerische Politik und Atmosphäre im Land schaffen, Unterstützung bei Beantragung von Subventionen und dazu nötigen Dokumenten, staatliche Unterstützung bei Unternehmensgründung, Förderung und Entlastung in Schlüsselsektoren; vs. Staat und Politik sollten sich weniger in Wirtschaft einmischen
	Ein- und Ausfuhrbestimmungen (2): schneller, niedrigere Zölle; Einfuhren erleichtern
	Infrastruktur (2): Straßen, bessere Internetverbindung, gute Infrastruktur als Signal für Investor/-innen
	Neuordnung der Geschäftsflächen niedrigere Energiepreise für kleinere Firmen statistische Daten für einzelne Sektoren zur besseren Geschäftsplanung und Marketing
	besseres Bild /Image des Landes (2): positive Nachrichten über <i>hidden champions</i> , weniger Korruption, mehr Rechtsstaatlichkeit
	größeres Engagement der lokalen Gemeinschaften Respekt für Wissen Stimmung im Land

Quelle: eigene Erhebung, ggfs. Übersetzung der Autorin, bei Mehrfachnennung Anzahl in Klammern.

Verantwortlich für die Umsetzung sahen 63% der Befragten die Entscheidungsträger/-innen in Legislative, Exekutive und Judikative auf allen Landesebenen, 15% sahen die Unternehmer/-innen in der Verantwortung, 12% die Bevölkerung, 8% internationale Organisationen und die EU, 6% nannten Zusammenarbeit von Unternehmen und Politik (vgl. Tab. 20).

Tabelle 20 - Verantwortlichkeit für Verbesserungsvorschläge

Wer wäre für die Umsetzung verantwortlich? (N=52)	%
Entscheidungsträger in Politik, Verwaltung	63,5
Unternehmer/-in selbst	15,4
Bevölkerung	11,5
Internationale Organisationen, EU	7,7
alle in Zusammenarbeit	5,8

Quelle: eigene Erhebung, Auswertung und Berechnung.

* Mehrfachantworten möglich, daher ergeben die Prozentzahlen in der Summe nicht 100.

Bezüglich der von den Unternehmer/-innen gemachten Verbesserungsvorschläge zu den wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen kann festgehalten werden, dass sich in einigen der als großes Hindernis bewerteten Bereichen Potential für Zusammenarbeit von Politik und Unternehmen abzeichnet. Dies sind insbesondere die Bereiche Rechtsstaatlichkeit, Verringerung von Korruption, Lohnnebenkosten, Steuersystem und -verwaltung sowie Ausbildung der Arbeitskräfte, in denen die Unternehmer/-innen zahlreiche Ideen für Verbesserungsmöglichkeiten hatten. Aber auch einige Vorschläge zu den Bereichen politische und makroökonomische Stabilität konnten aufgezeichnet werden, wobei hier insbesondere die Verbesserung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen selbst als ein Teilbereich von Stabilität zu nennen ist. Weiterhin wurden zahlreiche Vorschläge für Verbesserungen im Bereich einer effizienten Verwaltung gemacht. In den eher positiv wahrgenommenen Punkten der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen wurden naturgemäß nur wenige Verbesserungsvorschläge genannt. Insbesondere ist hier noch einmal die Praxis, nur einen Teil der Löhne offiziell zu deklarieren, zu nennen, die von einigen Unternehmen als wettbewerbsverzerrend wahrgenommen wird, auch wenn das Wettbewerbsumfeld im Allgemeinen nicht als großes Hindernis gewertet wurde.

Die erfolgreiche Umsetzung entsprechender Reformen zur Verbesserung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen käme neben als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden auch weiteren Unternehmer/-innen in BuH zu Gute. Weiterhin können durch so erreichte attraktivere Standortbedingungen auch weitere Unternehmer/-innen und Investor/-innen aus der Diaspora angelockt werden.

5.2.4 Zwischenfazit Unternehmenscharakteristika

Als Zwischenfazit zu den allgemeinen Charakteristika der Unternehmen (Abschnitt 5.2.1) kann festgehalten werden, dass sich hinsichtlich Unternehmensalter, Sektor und Standort eine ausgeglichene Verteilung der Befragten ergibt. Die Verteilung der Befragten hinsichtlich Größe des Unternehmens nach Beschäftigung bzw. Umsatz ist der landesweiten Verteilung ebenfalls sehr ähnlich.

Hinsichtlich der finanziellen Mittel (Abschnitt 5.2.2) kann zusammenfassend festgehalten werden, dass die befragten Unternehmen hauptsächlich aus eigenen Ersparnissen gegründet wurden, jedoch auch Ersparnisse von Familien und Freunden, Darlehen oder Kredite sowie Fördermittel internationaler Organisationen eine wichtige Rolle spielten. Zum Befragungszeitpunkt hatte circa ein Drittel der Unternehmen eine ausländische Beteiligung. Bei knapp zwei Drittel der Unternehmen kam das Startkapital (zum Teil) aus dem (ehemaligen) Gastland. Von Diaspora-Förderprogrammen hatten 10% der Befragten profitiert.

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen (Abschnitt 5.2.3) in BuH sind, wie in Teilkapitel 2.1 beschrieben, komplex. Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Hindernisse bzw. Herausforderungen, denen sich die hier befragten als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden gegenübersehen, größtenteils den Hindernissen ähneln, mit denen die Unternehmer/-innen in BuH im Allgemeinen (vgl. Krešić, Milatović und Sanfey 2017) sowie ausländische Investor/-innen in BuH (vgl. AHK 2016, 2017, Deloitte und AHK 2018, FIC 2018) konfrontiert sind (vgl. auch Teilkapitel 2.1). Dieses Ergebnis deckt sich auch mit früheren Studien zu Rückkehr-Unternehmer/-innen (vgl. insb. Efendić, Babić und Rebmann 2014, Teilkapitel 2.3). Die übereinstimmend als große Herausforderungen wahrgenommenen Punkte (sofern in der jeweiligen Studie erhoben) liegen insbesondere in den Bereichen politische Stabilität, Rechtssicherheit, Korruption sowie Steuerverwaltung und Lohnnebenkosten. Es ergeben sich zahlreiche Anknüpfungspunkte für wirtschaftspolitische Maßnahmen.

Weiterhin nahmen die befragten Unternehmer/-innen auch die Ausbildung der Arbeitskräfte überwiegend als Herausforderung für ihre Geschäftstätigkeit wahr, während die Bewertungen in den zitierten Studien wie beschrieben auseinandergehen. Schließlich scheint der Zugang zu finanziellen Mitteln für die hier befragten Unternehmer/-innen eine weniger große Herausforderung zu sein, als für die Unternehmer/-innen in BuH im Allgemeinen.

Weitere Parallelen in der Bewertung von Standortvorteilen waren in den Bereichen niedrige Steuersätze sowie Zugang zu lokalen Dienstleistungen und Produkten erkennbar. Weiterhin bewerteten die hier befragten Unternehmer/-innen auch die Wettbewerbssituation als eher vorteilhaft.

Nach diesem Überblick über die Unternehmenscharakteristika, werden im nachfolgenden Teilkapitel die erhobenen Daten zur Unternehmensleistung dargestellt.

5.3 UNTERNEHMENSLEISTUNG

Durch die Besonderheiten der im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden ergeben sich Wettbewerbsvorteile für ihre Unternehmen, die sich auch in der Unternehmensleistung widerspiegeln (vgl. Teilkapitel 3.1.1, 3.2 und 3.3). Bezüglich Unternehmensleistung wurden Daten zu den Aspekten Innovation, Internationalisierung und Wachstum erhoben. Innovationsaktivitäten und insbesondere Internationalisierung auf Unternehmensebene sind dabei zwei in der Fachliteratur weniger beachtete Aspekte (vgl. Teilkapitel 3.4, Gruenhagen et al. 2020). Nachfolgend werden die Umfrageergebnisse bezüglich Innovationsaktivitäten, Internationalisierung und Wachstum dargestellt.

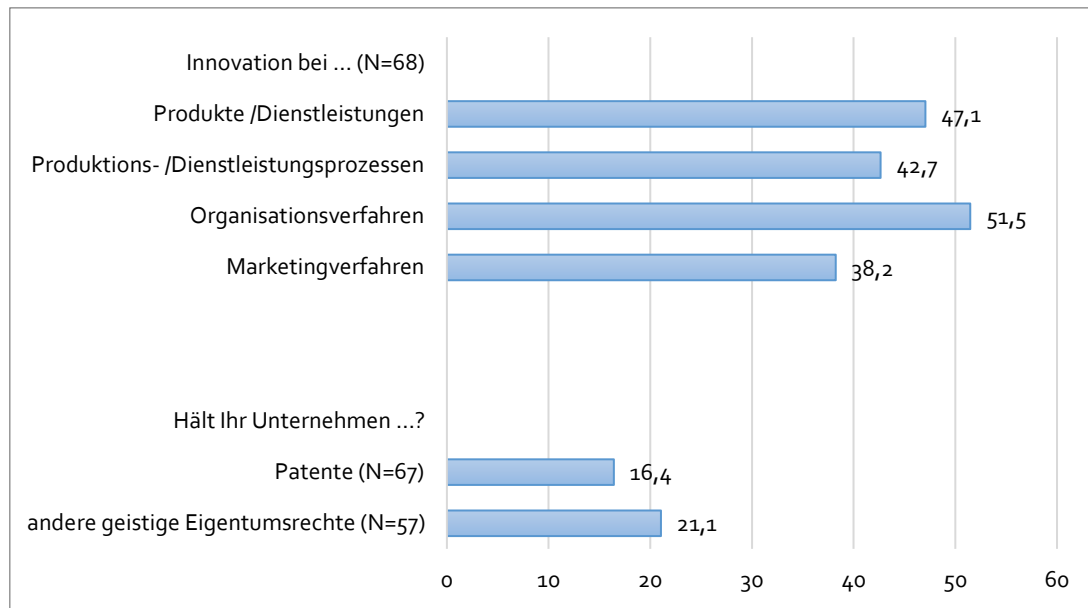
5.3.1 Innovation

Bezüglich der Innovationsaktivitäten wurden Daten zu Innovationsarten, zur Neuheit des Geschäftsmodells sowie zur Digitalisierung von Geschäftsinteraktionen erhoben. Der Anteil innovativer Unternehmen liegt dabei bei der Einführung neuer oder signifikant verbesserter Produkte oder Dienstleistungen, Produktions- oder Dienstleistungsprozessen, Organisationsverfahren, Marketingverfahren etwas über dem landesweiten Anteil innovativer Unternehmen. 16% der Unternehmen hielten Patente, etwas über 20% andere geistige Eigentumsrechte. Geschäftsmodellinnovationen und Digitalisierung von Geschäftsprozessen waren weit verbreitet.

Einführung von Innovationen

47% der Unternehmer/-innen gaben an, in den letzten 3 Jahren neue oder signifikant verbesserte Produkte oder Dienstleistungen eingeführt zu haben. Im Bereich neuer oder signifikant verbesserter Produktions- oder Dienstleistungsprozesse bejahten dies 43%, bei Organisationsverfahren 51% und bei Marketingverfahren 38% (vgl. Abb.19). Diese Zahlen liegen über dem landesweiten Anteil innovativer Unternehmen für 2016-2018 von 35,6% (BHAS 2020b, 2, vgl. Teilkapitel 2.1).

Abbildung 19 - Innovationsaktivitäten (in %)



Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

* Mehrfachantworten möglich, daher ergeben die Prozentzahlen in der Summe nicht 100.

Der Anteil der Unternehmen, die in den letzten 3 Jahren mindestens eine Innovation bei Produkten oder Dienstleistungen, Produktions- oder Dienstleistungsprozessen, Organisationsverfahren oder Marketingverfahren eingeführt hatten (vgl. Abb. 19), lag bei den nicht dauerhaft nach BuH zurückgekehrten Unternehmer/-innen mit 94% besonders hoch. Der Anteil war bei Unternehmer/-innen ohne Gründungserfahrung (91%) etwas höher als bei Unternehmer/-innen mit Gründungserfahrung (89%). Umgekehrt verhält es sich bei Branchenerfahrung, mit durchschnittlich 90% lag der Anteil innovativer Unternehmen bei Unternehmer/-innen mit Branchenerfahrung höher als bei Unternehmer/-innen ohne solche Erfahrung (85%). Während bezüglich Unterstützung von Personen aus dem Netzwerk der Unternehmer/-innen keine Unterschiede hinsichtlich der Einführung von Innovationen zu erkennen waren, war der Anteil innovativer Unternehmen bei Unternehmer/-innen, die geschäftliche Vernetzung auf entsprechenden Veranstaltungen betreiben mit durchschnittlich 90% höher als bei Unternehmer/-innen, die solche nicht nutzen (78%).

Tabelle 21 - Innovationsaktivitäten nach Charakteristika der Unternehmer/-innen und ihrer Unternehmen ²⁸

Unternehmer- charakteristika (N=68 ^{***})	Anteil Unternehmen mit...			Geschäfts- modell	** Digitalisierung von Geschäftsinteraktionen	
	min. 1 Innovation (N=68)	Patenten (N=67)	anderen geistigen Eig.rechten (N=57)	neu auf internat. Markt (N=68)	Nutzung von Apps (N=66)	Apps als Alternative (N=63)
Rückkehr nach BuH						
dauerhaft	85,7	14,3	21,1	50,0	95,2	50,0
halb-halb	88,9	22,2	25,0	33,3	100,0	88,9
nicht dauerhaft	94,1	18,8	18,2	47,1	73,3	50,0
Erfahrung						
Gründungserfahrung	88,6	11,4	16,7	45,7	85,7	48,4
keine	90,6	21,9	25,9	46,9	96,8	62,5
Branchenerfahrung	89,6	23,4	18,9	54,2	89,1	59,1
keine	85,0	0,0	25,0	30,0	95,0	47,4
Kontakte /Netzwerk						
Gründungsunterstützung	88,2	14,0	24,4	49,0	91,8	63,3
keine	88,2	23,5	8,3	41,2	88,2	28,6
geschäftl. Vernetzung	89,8	16,9	18,4	45,8	89,7	50,9
keine	77,8	12,5	37,5	55,6	100,0	87,5
Unternehmens- charakteristika						
Sektor (N=68)						
Landwirtschaft	60,0	0,0	20,0	40,0	100,0	75,0
Industrie	87,5	30,4	25,0	50,0	81,8	59,1
Dienstleistungen	92,3	10,3	19,4	46,2	94,9	51,4
Alter* (N=68)						
bis 7 Jahre	95,5	9,1	15,4	43,2	90,7	61,9
über 7 Jahre	75,0	30,4	33,3	54,2	91,3	42,9
Umsatz* (2017, N=57)						
unter 20,4 Mio.	87,0	14,8	21,7	44,4	90,7	56,9
20,4 Mio. oder mehr	92,9	23,1	18,2	57,1	91,7	50,0
Beschäftigte* (2017, N=65)						
unter 27	89,8	16,3	23,8	44,9	89,8	56,5
27 oder mehr	84,2	16,7	13,3	52,6	94,1	52,9
arith. Mittel (alle Unternehmen)						
	88,2	16,4	21,1	47,1	90,9	55,6

Quelle: eigene Erhebung und Berechnung. *Als Trennwert wurde jeweils das arithmetische Mittel gewählt. **Nutzung von Apps, falls Apps für Geschäftsangelegenheiten in min. einer Kategorie genutzt wurden (vgl. Tab. 23), Apps als Alternative, falls min. eine Kategorie alternativer Kommunikationswege ersetzt wurde (vgl. Tab. 24). ***Unternehmercharakteristika N=68, außer Gründungserfahrung N=67.

²⁸ Weitere Kreuztabellen wie bspw. Innovation nach Unternehmensgröße waren aufgrund der geringen Zellbesetzung leider nicht möglich.

Bezüglich der Unternehmenscharakteristika lag der Anteil der Unternehmen, die in den letzten 3 Jahren mindestens eine Innovation bei Produkten oder Dienstleistungen, Produktions- oder Dienstleistungsprozessen, Organisationsverfahren oder Marketingverfahren eingeführt hatten (vgl. Tab. 21) im Dienstleistungssektor mit 92% am höchsten, gefolgt von 88% im industriellen Sektor und 60% im primären Sektor. Junge Unternehmen (Alter bis 7 Jahre) waren mit 96% ebenfalls innovativer, als ältere Unternehmen (Alter über 7 Jahre) mit 75%. Umsatzstarke Unternehmen (20,4 Mio. KM oder mehr) waren mit 93% ebenfalls innovativer als Unternehmen mit unterdurchschnittlichem Umsatz (unter 20,4 Mio. KM) mit 87%. 90% der Unternehmen mit weniger als 27 Beschäftigten hatten eine Innovation in den genannten Bereichen eingeführt, im Vergleich zu 84% der Unternehmen mit 27 oder mehr Beschäftigten. Im Durchschnitt aller befragten Unternehmen lag der Anteil der Unternehmen, die in den letzten 3 Jahren mindestens eine Innovation bei Produkten oder Dienstleistungen, Produktions- oder Dienstleistungsprozessen, Organisationsverfahren oder Marketingverfahren eingeführt hatten, bei 88%.

Patente und andere geistige Eigentumsrechte

16% der befragten Unternehmen halten Patente (vgl. Abb. 19). Hinsichtlich der Unternehmercharakteristika war der Anteil an Unternehmen, die Patente halten bei den nicht dauerhaft oder halb-halb nach BuH zurückgekehrten Unternehmer/-innen mit 19 bzw. 22% besonders hoch (vgl. Tab. 21). Patente waren außerdem bei Unternehmer/-innen ohne Gründungserfahrung (22%) sowie bei Unternehmer/-innen mit Branchenerfahrung (23%) häufiger zu finden. Der Anteil an Unternehmen mit Patenten war bei Unternehmer/-innen, die bei der Gründung Unterstützung von Personen aus ihrem Netzwerk erhalten hatten mit 24% relativ hoch. Dahingegen war der Anteil bei Unternehmer/-innen, die Veranstaltungen zur geschäftlichen Vernetzung nutzen, mit 17% höher als bei Unternehmer/-innen, die solche nicht nutzen (13%). Bezüglich der Unternehmenscharakteristika waren Patente insbesondere im industriellen Sektor (30%), bei älteren Unternehmen (30%), und bei umsatzstarken Unternehmen (23%) verbreitet (vgl. Tab. 21).

21% der befragten Unternehmen gaben weitere geistige Eigentumsrechte wie bspw. Trademarks oder Copyrights an (vgl. Abb. 19). Hinsichtlich der Unternehmercharakteristika (vgl. Tab. 21) war der Anteil an Unternehmen, die andere geistige Eigentumsrechte halten, bei den

dauerhaft oder halb-halb nach BuH zurückgekehrten Unternehmer/-innen mit 21 bzw. 25% höher als bei den nicht dauerhaft zurückgekehrten Unternehmer/-innen (19%). Der Anteil war ebenfalls bei Unternehmer/-innen ohne Gründungserfahrung (26%) bzw. ohne Branchenerfahrung (25%) höher als bei Unternehmer/-innen mit solcher Erfahrung. Anders als bei den vorherigen beiden Innovationsmaßen lag der Anteil von Unternehmen mit anderen geistigen Eigentumsrechten bei den Unternehmer/-innen, die bei der Gründung Unterstützung von Personen aus ihrem Netzwerk erhalten hatten, höher (24%) als bei Unternehmer/-innen ohne solche Unterstützung. Dahingegen lag der Anteil bei Unternehmer/-innen, die keine geschäftliche Vernetzung auf Veranstaltungen betreiben, mit 38% höher als bei Unternehmer/-innen, die solche Veranstaltungen nutzen. Diese waren insbesondere bei älteren Unternehmen (33%), bei Unternehmen mit Umsätzen unter 20,4 Mio. KM (22%) sowie bei Unternehmen mit weniger als 27 Beschäftigten (24%) verbreitet (vgl. Tab. 21).

Neuheit des Geschäftsmodells

47% der Unternehmer/-innen gaben an, dass ihr Geschäftsmodell bzw. ihr Produkt oder ihre Dienstleistung neu auf dem internationalen Markt sei. 35% gaben an, dass dies für das (ehemalige) Gastland der Fall war. 7% gaben an, dass das Geschäftsmodell nur auf dem bosnischen Markt neu sei. 9% verneinten die Frage, hatten also ein „altbewährtes“ Geschäftsmodell (vgl. Tab. 22). Es kann festgehalten werden, dass in 7% der Fälle ein Geschäftsmodell nach BuH transferiert wurde, dass auf dem internationalen Markt bzw. des Gastlandes bereits existierte, während in 82% der Fälle Veränderungen am Geschäftsmodell vorgenommen wurden.

Tabelle 22 - Neuheit des Geschäftsmodells

Ist das Geschäftsmodell neu auf dem ...? (N=68)	%
internationalen Markt	47,1
Markt im Gastland	35,3
Markt in BuH	7,4
nein	8,8
keine Antwort	1,5
Summe	100,0

Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

Hinsichtlich der Unternehmercharakteristika war der Anteil an Unternehmen mit einem für den internationalen Markt neuen Geschäftsmodell bei den halb-halb nach BuH zurückgekehrten Unternehmer/-innen mit 33% niedriger als bei den anderen Unternehmer/-innen (50 bzw. 47%, vgl. Tab. 21). Weiterhin war der Anteil von Unternehmen mit einem auf dem internationalen Markt neuen Geschäftsmodell bei den Unternehmer/-innen mit Branchenerfahrung (54%) sowie bei den Unternehmer/-innen, die bei der Gründung Unterstützung von Personen aus ihrem Netzwerk erhalten hatten (49%) und bei Unternehmer/-innen die keine Veranstaltungen für geschäftliche Vernetzung nutzen (56%) relativ hoch. Bezüglich der Unternehmenscharakteristika fanden sich Unternehmen, deren Geschäftsmodell neu für den internationalen Markt war, insbesondere im industriellen Sektor (50%), weiterhin bei älteren Unternehmen (54%), umsatzstarken Unternehmen (58%) sowie bei Unternehmen mit mehr als 27 Beschäftigten (53%) (vgl. Tab. 21).

Digitalisierung von Geschäftsinteraktionen

Als Indikator der Innovationsgeneigtheit wurden weiterhin Daten zur Digitalisierung von Geschäftsinteraktionen erhoben. Zum Zeitpunkt der Befragung 2018 war die Digitalisierung von Geschäftsinteraktionen noch weit weniger vorangeschritten als heute nach der Corona-Pandemie. Die Digitalisierung von Geschäftsinteraktionen umfasst unter anderem die Nutzung von Apps wie bspw. WhatsApp, Skype, Facebook, Slack für Geschäftsangelegenheiten. Dabei sind insbesondere zwei Teilbereiche betroffen. Zum einen Innovation im Organisationsbereich, hier gemessen am Adressatenkreis der Nutzung solcher Apps. Zum anderen Innovation im Kommunikationsbereich, hier gemessen am technischen Aspekt der Substitution anderer Kommunikationswege durch Apps.

Bezüglich der Nutzung von Apps für Geschäftsangelegenheiten gaben 9% der Unternehmer/-innen an, keine Apps für Interaktion in Geschäftsangelegenheiten zu nutzen. Der Adressatenkreis bei den Unternehmen, die solche Apps nutzen variierte: 78% nutzen sie für die interne Kommunikation mit Teammitgliedern, 63% für die Kommunikation mit Kund/-innen, 49% für die Kommunikation mit Zulieferbetrieben (vgl. Tab. 23).

Tabelle 23 - Nutzung von Apps für Geschäftsangelegenheiten - Adressaten

Nutzen Sie regelmäßig eine oder mehrere Apps um für Geschäftsangelegenheiten mit ... zu interagieren? (N=68)	%
Teammitglieder	77,9
Kunden	63,2
Zulieferer	48,5
andere	2,9
keine	8,8

Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

* Mehrfachantworten möglich, daher ergeben die Prozentzahlen in der Summe nicht 100.

Insgesamt nutzten 91% der Unternehmen eine oder mehrere Apps um für Geschäftsangelegenheiten mit mindestens einer der genannten Adressatenkategorien zu interagieren. Diese waren insbesondere im primären (100%) und im tertiären Sektor (95%) sowie bei Unternehmen mit 27 oder mehr Beschäftigten (94%) zu finden (vgl. Tab. 21). Hinsichtlich der Unternehmercharakteristika war die Nutzung von Apps insbesondere bei halb-halb oder dauerhaft nach BuH zurückgekehrten Unternehmer/-innen (100 bzw. 95%), bei Unternehmer/-innen ohne Gründungserfahrung (97%), ohne Branchenerfahrung (95%) sowie bei Unternehmer/-innen die keine Veranstaltungen zur geschäftlichen Vernetzung nutzen (100%) verbreitet (vgl. Tab. 21).

Dabei werden Apps größtenteils zusätzlich zu anderen Kommunikationsmedien eingesetzt. Jeweils 12% der Befragten fanden, dass Apps persönliche Treffen, Emails oder Anrufe ersetzen, 28% beides. 41% fanden hingegen, dass weder persönliche Treffen noch Emails oder Anrufe ersetzt werden (vgl. Tab. 24). Hinsichtlich der Unternehmercharakteristika fanden insbesondere halb-halb nach BuH zurückgekehrte Unternehmer/-innen (89%), Unternehmer/-innen ohne Gründungserfahrung (63%), Unternehmer/-innen mit Branchenerfahrung (59%), Unternehmer/-innen, die bei der Gründung Unterstützung von Personen aus ihrem Netzwerk erhalten hatten (63%) sowie Unternehmer/-innen die keine Veranstaltungen für geschäftliche Vernetzung nutzen (88%), dass Apps persönliche Treffen, Emails oder Anrufe ersetzen (vgl. Tab. 21). Bezüglich der Unternehmenscharakteristika zählten zu den Unternehmen, die fanden, dass Apps entweder Emails oder Anrufe, persönliche Treffen oder beides ersetzen, insbesondere Unternehmen im primären (75%) und industriellen (59%) Sektor sowie junge Unternehmen (62%) (vgl. Tab. 21).

Tabelle 24 – Apps als alternatives Kommunikationsmedium

Ersetzen diese Apps ...? (N=68)	%
beides	27,9
Emails oder Anrufe	11,8
persönliche Treffen	11,8
nichts davon	41,2
keine Antwort	7,4

Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

* Mehrfachantworten möglich, daher ergeben die Prozentzahlen in der Summe nicht 100.

Innovationsintensität

Aus den vorangegangenen Daten zu Innovationsaktivitäten wird ein Indikator der Innovationsintensität gebildet. Hierzu wird jeweils ein Punkt vergeben für Innovation in einer der folgenden neun Kategorien: Produkt- oder Dienstleistungsinnovation, Produktions- oder Dienstleistungsprozessinnovation, Innovation bei Organisationsverfahren, Innovation bei Marketingverfahren, Patente, andere geistige Eigentumsrechte, Nutzung von Apps für Interaktion in Geschäftsangelegenheiten, Apps als Ersatz für alternative Kommunikationswege. Insgesamt sind maximal 9 Punkte erreichbar, der Index ist in % der erreichten Punktzahl angegeben. Im Durchschnitt erreichen die Unternehmen eine Innovationsintensität von 45%, wobei mindestens 11% und maximal 78% erreicht werden.

5.3.2 Auslandsaktivitäten und Internationalisierung

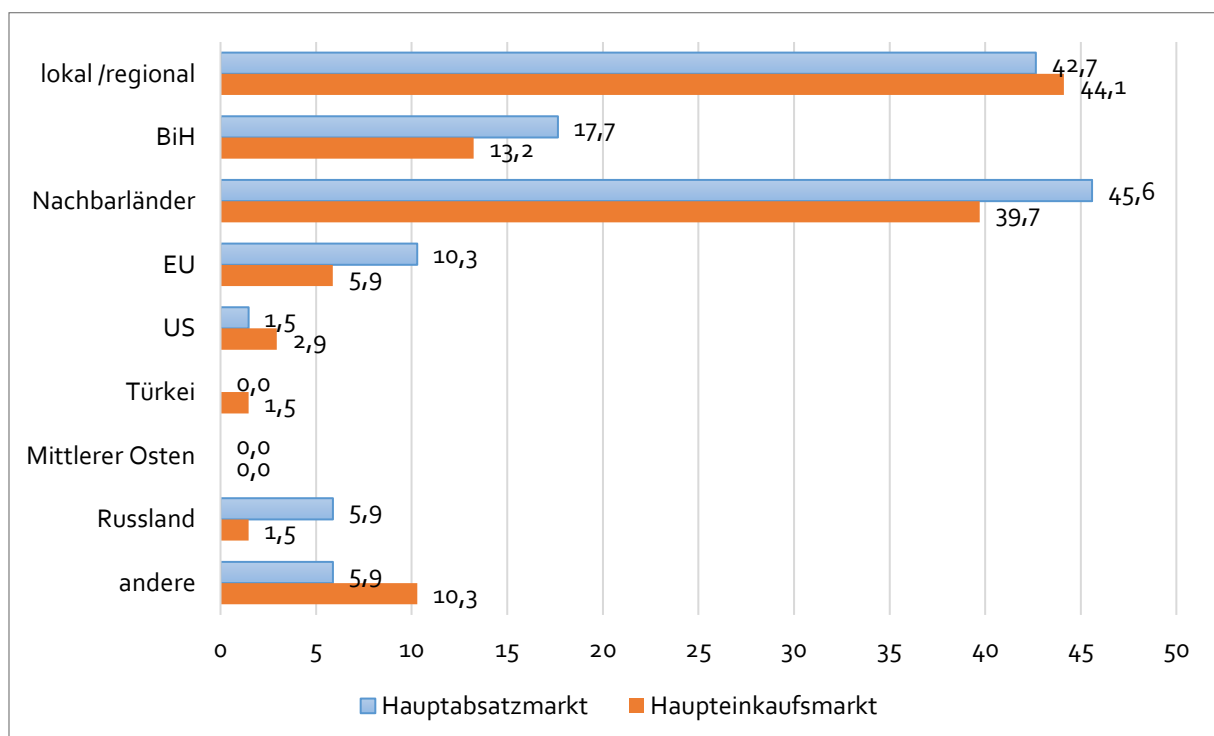
Bezüglich Internationalisierung wurden Daten zu Haupteinkaufs- und Hauptabsatzmärkten sowie zum Exportanteil erhoben. Die Hauptabsatz- und -einkaufsmärkte der befragten Unternehmen ähnelten den Haupthandelspartnern BuHs. Zwei Drittel der Unternehmen gaben Exportaktivitäten an, wobei der Exportanteil am Gesamtverkauf dann meist über 75% lag.

Märkte

Die Hauptmärkte der befragten Unternehmen ähnelten den Haupthandelspartnern BuHs, die außer China in der Region bzw. der EU liegen (vgl. Teilkapitel 3.1).

60% der Unternehmen gaben als Hauptabsatzmarkt ihre Region oder BuH an, 46% gaben Nachbarländer, 10% die EU, 6% Russland sowie 6% andere Länder an (vgl. Abb.20). Bei den anderen Ländern wurden am häufigsten China sowie weltweite Absatzmärkte genannt.

Abbildung 20 - Hauptabsatz- und Haupteinkaufsmärkte (N=68, in %)



Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

* Mehrfachantworten möglich, daher ergeben die Prozentzahlen in der Summe nicht 100.

Bei Unternehmen mit Hauptabsatzmarkt in ihrer Region oder BuH, war der Anteil der Unternehmer/-innen mit Gründungserfahrung (54%) höher als bei Unternehmen mit anderen Hauptabsatzmärkten (48 bzw. 47%). Dahingegen war der Anteil der Unternehmer/-innen mit Branchenerfahrung hier besonders gering (62% vs. 82 bzw. 80%). Bei Unternehmen mit Hauptabsatzmarkt in weiteren Ländern sowie in BuH war der Anteil der Unternehmer/-innen die bei der Gründung Unterstützung von Personen aus ihrem Netzwerk erhalten hatten (80 bzw. 77%), höher als bei Unternehmen mit Hauptabsatzmarkt in den Nachbarländern (73%). Ähnlich verhielt es sich mit geschäftlicher Vernetzung. Bei Unternehmen mit Hauptabsatzmarkt in weiteren Ländern war der Anteil der Unternehmer/-innen, die Veranstaltungen zur geschäftlichen Vernetzung nutzten (93%), höher als bei Unternehmen mit anderen Hauptabsatzmärkten (85 bzw. 82%).

Unternehmen, die als Hauptabsatzmarkt die Nachbarländer BuHs angaben, waren mit einem durchschnittlichen Unternehmensalter von 9 Jahren deutlich älter als der Durchschnitt von 7 Jahren, aber auch als Unternehmen, die als Hauptabsatzmarkt BuH oder ihre Region (6 Jahre) oder weitere Länder (6 Jahre) angaben (vgl. Tab. 25). Sie hatten außerdem mit durchschnittlich 49 Beschäftigten deutlich mehr Beschäftigte als Unternehmen, die als Hauptabsatzmarkt BuH oder ihre Region (8 Beschäftigte) oder weitere Länder (34 Beschäftigte) angaben. Unternehmen, deren Hauptabsatzmarkt in weiteren Ländern lag, hatten mit durchschnittlich 88 Mio. KM deutlich höhere Umsätze als Unternehmen, die als Hauptabsatzmarkt BuH oder ihre Region (1 Mio. KM) oder die Nachbarländer (5 Mio. KM) angaben.

Hauptinputs wurden regional bzw. in BuH (57%), in den Nachbarländern (40%), der EU (6%), den USA (3%), der Türkei (1%), Russland (1%) sowie weiteren Ländern (10%) eingekauft (vgl. Abb.20). Bei den anderen Ländern wurde ebenfalls am häufigsten China genannt. Bei Unternehmen mit Haupteinkaufsmarkt in den Nachbarländern war der Anteil an Unternehmer/-innen mit Gründungserfahrung (62%) bzw. Branchenerfahrung (81%) besonders hoch (vgl. Tab. 25). Bei Unternehmen mit Haupteinkaufsmarkt in weiteren Ländern war der Anteil der Unternehmer/-innen, die bei der Gründung Unterstützung von Personen aus ihrem Netzwerk erhalten hatten (85%) bzw. Veranstaltungen zur geschäftlichen Vernetzung nutzen (100%) besonders hoch. Unternehmen, die als Haupteinkaufsmarkt die Nachbarländer BuHs angaben, waren im Schnitt ältere Unternehmen (9 Jahre), mit hohem Umsatz (57 Mio. KM) und

hoher Beschäftigtenanzahl (4,5 Beschäftigte) (vgl. Tab. 25). Unternehmen, die als Haupteinkaufsmarkt weitere Länder nannten hatten im Durchschnitt ebenfalls eine relativ hohe Anzahl an Beschäftigten (38). Unternehmen deren Haupteinkaufsmärkte in BuH oder ihrer Region lagen, waren hingegen jünger (durchschnittlich 6 Jahre), hatten deutlich geringere Umsätze (durchschnittlich 1 Mio. KM) und verfügten über weniger Beschäftigte (durchschnittlich 12,5).

Tabelle 25 - Hauptmärkte nach Unternehmenscharakteristika

Unternehmer- charakteristika (N=68*)	Hauptabsatzmarkt (N=63)			Haupteinkaufsmarkt (N=53)			arith. Mittel (alle Unter- nehmen)
	lokal /BuH	Nach- bar- länder	weitere Länder	lokal /BuH	Nach- bar- länder	weitere Länder	
Anteil Unternehmer/-in- nen mit...							
... Gründungserfahrung	53,8	47,6	46,7	55,6	61,9	30,8	52,2
... Branchenerfahrung	61,5	81,8	80,0	63,2	81,0	61,5	70,6
... Unterstützung bei Gründung	76,9	72,7	80,0	68,4	76,2	84,5	75,0
... geschäftlicher Vernet- zung	84,6	81,8	93,3	78,9	85,7	100,0	86,8
Unternehmens- charakteristika							
Durchschnittl. ...							
... Alter (N=68)	6,4	9,0	6,2	6,2	9,2	8,0	6,9
... Umsatz (2017, in Mio. KM, N=57)	0,9	4,7	87,9	0,8	57,1	4,6	20,4
... Beschäftigtenzahl (2017, N=65)	8,9	49,4	34,4	12,5	45,7	38,5	27,7
arith. Mittel (alle Unternehmen)	41,3	34,9	23,8	35,9	39,6	24,5	-

Quelle: eigene Erhebung und Berechnung. *Unternehmercharakteristika N=68, außer Gründungserfahrung N=67.

Exportanteil

63% der Befragten gaben an, ihre Produkte oder Dienstleistungen auch außerhalb BuHs zu verkaufen. Der durchschnittliche Exportanteil liegt bei den befragten Unternehmen bei 54% (vgl. Tab. 28) Im Falle von Exporten lag der durchschnittliche Anteil der Exporte am Gesamtverkauf bei 78%, wobei ein großer Teil der exportierenden Unternehmen einen hohen Exportanteil von 75 bis 100% aufweist (vgl. Tab.26).

Tabelle 26 - Exporte

Anteil Exporte am Gesamtverkauf (N=68)	%
0%	27,9
1-49%	8,8
50-74%	10,3
75-99%	23,5
100%	20,6
keine Antwort	8,8

Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

Unternehmer/-innen, die nicht dauerhaft nach BuH zurückgekehrt sind, hatten mit durchschnittlich 71% einen höheren Exportanteil als Unternehmer/-innen, die zum Teil oder ganz nach BuH zurückgekehrt sind (vgl. Tab. 28). Unternehmer/-innen ohne Gründungserfahrung hatten mit durchschnittlich 59% einen höheren Exportanteil als Unternehmer/-innen mit Gründungserfahrung. Umgekehrt verhält es sich mit der Branchenerfahrung, wobei Unternehmer/-innen mit Branchenerfahrung mit durchschnittlich 62% einen deutlich höheren Exportanteil hatten als Unternehmer/-innen ohne solche Erfahrung (33%). Unternehmer/-innen, die bei der Gründung Unterstützung aus ihrem Netzwerk erhalten hatten, hatten mit durchschnittlich 58% einen höheren Exportanteil als Unternehmer/-innen, die keine solche Unterstützung angaben. Ähnlich verhält es sich mit der Nutzung von Veranstaltungen zur geschäftlichen Vernetzung. Unternehmer/-innen, die diese nutzen, hatten mit 56% einen höheren Exportanteil als Unternehmer/-innen, die solche Veranstaltungen nicht nutzen.

Im industriellen Sektor lag der Exportanteil am Gesamtumsatz mit durchschnittlich 77% deutlich über dem primären Sektor (44%) und dem Dienstleistungssektor (41%) (vgl. Tab. 28). Umsatzstarke Unternehmen (20,4 Mio. KM oder mehr) hatten mit 75% einen deutlich höheren Exportanteil als Unternehmen mit Umsätzen unter 20,4 Mio. KM (50%). Unternehmen

mit 27 oder mehr Beschäftigten hatten mit 67% ebenfalls einen deutlich höheren Exportanteil als Unternehmen mit weniger als 27 Beschäftigten (49%).

5.3.3 Wachstum

Bezüglich Unternehmenswachstum wurden Daten zur vergangenen Entwicklung (Wachstum der Beschäftigtenzahl), gegenwärtigen Situation (Zufriedenheit mit der Unternehmensleistung) und Zukunftserwartungen (Umsatzerwartung, Expansionspläne) erhoben. Größtenteils erwarteten die Befragten ein positives Umsatzwachstum für das folgende Jahr und blickten auf eine positive Entwicklung der Beschäftigtenzahlen zurück. Knapp 90% planten in den nächsten 3 Jahren zu expandieren. Mit einer durchschnittlichen Bewertung von 8 Punkten auf einer Skala von 1-10 waren die Unternehmer/-innen mit der Leistung ihrer Unternehmen sehr zufrieden.

Beschäftigungswachstum

Im Durchschnitt wuchs die Beschäftigtenzahl der befragten Unternehmen um jährlich 62% (Median 38%), die Beschäftigungsentwicklung über die gesamte Unternehmenstätigkeit hinweg betrug im Durchschnitt 488% (Median 203%) (vgl. Tab.27).

Tabelle 27 - Beschäftigungswachstum und Umsatzerwartung

	arith. Mittel	Me- dian	Std. Abw.	Min.	Max.
Erwartete Entwicklung des Gesamtjahresumsatzes (2019, in %, N=61)	23,4	15,0	34,0	-50	200
Wachstum Beschäftigtenzahl (erstes Geschäftsjahr bis 2017, in %, N=62)	487,7	202,9	733,8	-100	3800
Durchschnittliches jährliches Wachstum der Beschäftigtenzahl (in %, N=61)	62,0	37,5	82,6	-100	475

Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

Das durchschnittliche Beschäftigungswachstum war bei Unternehmer/-innen, die „halb-halb“ nach BuH zurückgekehrt waren, mit 111% besonders hoch. Auch Unternehmer/-innen ohne Gründungserfahrung (82%) bzw. mit Branchenerfahrung (69%) verzeichneten ein hohes durchschnittliches Beschäftigungswachstum. Unternehmer/-innen, die bei der Gründung keine Unterstützung von Personen aus ihrem Netzwerk erhalten hatten, hatten mit 72% ebenfalls ein relativ hohes durchschnittliches Beschäftigungswachstum. Dahingegen lag das durchschnittliche Beschäftigungswachstum mit 65% bei Unternehmer/-innen, die Veranstaltungen zur geschäftlichen Vernetzung nutzen, höher als bei Unternehmer/-innen, die solche Veranstaltungen nicht nutzen (41%).

Das durchschnittliche jährliche Wachstum der Beschäftigtenzahl war im primären Sektor mit 99% besonders hoch (vgl. Tab. 28). Gleiches gilt für Unternehmen mit weniger als 20,4 Mio. KM Umsatz mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum der Beschäftigtenzahl von 66% und für Unternehmen mit mehr als 27 Beschäftigten mit durchschnittlich 102%.

Tabelle 28 - Internationalisierung und Wachstum nach Charakteristika der Unternehmer/-innen und ihrer Unternehmen

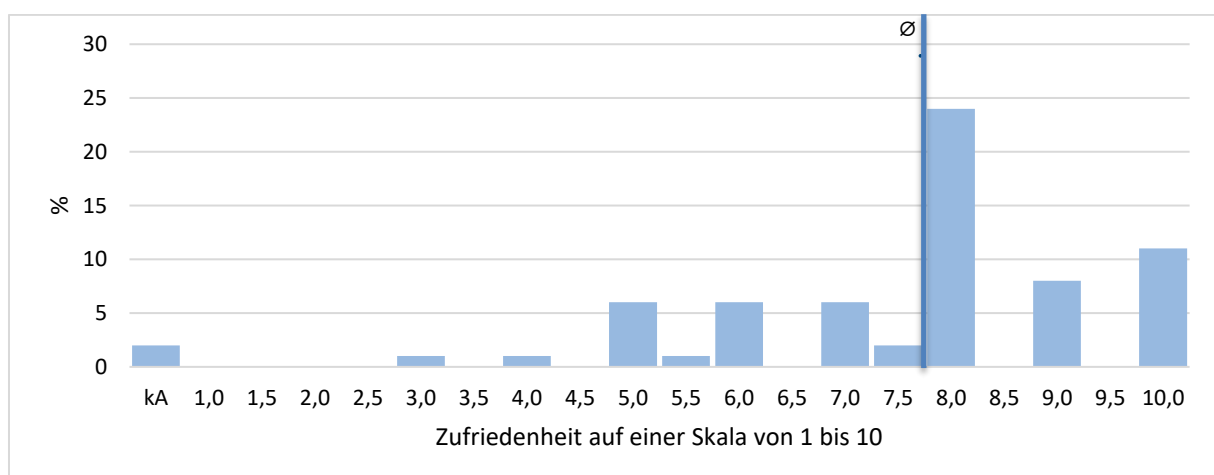
Unternehmer- charakteristika (N=68***)	Exportanteil ** (in %, N=62)	durchschnittl. Beschäftigungs- wachstum (in %, N=61)	Zufriedenheit mit Unternehmens- leistung (Skala 0-10, N=66)	Umsatz- erwartung (in %, N=61)
Rückkehr nach BuH				
dauerhaft	46,0	55,0	7,6	26,3
halb-halb	60,6	111,2	8,0	14,8
nicht dauerhaft	71,3	57,2	7,8	21,9
Erfahrung				
Gründungserfahrung	49,7	45,4	7,9	21,4
keine	59,3	81,5	7,5	25,7
Branchenerfahrung	62,0	69,3	7,8	21,7
keine	33,0	45,8	7,6	27,4
Kontakte /Netzwerk				
Gründungsunterstützung	57,6	58,3	7,7	24,5
keine	43,8	72,4	7,8	19,8
geschäftl. Vernetzung	56,2	64,7	7,7	24,7
keine	39,3	40,5	7,6	13,7
Unternehmens- charakteristika				
Sektor (N=68)				
Landwirtschaft	43,8	99,0	8,2	35,0
Industrie	76,6	61,3	8,2	24,8
Dienstleistungen	41,4	59,3	7,4	21,1
Alter* (N=68)				
bis 7 Jahre	54,4	62,6	7,5	30,0
über 7 Jahre	53,4	61,0	8,2	10,8
Umsatz* (2017, N=57)				
unter 20,4 Mio.	49,5	66,2	7,7	22,7
20,4 Mio. oder mehr	74,7	40,3	7,8	27,2
Beschäftigte* (2017, N=65)				
unter 27	49,3	47,6	7,7	27,8
27 oder mehr	66,5	102,3	7,9	12,3
arith. Mittel (alle Unternehmen)				
	54,0	62,0	7,7	23,4

Quelle: eigene Erhebung und Berechnung. * Bei Alter, Umsatz und Beschäftigten wurde als Trennwert jeweils das arithmetische Mittel gewählt. ** Inkl. Unternehmen ohne Exporte. *** Unternehmercharakteristika N=68, außer Gründungserfahrung N=67.

Zufriedenheit mit der Unternehmensleistung

Am Ende des Fragebogens wurden die Befragten gebeten, ihre Zufriedenheit mit der Unternehmensleistung auf einer Skala von 1 (sehr unzufrieden) bis 10 (sehr zufrieden) zu bewerten. Dabei lag die durchschnittliche Einschätzung der Unternehmer/-innen bei 7,7, der Median bei 8 Punkten, wobei niemand Werte unter 3 angab (vgl. Abb. 21). Unternehmer/-innen, die „halb-halb“ nach BuH zurückgekehrt waren, waren mit einer durchschnittlichen Bewertung von 8 von 10 Punkten am zufriedensten mit der Unternehmensleistung (vgl. Tab. 28). Unternehmer/-innen mit Gründungs- oder Branchenerfahrung (durchschnittlich 8 Punkte) waren ebenfalls zufriedener als Unternehmer/-innen ohne die jeweilige Erfahrung. Unternehmer/-innen, die bei der Gründung keine Unterstützung aus ihrem Netzwerk erhalten hatten sowie Unternehmer/-innen, die Veranstaltungen zur geschäftlichen Vernetzung nutzen, waren durchschnittlich etwas zufriedener, wobei die Unterschiede in der Bewertung hier nur minimal sind. Bezüglich der Unternehmenscharakteristika waren Unternehmer/-innen im primären und industriellen Sektor mit einer durchschnittlichen Zufriedenheit von 8 Punkten zufriedener als Unternehmer/-innen im Dienstleistungssektor mit einer durchschnittlichen Zufriedenheit von 7 Punkten. Ebenfalls waren Unternehmer/-innen mit einem Unternehmensalter von über 7 Jahren, überdurchschnittlichen Umsätzen oder überdurchschnittlicher Beschäftigtenzahl durchschnittlich etwas zufriedener, wobei die Unterschiede in der Bewertung minimal sind (vgl. Tab. 28).

Abbildung 21 - Zufriedenheit mit Unternehmensleistung (N=68, in %)



Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

Die durchschnittliche Zufriedenheit von 7,7 Punkten ähnelt auch den Antworten zu der Frage, ob die Befragten sich aus heutiger Sicht erneut entscheiden würden, Unternehmer/-in in BuH zu werden (vgl. oben Teilkapitel 5.1): 78% würden wieder Unternehmer/-in in BuH werden, wenn sie sich noch einmal entscheiden könnten.

Umsatzerwartung

Die befragten Unternehmer/-innen erwarteten für das kommende Jahr im Durchschnitt ein Umsatzwachstum von 23%, wobei negative Umsatzerwartungen von bis zu minus 50%²⁹ ebenso genannt wurden wie positive Erwartungen von bis zu plus 200% (vgl. Tab. 27).

Unternehmer/-innen, die dauerhaft nach BuH zurückgekehrt sind, waren mit durchschnittlich 26% im Vergleich zu Unternehmer/-innen, die nicht dauerhaft nach BuH zurückgekehrt sind, optimistischer was das Umsatzwachstum für das Folgejahr angeht (vgl. Tab. 28). Unternehmer/-innen ohne Gründungserfahrung (durchschnittlich 26% erwartetes Umsatzwachstum) bzw. ohne Branchenerfahrung (27%) waren im Vergleich zu Unternehmer/-innen ohne jeweils solche Erfahrung ebenfalls optimistischer, was das Umsatzwachstum für das Folgejahr angeht. Unternehmer/-innen, die bei der Gründung von Personen aus ihrem Netzwerk unterstützt wurden, hatten mit durchschnittlich 25% höhere Umsatzerwartungen als Unternehmer/-innen ohne solche Unterstützung. Unternehmer/-innen, die Veranstaltungen für die geschäftliche Vernetzung nutzen, hatten mit durchschnittlich 25% ebenfalls höhere Umsatzerwartungen als Unternehmer/-innen, die solche Vernetzung nicht nutzen. Unternehmer/-innen, die als wichtigen Beitrag ihrer Zeit im Ausland dort gesammelte Erfahrungen, Fähigkeiten oder Wissen angaben, hatten mit durchschnittlich 28% hohe Umsatzerwartungen für das Folgejahr. Wohingegen Unternehmer/-innen, die als wichtigen Beitrag ihrer Zeit im Ausland dort geknüpfte Kontakte oder Netzwerke nannten, hatten mit 13% relativ niedrige Umsatzerwartungen für das Folgejahr.

²⁹ Da jeweils nur ein bis zwei Unternehmen negative Umsatzentwicklungen erwarteten bzw. negatives Wachstum der Beschäftigtenzahl verzeichneten, sind weiterführende Analysen zu Ähnlichkeiten dieser Unternehmen, bspw. nach Sektor, Alter, Größe, nicht möglich.

Bezüglich der Unternehmenscharakteristika war dabei die erwartete Entwicklung des Gesamtjahresumsatzes für das Folgejahr der Umfrage 2019 im primären Sektor mit durchschnittlich 35% besonders hoch (vgl. Tab. 28). Mit durchschnittlich 30% erwarteten auch junge Unternehmen (bis 7 Jahre) ein überdurchschnittliches Umsatzwachstum, gleiches gilt mit durchschnittlich 27% für umsatzstarke Unternehmen (über 20,4 Mio. KM) und mit durchschnittlich 28% für Unternehmen mit weniger als 27 Beschäftigten.

Expansionspläne

87% der Befragten gaben an, dass sie planen, in den nächsten 3 Jahren zu expandieren. 52% der Befragten gaben an, für eine mögliche Expansion finanzielle Mittel von über 100.000 KM zu benötigen (vgl. Tab. 29).

Tabelle 29 - Expansionspläne

Wie viel finanzielle Mittel wären nötig für eine Expansion Ihres Unternehmens? (in KM) (N=68)	%
keine	1,5
bis zu 5000	1,5
5000 bis 25000	4,4
25000 bis 35000	5,9
35000 bis 100000	19,1
mehr als 100000	51,5
keine Antwort	16,2
Summe	100,0

Quelle: eigene Erhebung und Berechnung.

Zwischenfazit Wachstum

Mehr als ein Drittel der Unternehmen gab Innovationsaktivitäten wie die Einführung neuer Produkte oder Dienstleistungen an, wobei jedes fünfte Unternehmen Patente oder andere geistige Eigentumsrechte verbuchen konnte. Der Anteil innovativer Unternehmen liegt dabei bei der Einführung neuer oder signifikant verbesserter Produkte oder Dienstleistungen, Pro-

duktions- oder Dienstleistungsprozessen, Organisationsverfahren, Marketingverfahren et- was über dem landesweiten Anteil innovativer Unternehmen. Geschäftsmodellinnovationen und Digitalisierung von Geschäftsprozessen waren weit verbreitet.

Die Hauptabsatz- und -einkaufsmärkte der befragten Unternehmen ähnelten den Haupthandelspartnern BuHs. Zwei Drittel der Unternehmen gaben Exportaktivitäten an, wobei der Exportanteil am Gesamtverkauf dann meist über 75% lag.

Größtenteils erwarteten die Befragten ein positives Umsatzwachstum für das folgende Jahr und blickten auf eine positive Entwicklung der Beschäftigtenzahlen zurück. Knapp 90% planten in den nächsten 3 Jahren zu expandieren. Im Durchschnitt waren die Unternehmer/-innen mit der Leistung ihrer Unternehmen sehr zufrieden.

Die ausgewählten Maße der Unternehmensleistung in den Bereichen Innovation, Internationalisierung und Wachstum stellen jeweils eigene Aspekte der Leistung der Unternehmen der in BuH als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden dar. Wie oben dargestellt, ist die Verteilung der Unternehmenscharakteristika hinsichtlich Standort, Sektor, Unternehmensgröße, etc. ausgeglichen. Bezüglich der Charakteristika der Unternehmer/-innen und ihrer Unternehmen zeichnet sich kein eindeutiges Muster ab, was die Leistung der Unternehmen angeht. Die ausgewählten Merkmale der Unternehmer/-innen bzw. Unternehmen scheinen jeweils für unterschiedliche Aspekte der Unternehmensleistung relevant zu sein. Dies wird Gegenstand des folgenden Kapitels sein.

6 REGRESSIONSANALYSE UND ERGEBNISSE

In diesem Kapitel werden die durchgeführten Regressionsanalysen dargestellt. Hierfür werden zunächst das verwendete Modell, die Variablen sowie die Operationalisierung der Hypothesen detailliert dargestellt. Es folgen die Ergebnisse der jeweiligen Analysen und deren Diskussion.

6.1 MODELL, VARIABLEN, OPERATIONALISIERUNG DER HYPOTHESEN

Bezüglich der Charakteristika der Unternehmer/-innen und ihrer Unternehmen zeichnete sich in der deskriptiven Auswertung kein eindeutiges Muster ab, was die Leistung der Unternehmen angeht. Die ausgewählten Merkmale der Unternehmer/-innen bzw. Unternehmen scheinen jeweils für unterschiedliche Aspekte der Unternehmensleistung relevant zu sein. Dies soll nun mittels Regressionsanalyse genauer überprüft werden, da so für eine Vielzahl weiterer Einflussfaktoren kontrolliert werden kann. Hierzu wird in seiner Grundform das nachfolgende Regressionsmodell geschätzt. Da die abhängigen Variablen metrisch sind, wird als Schätzverfahren OLS verwendet.

6.1.1 Schätzmodell

Die Analyse erfolgt in zwei Schritten. Zunächst wird Modell 1 der Unternehmensleistung als Funktion der Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen der Unternehmer/-innen sowie ihrer Kontakte und Netzwerke geschätzt. In einem zweiten Schritt wird in Modell 2 unterschieden zwischen im Herkunftsland oder im Gastland gesammelter Erfahrung bzw. dort geknüpften Netzwerken.

Modell 1:

Unternehmensleistung_i = f(Erfahrung/Fähigkeiten/Wissen_i; Kontakte/Netzwerk_i; Kontrollvar._i)

mit $i=(1, \dots, 68)$

Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen sowie Kontakte und Netzwerke der Unternehmer/-innen in Herkunfts- und Gastland wurden als Schlüsselfaktoren für Wettbewerbsvorteile ihrer Unternehmen identifiziert (vgl. Teilkapitel 3.1.1 und 3.2). Unternehmensleistung wird daher modelliert als Funktion von Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen der Unternehmer/-innen sowie ihrer Kontakte und Netzwerke. Zusätzlich wird für weitere Einflussfaktoren kontrolliert.

Aufgrund der in Teilkapitel 3.2.1 dargestellten Überlegungen eines dynamischen Wissensbegriffs, bei dem Lernprozesse und Weiterentwicklung von Wissen auch im Herkunftsland eine Rolle spielen sowie aufgrund der in Teilkapitel 3.2.2 dargestellten Überlegungen bezüglich eines Abschwächens von Beziehungen während der Abwesenheit in Herkunfts- bzw. Gastland wird für die untersuchten Aspekte der Unternehmensleistung in einem zweiten Schritt zwischen den in Herkunfts- und Gastland erworbenen Erfahrungen, Fähigkeiten und Wissen sowie dort geknüpften Kontakten und Netzwerken unterschieden. Dazu wird das Modell wie folgt um eine Unterscheidung von Ressourcen mit Bezug zum Gastland (G) oder zum Herkunftsland (H) ergänzt.

Modell 2:

Unternehmensleistung_i = f(Erfahrung/Fähigkeiten/Wissen_{ij}; Kontakte/Netzwerk_{ij}; Kontrollvar._i)

mit $i=(1, \dots, 68)$, $j=(\text{Herkunftsland}, \text{Gastland})$

Modell 2 unterscheidet sich damit von den meisten in Teilkapitel 3.2 dargestellten empirischen Studien insofern, als dass explizit im Herkunftsland oder Gastland gesammelte Erfahrung bzw. dort geknüpfte Netzwerke unterschieden werden. Wie oben dargestellt, liegt der Fokus vieler der oben beschriebenen empirischen Studien ausschließlich auf internationaler Erfahrung oder internationalen Netzwerken, während Erfahrung und Vernetzung im Herkunftsland vernachlässigt werden (s.a. Teilkapitel 6.1.3).

6.1.2 Variablen

Abhängige Variable in Modell 1 und 2 ist die Unternehmensleistung. Sie kann auf unterschiedliche Weisen gemessen werden. Zur Beurteilung des Erfolgs von Unternehmen wird im Allgemeinen häufig das Wachstum des Unternehmens, gemessen beispielsweise mit der Wachstumsrate der Beschäftigung, verwendet (vgl. Teilkapitel 3.3). Zusätzlich werden hier mit Innovation und Internationalisierung zwei in bisherigen Studien zu Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland weniger beachtete Aspekte der Unternehmensleistung herangezogen (vgl. ebd.). Für den Bereich Innovation wird der in Teilkapitel 5.3.1 gebildete Index der Innovationsintensität verwendet. Für den Bereich Internationalisierung der Exportanteil (vgl. Teilkapitel 5.3.2). Als Wachstumsmaß wird das durchschnittliche jährliche Beschäftigungswachstum verwendet³⁰ (vgl. Teilkapitel 5.3.3). Die Korrelation der drei ausgewählten Maße für die Unternehmensleistung ist niedrig (vgl. Anhang B), daher kann davon ausgegangen werden, dass die Innovationsintensität, der Exportanteil und das durchschnittliche Beschäftigungswachstum unterschiedliche Facetten der Unternehmensleistung darstellen. Sie sollten deswegen jeweils getrennt analysiert werden.

Die unabhängigen Variablen von wesentlichem Interesse sind hierbei Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen sowie Kontakte und Netzwerke der im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden (vgl. Teilkapitel 3.2). Als Variablen für Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen der Unternehmer/-innen werden in Modell 1 Gründungs- und Branchenerfahrung verwendet (vgl. Teilkapitel 5.1.3). Es handelt sich jeweils um Dummy-Variablen, die den Wert 1 annehmen, wenn die Unternehmer/-innen über entsprechende vorherige Erfahrung verfügten. Hierbei kann jeweils unterschieden werden, ob diese Erfahrung im Herkunfts- oder Gastland gesammelt wurde. Dies erfolgt in Modell 2 mittels entsprechender Dummyvariablen. Die Dummyvariable „Gründungserfahrung BuH“ nimmt den Wert 1 an, wenn die Unternehmer/-innen vor der Gründung des jetzigen Unternehmens bereits ein Unternehmen in BuH gegründet hatten. Die Dummyvariable „Gründungserfahrung Gastland“ nimmt den Wert 1 an, wenn ein/e Unternehmer/-in bereits ein Unternehmen im (ehemaligen) Gastland

³⁰ Regressionen mit den weiteren erhobenen Daten zu Zufriedenheit mit der Unternehmensleistung und der Umsatzerwartung für das Folgejahr wurden ebenfalls durchgeführt. Aufgrund der schlechten Anpassungsqualität der Regressionen werden die Schätzergebnisse hier nicht wiedergegeben. Da es sich bei diesen beiden Wachstumsmaßen um subjektive Einschätzungen der Unternehmer/-innen handelt, spielen möglicherweise weitere, nicht erhobene Faktoren eine Rolle. Die Ergebnisse können bei der Autorin angefordert werden.

gegründet hatte. Entsprechend nimmt die Dummyvariable „Branchenerfahrung BuH“ den Wert 1 an, wenn ein/e Unternehmer/-in bereits über vorherige Branchenerfahrung in BuH verfügte, die Dummyvariable „Branchenerfahrung Gastland“, wenn ein/e Unternehmer/-in bereits über vorherige Branchenerfahrung im (ehemaligen) Gastland verfügte.

Als Variablen für Kontakte und Netzwerke der Unternehmer/-innen werden in Modell 1 Unterstützung bei der Gründung durch Personen aus dem Netzwerk der Unternehmer/-innen sowie die geschäftliche Vernetzung verwendet (vgl. Teilkapitel 5.1.4). Es handelt sich hierbei um Zähldatenvariablen. Die Variable „Netzwerk Gründung“ gibt die Anzahl der Unterstützer/-innen aus verschiedenen Kategorien in der Gründungsphase an. Sie ist ein Maß für die Breite oder Diversität des Netzwerks der Unternehmer/-innen zum Zeitpunkt der Gründung (vgl. Chen und Tan 2009, 1085). Die Variable „geschäftliche Vernetzung“ gibt die Anzahl der für geschäftliche Vernetzung genutzten Veranstaltungen oder Dienstleistungen bei verschiedenen Anbietern an und ist ein Maß für die Breite oder Diversität der geschäftlichen Vernetzung der Unternehmer/-innen zum Befragungszeitpunkt. Auch hier kann jeweils zwischen Herkunfts- und Gastland unterschieden werden. Dies erfolgt in Modell 2 mittels Dummyvariablen. Die Dummyvariable „Netzwerk Gründung BuH“ nimmt den Wert 1 an, wenn ein/e Unternehmer/-in in der Gründungsphase von Personen aus seinem /ihrem Netzwerk in BuH unterstützt wurde. Die Dummyvariable „Netzwerk Gründung Gastland“ nimmt analog den Wert 1 an, wenn ein/e Unternehmer/-in in der Gründungsphase von Personen aus seinem /ihrem Netzwerk im (ehemaligen) Gastland unterstützt wurde. Die Dummyvariable „geschäftliche Vernetzung BuH“ nimmt den Wert 1 an, wenn ein/e Unternehmer/-in Veranstaltungen oder Dienstleistungen in BuH zur geschäftlichen Vernetzung nutzt. Die Dummyvariable „geschäftliche Vernetzung Gastland“ nimmt analog den Wert 1 an, wenn ein/e Unternehmer/-in solche im (ehemaligen) Gastland nutzte.

Die Korrelation der gewählten Variablen Branchenrfahrung, Gründungserfahrung, „Netzwerk Gründung“ und „geschäftliche Vernetzung“ ist gering (vgl. Anhang B). Branchen- und Gründungserfahrung werden daher als getrennte Facetten des Bereichs Erfahrung, Fähigkeiten, Wissen betrachtet. Gleiches gilt für das Netzwerk zum Zeitpunkt der Gründung und die aktuelle geschäftliche Vernetzung, die schon allein aufgrund des Zeitunterschiedes unterschiedliche Aspekte des Bereichs Kontakte und Netzwerke darstellen.

Schließlich wird für eine Reihe weiterer möglicher Einflussfaktoren auf Ebene der Unternehmer/-innen und ihrer Unternehmen kontrolliert (vgl. Teilkapitel 5.1 und 5.2). Hierzu zählt die Art der Rückkehr der Unternehmer/-innen sowie allgemeine Charakteristika ihrer Unternehmen wie Alter, Sektor, Umsatz, Beschäftigtenanzahl, ausländisches Kapital. Die Variablen Umsatz und Beschäftigtenzahl als Proxies für die Unternehmensgröße wurden jeweils logarithmiert. Aufgrund der hohen Korrelation wird in den Modellen jeweils nur eine dieser beiden Variablen verwendet (vgl. Anhang B).

Tabelle 30 - Beschreibung der Variablen

Variable	Beschreibung
Abhängige Variablen:	
Innovationsintensität _i	Index der Innovationsintensität (vgl. 5.3.1), Werte von 0 bis 100.
Exportanteil _i	Metrische Variable, gibt den Anteil der Exporte am Gesamtverkauf an (in %).
Beschäftigungswachstum _i	Metrische Variable, gibt das durchschnittliche jährliche Beschäftigungswachstum des Unternehmens an (in %).
Unabhängige Variablen	
Modell 1:	
Gründungserfahrung _i	Dummy-Variable, die den Wert 1 annimmt bei vorheriger Erfahrung in Unternehmensgründung, sonst 0.
Branchenerfahrung _i	Dummy-Variable, die den Wert 1 annimmt, bei vorheriger Erfahrung in der jetzigen Branche, sonst 0.
Netzwerk Gründung _i	Zählvariablenvariable, gibt die Anzahl der Unterstützer/-innen aus verschiedenen Kategorien in der Gründungsphase an (vgl. 5.1.4), 0 falls keine Unterstützung, (Werte 0-9).
Geschäftl. Vernetzung _i	Zählvariablenvariable, gibt die Anzahl der für geschäftliche Vernetzung genutzten Veranstaltungen oder Dienstleistungen bei verschiedenen Anbietern an (Werte 0-11).
Model 2:	
Gründungserfahrung _{ij}	Dummy-Variable, die den Wert 1 annimmt bei vorheriger Erfahrung in Unternehmensgründung in j, sonst 0. j= (BuH, Gastland)
Branchenerfahrung _{ij}	Dummy-Variable, die den Wert 1 annimmt bei vorheriger Erfahrung in der jetzigen Branche in j, sonst 0. j= (BuH, Gastland)
Netzwerk Gründung _{ij}	Dummy-Variable, die den Wert 1 annimmt bei Unterstützung bei der Unternehmensgründung von Personen aus Netzwerk in j, sonst 0. j= (BuH, Gastland)
Geschäftl. Vernetzung _{ij}	Dummy-Variable, die den Wert 1 annimmt bei Nutzung von Veranstaltungen oder Dienstleistungen zur geschäftlichen Vernetzung in j, sonst 0. j= (BuH, Gastland)

Variable	Beschreibung
Kontrollvariablen: Dauerhafte Rückkehr _i	Set von Dummyvariablen nein - keine dauerhafte Rückkehr (Referenzkategorie) ja - Dummyvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn Unternehmer/-in dauerhaft nach BuH zurückgekehrt ist, sonst 0. halb-halb - Dummyvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn Unternehmer/-in "halb-halb" nach BuH zurückgekehrt ist, sonst 0.
Sektor _i	Set von Dummyvariablen primärer Sektor (Referenzkategorie) industrieller Sektor - Dummyvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmen dem sekundären Sektor zugeordnet ist Dienstleistungssektor - Dummyvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmen dem tertiären Sektor zugeordnet ist.
Unternehmensalter _i	Metrische Variable, gibt das Alter des Unternehmens zum Befragungszeitpunkt an.
log(Umsatz _{2017i})	Metrische Variable, gibt den logarithmierten Umsatz des Unternehmens an (in KM, 2017).
log(Beschäftigtenzahl _{2017i})	Metrische Variable, gibt die logarithmierte Anzahl der Beschäftigten des Unternehmens an (2017).
Ausl. Kapital _i	Metrische Variable, gibt den Anteil ausländischen Kapitals im Unternehmen an (in %).

i=ID(1, ...,68), Quelle: eigene Erhebung und Auswertung.

6.1.3 Operationalisierung der Hypothesen und methodisches Vorgehen

Die Operationalisierung der in Kapitel 4 dargestellten Hypothesen ist in Tabelle 31 dargestellt. Die erste Spalte enthält die Hypothesen, die zweite Spalte die im vorangehenden Abschnitt dargestellten unabhängigen Variablen und die dritte Spalte die im vorangegangenen Abschnitt dargestellten abhängigen Variablen sowie das jeweils erwartete Vorzeichen der unabhängigen Variablen.

In Modell 1 wird erwartet, dass sowohl Erfahrung, Fähigkeiten, Wissen der im Herkunftsland als Unternehmer/-in tätigen Aus- und Rückwandernden als auch ihre Kontakte und Netzwerke jeweils positiv mit der Leistung ihrer Unternehmen korreliert sind. Als Proxy für Erfahrung, Fähigkeiten, Wissen der Unternehmer/-innen werden die Variablen Gründungs- und Branchenerfahrung verwendet. Als Proxy für ihre Kontakte und Netzwerke die Variablen Netzwerk bei der Gründung und geschäftliche Vernetzung. Als Proxy für die Unternehmensleistung werden die Innovationsintensität, der Exportanteil sowie das durchschnittliche Beschäftigungswachstum verwendet.

In Modell 2 wird jeweils zwischen Erfahrung, Fähigkeiten, Wissen sowie Kontakten und Netzwerken aus Herkunfts- und Gastland unterschieden. Es wird erwartet, dass diese jeweils positiv mit der Leistung der Unternehmen der im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden korreliert sind. Die verwendeten Proxys für die Unternehmensleistung sind die gleichen wie in Modell 1.

Pro abhängiger Variable wird zunächst jeweils eine Schätzung mit den unabhängigen Variablen von besonderem Interesse durchgeführt und eine weitere Schätzung unter Einbezug der Kontrollvariablen. In einem zweiten Schritt wird bei den unabhängigen Variablen von besonderem Interesse zwischen Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen sowie Kontakten und Netzwerken mit Bezug zum Herkunftsland oder mit Bezug zum Gastland unterschieden. Da die abhängigen Variablen metrisch sind, wird OLS als Schätzverfahren verwendet. Es werden robuste Standardfehler verwendet, da nicht ausgeschlossen werden kann, dass die Varianz der Residuen mit bspw. der Unternehmensgröße zunimmt.

Als Kontrollvariablen werden die Art der Rückkehr der Unternehmer/-innen sowie allgemeine Charakteristika ihrer Unternehmen wie Alter, Sektor, Umsatz, Beschäftigtenanzahl, Anteil

ausl. Kapitals verwendet (vgl. Abschnitt 6.1.2). In den Schätzgleichungen mit Innovationsintensität und Exportanteil wird jeweils die logarithmierte Beschäftigtenzahl, beim Beschäftigungswachstum der logarithmierte Umsatz als zusätzliche Kontrollvariable verwendet. Aufgrund der zugrundeliegenden Berechnung der abhängigen Variable Beschäftigungswachstum werden die Kontrollvariablen Unternehmensalter und Beschäftigtenzahl bei den entsprechenden Schätzungen nicht verwendet, stattdessen wird der logarithmierte Umsatz als zusätzliche Kontrollvariable verwendet.

Es wird erwartet, dass sich Unterschiede in der Unternehmensleistung finden, je nachdem, ob ein/e Unternehmer/-in dauerhaft, halb-halb oder nicht dauerhaft nach BuH zurückgekehrt ist. Zusätzlich wird bei der unabhängigen Variable Innovationsintensität für den Exportanteil der Unternehmen kontrolliert. Bei der unabhängigen Variable Exportanteil wird die Innovationsintensität als zusätzliche Kontrollvariable verwendet. Es wird erwartet, dass innovativere Unternehmen ihre Produkte auch außerhalb BuHs verkaufen und somit tendenziell einen höheren Exportanteil haben. Bei der unabhängigen Variable Beschäftigungswachstum werden sowohl Innovationsintensität als auch Exportanteil als zusätzliche Kontrollvariablen verwendet. Es wird erwartet, dass innovativere Unternehmen bzw. exportierende Unternehmen ein hohes Wachstum aufweisen.

Tabelle 31 - Hypothesen und erwartete Vorzeichen

Hypothesen	Unabhängige Variablen	erwartetes Vorzeichen bei abh. Variable		
		Innovationsintensität	Exportanteil	durchschnittl. Beschäftigungswachstum
<p>H1: Wissen, Erfahrung, Fähigkeiten von im Herkunftsland als Unternehmer/-in tätigen Aus- und Rückwandernden sind positiv korreliert mit der Leistung ihrer Unternehmen.</p> <p>H1a: Im Gastland erworbenes Wissen, Erfahrung, Fähigkeiten [...]</p> <p>H1b: Im Herkunftsland erworbenes Wissen, Erfahrung, Fähigkeiten [...]</p>	Gründungserfahrung _i	+	+	+
	Branchenerfahrung _i	+	+	+
	Gründungserfahrung _{iG}	+	+	+
	Branchenerfahrung _{iG}	+	+	+
	Gründungserfahrung _{iH}	+	+	+
	Branchenerfahrung _{iH}	+	+	+
<p>H2: Kontakte und Netzwerke von im Herkunftsland als Unternehmer/-in tätigen Aus- und Rückwandernden sind positiv korreliert mit der Leistung ihrer Unternehmen.</p> <p>H2a: Im Gastland geknüpfte Kontakte und Netzwerke [...]</p> <p>H2b: Im Herkunftsland geknüpfte Kontakte und Netzwerke [...]</p>	Netzwerk bei Gründung _i	+	+	+
	geschäftl. Vernetzung _i	+	+	+
	Netzwerk Gründung _{iG}	+	+	+
	geschäftl. Vernetzung _{iG}	+	+	+
	Netzwerk Gründung _{iH}	+	+	+
	geschäftl. Vernetzung _{iH}	+	+	+

Quelle: eigene Darstellung.

6.2 ERGEBNISSE

Die nachfolgenden Tabellen 33 bis 35 enthalten die Regressionsergebnisse, wobei für die abhängigen Variablen Innovationsintensität, Exportanteil und Beschäftigungswachstum jeweils Modell 1 (s.o.) und dann Modell 2 (s.o.) geschätzt wird. Dargestellt werden für Modell 1 jeweils die Ergebnisse mit und ohne Kontrollvariablen, für Modell 2 mit Kontrollvariablen.³¹

Tabelle 32 – Deskriptive Statistiken der Variablen

Variable	N	Ø	Std.abw.	Min.	Max.
Innovationsintensität	68	45,26	16,77	11,11	77,78
Exportanteil	62	54,01	43,72	0,00	100,00
Beschäftigungswachstum	61	61,97	82,55	-100,00	475,00
Gründungserfahrung	67	0,52	0,50	0,00	1,00
Branchenerfahrung	68	0,71	0,46	0,00	1,00
Netzwerk Gründung	68	2,93	2,48	0,00	9,00
Geschäftl. Vernetzung	68	2,78	2,03	0,00	8,00
Gründungserfahrung BuH	68	0,25	0,44	0,00	1,00
Gründungserfahrung Gastland	68	0,31	0,47	0,00	1,00
Branchenerfahrung BuH	68	0,26	0,44	0,00	1,00
Branchenerfahrung Gastland	68	0,54	0,50	0,00	1,00
Netzwerk Gründung BuH	68	0,63	0,49	0,00	1,00
Netzwerk Gründung Gastland	68	0,37	0,49	0,00	1,00
Geschäftl. Vernetzung BuH	68	0,68	0,47	0,00	1,00
Geschäftl. Vernetzung Gastland	68	0,16	0,37	0,00	1,00
Dauerhafte Rückkehr					
nein	68	0,25	0,44	0,00	1,00
ja	68	0,62	0,49	0,00	1,00
halb-halb	68	0,13	0,34	0,00	1,00
Sektor					
Landwirtschaft	68	0,07	0,26	0,00	1,00
Industrie	68	0,35	0,48	0,00	1,00
Dienstleistungen	68	0,57	0,50	0,00	1,00
Unternehmensalter	68	6,90	6,29	0,00	22,00
log(Umsatz2017)	54	13,66	1,98	9,90	20,72
log(Beschäftigtenzahl2017)	64	2,35	1,39	0,00	5,67
Ausl. Kapital	58	30,24	41,32	0,00	100,00

Quelle: eigene Erhebung und Auswertung.

³¹ Modell 2 ohne Kontrollvariablen wurde ebenfalls geschätzt. Die Ergebnisse sind bei der Autorin anforderbar.

Zunächst zeigt Tabelle 32 zusammenfassende Maßzahlen für die in den Regressionsanalysen verwendeten Variablen. Angegeben sind Fallzahl (N), arithmetisches Mittel (\bar{x}), Standardabweichung (Std.abw.), Minimum und Maximum. Der Durchschnitt entspricht bei den Dummyvariablen jeweils dem Anteil der Befragten, für die die Bedingung erfüllt ist.

6.2.1 Innovationsintensität

In Tabelle 33 sind die Regressionsergebnisse für die abhängige Variable Innovationsintensität dargestellt. Dabei ist in Spalte I.1.1 Modell 1 ohne Kontrollvariablen, in Spalte I.1.2 Modell 1 mit Kontrollvariablen und in Spalte I.2 Modell 2 mit Kontrollvariablen dargestellt.

Modell 1:

Geschäftliche Vernetzung ist wie bei Hypothese H2 erwartet positiv korreliert mit der Innovationsintensität. Dies stimmt überein mit den in Teilkapitel 3.3.1 dargestellten Wettbewerbsvorteilen von als Unternehmer/-in im Herkunftsland tätigen Aus- und Rückwandernden bei ihren Innovationsaktivitäten, konkret bspw. dem Zugang zu innovationsrelevanten Partner/-innen oder Informationen durch das Netzwerk der Unternehmer/-innen. Die Innovationsintensität liegt dabei um 1 Prozentpunkt höher, wenn ein/e Unternehmer/-in eine Veranstaltung oder Dienstleistung eines zusätzlichen Anbieters zur geschäftlichen Vernetzung nutzt, ceteris paribus (c.p.). Dieser Effekt ist allerdings bei Hinzufügen der Kontrollvariablen nicht mehr signifikant.

Die weiteren unabhängigen Variablen von besonderem Interesse (Gründungs- oder Branchenerfahrung sowie Netzwerk bei Gründung) sind in Modell 1 nicht signifikant: Branchenerfahrung und das Netzwerk bei der Gründung sind wie erwartet positiv mit der Innovationsintensität korreliert. Auch dies stimmt mit den oben dargestellten Wettbewerbsvorteilen der Unternehmer/-innen überein. Auch das Netzwerk bei der Gründung kann Zugang zu innovationsrelevanten Partner/-innen oder Informationen bieten. Zur Branchenerfahrung zählen bspw. auch innovationsrelevantes technisches Wissen oder internationales Geschäftswissen (vgl. Teilkapitel 3.3.1). Gründungserfahrung ist hingegen negativ mit der Innovationsintensi-

tät korreliert. Mögliche Erklärungsansätze für das unerwartete Vorzeichen des Schätzkoeffizienten der unabhängigen Variable Gründungserfahrung könnten wiederholtes Scheitern aber auch eine höhere Bereitschaft zu riskanten Geschäftsmodellen bei Mehrfachgründer/-innen sein.

Modell 2:

Unterscheidet man zwischen in Herkunfts- oder Gastland gesammelter Erfahrung und dort geknüpften Kontakten /Netzwerken ergibt sich bezüglich der unabhängigen Variablen von besonderem Interesse ein nuancierteres Bild zur Innovationsintensität.

Branchenerfahrung in BuH ist wie bei Hypothese H1b erwartet positiv korreliert mit der Innovationsintensität. Hatte ein/e Unternehmer/-in Branchenerfahrung in BuH gesammelt, lag die Innovationsintensität um durchschnittlich 11 Prozentpunkte höher als bei Unternehmer/-innen, die über keine Branchenerfahrung in BuH verfügten, c.p. Weitere Erfahrung war in Modell 2 hingegen nicht signifikant: Wie erwartet sind Gründungserfahrung in BuH und Branchenerfahrung im Gastland positiv korreliert mit der Innovationsintensität. Gründungserfahrung im Gastland ist hingegen negativ mit der Innovationsintensität korreliert.

Die Ergebnisse im Bereich Erfahrung der Unternehmer/-innen bestätigen die Ergebnisse aus Modell 1 zur Rolle von Branchenerfahrung. Sie bietet Wettbewerbsvorteile für Innovationsaktivitäten unabhängig vom Land in dem sie erworben wurde. Gründungserfahrung hingegen steht nur dann in positivem Zusammenhang zur Innovationsintensität, wenn sie im Herkunftsland erworben wurde. Hintergrund für das unerwartete Vorzeichen des Schätzkoeffizienten der unabhängigen Variable Gründungserfahrung im Gastland könnte sein, dass eine Unternehmensgründung im Gastland unter ganz anderen Bedingungen stattfand, während die lokalen Gegebenheiten in BuH (vgl. Teilkapitel 2) andere Fähigkeiten der Unternehmer/-innen erfordern, was sich auch in einer niedrigeren Innovationsintensität niederschlägt. Dafür spricht, dass in BuH gesammelte Gründungserfahrung positiv mit der Innovationsintensität korreliert ist. Ein weiterer Erklärungsansatz ist die Schaffung einer ausreichenden Einkommensquelle für die geplante Rückkehr und eine damit einhergehende Unternehmensgründung ohne Innovationsambitionen.

Geschäftliche Vernetzung im Gastland ist wie bei Hypothese H2 erwartet positiv korreliert mit der Innovationsintensität. Nutzte ein/e Unternehmer/-in eine Dienstleistung oder Veranstaltung eines zusätzlichen Anbieters zur geschäftlichen Vernetzung im Gastland, war die Innovationsintensität um durchschnittlich 9 Prozentpunkte höher, c.p. Weitere Netzwerkvariablen waren in Modell 2 hingegen nicht signifikant: Das Netzwerk bei der Gründung im Gastland ist wie erwartet positiv mit der Innovationsintensität korreliert. Das Netzwerk bei der Gründung in BuH und geschäftliche Vernetzung in BuH sind hingegen negativ korreliert mit der Innovationsintensität.

Die Ergebnisse im Bereich Vernetzung der Unternehmer/-innen bestätigen die Ergebnisse aus Modell 1 zur Rolle des Netzwerks bei der Gründung und geschäftlicher Vernetzung nur für das Gastland. Hintergrund für das unerwartete Vorzeichen der unabhängigen Variable Netzwerk in BuH bei der Gründung könnte sein, dass Unterstützung vor Ort bei der Gründung eine Rolle bei der Überwindung von Schwierigkeiten in der Startphase spielt und beispielsweise auch die Gründung von (anfangs) weniger innovativen Unternehmen ermöglicht. Ähnliches ist auch für die geschäftliche Vernetzung in BuH denkbar, die möglicherweise die Führung von weniger innovativen Unternehmen erleichtert.

Kontrollvariablen

Bezüglich der Kontrollvariablen ist in Modell 1 die Innovationsintensität bei dauerhaft oder halb-halb zurückgekehrten Unternehmer/-innen höher als bei nicht-dauerhaft zurückgekehrten. Dies könnte daran liegen, dass einige der Unternehmen von nicht-dauerhaft zurückgekehrten Unternehmer/-innen eher im Bereich des *outsourcing* von Fertigung oder Geschäftsprozessen angesiedelt sind. Insbesondere halb-halb zurückgekehrte Unternehmer/-innen hingegen bauen in ihren Unternehmen *capabilities* für ihre nicht dauerhafte Anwesenheit auf, was unter anderem mit Innovationen im Bereich der Digitalisierung von Geschäftsinteraktionen einhergeht, welche zum Zeitpunkt der Befragung 2018 noch nicht sehr verbreitet war.

Weiterhin war die Innovationsintensität bei Unternehmen im Industrie- oder Dienstleistungssektor höher als im primären Sektor. Die weiteren Kontrollvariablen Exportanteil, Unternehmensalter, Beschäftigtenzahl oder ausl. Kapital waren jeweils nicht signifikant.

Die Ergebnisse bezüglich der Signifikanz der Kontrollvariablen sind in Modell 2 im Vergleich zu Modell 1 unverändert, auch die Höhe der Schätzkoeffizienten der Kontrollvariablen ist bei beiden Modellen ähnlich.

Die Modellgüte der beiden Modelle mit Kontrollvariablen ist mit einem adjustierten Bestimmtheitsmaß von 9% (Modell 1) bzw. 21% (Modell 2) zufriedenstellend.

Tabelle 33 - Regressionsergebnisse Innovationsintensität

	l1.1	l1.2	l2
Gründungserfahrung	-0,168 (4,309)	-3,750 (4,832)	
Branchenerfahrung	5,312 (4,363)	5,791 (5,903)	
Netzwerk Gründung	0,629 (0,805)	0,138 (0,867)	
Geschäftl. Vernetzung	1,285 * (0,910)	0,590 (1,169)	
Gründungserfahrung BuH			4,110 (7,428)
Gründungserfahrung Gastland			-7,377 (6,853)
Branchenerfahrung BuH			11,831 ** (6,624)
Branchenerfahrung Gastland			1,773 (5,021)
Netzwerk Gründung BuH			-5,214 (6,147)
Netzwerk Gründung Gastland			1,654 (5,176)
Geschäftl. Vernetzung BuH			-4,783 (5,794)
Geschäftl. Vernetzung Gastland			9,095 * (6,000)
Dauerhafte Rückkehr (Ref.: nein)			
ja	7,911 * (4,851)	8,770 * (6,052)	12,641 ** (5,260)
halb-halb	13,552 ** (6,298)	23,564 *** (5,607)	30,412 *** (6,189)
Exportanteil		0,022 (0,056)	0,025 (0,056)
Sektor (Ref.: Landwirtschaft)			
Industrie		15,983 ** (7,838)	18,400 ** (9,207)
Dienstleistungen		13,838 ** (6,634)	13,856 * (8,273)
Unternehmensalter		0,159 (0,625)	-0,320 (0,602)
log(Beschäftigtenanzahl2017)		2,775 (2,351)	3,996 (3,151)
Ausl. Kapital		0,014 (0,059)	0,012 (0,073)
Konstante	29,703 *** (6,858)	9,418 (8,727)	11,829 (11,839)
N	67	54	54
R ²	0,119	0,295	0,448
$\overline{R^2}$	0,030	0,088	0,210
F(p)	1,81 (0,11)	6,51 (0,00)	4,85 (0,00)

Standardfehler in Klammern, einseitige p-Werte: * p<0,10, ** p<0,05, *** p<0,01

Quelle: eigene Erhebung und Auswertung.

Zwischenfazit Innovationsintensität

Eine wichtige Ressource der Unternehmer/-innen bezüglich der Innovationsintensität ihrer Unternehmen scheint Branchenerfahrung zu sein. Sowohl in Modell 1 als auch in Modell 2 wies der Schätzkoeffizient das erwartete positive Vorzeichen auf. Signifikant war dieses Ergebnis nur für Branchenerfahrung im Herkunftsland. Insgesamt unterstützen diese Ergebnisse somit Hypothese 1 zur Rolle von Erfahrung und Hypothese 1a zur Rolle von Erfahrung im Gastland sowie insbesondere Hypothese 1b zur Rolle von Erfahrung im Herkunftsland.

Die Ergebnisse für Gründungserfahrung sind hingegen gemischt und durchweg nicht signifikant. Lediglich der Schätzkoeffizient für Gründungserfahrung im Herkunftsland wies in Modell 2 das erwartete positive Vorzeichen auf. Dies unterstützt Hypothese 1b zur Rolle von im Gastland gesammelter Erfahrung. In Modell 1 war Gründungserfahrung hingegen negativ korreliert mit der Innovationsintensität. Ebenso der Schätzkoeffizient von Gründungserfahrung im Gastland in Modell 2. Dies steht im Widerspruch zu den Erwartungen bei Hypothese 1 bzw. 1a.

Insgesamt überwiegen die Anzeichen für eine positive Korrelation von Erfahrung und Innovationsintensität. Dies gilt insbesondere für die Branchenerfahrung.

Die Ergebnisse für das Netzwerk bei der Gründung sind ebenfalls gemischt und nicht signifikant. Für das Netzwerk bei der Gründung in Modell 1 und das Netzwerk im Gastland bei der Gründung in Modell 2 weisen die Schätzkoeffizienten jeweils das erwartete positive Vorzeichen auf. Dies unterstützt Hypothese 2 zur Rolle von Vernetzung sowie Hypothese 2a zur Rolle von Vernetzung im Gastland. Das Netzwerk bei der Gründung in BuH ist hingegen negativ korreliert mit der Innovationsintensität. Dies steht im Widerspruch zur Erwartung bei Hypothese 2b zur Rolle von Vernetzung im Herkunftsland.

Weiterhin scheint die geschäftliche Vernetzung und diese insbesondere im (ehemaligen) Gastland eine wichtige Rolle für die Innovationsintensität der Unternehmen zu spielen. Sowohl die Variable geschäftliche Vernetzung in Modell 1 als auch die Variable geschäftliche Vernetzung im Gastland in Modell 2 wiesen das erwartete positive Vorzeichen auf (jeweils signifikant). Dies unterstützt die Hypothesen 2 zur Rolle von Vernetzung im Allgemeinen sowie Hypothese 2a zur Rolle von Vernetzung im Gastland. Geschäftliche Vernetzung in BuH

ist hingegen negativ korreliert mit der Innovationsintensität. Dieses Ergebnis war nicht signifikant. Es steht jedoch im Widerspruch zur Erwartung bei Hypothese 2b zur Rolle von Vernetzung im Herkunftsland.

Auffällig ist, dass Vernetzung im Gastland (H2a) jeweils positiv mit der Innovationsintensität korreliert ist, Vernetzung im Herkunftsland (H2b) hingegen negativ. Möglicherweise spielt das Netzwerk vor Ort eine Rolle bei der Überwindung von Schwierigkeiten und ermöglicht auch die Gründung und Führung von weniger innovativen Unternehmen.

6.2.2 Exportanteil

In Tabelle 34 sind die Ergebnisse für die abhängige Variable Exportanteil dargestellt. Dabei ist in Spalte E1.1 Modell 1 ohne Kontrollvariablen, in Spalte E1.2 Modell 1 mit Kontrollvariablen und in Spalte E.2 Modell 2 mit Kontrollvariablen dargestellt.

Modell 1:

Branchenerfahrung ist wie bei Hypothese H1 erwartet positiv korreliert mit dem Exportanteil. Dies stimmt überein mit den in Teilkapitel 3.3.2 dargestellten Wettbewerbsvorteilen von als Unternehmer/-in im Herkunftsland tätigen Aus- und Rückwandernden bei ihren Internationalisierungsaktivitäten, konkret bspw. ihr Wissen über internationale Märkte oder Geschäftsgewohnheiten. Verfügte ein/e Unternehmer/-in über vorherige Branchenerfahrung, war der Exportanteil um durchschnittlich 23 Prozentpunkte höher, c.p. Auch bei Kontrolle weiterer Einflussfaktoren bleibt dieses Ergebnis signifikant. Gründungserfahrung war hingegen negativ mit dem Exportanteil korreliert. Dieser Effekt ist jedoch nicht signifikant. Mögliche Erklärungsansätze für das unerwartete Vorzeichen des Schätzkoeffizienten der unabhängigen Variable Gründungserfahrung könnten wiederholtes Scheitern, eine höhere Bereitschaft zu riskanten Geschäftsmodellen bei Mehrfachgründer/-innen aber auch die gezielte Unternehmensgründung für den lokalen Markt in BuH sein.

Geschäftliche Vernetzung ist wie bei Hypothese H2 erwartet positiv korreliert mit dem Exportanteil. Auch dies stimmt mit den oben dargestellten Wettbewerbsvorteilen der Unternehmer/-innen überein. Geschäftliche Vernetzung der Unternehmer/-innen spiegelt bspw.

Netzwerk-*capabilities* oder auch das Lernen in Netzwerken wider, welche Internationalisierung positiv beeinflussen können (vgl. Teilkapitel 3.3.2). Hintergrund könnte beispielsweise die gezielte Nutzung geschäftlicher Vernetzung für die Identifikation von möglichen Abnehmer/-innen im Ausland sein, da das Land BuH aufgrund seiner Größe nur ein kleiner Markt ist. Nutzte ein/e Unternehmer/-in eine Veranstaltung oder Dienstleistung eines zusätzlichen Dienstleisters zur geschäftlichen Vernetzung, war der Exportanteil um durchschnittlich 4 Prozentpunkte höher. Allerdings ist dieser Effekt bei Hinzunahme der weiteren Kontrollvariablen nicht signifikant. Das Netzwerk bei der Gründung war ebenfalls wie erwartet positiv korreliert mit dem Exportanteil. Dieser Effekt ist nicht signifikant, stimmt jedoch ebenfalls mit den in Teilkapitel 3.3.2 dargestellten Wettbewerbsvorteilen für Internationalisierungsaktivitäten überein.

Modell 2:

Unterscheidet man zwischen in Herkunfts- oder Gastland gesammelter Erfahrung und dort geknüpften Kontakten /Netzwerken ergibt sich bezüglich der unabhängigen Variablen von besonderem Interesse auch beim Exportanteil ein nuancierteres Bild.

Gründungserfahrung im Gastland ist entgegen der Erwartung bei Hypothese H1a negativ mit dem Exportanteil korreliert. Dies stimmt mit dem Ergebnis aus Modell 1 überein. Hatte ein/e Unternehmer/-in bereits Gründungserfahrung im Gastland gesammelt, war der Exportanteil um durchschnittlich 21 Prozentpunkte niedriger, c.p. Hintergrund könnte neben den bereits oben bei Modell 1 erwähnten Erklärungsansätzen sein, dass eine Unternehmensgründung im Gastland unter ganz anderen Bedingungen stattfand, während die lokalen Gegebenheiten in BuH (vgl. Teilkapitel 2) andere Fähigkeiten der Unternehmer/-innen erfordern, was sich auch in niedrigeren Exportzahlen niederschlägt. Dagegen spricht, dass auch in BuH gesammelte Gründungserfahrung negativ mit dem Exportanteil korreliert ist. Denkbar ist somit eher die gezielte Unternehmensgründung für den lokalen Markt in BuH. Ein weiterer Erklärungsansatz ist die Schaffung einer ausreichenden Einkommensquelle für die geplante Rückkehr und eine damit einhergehende Unternehmensgründung ohne Exportambitionen.

Branchenerfahrung im Gastland ist wie in Hypothese H1a erwartet positiv mit dem Exportanteil korreliert. Dies stimmt mit dem Ergebnis aus Modell 1 überein. Hatte ein/e Unternehmer/-

in bereits Branchenerfahrung im Gastland gesammelt, war der Exportanteil im Durchschnitt um 28 Prozentpunkte höher, c.p. Hintergrund sind unter anderem die mit der Branchenerfahrung einhergehende Kenntniss ausländischer Märkte, Geschäftsgepflogenheiten, aber auch Erfahrung in exportierenden Unternehmen. Auch bei Kontrolle weiterer Einflussfaktoren bleibt dieses Ergebnis signifikant.

Im Herkunftsland gesammelte Erfahrung war in Modell 2 hingegen nicht signifikant: Gründungserfahrung in BuH sowie Branchenerfahrung in BuH sind jeweils negativ mit dem Exportanteil korreliert. Für den Exportanteil scheint also insbesondere Branchenerfahrung im Gastland relevant zu sein.

Die unabhängigen Variablen zur Vernetzung sind in Modell 2 nicht signifikant. Das Netzwerk bei der Gründung in BuH sowie geschäftliche Vernetzung in BuH oder dem Gastland sind wie erwartet positiv korreliert mit dem Exportanteil. Dies stimmt mit den Ergebnissen aus Modell 1 überein. Geschäftliche Vernetzung bietet unabhängig vom Land Wettbewerbsvorteile für Internationalisierungsaktivitäten. Das Netzwerk bei der Gründung hingegen nur, wenn die Unterstützer/-innen dem Herkunftsland BuH zugeordnet sind. Das Netzwerk bei der Gründung im Gastland ist hingegen negativ mit dem Exportanteil korreliert. Hintergrund für das unerwartete Vorzeichen der unabhängigen Variable Netzwerk im Gastland bei der Gründung könnte sein, dass Unterstützung aus dem Gastland bei der Gründung eine Rolle bei der Überwindung von Schwierigkeiten in der Startphase spielt und beispielsweise auch die Gründung von nur auf den lokalen Markt ausgerichteten Unternehmen ermöglicht.

Kontrollvariablen:

Der Exportanteil war bei dauerhaft oder halb-halb zurückgekehrten Unternehmer/-innen niedriger als bei nicht zurückgekehrten Unternehmer/-innen. Dieser Effekt war jedoch nur für dauerhaft zurückgekehrte Unternehmer/-innen in Modell E1.1 signifikant. Hintergrund könnte wie oben bereits angesprochen sein, dass einige der Unternehmen von nicht-dauerhaft zurückgekehrten Unternehmer/-innen im Bereich des *outsourcing* von Fertigung oder Geschäftsprozessen angesiedelt sind.

Bezüglich der weiteren Kontrollvariablen war die Beschäftigtenzahl signifikant positiv korreliert mit dem Exportanteil. Dies ist ein Hinweis darauf, dass insbesondere größere Unternehmen exportieren. Die anderen Kontrollvariablen waren jeweils nicht signifikant. In Modell 2 kommt außerdem ein signifikanter, leicht negativer Effekt des Unternehmensalters hinzu. Dies ist ein Hinweis darauf, dass insbesondere jüngere Unternehmen einen höheren Exportanteil haben.

Mit einem adjustierten R^2 von 30% (Modell 1) bzw. 26% (Modell 2), ist die Modellgüte der beiden Modelle mit Kontrollvariablen gut.

Tabelle 34 - Regressionsergebnisse Exportanteil

	E1.1	E1.2	E2
Gründungserfahrung	-8,286 (10,608)	-11,648 (10,555)	
Branchenerfahrung	23,271 ** (12,869)	23,454 ** (12,227)	
Netzwerk Gründung	1,835 (2,115)	1,137 (1,777)	
Geschäftl. Vernetzung	4,068 * (2,550)	2,958 (2,877)	
Gründungserfahrung BuH			-1,496 (18,282)
Gründungserfahrung Gastland			-20,858 * (15,481)
Branchenerfahrung BuH			-2,174 (17,801)
Branchenerfahrung Gastland			28,123 *** (10,945)
Netzwerk Gründung BuH			9,557 (15,541)
Netzwerk Gründung Gastland			-5,245 (12,012)
Geschäftl. Vernetzung BuH			6,257 (13,981)
Geschäftl. Vernetzung Gastland			15,105 (14,685)
Dauerhafte Rückkehr (Ref.: nein)			
ja	-22,531 ** (12,190)	-17,145 (14,681)	-15,203 (16,384)
halb-halb	-12,829 (16,240)	-17,911 (17,315)	-23,982 (22,531)
Innovationsintensität		0,115 (0,291)	0,159 (0,372)
Sektor (Ref.: Landwirtschaft)			
Industrie		15,308 (28,247)	7,830 (30,313)
Dienstleistungen		-9,562 (26,952)	-7,188 (27,717)
Unternehmensalter		-0,944 (0,965)	-1,663 * (1,053)
log(Beschäftigtenanzahl2017)		7,793 ** (4,384)	10,490 ** (5,765)
Ausl. Kapital		0,170 (0,132)	0,149 (0,187)
Konstante	40,240 ** (17,529)	19,861 (33,529)	21,941 (36,577)
N	62	54	54
R ²	0,193	0,454	0,483
$\overline{R^2}$	0,105	0,294	0,259
F(p)	2,83 (0,02)	8,34 (0,00)	6,62 (0,00)

Standardfehler in Klammern, einseitige p-Werte: * p<0,10, ** p<0,05, *** p<0,01
Quelle: eigene Erhebung und Auswertung.

Zwischenfazit Exportanteil

Eine wichtige Ressource der Unternehmer/-innen für Exportaktivitäten ihrer Unternehmen scheint Branchenerfahrung zu sein. Sowohl für Branchenerfahrung in Modell E1 als auch für Branchenerfahrung im Gastland in Modell E2 wies der Schätzkoeffizient jeweils das erwartete positive Vorzeichen auf. Branchenerfahrung im Herkunftsland war hingegen negativ mit dem Exportanteil korreliert. Signifikant waren diese Ergebnisse nur für die beiden positiven Vorzeichen. Insgesamt unterstützen diese Ergebnisse somit Hypothese 1 zur Rolle von Erfahrung und Hypothese 1a zur Rolle von Erfahrung im Gastland, widersprechen jedoch Hypothese 1b zur Rolle von Erfahrung im Herkunftsland.

Die Ergebnisse für Gründungserfahrung widersprechen hingegen den Erwartungen. Sowohl in Modell E1 als auch in Modell E2 wies der Schätzkoeffizient jeweils ein negatives Vorzeichen auf. Signifikant war dieses Ergebnis lediglich bei Gründungserfahrung im Gastland. Dies steht im Widerspruch zu den Erwartungen bei Hypothese 1 zur Rolle von Erfahrung, Hypothese 1b zur Rolle von Erfahrung im Herkunftsland und insbesondere Hypothese 1a zur Rolle von Erfahrung im Gastland.

Insgesamt scheint Branchenerfahrung und insbesondere Branchenerfahrung im Gastland ein wichtiger Faktor für einen hohen Exportanteil zu sein, wohingegen dies für Branchenerfahrung im Herkunftsland sowie für Gründungserfahrung unabhängig vom Land nicht zutrifft.

Eine weitere wichtige Ressource für Exportaktivitäten scheint das Netzwerk bei der Gründung und dies insbesondere im Herkunftsland zu sein. Sowohl für das Netzwerk bei der Gründung in Modell E1 als auch für das Netzwerk bei der Gründung im Herkunftsland in Modell E2 wies der Schätzkoeffizient jeweils das erwartete positive Vorzeichen auf. Unterstützung bei der Gründung aus dem Netzwerk im Gastland war hingegen negativ mit dem Exportanteil korreliert. Alle 3 Ergebnisse waren nicht signifikant. Sie unterstützen dennoch für die vorliegende Stichprobe Hypothese 2 zur Rolle von Vernetzung und Hypothese 2b zur Rolle von Vernetzung im Herkunftsland, stehen jedoch im Widerspruch zu Hypothese 2a zur Rolle von Vernetzung im Gastland.

Auch geschäftliche Vernetzung ist unabhängig vom Land eine wichtige Ressource für einen hohen Exportanteil. Sowohl die Variable geschäftliche Vernetzung in Modell E1 als auch die Variablen geschäftliche Vernetzung im Gastland oder Herkunftsland in Modell E2 wiesen das

erwartete positive Vorzeichen auf. Signifikant war dieses Ergebnis lediglich bei geschäftlicher Vernetzung in Model E1.1. Insgesamt stützen die Ergebnisse jedoch Hypothese 2 zur Rolle von Vernetzung im Allgemeinen sowie Hypothese 2a zur Rolle von Vernetzung im Gastland und Hypothese 2b zur Rolle von Vernetzung im Herkunftsland.

Insgesamt scheint Vernetzung in der Form von Unterstützung bei der Gründung aus dem Netzwerk der Unternehmer/-innen sowie geschäftlicher Vernetzung (mit Ausnahme von Unterstützung bei der Gründung aus dem Netzwerk im Gastland) ein wichtiger Faktor für einen hohen Exportanteil zu sein.

6.2.3 Beschäftigungswachstum

In Tabelle 35 sind die Ergebnisse für die abhängige Variable Beschäftigungswachstum dargestellt. Dabei ist in Spalte B1.1 Modell 1 ohne Kontrollvariablen, in Spalte B1.2 Modell 1 mit Kontrollvariablen und in Spalte B.2 Modell 2 mit Kontrollvariablen dargestellt.

Modell 1:

Gründungserfahrung ist entgegen der Erwartung in Hypothese H1 negativ mit dem durchschnittlichen Beschäftigungswachstum korreliert. Hatte ein/e Unternehmer/-in bereits Gründungserfahrung gesammelt, war das durchschnittliche Beschäftigungswachstum um durchschnittlich 50 Prozentpunkte niedriger, c.p. Im Modell mit Kontrollvariablen sogar minus 76 Prozentpunkte, c.p. Mögliche Erklärungsansätze könnten erneut wiederholtes Scheitern und eine höhere Bereitschaft zu riskanten Geschäftsmodellen bei Mehrfachgründer/-innen sein. Aber auch eine realistischere Einschätzung des Personalbedarfs durch erfahrene Unternehmer/-innen oder eine höhere Arbeitsproduktivität in Unternehmen von Mehrfachgründer/-innen kommen als Erklärungen in Betracht.

Die anderen unabhängigen Variablen von besonderem Interesse (Branchenerfahrung und Vernetzung) waren in Modell 1 nicht signifikant: Branchenerfahrung ist entsprechend der Erwartung in Hypothese H1 positiv korreliert mit dem durchschnittlichen Beschäftigungswachstum. Dies stimmt überein mit den in Teilkapitel 3 dargestellten Wettbewerbsvorteilen

für die Unternehmensleistung von als Unternehmer/-in im Herkunftsland tätigen Aus- und Rückwandernden.

Entgegen der Erwartung in Hypothese H2 sind das Netzwerk bei der Gründung sowie geschäftliche Vernetzung hingegen negativ mit dem durchschnittlichen Beschäftigungswachstum korreliert. Hintergrund für das unerwartete Vorzeichen der unabhängigen Variable Netzwerk bei der Gründung könnte sein, dass Unterstützung bei der Gründung eine Rolle bei der Überwindung von Schwierigkeiten in der Startphase spielt und beispielsweise auch die Gründung von (anfangs) weniger erfolgreichen Unternehmen ermöglicht. Ähnliches ist auch für die geschäftliche Vernetzung denkbar, die möglicherweise die Führung von weniger wachstumsstarken Unternehmen erleichtert.

Modell 2:

Schließlich ergibt sich auch beim Beschäftigungswachstum ein nuancierteres Bild, wenn zwischen in Herkunfts- oder Gastland gesammelter Erfahrung und dort geknüpften Kontakten /Netzwerken unterschieden wird.

Gründungserfahrung ist entgegen den Erwartungen in Hypothese 1a und 1b negativ mit dem durchschnittlichen Beschäftigungswachstum korreliert. Dies stimmt mit dem Ergebnis aus Modell 1 überein. So ist das Beschäftigungswachstum bei Unternehmer/-innen die bereits über Gründungserfahrung in BuH verfügten um durchschnittlich 89 Prozentpunkte niedriger, c.p. Gründungserfahrung im Gastland steht ebenfalls in signifikant negativem Zusammenhang zum Beschäftigungswachstum. Dieses ist bei Unternehmer/-innen die bereits Gründungserfahrung im Gastland sammelten durchschnittlich um 64 Prozentpunkte niedriger, c.p.

Branchenerfahrung im Gastland ist hingegen wie in den Hypothesen 1a und 1b erwartet positiv korreliert mit dem durchschnittlichen Beschäftigungswachstum. Auch dies stimmt mit dem Ergebnis aus Modell 1 überein. Bei Unternehmer/-innen, die bereits Branchenerfahrung im Gastland gesammelt hatten, war das Beschäftigungswachstum um 52 Prozentpunkte höher, c.p. Branchenerfahrung in BuH war hingegen nicht signifikant, aber ebenfalls positiv mit dem durchschnittlichen Beschäftigungswachstum korreliert.

Die Ergebnisse im Bereich Erfahrung der Unternehmer/-innen bestätigen die Ergebnisse aus Modell 1 zur Rolle von Gründungs- und Branchenerfahrung. Branchenerfahrung bietet wie erwartet Wettbewerbsvorteile, die sich auch in einem höheren durchschnittlichen Beschäftigungswachstum niederschlagen und dies unabhängig vom Land in dem sie gesammelt wurde. Gründungserfahrung hingegen ist negativ korreliert mit dem durchschnittlichen Beschäftigungswachstum und dies unabhängig vom Land in dem sie gesammelt wurde. Die bereits oben bei Modell 1 erwähnten Erklärungsansätze wiederholtes Scheitern, höhere Bereitschaft zu riskanten Geschäftsmodellen bei Mehrfachgründer/-innen, realistischere Einschätzung des Personalbedarfs durch erfahrene Unternehmer/-innen oder höhere Arbeitsproduktivität in Unternehmen von Mehrfachgründer/-innen sind somit unabhängig davon, wo bereits Gründungserfahrung gesammelt wurde.

Unterstützung bei der Gründung aus dem Netzwerk der Unternehmer/-innen in BuH oder dem Gastland ist entgegen der Erwartungen in Hypothese 2a und 2b negativ korreliert mit dem durchschnittlichen Beschäftigungswachstum. Dies stimmt überein mit den Ergebnissen aus Modell 1. Bei Unternehmer/-innen, die bei der Gründung Unterstützung von Kontakten in BuH erhielten, war das Beschäftigungswachstum im Durchschnitt um 55 Prozentpunkte niedriger, c.p. Unterstützung bei der Gründung aus dem Netzwerk der Unternehmer/-innen im Gastland war hingegen nicht signifikant, aber ebenfalls negativ mit dem durchschnittlichen Beschäftigungswachstum korreliert.

Geschäftliche Vernetzung in BuH ist entgegen der Erwartungen in Hypothese 2b negativ mit dem durchschnittlichen Beschäftigungswachstum korreliert. Auch dies stimmt mit den Ergebnissen aus Modell 1 überein. Geschäftliche Vernetzung im Gastland ist hingegen entsprechend der Erwartung in Hypothese 2a positiv mit dem durchschnittlichen Beschäftigungswachstum korreliert. Diese Ergebnisse waren jeweils nicht signifikant.

Die Ergebnisse im Bereich Vernetzung der Unternehmer/-innen bestätigen die Ergebnisse aus Modell 1 zur Rolle des Netzwerks bei der Gründung unabhängig vom Land sowie für geschäftliche Vernetzung in BuH. Wie oben bei Modell 1 bereits erwähnt, könnte Unterstützung bei der Gründung eine Rolle bei der Überwindung von Schwierigkeiten in der Startphase spielen und beispielsweise auch die Gründung von (anfangs) weniger erfolgreichen Unternehmen ermöglichen und dies unabhängig davon, ob die Unterstützung durch Personen aus

dem Netzwerk der Unternehmer/-innen in BuH oder dem (ehemaligen) Gastland erfolgte. Ähnliches ist auch für die geschäftliche Vernetzung in BuH denkbar, die möglicherweise die Führung von weniger wachstumsstarken Unternehmen erleichtert. Geschäftliche Vernetzung im Gastland ist hingegen wie erwartet positiv korreliert mit dem durchschnittlichen Beschäftigungswachstum. Dies stimmt überein mit den in Teilkapitel 3 dargestellten Wettbewerbsvorteilen für die Unternehmensleistung von als Unternehmer/-in im Herkunftsland tätigen Aus- und Rückwandernden.

Kontrollvariablen:

Das durchschnittliche Beschäftigungswachstum war bei dauerhaft zurückgekehrten Unternehmer/-innen niedriger als bei nicht zurückgekehrten Unternehmer/-innen, bei halb-halb zurückgekehrten Unternehmer/-innen hingegen höher. Signifikant war dieser Unterschied jedoch lediglich für halb-halb zurückgekehrte Unternehmer/-innen in Modell B1.1 ohne Kontrollvariablen. Hintergrund könnte sein, dass die Rückkehr mit der Gründung in bestimmten Sektoren verbunden ist, die mehr oder weniger Anwesenheit vor Ort erfordern und gleichzeitig unterschiedlichen Wachstumsdynamiken unterworfen sind.

Bezüglich der anderen Kontrollvariablen war der Exportanteil in Modell 1 signifikant positiv korreliert mit dem durchschnittlichen Beschäftigungswachstum. Im Industriesektor war das durchschnittliche Beschäftigungswachstum geringer als im Dienstleistungssektor, im primären Sektor hingegen höher. Die anderen Kontrollvariablen waren in Modell 1 nicht signifikant. Auffällig ist jedoch die negative Korrelation von Innovationsintensität und Beschäftigungswachstum. Hier könnte möglicherweise wiederum eine höhere Arbeitsproduktivität in innovativeren Unternehmen eine Rolle spielen.

In Modell 2 waren die Ergebnisse bezüglich der Kontrollvariablen wie in Modell 1.

Mit einem adjustierten R^2 von 5% (Modell 1) bzw. 9% (Modell 2) war die Modellgüte der beiden Modelle mit Kontrollvariablen zufriedenstellend. Das Beschäftigungswachstum scheint wesentlich durch weitere Faktoren wie die gesamtwirtschaftliche Lage bestimmt zu werden, für die keine Daten erhoben wurden.

Tabelle 35 - Regressionsergebnisse Beschäftigungswachstum

	B1.1		B1.2		B2	
Gründungserfahrung	-49,489	**	-75,606	*		
	(26,563)		(46,748)			
Branchenerfahrung	20,402		26,659			
	(19,010)		(30,241)			
Netzwerk Gründung	-5,294		-5,819			
	(4,118)		(4,685)			
Geschäftl. Vernetzung	-1,652		-8,900			
	(3,993)		(7,300)			
Gründungserfahrung BuH					-88,843	*
					(63,208)	
Gründungserfahrung Gastland					-64,441	**
					(36,057)	
Branchenerfahrung BuH					57,479	
					(61,371)	
Branchenerfahrung Gastland					51,911	*
					(39,161)	
Netzwerk Gründung BuH					-55,188	*
					(34,046)	
Netzwerk Gründung Gastland					-10,844	
					(34,569)	
Geschäftl. Vernetzung BuH					-58,936	
					(47,597)	
Geschäftl. Vernetzung Gastland					18,695	
					(33,197)	
Dauerhafte Rückkehr (Ref.: nein)						
ja	-7,702		-24,751		-14,546	
	(38,145)		(72,775)		(56,704)	
halb-halb	60,698	*	59,971		71,970	
	(40,971)		(66,674)		(64,605)	
Innovationsintensität			-0,588		-1,059	
			(0,677)		(1,017)	
Exportanteil			0,581	**	0,453	*
			(0,264)		(0,329)	
Sektor (Ref.: Landwirtschaft)						
Industrie			-208,145	***	-203,904	***
			(69,754)		(62,513)	
Dienstleistungen			-145,244	***	-145,248	***
			(26,891)		(39,505)	
log(Umsatz2017)			16,176		14,436	
			(14,443)		(14,435)	
Ausl. Kapital			-0,099		0,137	
			(0,539)		(0,453)	
Konstante	93,202	*	302,902	**	325,982	***
	(60,458)		(124,246)		(114,337)	
N	61		45		45	
R ²	0,148		0,311		0,423	
\bar{R}^2	0,053		0,053		0,093	
F(p)	2,47 (0,03)		. (.)		. (.)	

Standardfehler in Klammern, einseitige p-Werte: * $p < 0,10$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$. Quelle: eigene Erhebung und Auswertung. Die F-Statistik kann für die Modelle B1.2 und B2 nicht berechnet werden da die Referenzkategorie

„Sektor Landwirtschaft“ nur für je ein Unternehmen der Stichprobe dieser Modelle den Wert 1 annimmt (vgl. Diskussion in Wiggins 2003).

Zwischenfazit Beschäftigungswachstum

Branchenerfahrung scheint eine wichtige unternehmerische Ressource für das durchschnittliche Beschäftigungswachstum zu sein und diese insbesondere im (ehemaligen) Gastland. Sowohl für Branchenerfahrung in Modell B₁, als auch für Branchenerfahrung in Gast- oder Herkunftsland in Modell B₂ wiesen die Schätzkoeffizienten jeweils das erwartete positive Vorzeichen auf. Signifikant war nur im Gastland erworbene Branchenerfahrung in Modell B₂. Insgesamt unterstützen diese Ergebnisse somit Hypothese 1 zur Rolle von Erfahrung, Hypothese 1b zur Rolle von im Herkunftsland gesammelter Erfahrung sowie insbesondere zu Hypothesen 1a zur Rolle von im Gastland gesammelter Erfahrung.

Die Ergebnisse für Gründungserfahrung widersprechen hingegen den Erwartungen. Gründungserfahrung der Unternehmer/-innen, unabhängig davon ob sie in Herkunfts- oder Gastland erworben wurde, ist hingegen negativ mit dem durchschnittlichen Beschäftigungswachstum ihrer Unternehmen korreliert. Sowohl in Modell B₁ als auch in Modell B₂ wiesen die Schätzkoeffizienten jeweils ein negatives Vorzeichen auf. Dieses Ergebnis war jeweils signifikant. Es steht im Widerspruch zu Hypothese 1 einer positiven Korrelation von Erfahrung der Unternehmer/-innen und Leistung ihrer Unternehmen. Ebenfalls werden die Hypothesen 1a und 1b zur Rolle von in Herkunfts- bzw. Gastland gesammelter Erfahrung nicht unterstützt.

Insgesamt scheint Branchenerfahrung und insbesondere Branchenerfahrung im Gastland ein wichtiger Faktor für ein hohes durchschnittliches Beschäftigungswachstum zu sein, wohingegen dies für Gründungserfahrung unabhängig vom Land nicht zutrifft. Allerdings kann dies auf eine höhere Arbeitsproduktivität in Unternehmen von Unternehmer/-innen mit Gründungserfahrung verweisen. Hierzu liegen keine Kontrollvariablen vor.

Auch Unterstützung bei der Gründung war entgegen den Erwartungen unabhängig vom Land negativ mit dem durchschnittlichen Beschäftigungswachstum korreliert. Sowohl in Modell B₁ als auch in Modell B₂ wiesen die Schätzkoeffizienten jeweils ein negatives Vorzeichen auf. Signifikant war nur Unterstützung bei der Gründung durch Personen aus dem Herkunftsland. Dies steht in Widerspruch Hypothese 2 zur Rolle von Vernetzung, Hypothese 2a zur

Rolle von Vernetzung im Gastland sowie insbesondere zu Hypothese 2b zur Rolle von Vernetzung im Herkunftsland.

Die Ergebnisse für geschäftliche Vernetzung sind hingegen gemischt und durchweg nicht signifikant. Für geschäftliche Vernetzung im Gastland in Modell 2 weist der Schätzkoeffizient das erwartete positive Vorzeichen auf. Dies unterstützt Hypothese 2a zur Rolle von Vernetzung im Gastland. Die Schätzkoeffizienten von geschäftlicher Vernetzung im Allgemeinen in Modell 1 sowie geschäftliche Vernetzung im Herkunftsland in Modell 2 sind hingegen entgegen den Erwartungen negativ. Dies steht im Widerspruch zur Erwartung bei Hypothese 2 zur Rolle von Vernetzung sowie Hypothese 2b zur Rolle von Vernetzung im Herkunftsland.

Insgesamt scheint Vernetzung in Form von Unterstützung bei der Gründung aus dem Netzwerk der Unternehmer/-innen sowie geschäftlicher Vernetzung (mit Ausnahme von geschäftlicher Vernetzung im Gastland) kein wichtiger Faktor für ein hohes durchschnittliches Beschäftigungswachstum zu sein.

Weiterhin ist zu bemerken, dass das durchschnittliche Beschäftigungswachstum als Maß für die Unternehmensleistung insbesondere bei einer Querschnittsanalyse wie der vorliegenden zweischneidig ist. Effekte wie bspw. eine realistischere Einschätzung des Personalbedarfs durch Mehrfachunternehmer/-innen, höhere Arbeitsproduktivität oder geringere Wachstumsambitionen können hiermit nicht gemessen werden.

6.3 DISKUSSION

Die oben in Tabelle 31 zusammengefassten Erwartungen bezüglich der aufgestellten Hypothesen konnten nur zum Teil bestätigt werden (vgl. Tab. 36).

6.3.1 Wissen, Erfahrung, Fähigkeiten und Unternehmensleistung - Hypothesen 1, 1a, 1b

Entsprechend Hypothese 1 wird eine positive Korrelation von Wissen, Erfahrung und Fähigkeiten von im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden und der Leistung ihrer Unternehmen erwartet. Dies konnte für Branchenerfahrung in Modell 1 für alle drei Proxy-Variablen für die Unternehmensleistung bestätigt werden. Branchenerfahrung war jeweils positiv korreliert mit Innovationsintensität, Exportanteil und durchschnittlichem Beschäftigungswachstum. Signifikant war der Zusammenhang lediglich bei Branchenerfahrung und Exportanteil. Insgesamt stimmen die Ergebnisse für Branchenerfahrung somit überein mit den in Teilkapitel 3 dargestellten Wettbewerbsvorteilen für die Unternehmensleistung von als Unternehmer/-in im Herkunftsland tätigen Aus- und Rückwandernden.

Für Gründungserfahrung standen die Ergebnisse bei allen drei Proxies für die Unternehmensleistung hingegen in Widerspruch zu Hypothese 1. Gründungserfahrung war in Modell 1 jeweils negativ korreliert mit Innovationsintensität, Exportanteil und durchschnittlichem Beschäftigungswachstum. Signifikant war der Zusammenhang lediglich bei Gründungserfahrung und durchschnittlichem Beschäftigungswachstum. Hintergrund für das unerwartete Vorzeichen könnte bei allen drei unabhängigen Variablen wiederholtes Scheitern aber auch eine höhere Bereitschaft zu riskanten Geschäftsmodellen bei Mehrfachgründer/-innen sein. Beim Exportanteil kommt als Erklärungsansatz die gezielte Unternehmensgründung für den lokalen Markt in BuH hinzu. Beim durchschnittlichen Beschäftigungswachstum sind weitere Erklärungsansätze für das unerwartete Vorzeichen eine realistischere Einschätzung des Personalbedarfs durch erfahrene Unternehmer/-innen oder eine höhere Arbeitsproduktivität in Unternehmen von Mehrfachgründer/-innen.

Die Hypothesen 1a und 1b unterscheiden, ob die Unternehmer/-innen Wissen, Erfahrung oder Fähigkeiten in Gast- oder Herkunftsland gesammelt haben. Es wird jeweils ein positiver Zusammenhang zur Unternehmensleistung erwartet.

Dies konnte für Branchenerfahrung in Modell 2 wiederum für alle drei Proxy-Variablen für die Unternehmensleistung bestätigt werden. Branchenerfahrung im Gastland war jeweils positiv korreliert mit Innovationsintensität, Exportanteil und durchschnittlichem Beschäftigungswachstum. Signifikant war der Zusammenhang bei Exportanteil und durchschnittlichem Beschäftigungswachstum. Branchenerfahrung im Herkunftsland war positiv korreliert mit Innovationsintensität und durchschnittlichem Beschäftigungswachstum. Einzige Ausnahme bildet der Exportanteil, mit dem Branchenerfahrung im Herkunftsland negativ korreliert war. Signifikant war der Zusammenhang lediglich bei Innovationsintensität. Aufgrund der internationalen Natur von Exportaktivitäten scheint hier im Gastland gesammelte Erfahrung eine wichtige Rolle zu spielen (vgl. 6.2.2). Insgesamt stimmen die Ergebnisse für Branchenerfahrung somit überein mit den in Teilkapitel 3 dargestellten Wettbewerbsvorteilen für die Unternehmensleistung von als Unternehmer/-in im Herkunftsland tätigen Aus- und Rückwandernden. Dies gilt größtenteils unabhängig davon, in welchem Land die Erfahrung gesammelt wurde.

Für Gründungserfahrung im Gastland standen die Ergebnisse wiederum bei allen drei Proxies für die Unternehmensleistung in Widerspruch zu Hypothese 1a. Gründungserfahrung im Gastland war in Modell 2 jeweils negativ korreliert mit Innovationsintensität, Exportanteil und durchschnittlichem Beschäftigungswachstum. Signifikant war der Zusammenhang bei Gründungserfahrung im Gastland und Exportanteil sowie durchschnittlichem Beschäftigungswachstum. Gründungserfahrung im Herkunftsland war in Modell 2 negativ korreliert mit Exportanteil und durchschnittlichem Beschäftigungswachstum. Einzige Ausnahme bildet die Innovationsintensität, mit der Gründungserfahrung im Herkunftsland positiv korreliert war. Signifikant war der Zusammenhang lediglich beim durchschnittlichen Beschäftigungswachstum. Somit stimmt lediglich das Ergebnis für Gründungserfahrung im Herkunftsland und Innovationsintensität überein mit den in Teilkapitel 3 dargestellten Wettbewerbsvorteilen für die Unternehmensleistung von als Unternehmer/-in im Herkunftsland tätigen Aus- und Rückwandernden. Für die Gründung innovativer Unternehmen ist die Kenntnis der lokalen Gegebenheiten in BuH (vgl. Teilkapitel 2) und die sich daraus ergebenden Anforderungen an die Fähigkeiten der Unternehmer/-innen durchaus von Bedeutung. Insgesamt scheint Gründungserfahrung jedoch unabhängig vom Land in dem sie gesammelt wurde weniger re-

levant für die Unternehmensleistung zu sein. Die oben bei Modell 1 erwähnten Erklärungsansätze gelten somit größtenteils unabhängig davon, in welchem Land die Gründungserfahrung gesammelt wurde.

Im Bereich Wissen, Erfahrung und Fähigkeiten der im Herkunftsland als Unternehmer/-in tätigen Aus- und Rückwandernden kristallisiert sich somit Branchenerfahrung als wichtige unternehmerische Ressource heraus. Dabei ist zumeist sowohl in Gast- als auch in Herkunftsland gesammelte Branchenerfahrung relevant, während bei Internationalisierungsaktivitäten im Gastland gesammelte Branchenerfahrung von besonderer Bedeutung ist. Auch im Herkunftsland gesammelte Branchenerfahrung ist somit ein wichtiger Erfolgsfaktor. Dieses Ergebnis bestätigt damit die in Teilkapitel 3.2.1 dargestellten Überlegungen eines dynamischen Wissensbegriffs, bei dem Lernprozesse und Weiterentwicklung von Wissen auch im Herkunftsland eine Rolle spielen. Die Ergebnisse zur Gründungserfahrung überraschen zunächst, stehen möglicherweise aber im Zusammenhang mit weiteren Faktoren wie bspw. eine höhere Bereitschaft zu riskanten Geschäftsmodellen bei Mehrfachgründer/-innen oder wiederholtem Scheitern. Dies könnte zudem in Zusammenhang stehen mit der oben dargestellten Mehrdimensionalität der Motivation unternehmerischer Aktivitäten (vgl. Williams 2021, Teilkapitel 3.1.1), welche sich auch in der deskriptiven Auswertung der erhobenen Daten zur Motivation der Befragten für Unternehmertum in ihrem Herkunftsland widerspiegelt (vgl. Teilkapitel 5.1.1). Zumeist gaben die Befragten sowohl typische Merkmale gewinnorientierter, *opportunity-driven* Unternehmer/-innen wie auch soziale Motivation an (ebd.). Hier besteht Bedarf für weitere Forschung.

Insgesamt bestätigen die Ergebnisse die bereits bei der deskriptiven Auswertung hervorgetretene Bedeutung des Bereichs Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen der Unternehmer/-innen. 77% der Unternehmer/-innen gaben an, dass die von ihnen im Ausland verbrachte Zeit einen wichtigen Beitrag zu ihrer unternehmerischen Tätigkeit im Herkunftsland geleistet hat. 87% der Antworten ließen sich dem Bereich Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen zuordnen (vgl. Teilkapitel 5.1.5). Insgesamt stehen die Ergebnisse damit zum Teil im Kontrast zu den in Teilkapitel 2.3 dargestellten bisherigen Analysen zu im Herkunftsland BuH als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden. Diese beschreiben - auch wenn dies nicht im Mit-

telpunkt der dortigen Forschungsfragen stand - zwar übereinstimmend die Rolle der Vernetzung der Unternehmer/-innen vor Ort; im Gastland erworbene Fähigkeiten oder Wissen der Unternehmer/-innen waren dort hingegen weniger wichtig.

Tabelle 36 - Erwartete und geschätzte Vorzeichen

Hypothesen	Unabhängige Variablen	Innovationsintensität		Exportanteil		durchschnittl. Beschäftigungswachstum	
		erw. VZ	Ergebnis	erw. VZ	Ergebnis	erw. VZ	Ergebnis
<p>H1: Wissen, Erfahrung, Fähigkeiten von im Herkunftsland als Unternehmer/-in tätigen Aus- und Rückwandernden sind positiv korreliert mit der Leistung ihrer Unternehmen.</p> <p>H1a: Im Gastland erworbenes Wissen, Erfahrung, Fähigkeiten [...]</p> <p>H1b: Im Herkunftsland erworbenes Wissen, Erfahrung, Fähigkeiten [...]</p>	Gründungserfahrung _i	+	-	+	-	+	- *
	Branchenerfahrung _i	+	+	+	+ **	+	+
	Gründungserfahrung _{iG}	+	-	+	- *	+	- **
	Branchenerfahrung _{iG}	+	+	+	+ ***	+	+ *
	Gründungserfahrung _{iH}	+	+	+	-	+	- *
	Branchenerfahrung _{iH}	+	+ **	+	-	+	+
<p>H2: Kontakte und Netzwerke von im Herkunftsland als Unternehmer/-in tätigen Aus- und Rückwandernden sind positiv korreliert mit der Leistung ihrer Unternehmen.</p> <p>H2a: Im Gastland geknüpfte Kontakte und Netzwerke [...]</p> <p>H2b: Im Herkunftsland geknüpfte Kontakte und Netzwerke [...]</p>	Netzwerk bei Gründung _i	+	+	+	+	+	-
	geschäftl. Vernetzung _i	+	+ (*)	+	+ (*)	+	-
	Netzwerk Gründung _{iG}	+	+	+	-	+	-
	geschäftl. Vernetzung _{iG}	+	+ *	+	+	+	+
	Netzwerk Gründung _{iH}	+	-	+	+	+	- *
	geschäftl. Vernetzung _{iH}	+	-	+	+	+	-

Einseitige p-Werte: * p<0,10, ** p<0,05, *** p<0,01, (*) falls nur in Modell ohne Kontrollvariablen signifikant. Quelle: eigene Darstellung, Erhebung und Auswertung.

6.3.2 Kontakte, Netzwerk und Unternehmensleistung - Hypothesen 2, 2a, 2b

Entsprechend Hypothese 2 wird eine positive Korrelation von Kontakten und Netzwerken von im Herkunftsland als Unternehmer/-in tätigen Aus- und Rückwandernden und der Leistung ihrer Unternehmen erwartet. Dies konnte für das Netzwerk bei der Gründung und für geschäftliche Vernetzung in Modell 1 für zwei der drei Proxy-Variablen für die Unternehmensleistung bestätigt werden. Das Netzwerk bei der Gründung sowie geschäftliche Vernetzung waren jeweils positiv korreliert mit Innovationsintensität und Exportanteil. Signifikant waren der Zusammenhang lediglich bei geschäftlicher Vernetzung und Innovationsintensität bzw. Exportanteil jeweils im Modell ohne Kontrollvariablen. Insgesamt stimmen für diese beiden Proxy-Variablen die Ergebnisse überein mit den in Teilkapitel 3 dargestellten Wettbewerbsvorteilen für die Unternehmensleistung von als Unternehmer/-in im Herkunftsland tätigen Aus- und Rückwandernden. Vernetzung kann bspw. Zugang zu innovationsrelevanten Partner/-innen oder Informationen bieten (vgl. Teilkapitel 3.3.1). Sie spiegelt aber auch Netzwerk-*capabilities* und das Lernen in Netzwerken wider, welche Internationalisierung positiv beeinflussen können (vgl. Teilkapitel 3.3.2). Hintergrund könnte hier beispielsweise die gezielte Nutzung geschäftlicher Vernetzung für die Identifikation von möglichen Abnehmer/-innen im Ausland sein, da das Land BuH aufgrund seiner Größe nur ein kleiner Markt ist.

Bei der abhängigen Variable durchschnittliches Beschäftigungswachstum standen die Ergebnisse hingegen in Widerspruch zu Hypothese 1. Das Netzwerk bei der Gründung sowie geschäftliche Vernetzung waren jeweils negativ korreliert mit dem durchschnittlichen Beschäftigungswachstum. Dieses Ergebnis war jeweils nicht signifikant. Hintergrund für das unerwartete Vorzeichen der beiden Netzwerkvariablen könnte sein, dass Vernetzung eine Rolle bei der Überwindung von Schwierigkeiten spielt und so auch die Gründung oder Führung weniger wachstumsstarker Unternehmen ermöglicht.

Die Hypothesen 2a und 2b unterscheiden, ob die Unternehmer/-innen Kontakte oder Netzwerke in Gast- oder Herkunftsland geknüpft haben. Es wird jeweils ein positiver Zusammenhang zur Unternehmensleistung erwartet. Dies konnte nur bei der Hälfte der in Modell 2 geschätzten Varianten bestätigt werden.

Unterstützung bei der Gründung aus dem Netzwerk der Unternehmer/-innen im Gastland war positiv korreliert mit der Innovationsintensität und negativ korreliert mit dem Exportanteil und dem durchschnittlichen Beschäftigungswachstum. Signifikant war der Zusammenhang bei keiner der drei Proxy-Variablen für die Unternehmensleistung. Unterstützung bei der Gründung aus dem Netzwerk der Unternehmer/-innen im Herkunftsland war positiv korreliert mit dem Exportanteil und negativ korreliert mit der Innovationsintensität und dem durchschnittlichen Beschäftigungswachstum. Signifikant war der Zusammenhang lediglich bei der abhängigen Variable Beschäftigungswachstum.

Für Unterstützung bei der Gründung aus dem Netzwerk der Unternehmer/-innen im Gastland und Innovationsintensität sowie für Unterstützung bei der Gründung aus dem Netzwerk der Unternehmer/-innen im Herkunftsland und Exportanteil stimmen die Ergebnisse somit überein mit den in Teilkapitel 3 dargestellten Wettbewerbsvorteilen für die Unternehmensleistung von als Unternehmer/-in im Herkunftsland tätigen Aus- und Rückwandernden. Bei Vernetzung scheint das Land jedoch durchaus einen Unterschied zu machen, Unterstützung bei der Gründung aus dem Gastland Innovationsaktivitäten zu fördern, aus dem Herkunftsland hingegen Exportaktivitäten.

Hintergrund für das unerwartete negative Vorzeichen bei den Kombinationen Netzwerk im Gastland bei der Gründung und Exportanteil bzw. durchschnittliches Beschäftigungswachstum sowie bei den Kombinationen Netzwerk in BuH bei der Gründung und Innovationsintensität bzw. durchschnittliches Beschäftigungswachstum könnte sein, dass Unterstützung von Personen aus dem Netzwerk der Unternehmer/-innen eine Rolle spielt bei der Überwindung von Schwierigkeiten in der Startphase und beispielsweise die Gründung von (anfangs) weniger innovativen oder wachstumsstarken Unternehmen bzw. nur auf den lokalen Markt ausgerichteten Unternehmen ermöglicht. Während dieser Effekt bei Innovationsaktivitäten für das Netzwerk vor Ort und beim Exportanteil für das Netzwerk im Gastland der Fall ist, scheint dies beim durchschnittlichen Beschäftigungswachstum unabhängig vom Land der Unterstützer/-innen zu sein.

Geschäftliche Vernetzung im Gastland war positiv korreliert mit allen drei Proxy-Variablen für die Unternehmensleistung. Signifikant war der Zusammenhang lediglich bei der Innovationsintensität. Geschäftliche Vernetzung im Herkunftsland war positiv korreliert mit dem

Exportanteil und negativ korreliert mit der Innovationsintensität und dem durchschnittlichen Beschäftigungswachstum. Signifikant war dieser Zusammenhang bei keiner der drei abhängigen Variablen.

Für geschäftliche Vernetzung im Gastland stimmen die Ergebnisse somit überein mit den in Teilkapitel 3 dargestellten Wettbewerbsvorteilen für die Unternehmensleistung von als Unternehmer/-in im Herkunftsland tätigen Aus- und Rückwandernden. Dies ist auch für geschäftliche Vernetzung im Herkunftsland und Exportanteil der Fall. Auch hier zeigt sich wieder, dass das Land der Vernetzung von Bedeutung ist. Insbesondere geschäftliche Vernetzung im Gastland scheint wie erwartet in positivem Zusammenhang zur Unternehmensleistung zu stehen. Aber auch geschäftliche Vernetzung im Herkunftsland steht zumindest mit dem Aspekt der Internationalisierung in positivem Zusammenhang.

Hintergrund für das unerwartete negative Vorzeichen bei geschäftlicher Vernetzung im Herkunftsland und Innovationsintensität bzw. Beschäftigungswachstum könnte sein, dass diese die Führung von weniger innovativen bzw. wachstumsstarken Unternehmen erleichtert.

Im Bereich Kontakte und Netzwerke der im Herkunftsland als Unternehmer/-in tätigen Aus- und Rückwandernden ist geschäftliche Vernetzung und diese insbesondere im Gastland als wichtige unternehmerische Ressource hervorzuheben. Aber auch geschäftliche Vernetzung im Herkunftsland sowie das Netzwerk bei der Gründung stehen mit einigen Teilaspekten der Unternehmensleistung in positivem Zusammenhang. Die Ergebnisse zu geschäftlicher Vernetzung im Herkunftsland und Unterstützung bei der Gründung aus beiden Ländern sind jedoch heterogen. Sie stehen möglicherweise mit weiteren Faktoren in Zusammenhang, da sie unter Umständen die Gründung oder Führung weniger erfolgreicher Unternehmen ermöglichen.

Insgesamt stehen die Ergebnisse damit zum Teil im Kontrast zu den in Teilkapitel 2.3 dargestellten bisherigen Analysen zu im Herkunftsland BuH als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden. Die oben dargestellten bisherigen Analysen hatten - auch wenn dies nicht im Mittelpunkt der dortigen Forschungsfragen stand - übereinstimmend die Rolle der Vernetzung vor Ort der Unternehmer/-innen vor Ort betont (vgl. Teilkapitel 2.3). Die vorliegenden Ergebnisse heben hingegen insbesondere die Bedeutung geschäftlicher Vernetzung

im Gastland hervor, während sie zur Vernetzung vor Ort heterogen sind. Dies könnte zudem in Zusammenhang stehen mit der oben dargestellten Mehrdimensionalität der Motivation unternehmerischer Aktivitäten (vgl. Williams 2021, Teilkapitel 3.1.1), welche sich auch in der deskriptiven Auswertung der erhobenen Daten zur Motivation der Befragten für Unternehmertum in ihrem Herkunftsland widerspiegelt (vgl. Teilkapitel 5.1.1). Zumeist gaben die Befragten sowohl typische Merkmale gewinnorientierter, *opportunity-driven* Unternehmer/-innen wie auch soziale Motivation an (ebd.). Auch hier besteht Bedarf für weitere Forschung.

6.3.3 Rückkehr und Unternehmensleistung

Auch die Auswertung der unabhängigen Variable zur Rückkehr erlaubt einige interessante Einblicke. Die Innovationsintensität war bei dauerhaft oder halb-halb zurückgekehrten Unternehmer/-innen höher als bei nicht-dauerhaft zurückgekehrten. Der Exportanteil war hingegen bei dauerhaft oder halb-halb zurückgekehrten Unternehmer/-innen niedriger als bei nicht-dauerhaft zurückgekehrten Unternehmer/-innen. Hintergrund könnte sein, dass einige der Unternehmen von nicht-dauerhaft zurückgekehrten Unternehmer/-innen im Bereich des *outsourcing* von Fertigung oder Geschäftsprozessen angesiedelt sind. Bei Innovationsaktivitäten kommt noch hinzu, dass halb-halb zurückgekehrte Unternehmer/-innen in ihren Unternehmen *capabilities* für ihre nicht dauerhafte Anwesenheit aufbauen. Dies geht unter anderem mit Innovationen im Bereich der Digitalisierung von Geschäftsinteraktionen einher, welche zum Zeitpunkt der Befragung 2018 noch nicht so weit verbreitet war. Weiterhin war das durchschnittliche Beschäftigungswachstum bei dauerhaft zurückgekehrten Unternehmer/-innen niedriger als bei nicht zurückgekehrten Unternehmer/-innen, bei halb-halb zurückgekehrten Unternehmer/-innen hingegen höher. Möglicherweise ist die Rückkehr mit der Gründung in bestimmten Sektoren verbunden, welche mehr oder weniger Anwesenheit vor Ort erfordern und gleichzeitig unterschiedlichen Wachstumsdynamiken unterworfen sind. Die oben beschriebenen Unterschiede der Einbettung unterschiedlicher Unternehmertypen (vgl. Lin 2010, Teilkapitel 3.1.1) spiegeln sich somit nicht eindeutig in der Unternehmensleistung wider.

6.3.4 Grenzen der Analyse und Implikationen für zukünftige Forschung

Die Ergebnisse der beiden Modelle 1 und 2 zeigen, dass für unterschiedliche Aspekte der Unternehmensleistung unterschiedliche Ressourcen relevant sind. Insgesamt sind insbesondere Branchenerfahrung und geschäftliche Vernetzung der Unternehmer/-innen wichtige Faktoren für die Leistung ihrer Unternehmen. Gründungserfahrung und das Netzwerk bei der Gründung hingegen erleichtern möglicherweise auch die Gründung weniger innovativer, exportorientierter oder wachstumsorientierter Unternehmen, wovon der erwartete positive Effekt auf die spätere Unternehmensleistung überschattet werden könnte. Hierzu liegen keine auswertbaren Daten vor, es besteht weiterer Forschungsbedarf in diesem Bereich.

Die in Modell 2 vorgenommene Unterscheidung danach, wo die Unternehmer/-innen Wissen, Erfahrungen oder Fähigkeiten sammelten bzw. Kontakte oder Netzwerke knüpften, bietet weitere interessante Erkenntnisse. Die Ergebnisse unterscheiden sich, je nachdem, ob die entsprechenden Ressourcen im Herkunfts- oder Gastland erworben wurden. Wie bereits erwähnt waren im Gastland gesammelte Branchenerfahrung sowie dortige geschäftliche Vernetzung wichtige Faktoren für die Unternehmensleistung. Aber auch im Herkunftsland gesammelte Branchenerfahrung ist ein wichtiger Faktor für die Unternehmensleistung. Gründungserfahrung in BuH und das Netzwerk an Unterstützer/-innen in BuH in der Gründungsphase sind ebenfalls relevante Einflussfaktoren, wenngleich die Ergebnisse wie oben diskutiert zunächst überraschen. Insgesamt zeigt sich, dass die Unterscheidung zwischen Ressourcen aus Herkunfts- und Gastland ein nuancierteres Bild bietet und auch Ressourcen aus dem Herkunftsland nicht zu vernachlässigen sind.

Um die Robustheit der Ergebnisse bezüglich Erfahrung und Vernetzung der Unternehmer/-innen zu überprüfen, wird zunächst Modell 1 geschätzt, welches sodann um Modell 2 ergänzt wird. Modell 2 unterscheidet bezüglich der Variablen von besonderem Interesse zwischen in Herkunfts- und Gastland erworbenen Erfahrungen, Fähigkeiten und Wissen sowie dort geknüpften Kontakten und Netzwerken. Weiterhin wurden zu diesem Zweck Modell 1 und 2 für die abhängige Variable Unternehmensleistung jeweils mit den drei Proxyvariablen Innovationsintensität, Exportanteil und durchschnittliches Beschäftigungswachstum geschätzt.

Darüber hinaus wurde mit den Kontrollvariablen Art der Rückkehr sowie Sektor, Unternehmensalter, Umsatz bzw. Beschäftigtenzahl im Vorjahr und ausländisches Kapital für eine Reihe weiterer möglicher Einflussfaktoren kontrolliert. Insgesamt ist den Modellen jedoch gemein, dass die Ergebnisse möglicherweise durch ausgelassene Variablen verzerrt werden. Für weitere sinnvolle Kontrollvariablen wie beispielsweise die Wachstumsambitionen der Unternehmer/-innen liegen jedoch keine Daten vor. Die Spezifikationstests³² waren allerdings unauffällig (vgl. Anhang B, Tab. 37).

Multikollinearität lag bei den geschätzten Modellen nicht vor, die einfachen Korrelationskoeffizienten sowie Varianzinflationsfaktoren (VIF) waren jeweils niedrig (vgl. Anhang B, Tab. 38-40).³³ Aufgrund möglicher Heteroskedastizität, die sich aus systematischen Unterschieden beispielsweise zwischen Unternehmen unterschiedlicher Größe ergeben, wurden robuste Standardfehler verwendet.

Je nach Datenverfügbarkeit lag die Stichprobengröße bei den geschätzten Modellen zwischen 45 und 67 Unternehmen. Mit insgesamt 68 befragten Unternehmer/-innen ist die vorliegende Analyse die nach eigener Kenntnis bisher umfassendste der bisherigen Studien zu Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden in ihrem Herkunftsland BuH (vgl. Teilkapitel 2.3 sowie Teilkapitel 4.4). Dennoch wäre eine größere Stichprobe wünschenswert. Weiterhin handelt es sich bei den erhobenen Daten um Querschnittsdaten. Eine wiederholte Befragung der Unternehmer/-innen zur Generierung von Längsschnittdaten würde weitere interessante Auswertungen ermöglichen.

³² Ramsey's RESET Test auf Spezifikationsfehler, Nullhypothese (Modell ist korrekt spezifiziert) kann für alle Modelle auf dem 5% Signifikanzniveau abgelehnt werden.

³³ Ausnahme ist der oben erwähnte hohe einfache Korrelationskoeffizient zwischen der logarithmierten Beschäftigtenzahl und dem logarithmierten Umsatz. Da beide Variablen die Unternehmensgröße abbilden, wurde jeweils nur eine als Kontrollvariable aufgenommen (vgl. Teilkapitel 6.1.2). Weitere Ausnahme ist die hohe Korrelation innerhalb des Sets an Dummyvariablen für den Sektor (vgl. Anhang B). Dies liegt daran, dass insbesondere von den Unternehmen im landwirtschaftlichen Sektor häufig keine Angaben zur Unternehmensleistung vorliegen, sodass die Korrelation der beiden anderen Dummies für Industrie und Dienstleistung relativ hoch ist, was auch die hohen VIF dieser Variablen erklärt. Um *omitted variable bias* zu vermeiden wurde die Kontrollvariable Sektor jedoch im Modell belassen. Da die Korrelation mit den anderen Variablen jeweils gering ist, ist eine Verzerrung der anderen Schätzkoeffizienten nicht zu befürchten.

7 IMPLIKATIONEN UND FAZIT

Aus- und Rückwandernde, die in ihrem Heimatland als Unternehmer/-in tätig sind stehen im Mittelpunkt der vorliegenden Dissertation. Ziel der Arbeit ist es, zu untersuchen, wie solche Unternehmer/-innen die sich aus der dualen Umgebung aus Herkunfts- und Gastland ergebenden Besonderheiten wahrnehmen und ob sich Wettbewerbsvorteile aus in Herkunfts- und Gastland erworbenem Wissen, dort gesammelten Erfahrungen und Fähigkeiten sowie dort geknüpften Kontakten und Netzwerken der Unternehmer/-innen in der Leistung ihrer Unternehmen widerspiegeln. Die Analyse hierzu gliedert sich in zwei Teile, deren Ergebnisse nachfolgend zusammengefasst werden (7.1 und 7.2). Aus den Ergebnissen der Analyse ergeben sich eine Reihe von Implikationen (7.3) für die wissenschaftliche Diskussion sowie für die beteiligten Akteure in Herkunfts- und Gastland. Dies sind neben politischen Akteuren, NGOs, internationalen Organisationen und weiteren Akteuren des Wirtschaftsumfelds insbesondere auch (zukünftige) Unternehmer/-innen. Das Kapitel schließt mit einem Fazit und Ausblick.

7.1 WAHRNEHMUNG DER UNTERNEHMER/-INNEN: WIRTSCHAFTSPOLITISCHE RAHMENBEDINGUNGEN UND BEITRAG DER ZEIT IM AUSLAND

Zunächst wird explorativ untersucht, wie die Unternehmer/-innen die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Herkunftsland sowie den Beitrag ihrer Zeit im Ausland zu ihrer unternehmerischen Tätigkeit wahrnehmen. Die Forschungsfragen hierzu lauten:

- Wie bewerten die in ihrem Herkunftsland als Unternehmer/-in tätigen Aus- und Rückwandernden die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in BuH? Lassen sich Unterschiede zu anderen Unternehmergruppen erkennen?
- Was sehen die in ihrem Herkunftsland als Unternehmer/-in tätigen Aus- und Rückwandernden als wichtigen Beitrag ihrer Zeit im Ausland zu ihrer unternehmerischen Tätigkeit in BuH?

Methodisch wurde zur Beantwortung dieser beiden Forschungsfragen ein deskriptives Vorgehen gewählt. So kann quantifiziert werden, welche Bereiche der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen zu den Standortvorteilen und welche zu den Herausforderungen BuHs

zählen. Die Auswertung der offenen Fragen ermöglicht hingegen einen genaueren Einblick in die konkreten Problemstellungen, denen sich die Unternehmer/-innen gegenübersehen. Die Unternehmer/-innen bewerteten dabei politische Instabilität, Rechtsunsicherheit und Veränderung von Gesetzen und Bestimmungen, Korruption, Lohnnebenkosten, Steuerverwaltung, unzureichend ausgebildete Arbeitskräfte und makroökonomische Instabilität als größte Herausforderungen, während Zugang zu Geschäftsflächen, Kriminalität und Diebstahl, unlauterer Wettbewerb angemeldeter Wettbewerber, Zugang zu Vor- und Zwischenprodukten /-dienstleistungen, Steuersätze sowie Wettbewerber aus dem informellen Sektor größtenteils als unproblematisch bewertet wurden. Die Wahrnehmung der befragten Unternehmer/-innen unterscheidet sich damit kaum von der Wahrnehmung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen durch andere Unternehmergruppen im Land. Verglichen wurde mit der Wahrnehmung von Unternehmer/-innen in BuH im Allgemeinen sowie von ausländischen Investor/-innen in BuH. Unterschiede ergaben sich insbesondere im Bereich der Wahrnehmung der Ausbildung der Arbeitskräfte, welche die Befragten eher als Herausforderung wahrnahmen als die Unternehmer/-innen der Vergleichsstudien. Schließlich scheint der Zugang zu finanziellen Mitteln für die hier befragten Unternehmer/-innen eine weniger große Herausforderung zu sein, als für die Unternehmer/-innen in BuH im Allgemeinen.

Die Auswertung der Einschätzung der Unternehmer/-innen, ob und wie die im Ausland verbrachte Zeit zu ihrer unternehmerischen Tätigkeit in BuH beiträgt, ermöglicht zu quantifizieren, in welchen Ressourcenbereichen die genannten Beiträge liegen. Gleichzeitig geben die detaillierten Antworten einen genaueren Einblick in die konkreten Aspekte dieser Ressourcen. Insgesamt gaben 77% der Befragten an, dass die Zeit im Ausland einen wichtigen Beitrag zu ihrer unternehmerischen Tätigkeit im Herkunftsland geleistet hat. 87% der Antworten ließen sich dem Bereich Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen zuordnen und 25% dem Bereich Kontakte und Netzwerk. Finanzielle Mittel wurde von lediglich 4% als wichtiger Beitrag der Zeit im Ausland genannt. Die in der Fachliteratur dargestellte Rolle des Wissens der Unternehmer/-innen und ihrer Netzwerke für die Unternehmensleistung spiegelt sich somit auch in einem Großteil der Einschätzungen von 77% der Unternehmer/-innen wider, wie die von ihnen im Ausland verbrachte Zeit einen wichtigen Beitrag zu ihrer unternehmerischen Tätigkeit im Herkunftsland geleistet hat. Dabei ist wichtig zu erwähnen, dass 23% der Befragten keinen wichtigen Beitrag sahen. Dennoch stehen die Ergebnisse zum Teil in Kontrast zu den

in Teilkapitel 2.3 beschriebenen bisherigen Analysen von als Unternehmer/-innen im Herkunftsland BuH tätigen Aus- und Rückwandernden. Auch wenn dies nicht im Vordergrund der Analysen stand, beschreiben die dort zitierten Studien zwar übereinstimmend die Rolle der Vernetzung der Unternehmer/-innen vor Ort; im Gastland erworbene Fähigkeiten oder Wissen der Unternehmer/-innen waren dort hingegen weniger wichtig.

7.2 RESSOURCEN DER IM HERKUNFTSLAND ALS UNTERNEHMER/-IN TÄTIGEN AUS- UND RÜCKWANDERNDEN UND LEISTUNG IHRER UNTERNEHMEN

Anschließend wird analysiert, ob sich Wettbewerbsvorteile aus in Herkunfts- und Gastland erworbenem Wissen, dort gesammelten Erfahrungen und Fähigkeiten sowie dort geknüpften Kontakten und Netzwerken der Unternehmer/-innen in der Leistung ihrer Unternehmen widerspiegeln. Die Forschungsfragen hierzu lauten:

- Welche Rolle spielen in Herkunfts- und Gastland gesammelte Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen der im Herkunftsland als Unternehmer/-in tätigen Aus- und Rückwandernden für die Leistung ihrer Unternehmen?
- Welche Rolle spielen in Herkunfts- und Gastland geknüpfte Kontakte und Netzwerke der im Herkunftsland als Unternehmer/-in tätigen Aus- und Rückwandernden für die Leistung ihrer Unternehmen?

Methodisch wurde für diese beiden Forschungsfragen die Auswertung mittels Regressionsanalyse gewählt. Die Leistung der Unternehmen wird dabei als Funktion von Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen sowie Kontakten und Netzwerken der im Herkunftsland als Unternehmer/-in tätigen Aus- und Rückwandernden modelliert. Als Aspekte der Unternehmensleistung werden Innovations- und Internationalisierungsaktivitäten sowie Wachstum der Unternehmen betrachtet. Innovationsaktivitäten und insbesondere Internationalisierung auf Unternehmensebene sind zwei in der Fachliteratur weniger beachtete Aspekte der Leistung der Unternehmen von Aus- und Rückwandernden im Herkunftsland. Als Facetten der unternehmerischen Ressourcen werden Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen der Unternehmer/-innen sowie deren Kontakte und Netzwerke betrachtet. Hierbei wird jeweils zwischen Gast- und Herkunftsland unterschieden. Die Bedeutung von Ressourcen mit Bezug zum Herkunftsland

wie bspw. dort gesammelte Erfahrung oder dort geknüpft Kontakte und Netzwerke zählt ebenfalls zu den in der Fachliteratur weniger beachteten Aspekten.

Im Bereich Wissen, Erfahrung und Fähigkeiten der im Herkunftsland als Unternehmer/-in tätigen Aus- und Rückwandernden kristallisierte sich Branchenerfahrung als wichtige unternehmerische Ressource heraus. Dabei ist zumeist sowohl in Gast- als auch in Herkunftsland gesammelte Branchenerfahrung relevant, während bei Internationalisierungsaktivitäten im Gastland gesammelte Branchenerfahrung von besonderer Bedeutung ist. Auch im Herkunftsland gesammelte Branchenerfahrung ist somit ein wichtiger Erfolgsfaktor. Dieses Ergebnis bestätigt damit die in Teilkapitel 3.2.1 dargestellten Überlegungen eines dynamischen Wissensbegriffs, bei dem Lernprozesse und Weiterentwicklung von Wissen auch im Herkunftsland eine Rolle spielen. Gründungserfahrung hingegen scheint unabhängig vom Land in dem sie gesammelt wurde weniger relevant für die Unternehmensleistung zu sein. Die Ergebnisse zur Gründungserfahrung überraschen zunächst, stehen möglicherweise aber im Zusammenhang mit weiteren Faktoren wie bspw. eine höhere Bereitschaft zu riskanten Geschäftsmodellen bei Mehrfachgründer/-innen oder wiederholtem Scheitern. Hier besteht Bedarf für weitere Forschung.

Im Bereich Kontakte und Netzwerke der im Herkunftsland als Unternehmer/-in tätigen Aus- und Rückwandernden ist geschäftliche Vernetzung und diese insbesondere im Gastland als wichtige unternehmerische Ressource hervorzuheben. Aber auch geschäftliche Vernetzung im Herkunftsland sowie das Netzwerk bei der Gründung stehen mit einigen Teilaspekten der Unternehmensleistung in positivem Zusammenhang. Die Ergebnisse zu geschäftlicher Vernetzung im Herkunftsland und Unterstützung bei der Gründung aus beiden Ländern sind jedoch heterogen. Sie stehen möglicherweise mit weiteren Faktoren in Zusammenhang, da diese Ressourcen unter Umständen die Gründung oder Führung weniger erfolgreicher Unternehmen ermöglichen. Auch hier besteht Bedarf für weitere Forschung.

Die Ergebnisse zeigen die Rolle von Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen sowie Kontakten und Netzwerk der als Unternehmer/-in im Herkunftsland tätigen Aus- und Rückwandernden für unterschiedliche Facetten der Unternehmensleistung auf. Sie bestätigen für Branchenerfahrung und geschäftliche Vernetzung die in der Literaturübersicht dargestellten Wettbewerbsvorteile für die Unternehmensleistung von im Herkunftsland als Unternehmer/-in tätigen

Aus- und Rückwandernden. Es wird aber auch deutlich, dass die Rolle des Herkunftslands nicht vernachlässigt werden kann.

7.3 IMPLIKATIONEN

Aus den Ergebnissen der Analyse ergeben sich vielfältige Implikationen für die wissenschaftliche Diskussion und die in der Praxis beteiligten Akteure in Herkunfts- und Gastland. Hierzu zählt insbesondere auch weiterer Forschungsbedarf sowie Handlungsbedarf der beteiligten Akteure.

7.3.1 Implikationen für die wissenschaftliche Diskussion

Im Zuge der Datenerhebung und -analyse wurden insbesondere drei Aspekte deutlich, die der weiteren wissenschaftlichen Diskussion und Forschungsarbeit bedürfen. Dies ist zum einen die Dynamik von Ort der unternehmerischen Tätigkeit und Lebensmittelpunkt. Zum anderen die Bedeutung unterschiedlicher unternehmerischer Ressourcen aus Gast- aber auch Herkunftsland für unterschiedliche Aspekte der Unternehmensleistung. Schließlich besteht zu den Ressourcen Gründungserfahrung sowie Netzwerk im Herkunftsland weiterer Forschungsbedarf.

Dynamik von Ort der unternehmerischen Tätigkeit und Lebensmittelpunkt

Bereits im Zuge der Datenerhebung wurde deutlich, dass der Ort der unternehmerischen Tätigkeit und der Lebensmittelpunkt der Unternehmer/-innen nicht zwangsläufig übereinstimmen (vgl. Auswertung in Teilkapitel 5.1.2). Dies macht eine Zuordnung zu den in der Fachliteratur häufig verwendeten Kategorien Rückkehr-Unternehmer/-in, Diaspora-Unternehmer/-in oder transnationaler Unternehmer/-in schwierig. Wie in Teilkapitel 3.1.1 diskutiert, sind diese Begriffe nicht trennscharf. Als Beispiel seien hier die befragten Unternehmer/-innen genannt, die im Gastland ihren privaten Lebensmittelpunkt haben, ein Unternehmen jedoch über digitale Tools im Herkunftsland führen. Im Beispiel ist weder die Bedingung für transnationales Unternehmertum einer Geschäftstätigkeit in beiden Ländern gegeben, noch die Bedingung für Rückkehr-Unternehmertum einer dauerhaften Rückkehr ins Herkunfts-

land, noch die Bedingung für Diaspora-Unternehmertum einer Geschäftstätigkeit im Gastland. Im Zuge weiterer Forschung wäre es spannend, zu untersuchen, ob sich „digitale“ Rückkehr-Unternehmer/-innen von „physischen“ Rückkehr-Unternehmer/-innen hinsichtlich der Leistung ihrer Unternehmen aber auch hinsichtlich ihrer Erfahrung oder Vernetzung unterscheiden.

Eng damit verbunden sind dynamische Aspekte von Migration und unternehmerischer Tätigkeit. Lebensmittelpunkt und Land der Geschäftstätigkeit sind Momentaufnahmen, die sich jederzeit wieder ändern können. Als Beispiel seien hier die befragten Unternehmer/-innen genannt, die eine Ausweitung ihrer Geschäftstätigkeit im Herkunftsland auf das (ehemalige) Gastland planen (vgl. Teilkapitel 5.1.2). Sie würden in der Startphase des Unternehmens in die Kategorie der Rückkehr-Unternehmer/-innen fallen, sich dann jedoch zu transnationalen Unternehmer/-innen weiterentwickeln. Hierzu zählt auch die dynamische Weiterentwicklung von Erfahrung und Vernetzung der Unternehmer/-innen in Herkunfts- und Gastland im Zeitverlauf ihrer Migrationsgeschichte und unternehmerischen Tätigkeit (vgl. Teilkapitel 3.2 sowie Teilkapitel 5.1.2). Durch eine wiederholte Befragung von im Herkunftsland als Unternehmer/-in tätigen Aus- und Rückwandernden könnten Paneldaten für eine dynamische Modellierung generiert werden. Im Rahmen weiterer Forschung könnte bei der Auswertung beispielsweise nach unternehmerischen Ressourcen wie Erfahrung und Vernetzung vor, während und nach der Aus- und Rückwanderung unterschieden werden. Auch eine Auswertung, wie Unternehmer/-innen, die bereits vor der Corona-Pandemie auf digitale Geschäftsführung setzten, durch die Pandemie gekommen sind, wäre sicherlich spannend.

Bedeutung unternehmerischer Ressourcen aus Gast- aber auch Herkunftsland

Die deskriptive Auswertung zeigte die Bedeutung der im Ausland verbrachten Zeit für die unternehmerischen Tätigkeit im Herkunftsland. 77% der Unternehmer/-innen gaben an, dass die von ihnen im Ausland verbrachte Zeit einen wichtigen Beitrag zu ihrer unternehmerischen Tätigkeit im Herkunftsland geleistet hat. 87% der Antworten ließen sich dem Bereich Erfahrung, Fähigkeiten und Wissen zuordnen, 25% dem Bereich Kontakte und Netzwerke. Insgesamt stehen die Ergebnisse damit zum Teil im Kontrast zu den in Teilkapitel 2.3 dargestellten bisherigen Analysen zu im Herkunftsland BuH als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und

Rückwandernden. Diese beschreiben - auch wenn dies nicht im Mittelpunkt der dortigen Forschungsfragen stand - zwar übereinstimmend die Rolle der Vernetzung der Unternehmer/-innen vor Ort; im Gastland erworbene Fähigkeiten oder Wissen der Unternehmer/-innen waren dort hingegen weniger wichtig.

Wie die Ergebnisse der beiden Modelle 1 und 2 zeigen, sind für unterschiedliche Aspekte der Unternehmensleistung unterschiedliche Ressourcen relevant (vgl. Teilkapitel 6.2). Insbesondere Branchenerfahrung und geschäftliche Vernetzung der Unternehmer/-innen sind wichtige Faktoren für die Leistung ihrer Unternehmen. Gründungserfahrung und das Netzwerk bei der Gründung hingegen erleichtern möglicherweise auch die Gründung weniger innovativer, exportorientierter oder wachstumsorientierter Unternehmen, wovon der erwartete positive Effekt auf die spätere Unternehmensleistung überschattet werden könnte. Hierzu liegen keine auswertbaren Daten vor, es besteht weiterer Forschungsbedarf in diesem Bereich (vgl. Teilkapitel 6.3). Beispielsweise könnten in ähnlichen Erhebungen die Wachstumsambitionen oder die Risikobereitschaft der Unternehmer/-innen mitabgefragt und analysiert werden.

Weitere interessante Erkenntnisse ergeben sich durch die Unterscheidung, wo die Unternehmer/-innen Wissen, Erfahrungen oder Fähigkeiten sammelten bzw. Kontakte oder Netzwerke knüpften. Je nachdem, ob die entsprechenden Ressourcen in Herkunfts- oder Gastland erworben wurden, kommt es teils zu unterschiedlichen Ergebnissen. Im Gastland gesammelte Branchenerfahrung sowie dortige geschäftliche Vernetzung sind wichtige Faktoren für die Unternehmensleistung. Aber auch im Herkunftsland gesammelte Branchenerfahrung ist nicht zu vernachlässigen. Gründungserfahrung in BuH und das Netzwerk an Unterstützer/-innen in BuH in der Gründungsphase sind ebenfalls relevante Einflussfaktoren, wenngleich die Ergebnisse wie oben diskutiert zunächst überraschen. Insgesamt zeigt sich, dass die Unterscheidung zwischen Ressourcen aus Herkunfts- und Gastland ein nuancierteres Bild bietet und auch Ressourcen aus dem Herkunftsland nicht zu vernachlässigen sind. Die Bedeutung des Herkunftslands und dort erworbener Ressourcen ist ein in bisherigen Analysen zugunsten der internationalen Erfahrung und Vernetzung vernachlässigter Bereich (vgl. Teilkapitel 3.4). Auch hierzu besteht weiterer Forschungsbedarf.

Gründungserfahrung und Netzwerk im Herkunftsland

Gründungserfahrung aber teilweise auch Unterstützung bei der Gründung aus dem Netzwerk im Herkunftsland sowie geschäftliche Vernetzung im Herkunftsland waren negativ korreliert mit der Unternehmensleistung. Dieses zunächst überraschende Ergebnis steht wie oben dargestellt möglicherweise im Zusammenhang mit weiteren Faktoren wie bspw. eine höhere Bereitschaft zu riskanten Geschäftsmodellen bei Mehrfachgründer/-innen, wiederholtem Scheitern oder der Ermöglichung der Gründung oder Führung weniger leistungsorientierter Unternehmen (vgl. Teilkapitel 6.2, 6.3). Diese zunächst überraschenden Ergebnisse könnten zudem in Zusammenhang stehen mit der im Literaturteil dargestellten Mehrdimensionalität der Motivation unternehmerischer Aktivitäten (vgl. Williams 2021, Teilkapitel 3.1.1), welche sich auch in der deskriptiven Auswertung der erhobenen Daten zur Motivation der Befragten für Unternehmertum in ihrem Herkunftsland widerspiegelt (vgl. Teilkapitel 5.1.1). Zumeist gaben die Befragten sowohl typische Merkmale gewinnorientierter, *opportunity-driven* Unternehmer/-innen wie auch soziale Motivation an (ebd.). Auch hier besteht Bedarf für weitere Forschung.

7.3.2 Implikationen für die Praxis

Aus den vorliegenden Analyseergebnissen ergeben sich weiterhin eine Reihe von Implikationen für die beteiligten Akteure in Herkunfts- und Gastland. Dies sind neben politischen Akteuren, NGOs, internationalen Organisationen und weiteren Akteuren des Wirtschaftsumfelds insbesondere auch (zukünftige) Unternehmer/-innen. Die Ergebnisse heben zum einen die Bedeutung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen hervor, betonen aber zugleich auch die Bedeutung unterschiedlicher Ressourcen aus Herkunfts- und Gastland. Schließlich ist auch in der Praxis eine dynamische Betrachtung von Lebensmittelpunkt und Tätigkeitsschwerpunkt von Bedeutung.

Ansatzpunkte für Politikmaßnahmen zur Verbesserung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen

Während der im Ausland verbrachten Zeit hatten die als Unternehmer/-in tätigen Aus- und Rückwandernden beispielsweise die Möglichkeit Startkapital anzusparen, nützliche Geschäftskontakte im Gastland zu knüpfen oder Know-How bezüglich der dortigen Geschäftskultur zu erwerben. Diese stellen nicht nur die Grundlage für Wettbewerbsvorteile solcher Unternehmen dar (vgl. Teilkapitel 3.2), sondern bieten auch Potential für die wirtschaftliche Entwicklung BuHs (vgl. Teilkapitel 3.1). Um das Potential von Unternehmensgründungen durch Aus- und Rückwandernde in ihrem Herkunftsland für die dortige Wirtschaftsentwicklung (vgl. Teilkapitel 3.1) zu nutzen, sind wirtschaftspolitische Maßnahmen zur Förderung von Unternehmensgründungen in BuH durch Aus- und Rückwandernde sowie zur Verbesserung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen für solche Unternehmer/-innen denkbar.

Es ergeben sich zahlreiche Anknüpfungspunkte für wirtschaftspolitische Maßnahmen in Herkunfts- aber auch Gastländern: Finanzielle Förderprogramme zum Ausbau der Geschäftsaktivität mit dem (ehemaligen) Gastland könnten die bereits gute Situation beim Zugang zu finanziellen Mitteln (vgl. Teilkapitel 5.2.3) noch weiter verbessern. Durch unterstützende Angebote in den Bereichen betriebliche Ausbildung, Betriebspraktika für Schüler/-innen und Student/-innen sowie Zusammenarbeit mit (Aus-)Bildungseinrichtungen ergibt sich Potential für Wissenstransfer auch über die Unternehmensgrenzen hinaus (vgl. Teilkapitel 5.2.3). Verstärkte Vernetzung und Nutzung von Kontakten könnte beispielsweise erreicht werden durch verbesserte Veranstaltungs- und Serviceformate (vgl. Teilkapitel 5.1.4).

Die Situation der Unternehmer/-innen kann jedoch insbesondere durch wirtschaftspolitische Maßnahmen zur allgemeinen Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Herkunftsland gestärkt werden (vgl. Teilkapitel 5.2.3). Hierzu zählen die Bekämpfung von Korruption, die Reform der Steuerverwaltung sowie die Erhöhung der politischen Stabilität. Rechtsschutz sowie Vorhersehbarkeit und Effizienz bei der Umsetzung von Gesetzen und Vorschriften, Stärkung der Rechtssicherheit, Verringerung der Lohnnebenkosten bzw. Verbesserungen der hieraus finanzierten Sozialleistungen, die Reform der öffentlichen Verwal-

tung hin zu effizienteren Dienstleistungen, Bildungsreformen und die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte sind weitere Felder. Eine Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen käme neben den im Herkunftsland als Unternehmer/-innen tätigen Aus- und Rückwandernden auch weiteren Unternehmer/-innen in BuH zu Gute. Weiterhin können durch so erreichte attraktivere Standortbedingungen auch weitere Unternehmer/-innen und Investor/-innen aus der Diaspora angelockt werden.

Hier sind die Akteure des Wirtschaftsumfelds im Herkunftsland gefragt, den längst auch in anderen Kontexten festgestellten Reformbedarf bezüglich der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ernst zu nehmen und entsprechende Maßnahmen zu ergreifen. Die Unternehmer/-innen kennen ihre Situation sicherlich selbst am besten und können als wertvolle Ideengeber für konkrete Schritte bei Reformprozessen mitwirken, sofern die verantwortlichen Akteure sie miteinbeziehen.

Für potentielle zukünftige Unternehmer/-innen, die überlegen in ihrem Herkunftsland tätig zu werden, implizieren die Ergebnisse insbesondere, dass sie sich dieser Rahmenbedingungen bewusst sein müssen, um ihre Geschäftstätigkeit mit realistischen Erwartungen beginnen zu können.

Wichtige Ressourcen aus Herkunfts- und Gastland

Wichtige Ressourcen der befragten Unternehmer/-innen waren insbesondere Branchenerfahrung und geschäftliche Vernetzung. Auch Gründungserfahrung und das Netzwerk könnten jedoch eine wichtige Rolle bei der Gründung und Führung von Unternehmen spielen (vgl. Teilkapitel 6.2 und 6.3). Insgesamt lässt sich hieraus für zukünftige Unternehmer/-innen ableiten, dass für eine Unternehmensgründung im Herkunftsland nicht zwingend vorherige Gründungserfahrung nötig ist, wenngleich diese hilfreich sein kann. Besonders erfolgsversprechend sind Geschäftsmodelle, die in Bezug zur bisherigen Branchenerfahrung stehen. Während es für Innovationsaktivitäten und Wachstum der Unternehmen keine Rolle spielte, wo die Branchenerfahrung erworben wurde, ist für Exportaktivitäten insbesondere Branchenerfahrung im Gastland eine nützliche unternehmerische Ressource. Für alle drei analysierten Teilbereiche der Unternehmensleistung war außerdem geschäftliche Vernetzung im

Gastland ein wichtiger Faktor. Auch im Herkunftsland erworbene Gründungserfahrung, Unterstützung bei der Gründung aus dem Netzwerk im Herkunftsland oder dortige geschäftliche Vernetzung spielten für einzelne Aspekte der Unternehmensleistung eine positive Rolle und sollten nicht vernachlässigt werden.

Diese Ergebnisse unterstreichen zum einen die Wichtigkeit der im vorangegangenen Abschnitt zusammengefassten Anknüpfungspunkte für wirtschaftspolitische Maßnahmen in den Bereichen Wissenstransfer und Vernetzung (s. auch Teilkapitel 5.2.3). Zum anderen können (zukünftige) Unternehmer/-innen ihre Ressourcen dahingehend überprüfen und bspw. ein ihrer Branchenerfahrung entsprechendes Geschäftsmodell entwickeln oder ihre Kontakte und Netzwerke stärker ausbauen und nutzen.

Dynamische Betrachtung von Lebensmittelpunkt und Tätigkeitsschwerpunkt

Wie bereits oben festgestellt sind Lebensmittelpunkt und Tätigkeitsschwerpunkt Momentaufnahmen (vgl. Teilkapitel 7.1). Es ergeben sich zum einen hybride Modelle wie dauerhafte digitale Geschäftsführung aus dem Gastland heraus, bei der lediglich der Tätigkeitsschwerpunkt im Herkunftsland liegt. Zum anderen ergeben sich zeitlich begrenzte Aufenthalte in kritischen Geschäftsphasen wie insbesondere der Gründungszeit (vgl. Teilkapitel 5.1.2).

Derartige Entwicklungen sollten auch von Akteuren des Wirtschaftsumfelds stärker berücksichtigt werden. Hybride Geschäftsführungsmodelle sowie zeitlich begrenzte Rückkehr kann beispielsweise für gezielte Förderprogramme in Betracht kommen. Potentielle zukünftige Unternehmer/-innen, die überlegen in ihrem Herkunftsland tätig zu werden, können hybride Geschäftsführungsmodelle sowie zeitlich begrenzte Rückkehr als Optionen für ihre eigenen Geschäftspläne berücksichtigen.

7.4 FAZIT UND AUSBLICK

Im Mittelpunkt der Dissertation stehen die Wahrnehmung der sich aus der dualen Umgebung aus Herkunfts- und Gastland ergebenden Besonderheiten durch die in ihrem Herkunftsland als Unternehmer/-in tätigen Aus- und Rückwandernden sowie mögliche Wettbewerbsvorteile aus in Herkunfts- und Gastland erworbenem Wissen, dort gesammelten Erfahrungen und Fähigkeiten sowie dort geknüpften Kontakten und Netzwerken der Unternehmer/-innen für die Leistung ihrer Unternehmen (vgl. Teilkapitel 5 und 6). Die gewonnenen Erkenntnisse tragen bei zu einem besseren Verständnis der Leistung von Unternehmen von in ihrem Herkunftsland BuH als Unternehmer/-in tätigen Aus- und Rückwandernden und der Rolle der von ihnen in Gast- und Herkunftsland gesammelten Erfahrungen, Fähigkeiten und Wissen sowie ihrer Kontakte und Netzwerke in beiden Ländern (vgl. Teilkapitel 6.4 und 7). Neben dem durchschnittlichen Beschäftigungswachstum wurden dabei auch Innovations- und Internationalisierungsaktivitäten betrachtet, zwei in der Fachliteratur weniger beachtete Aspekte (vgl. Teilkapitel 3.4).

Die Daten für die Analyse wurden von der Autorin 2018 im Rahmen einer eigenen Umfrage in BuH erhoben (vgl. Teilkapitel 4.4). Insgesamt konnten 68 als Unternehmer/-in in ihrem Herkunftsland BuH tätige Aus- und Rückwandernde befragt werden. Die Verteilung der Unternehmenscharakteristika hinsichtlich Standort, Sektor, Unternehmensgröße, etc. war ausgeglichen (vgl. Teilkapitel 5.2). Die vorliegende Arbeit beruht somit nach meiner Kenntnis auf der bisher umfassendsten Befragung der relevanten Unternehmer/-innen in BuH (vgl. Teilkapitel 2.3 sowie Teilkapitel 4.4).

Geographisch wird mit BuH weiterhin ein Land betrachtet, zu welchem nur wenige Analysen im Bereich Unternehmertum von Aus- und Rückwandernden vorliegen (vgl. Teilkapitel 2.3 sowie Teilkapitel 3.4). Die vorliegende Untersuchung ist die erste quantitativ-emprische Untersuchung zu Unternehmensleistung und Ressourcen von als Unternehmer/-in im Herkunftsland tätigen Aus- und Rückwandernden im Landeskontext BuH. Bisherige theoretische Überlegungen zu Wettbewerbsvorteilen und Leistung von Unternehmen von im Herkunftsland als Unternehmer/-in tätigen Aus- und Rückwandernden können im Kontext eines hierzu geographisch bisher wenig beachteten Landes überprüft werden, die Ergebnisse mit den auf-

geführten empirischen Studien aus anderen Länderkontexten verglichen werden (vgl. Teilkapitel 3.2, 3.4 und 6.2). Die Analyse ist folglich sowohl für den lokalen Kontext in BuH, als auch vergleichend zu den Ergebnissen von Studien in anderen Länderkontexten relevant.

Die Ergebnisse sind für die wissenschaftliche Diskussion ebenso wie für die Praxis relevant. Für die beteiligten Akteure in Herkunfts- und Gastland wie Politiker/-innen, NGOs, internationale Organisationen und weitere Akteure des Wirtschaftsumfelds sowie insbesondere auch (zukünftige) Unternehmer/-innen ergibt sich insbesondere Handlungsbedarf bei der Verbesserung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen. Aber auch Förderprogramme können entsprechend einer dynamischen Sichtweise des Orts der unternehmerischen Tätigkeit angepasst werden, unternehmerische Geschäftsmodelle an verfügbare Ressourcen angepasst werden oder gezielt Ressourcen wie Vernetzung ausgebaut werden (vgl. Teilkapitel 7.3.2). Weiterer Forschungsbedarf ergibt sich insbesondere zur Dynamik von Ort unternehmerischer Tätigkeit und Lebensmittelpunkt, zur Bedeutung und Weiterentwicklung unternehmerischer Ressourcen insbesondere auch aus dem Herkunftsland sowie zur Rolle von Gründungserfahrung und von Vernetzung im Herkunftsland (vgl. Teilkapitel 7.3.1).

LITERATURVERZEICHNIS

Agrawal, Ajay (2014). *Diaspora Networks, Knowledge Flows, and Brain Drain*. WIPO Economics and Statistics Series, Economic Research Working Paper No.15.

Agrawal, Ajay, Kapur, Devesh, McHale, John, Oettl, Alexander (2011). Brain drain or brain bank? The impact of skilled emigration on poor-country innovation. *Urban Economics*, 69, 43-55.

Agunias, Doreen Rannveig, Newland, Kathleen (2012). *Developing a Road Map for Engaging Diasporas in Development. A Handbook for Policymakers and Practitioners in Home and Host Countries*. Genf/Washington: International Organization for Migration /Migration Policy Institute.

AHK - Delegation der deutschen Wirtschaft in Bosnien und Herzegowina / Predstavništvo njemačke privrede u Bosni i Hercegovini (2016). *Konjunkturumfrage 2016 / Privredno istraživanje 2016. Bosnien- Herzegowina vs. Mittel- und Osteuropa / Bosna i Hercegovina vs Srednja i Istočna Evropa*.

AHK - Delegation der deutschen Wirtschaft in Bosnien und Herzegowina / Predstavništvo njemačke privrede u Bosni i Hercegovini (2017). *Konjunkturumfrage 2017 / Privredno istraživanje 2017. Bosnien-Herzegowina vs. Mittel- und Osteuropa / Bosna i Hercegovina vs Srednja i Istočna Evropa*.

AHK - Delegation der deutschen Wirtschaft in Bosnien und Herzegowina (2013). *Touristisches Potential Bosnien und Herzegowina*. Sarajevo: Delegation der Deutschen Wirtschaft in Bosnien und Herzegowina (DDWBH).

Akkurt, Eyuep (2016). *Returnee Entrepreneurs - Characteristics and Success Factors*. LEMEX Research Papers on Entrepreneurship, 1, 4-18.

Amara, Nabil, Landry, Réjean, Becheikh, Nizar, Ouimet, Mathieu (2008). Learning and novelty of innovation in established manufacturing SMEs. *Technovation*, 28, 450-463.

Babić, Bojana (2013). The migration–development nexus in Bosnia and Herzegovina: Center for Local Development and Diaspora seen ‘from below’, *Southeast European and Black Sea Studies*, 13(2), 211-225.

Bai, Wensong (2017). *The Best of Both Worlds. The Effects of Knowledge and Network Relationships on Performance of Returnee Entrepreneurial Firms*. Doktorthesis, Företags-ekonomiska institutionen, Uppsala universitet.

Bai, Wensong, Holmström Lind, Christine, Johanson, Martin (2016). The performance of international returnee ventures: the role of networking capability and the usefulness of international business knowledge. *Entrepreneurship & Regional Development*, 28(9-10), 657-680.

Bai, Wensong, Holmström Lind, Christine, Johanson, Martin (2018). Leveraging networks, capabilities and opportunities for international success: A study on returnee entrepreneurial ventures. *Scandinavian Journal of Management*, 34(1), 51–62.

Bai, Wensong, Johanson, Martin, Martín Martín, Oscar (2017). Knowledge and internationalization of returnee entrepreneurial firms. *International Business Review*, 26, 652-665.

Bathelt, Harald, Cohendet, Patrick (2014). The creation of knowledge: local building, global accessing and economic development—toward an agenda. *Economic Geography*, 14 (5), 869-882.

Bathelt, Harald, Malmberg, Anders, Maskell, Peter (2004). Clusters and knowledge: Local buzz, global pipe-lines and the process of knowledge creation. *Progress in Human Geography*, 28(1), 31-56.

Beauchemin, Chris, Gonzalez-Ferrer, Amparo (2011) Sampling international migrants with origin-based snowballing method: new evidence on biases and limitations. *Demographic Research*, 25(3), 103–134.

Bensassi, Sami, Jabbour, Liza (2017). *Return Migration and Entrepreneurial Success: An Empirical Analysis for Egypt*, GLO Discussion Paper, No. 98, Global Labor Organization (GLO), Maastricht.

BHAS (2018). *Bosna i Hercegovina u Brojevima 2017*. Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine, Sarajevo.

- BHAS (2019). Bosna i Hercegovina u Brojevima 2019. Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine, Sarajevo.
- BHAS (2020a). Bosna i Hercegovina u Brojevima 2020. Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine, Sarajevo.
- BHAS (2020b). Nauka, Tehnologija i Inovacije, Inovativne Aktivnosti Preduzeća, 2016-2018. Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine, Sarajevo.
- BHAS (2021). Bosna i Hercegovina u Brojevima 2021. Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine, Sarajevo.
- BHAS (2023). Prosječne mjesečne neto i bruto plaće zaposlenih. Vremenske serije. 18.01.2023. [Durchschnittliche monatliche Netto- und Bruttogehälter der Beschäftigten. Zeitreihe, letzte Aktualisierung 18.01.2023]. Verfügbar unter: https://bhas.gov.ba/data/Publikacije/VremenskeSerije/LAB_01.xls [Zugriff 10.2.23].
- Binz, Christian, Truffer, Bernhard (2017). Global Innovation Systems – A conceptual framework for innovation dynamics in transnational contexts. *Research Policy*, 46(7), 1284-1298.
- Bodvarsson, Örn B., Van den Berg, Hendrik (2013). *The Economics of Immigration. Theory and Policy. Second Edition.* Springer Verlag, New York.
- Brinkerhoff, Jennifer M. (2008). *Diasporas and Development: Exploring the Potential.* Boulder, Colorado: Lynne Rienner Publishers.
- Brljavac, Bedrudin (2011). Institutional Discrimination against the (non) Constituent Communities in Bosnia and Herzegovina: Blocking the Europeanization Process. *Romanian Journal of Communication and Public Relations*, 13(3), 57-72.
- Cavalić, Admir (2020). Tax Labor and Labor will leave: The Bosnian example. In: Laszek, Aleksander (2020). *Taxing Taxes. Labor and Capital in CEE.* 4Liberty, 12, 86-98.
- CBBH (2019). *Annual Report 2019.* Centralna Banka Bosne i Hercegovine, Sarajevo.
- Chen, Wenhong, Tan, Justin (2009). Understanding Transnational Entrepreneurship Through a Network Lens: Theoretical and Methodological Considerations. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(5), 1079-1091.

Cope, Jason, Jack, Sarah, Rose, Mary B. (2007). Social Capital and Entrepreneurship. An Introduction. *International Small Business Journal*, 25(3), 213-219.

Culkin, Nigel, Simmons, Richard (2018). Study of the Challenges that Hinder MSME Development in Bosnian and Herzegovina. Country Report for the British Council and Swedish Institute, University of Hertfordshire, Hatfield.

Curado, Carla, Bontis, Nick (2006). The knowledge-based view of the firm and its theoretical precursor. *Learning and Intellectual Capital*, 3(4), 367-381.

DAAD (2018). Bosnien und Herzegowina. Kurze Einführung in das Hochschulsystem und die DAAD-Aktivitäten. DAAD-Ländersachstand. Deutscher Akademischer Austauschdienst, Bonn.

Dabić, Marina, Maley, Jane, Dana, Leo-Paul, Novak, Ivan, Pellegrini, Massimiliano M., Caputo, Andrea (2020). Pathways of SME internationalization: a bibliometric and systematic review. *Small Business Economics*, 55, 705-725.

Deloitte und AHK - Deloitte Advisory Services und Delegation der deutschen Wirtschaft in Bosnien und Herzegowina / Predstavništvo njemačke privrede u Bosni i Hercegovini (2018). Investitionen in Bosnien-Herzegowina / Investicije u Bosni i Hercegovini. Sarajevo.

Docquier, Frédéric, Rapoport, Hillel (2012). "Globalization, brain drain, and development." *Journal of Economic Literature*, 50(3), 681-730.

Donais, Timothy (2005). *The Political Economy of Peacebuilding in Post-Dayton Bosnia*. Abingdon: Routledge.

Drori, Israel, Honig, Benson, Wright, Mike (2009). Transnational Entrepreneurship: An Emergent Field of Study. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 33(5), 1001-1022.

EBA (2021). Opinion of the European Banking Authority on the Equivalence of supervisory and regulatory requirements in relation to Bosnia and Herzegovina. ANNEX - Republic of Bosnia and Herzegovina. EBA/Op/2021/13, Paris.

Efendić, Adnan, Babić, Bojana, Rebmann, Anna (2014). *Diaspora and Development. Bosnia and Herzegovina*. Sarajevo: Embassy of Switzerland in Bosnia and Herzegovina.

EIB (2016). Assessment of financing needs of SMEs in the Western Balkans countries. Country report Bosnia and Herzegovina. Luxembourg: European Investment Bank (EIB).

Elo, Maria (2014). Diaspora Networks in International Business and Transnational Entrepreneurship – A Literature Review. ZenTra Working Paper in Transnational Studies No. 40 /2014, 1-18.

Elo, Maria (2016). Typology of diaspora entrepreneurship: Case studies in Uzbekistan. *International Entrepreneurship*, 14(1), 121–155.

Elo, Maria, Harima, Aki, Freiling, Jörg (2015). To Try or Not to Try? A Story of Diaspora Entrepreneurship. *Progress in International Business Research*, 10, 283-293.

Europäischer Rat (2022). Tagung des Europäischen Rates (15. Dezember 2022) – Schlussfolgerungen. Brüssel.

Eurostat (2008). NACE Rev.2. Statistische Systematik der Wirtschaftszweige in der Europäischen Gemeinschaft. Eurostat Methodologies and Working Papers. Luxemburg.

Fagerberg, Jan (2006). Innovation: A Guide to the Literature. in: Fagerberg, Jan, Mowery, David, Nelson, Richard (2006). *The Oxford Handbook of Innovation*. Oxford University Press.

Fagerberg, Jan (2013). Innovation. A new guide. TIK WORKING PAPERS on Innovation Studies No. 20131119, <http://ideas.repec.org/s/tik/inowpp.html>.

Fagerberg, Jan, Srholec, Martin, Verspagen, Bart (2010). Innovation and Economic Development. in: Hall, Bronwyn, Rosenberg, Nathan (2010). *Handbook of the Economics of Innovation*, Amsterdam /Oxford: North Holland, 833-872.

FIC - Foreign Investors Council (2016). White Book 2015/16. Improving the Business Environment in BiH. Sarajevo.

FIC - Foreign Investors Council (2018). Business Barometer. Bosnia and Herzegovina. Sarajevo.

Filatotchev, Igor, Liu, Xiaohui, Buck, Trevor, Wright, Mike (2009). The export orientation and export performance of high-technology SMEs in emerging markets: The effects of

knowledge transfer by returnee entrepreneurs. *International Business Studies*, 40(6), 1005-1021.

Filatotchev, Igor, Liu, Xiaohui, Lu, Jianyong, Wright, Mike (2011). Knowledge spillovers through human mobility across national borders: Evidence from Zhongguancun Science Park in China. *Research Policy*, 40(3), 453-462.

Fokus (2018). Nevjerovatna razlika: Evo koliko iznosi najviša i najniža penzija u BiH. Fokus, 15.10.2018, <https://www.fokus.ba/vijesti/BiH/nevjerovatna-razlika-evo-koliko-iznosi-najvisa-i-najniza-penzija-u-BiH/1254475/> [Zugriff 15.2.23] [So viel beträgt die höchste und niedrigste Rente in BuH.].

Fritsch, Michael, Wyrwich, Michael (2021). *Entrepreneurship. Theorie, Empirie, Politik*. 3. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.

Gedajlović, Eric, Honig, Benson, Moore, Curt B., Payne, G. Tyge, Wright, Mike (2013). Social Capital and Entrepreneurship: A Schema and Research Agenda. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(3), 455-478.

Giannoccolo, Pierpaolo (2006). *The Brain Drain: A Survey of the Literature*. Università degli Studi di Milano-Bicocca, Department of Statistics, Working Paper No. 2006-03-02.

GIZ (2020). *Berufliche Bildung*. Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ), Büro Sarajewo.

Glückler, Johannes, Panitz, Robert (2016). Relational upgrading in global value networks. *Economic Geography*, 16, 1161-1185.

Gruenhagen, Jan Henrik, Davidsson, Per, Sawang, Sukanlaya (2020). Returnee Entrepreneurs: A Systematic Literature Review, Thematic Analysis, and Research Agenda. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 16(4), pp. 310-392.

Gubert, Flore, Nordman, Christophe J. (2008). *Return Migration and Small Enterprise Development in the Maghreb*. MIREM Project Migration de Retour au Maghreb, Analytical Report MIREM-AR 2008/02.

Hagedoorn, John (1996). Innovation and Entrepreneurship. Schumpeter Revisited. *Industrial and Corporate Change*, 5(3), 883-896.

Halilovich, Hariz, Efendić, Nirha (2019). From Refugees to Trans-local Entrepreneurs: Crossing the Borders between Formal Institutions and Informal Practices in Bosnia and Herzegovina. *Journal of Refugee Studies*.

Hatzigeorgiou, Andreas, Lodefalk, Magnus (2021). A literature review of the nexus between migration and internationalization. *International Trade and Economic Development*, 30(3), 319-340.

Hinzmann, S., Cantner, U., Graf, H. (2017). The role of geographical proximity for project performance: evidence from the German Leading-Edge Cluster Competition. *Journal of Technological Transfer*, 1-40.

Honig, Benson, Drori, Israel, Carmichael, Barbara (2010). *Transnational and immigrant entrepreneurship in a globalized world*. University of Toronto Press.

ILO (2018). *Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture*. Third Edition. Genf.

IOM (2010). *Maximizing the Development Impact of Migration-Related Financial Flows and Investment to Bosnia and Herzegovina*. Geneva: International Organization for Migration (IOM).

Kečo, Adis, Čaušević-Sučeska, Lejla (2022). *Minimalna Plata za Dostojanstven Život. Radnici imaju Pravo na Pravedne Plate koje obezbeđuju pristojan životni standard? Analiza*. Friedrich-Ebert-Stiftung, Sarajevo.

Krešić, Ana, Milatović, Jakov, Sanfey, Peter (2017). Firm performance and obstacles to doing business in the Western Balkans. Evidence from the BEEPS. *European Bank for Reconstruction and Development Working Paper No. 200*.

Kshetri, Nir, Rojas-Torres, Diana, Cardona Acevedo, Marleny (2015). Diaspora Networks, Non-economic Remittances and Entrepreneurship Development: Evidence from some Economies in Latin America. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 20(1), 1150005,1-18.

Kuznetsov, Yevgeny (2006). *Diaspora Networks and the International Migration of Skills: How Countries Can Draw on their Talent Abroad*. WBI Development Studies. Washington, DC: World Bank.

Leblang, David (2010). Familiarity Breeds Investment: Diaspora Networks and International Investment. *American Political Science Review*, 104(3), 584-600.

Levitt, Peggy, Lamba-Nieves, Deepak (2011). Social remittances revisited. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 37(1), 1-22.

Li, Haiyan (2020). Role of overseas ethnic and non-ethnic ties and firm activity in the home country in the internationalization of returnee entrepreneurial firms. *International Management*, 26(1), 100706.

Li, Haiyang, Zhang, Yan, Li, Yu, Zhou, Li-An, Zhang, Weiyong (2012). Returnees Versus Locals: Who Perform Better in China's Technology Entrepreneurship. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 6, 257-272.

Lin, Daomi, Zheng, Wei, Lu, Jiangyong, Liu, Xiaohui, Wright, Mike (2019). Forgotten or not? Home country embeddedness and returnee entrepreneurship. *World Business*, 54(1), 1-13.

Lin, Nan (1999). Building a Network Theory of Social Capital. *Connections*, 22(1), 28-51.

Lin, Xiaohua (2010). The Diaspora Solution to Innovation Capacity Development: Immigrant Entrepreneurs in the Contemporary World. *Thunderbird International Business Review*, 52(2), 123-136.

Lin, Xiaohua, Tao, Shaw (2012). Transnational entrepreneurs: Characteristics, drivers, and success factors. *International Entrepreneurship*, 10(1), 50-69.

Lissoni, Francesco (2017). International migration and innovation diffusion: an eclectic survey. *Regional Studies*, 52(5), 702-714.

Liu, Qing, Han, Qin, Liu, Runjuan, Lu, Ruosi (2017). A Tale of „Sea Turtles“: Returnee Entrepreneurship, Institutions, and Firm Performance. Alberta School of Business Research Paper No. 2017-702.

Liu, Xiaohui, Lu, Jiangyong, Choi, Seong-jin (2014). Bridging Knowledge Gaps: Returnees and Reverse Knowledge Spillovers from Chinese Local Firms to Foreign Firms. *Management International Review*, 54, 253-276.

Liu, Xiaohui, Lu, Jiangyong, Filatotchev, Igor, Buck, Trevor, Wright, Mike (2010a). Returnee entrepreneurs, knowledge spillovers and innovation in high-tech firms in emerging economies. *International Business Studies*, 41, 1183-1197.

Liu, Xiaohui, Wright, Mike and Filatotchev, Igor (2015). Learning, firm age and performance: An investigation of returnee entrepreneurs in Chinese high-tech industries. *International Small Business Journal*, 33(5), 467-487.

Liu, Xiaohui, Wright, Mike, Filatotchev, Igor, Dai, Ou, Lu, Jiangyong (2010b). Human Mobility and Knowledge Spillovers: Evidence from High-tech Small and Medium Enterprises in an Emerging Market. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4(4), 340-355.

Lodigiani, Elisabetta (2008). Diaspora Externalities and Technology Diffusion. *Economie internationale* 2008/3 (115), 43-64.

Lu, Jiangyong, Lin, Daomi, Liu, Xiaohui, Zhang, Xiru (2016). International knowledge brokerage and returnees' entrepreneurial decisions. *International Business Studies*, 47(3), 295-318.

Ma, Zhenzhong, Zhu, Jinwei, Meng, Yong, Teng, Ying (2019). The impact of overseas human capital and social ties on Chinese returnee entrepreneurs' venture performance. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 25(1), 67-83.

Ma, Zhongdong (2002). Social-capital mobilization and income returns to entrepreneurship: the case of return migration to rural China. *Environment and Planning*, 34, 1763-1784.

Mac Rae, Mairi, Wight, Martina (2006). A Model Diaspora Network: The Origin and Evolution of Globalscot. in: Kuznetsov, Yevgeny (2006). *Diaspora Networks and the International Migration of Skills: How Countries Can Draw on their Talent Abroad*. WBI Development Studies. Washington, DC: World Bank.

Marchetta, Francesca (2012). Return Migration and the Survival of Entrepreneurial Activities in Egypt. *World Development*, 40(10), 1999-2013.

- Marginson, Simon (2019). Limitations of human capital theory. *Studies in Higher Education*, 44(2), 287-301.
- Marvel, Matthew R., Davis, Justin L., Sproul, Curtis R. (2016). Human Capital and Entrepreneurship Research: A Critical Review and Future Directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 40(3), 599-626.
- Mayer, Sharon Doreen, Harima, Aki, Freiling, Jörg (2015). Network Benefits for Ghanaian Diaspora and Returnee Entrepreneurs. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 3(3), 95-122.
- McCormick, Barry, Wahba, Jackline (2001). Overseas Work Experience, Savings and Entrepreneurship Amongst Return Migrants to LDCs. *Scottish Journal of Political Economy*, 48(2), 164-178.
- Meyer, Jean-Baptiste, Wattiaux, Jean-Paul (2006). Diaspora Knowledge Networks: Vanishing Doubts and Increasing Evidence. *International Journal on Multicultural Societies*, 8(1), 4-24.
- MHRRBH (2017). Policy on Cooperation with Diaspora. Sarajevo: Ministry of Human Rights and Refugees of Bosnia and Herzegovina.
- Miller, Douglas (2019). The Resource-Based View of the Firm. *Oxford Research Encyclopedia of Business and Management*. 26. Auflage, Oxford University Press.
- Minoian, Victoria Anahí, Freinkman, Lev M. (2006). Armenia. What Drives First Movers and How Can Their Efforts Be Scaled Up? in: Kuznetsov, Yevgeny (2006). *Diaspora Networks and the International Migration of Skills: How Countries Can Draw on their Talent Abroad*. WBI Development Studies. Washington, DC: World Bank.
- Moll, Nicolas (2022). Bosnien und Herzegowina. Bundeszentrale für politische Bildung. <https://www.bpb.de/themen/europa/suedosteuropa/326394/bosnien-und-herzegowina/> [Zugriff 7.2.23]
- MSBH (2019). Bosnia and Herzegovina Migration Profile for the year 2018. Ministry of Security Bosnia and Herzegovina, Sarajevo.

Naghavi, Alireza, Strozzi, Chiara (2015). Intellectual property rights, diasporas, and domestic innovation. *International Economics* 96, 150-161.

Naudé, Wim, Siegel, Melissa, Marchand, Kathrin (2017). Migration, entrepreneurship and development: critical questions. *IZA Journal of Migration*, 6(5), 1-16.

Newland, Kathleen, Tanaka, Hiroyuki (2010). *Mobilizing Diaspora Entrepreneurship for Development*. Washington, DC: Migration Policy Institute.

Nkongolo-Bakenda, Jean-Marie, Chrysostome, Elie Virgile (2012). Engaging diasporas as international entrepreneurs in developing countries: In search of determinants. *International Entrepreneurship*, 11(1), 30–64.

OECD /ETF /EU /EBRD (2019). *SME Policy Index: Western Balkans and Turkey 2019. Assessing the Implementation of the Small Business Act for Europe*. OECD Publishing, Paris.

Oruč, Nermin, Alić, Ajla, Barnes, Sasha (2011). *To BiH or not to BiH? A report on the return of young Diaspora to the BiH labour market*. MDG Achievement Fund – Youth employability and retention programme report.

OSCE Mission to Bosnia and Herzegovina (2018). *Two Schools Under One Roof. The Most Visible Example of Discrimination in Education in Bosnia and Herzegovina*. OSCE Mission to Bosnia and Herzegovina, Sarajevo.

Ozman, Müge (2009). Inter-firm networks and innovation: a survey of literature. *Economics of Innovation and New Technology*, 18(1), 39-67.

Pereira, Vijay, Bamel, Umesh (2021). Extending the resource and knowledge based view: A critical analysis into its theoretical evolution and future research directions. *Business Research*, 132, 557-570.

Phelps, Corey, Heidl, Ralph, Wadhwa, Anu (2012). Knowledge, Networks, and Knowledge Networks: A Review and Research Agenda. *Journal of Management*, 38(4): 1115-1166.

Pietrobelli, Carlo, Rabellotti, Roberta (2011). Global value chain meet innovation systems: Are there learning opportunities for developing countries. *World Development*, 39(7), 1261-1269.

- Prashantham, Shameen, Dhanaraj, Charles (2010). The Dynamic Influence of Social Capital on the International Growth of New Ventures. *Journal of Management Studies*, 47(6), 967-994.
- Pruthi, Sarika (2014). Social ties and venture creation by returnee entrepreneurs. *International Business Review*, 23, 1139-1152.
- Pyka, Andreas (2002). Innovation networks in economics: from the incentive-based to the knowledge-based approaches. *European Journal of Innovation Management*, 5(3), 152-163.
- Pyka, Andreas (2007). Innovation Networks. in: Hanusch, Horst, Pyka, Andreas (2007): *Elgar Companion to Neo-Schumpeterian Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Rammer, Christian, Köhler, Christian, Murmann, Martin, Pesau, Agnes, Schwiebacher, Franz, Kinkel, Steffen, Kirner, Eva, Schubert, Torben, Som, Oliver (2010): Innovationen ohne Forschung und Entwicklung. Eine Untersuchung zu Unternehmen, die ohne eigene FuE-Tätigkeit neue Produkte und Prozesse einführen. ZEW/ Fraunhofer ISI, Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 15.
- Rapoport, Hillel (2019). Diaspora externalities. *IZA Journal of Development and Migration*, 10(2), 1-26.
- Rashidi-Kollmann, Sheida, Pyka, Andreas (2016). Migration and Innovation: A Survey. in: Pyka, Andreas, Kustepeli, Yesim, Hartmann, Dominik (2016). *International Innovation Networks and Knowledge Migration. The German-Turkish Nexus*. London: Routledge.
- Ray, Manashi (2013). The Global Circulation of Skill and Capital - Pathways of Return Migration of Indian Entrepreneurs from the United States to India. in: Yong, Tan Tai, Rahman, Md Mizanur (2013). *Diaspora Engagement and Development in South Asia*. Houndmills, Basingstoke: Palgrave Macmillan, 75-102.
- Riddle, Liesl, Brinkerhoff, Jennifer M., Nielsen, Tjai M. (2008). Partnering to Beckon Them Home: Public-Sector Innovation for Diaspora Foreign Investment Promotion. *Public Administration and Development*, 28, 54-66.
- Roth, Steffen (2010). The diaspora as a nations's capital: crowdsourcing strategies for the Caucasus. *Transition and Innovation Systems*, 1(1), 44-58.

Rugman, Alan M., Verbeke, Alain, Nguyen, Quyen T.K. (2010). Fifty Years of International Business Theory and Beyond. *Management International Review, Journal of International Business*, 51(6), 755-786.

Ruzzier, Mitja, Hisrich, Robert D., Antončić, Bostjan (2006). SME internationalization research: past, present, and future. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13(4), 476-497.

Rychen, Frédéric, Zimmermann, Jean-Benoît (2008). Clusters in the Global Knowledge-based Economy: Knowledge Gatekeepers and Temporary Proximity. *Regional Studies*, 42(6), 767-776.

Safran, William (1991). Diasporas in modern societies: Myths of homeland and return. *Diaspora*, 1(1): 83–99.

Savez Sindikata Republike Srpske (2018). Najniža plata u Republici Srpskoj za 2018. godinu 410 KM. Savez Sindikata Republike Srpske, Banja Luka. <https://savezsindikata.org/najniza-plata-u-republici-srpskoj-za-2018-godinu-410-km/?script=cir> [Zugriff 13.02.23]. [Niedrigstes Gehalt in der Republika Srpska für 2018].

Saxenian, AnnaLee (2006). *The new argonauts: Regional advantage in a global economy*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

Šehić, J. (2019a). Networking and knowledge transfer - Returnee entrepreneurship in the Western Balkans. Research report Bosnia and Herzegovina. in: Andrassy Working Paper Series in Economics and Business Administration, 41, verfügbar unter: <https://www.andrassyuni.eu/publikationen/networking-and-knowledge-transfer-returnee-entrepreneurship-in-the-western-balkans.html>.

Šehić, J. (2019b). Returnee and Transnational Entrepreneurship in Bosnia and Herzegovina – Does Location Matter? in: *Der Donauraum*, 59(1-2), S. 105–126.

Šehić, J. (2023). Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen und Unternehmertum von Aus- und Rückwanderern im Herkunftsland. Beispiel Bosnien und Herzegowina. *Südosteuropa Mitteilungen*, im Erscheinen.

Servantie, Vinciane, Cabrol, Matthieu, Guieu, Gilles, Boissin, Jean-Pierre (2016). Is international entrepreneurship a field? A bibliometric analysis of the literature (1989-2015). *International Entrepreneurship*, 14, 168-212.

Solimano, Andrés (2003). Remittances by emigrants: issues and evidence. *Macroeconomía del desarrollo*, 26.

Supé, Florian (2019). Bildungsblasen für das Volk. Bericht der Heinrich-Böll-Stiftung Sarajevo. <https://ba.boell.org/de/2019/08/06/bildungsblasen-fuer-das-volk> [Zugriff 15.02.23].

Terjesen, Siri, Elam, Amanda (2009). Transnational Entrepreneurs' Venture Internationalization Strategies: A Practice Theory Approach. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(5), 1093-1120.

Terrazas, Aaron (2010). *Diaspora Investment in Developing and Emerging Country Capital Markets: Patterns and Prospects*. Washington, DC: Migration Policy Institute.

Todaro, Michael P., Smith, Stephen C. (2012). *Economic Development*. 11th edition, Addison-Wesley /Pearson Education, Boston.

Tödting, Franz, Lehner, Patrick, Kaufmann, Alexander (2009). Do Different Types of Innovation Rely on Specific Kinds of Knowledge Interactions? *Technovation*, 29, 59-71.

Trifković, Miloš, Husremović, Dženana (2021). SWOT Analysis of the Innovation System in Bosnia and Herzegovina. In: Trifković, Miloš (Ed.): *Međunarodna naučna konferencija "Sistem nauke – faktor poticaja ili ograničavanja razvoja"*, Proceedings. Akademija Nauka I Umjetnosti Bosne i Hercegovine, Sarajevo.

Turcan, Romeo V., Mäkelä, Markus M., Sorensen, Olav J., Rönkkö, Mikko (2010). Mitigating theoretical and coverage biases in the design of theory-building research: an example from international entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management*, 6, 399-417.

UNDP in BuH (2013). *Rural development in BiH: myth and reality*. National human development report. Sarajevo: United Nations Development Programme (UNDP) in Bosnia and Herzegovina.

UNDP in BuH (2016). Mainstreaming the concept on migration and development into relevant policies, plans and actions in Bosnia and Herzegovina (BiH): Diaspora for Development. Sarajevo: United Nations Development Programme (UNDP) in Bosnia and Herzegovina.

USAID (2020). Fact Sheet: Diaspora Invest in Bosnia and Herzegovina. <https://2017-2020.usaid.gov/bosnia-herzegovina/fact-sheets/fact-sheet> [Zugriff 30.03.2023].

USAID /Diaspora Invest (o.J.). Vrste preduzeća u Bosni i Hercegovini. <http://diasporainvest.ba/preview/vrste-preduzeca-u-BiH> [Zugriff 25.04.2018] [Unternehmensarten in BuH].

Wang, Dan (2015). Activating Cross-border Brokerage: Interorganizational Knowledge Transfer through Skilled Return Migration. *Administrative Science Quarterly*, 60(1), 133-176.

Wang, Huiyao, Zweig, David, Lin, Xiaohua (2011). Returnee Entrepreneurs: Impact on China's globalization process. *Journal of Contemporary China*, 20(70), 413-431.

Weltbank (2016). Migration and Remittances Factbook 2016. Third Edition. Washington, DC: World Bank.

Weltbank (2018). Doing Business 2018. Reforming to Create Jobs. Economy Profile Bosnia and Herzegovina. Washington, DC: World Bank.

Weltbank (2022a). World Development Indicators Database. Personal remittances received (current US\$). data.worldbank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.CD.DT?locations=BA [Zugriff 16.02.2023].

Weltbank (2022b). World Development Indicators Database. Personal remittances received (% of GDP). data.worldbank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.DT.GD.ZS?locations=BA [Zugriff 16.02.2023].

Weltbank (2023). New businesses registered (number) - Bosnia and Herzegovina. World Bank's Entrepreneurship Database. <https://data.worldbank.org/indicator/IC.BUS.NREG?locations=BA> [Zugriff 15.02.2023].

Wiggins, Vince (2003). Strange -robust- results with a singleton dummy. Stata List Archive. Verfügbar unter: <https://www.stata.com/statalist/archive/2003-06/msg00646.html> [Zugriff 07.06.2023].

Williams, Nick (2021). *The Diaspora and Returnee Entrepreneurship. Dynamics and Development in Post-Conflict Economies*. Oxford University Press.

Williams, Nick, Efendić, Adnan (2019). Internal displacement and external migration in a post-conflict economy: Perceptions of institutions among migrant entrepreneurs. *International Entrepreneurship*, 17, 558-585.

Williams, Nick, Plakoyiannaki, Emmanuella, Krasniqi, Besnik A. (2022). When Forced Migrants Go Home: The Journey of Returnee Entrepreneurs in the Post-conflict Economies of Bosnia & Herzegovina and Kosovo. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 1-31.

Wölfer, Dirk (2018). AHK Investment Climate Survey Central and Eastern Europe. Results of the 13th Investment Climate Survey of the German AHK chamber network in 15 countries in Central and Eastern Europe. Deutsche Außenhandelskammern /Deutsch-Ungarische Außenhandelskammer. Verfügbar unter: www.ahkungarn.hu/konjunktur [Zugriff 7.2.23].

Yi, Lingfeng, Wang, Yue, Upadhaya, Bedanand, Zhao, Sijia, Yin, Yishuai (2021). Knowledge Spillover, Knowledge Management Capabilities, and Innovation among Returnee Entrepreneurial Firms in Emerging Markets: Does Entrepreneurial Ecosystem Matter? *Business Research*, 130, 283-294.

Yu, Li, Yin, Xundong, Zheng, Xiang, Li, Wenwei (2017). Lose to win: entrepreneurship of returned migrants in China. *Annals of Regional Science*, 58, 341-374.

Zapata-Barrero, Ricard, Rezaei, Shahamak (2020). Diaspora governance and transnational entrepreneurship: the rise of an emerging social global pattern in migration studies. *Ethnic and Migration Studies*, 46(10), 1959-1973.

ANHANG A – FRAGEBOGEN



**ANDRÁSSY
UNIVERSITÄT
BUDAPEST**

Andrassy Gyula Deutschsprachige Universität Budapest
H-1088 Budapest, Pollack Mihály tér 3.
www.andrassyuni.eu

Prof. Dr. Martina Eckardt
Professur für Finanzwissenschaft
E-Mail | martina.eckardt@andrassyuni.hu

Fragebogen Nr. _____

Forschungsprojekt

“ Unternehmerische Aktivitäten von Rückkehrern auf dem Westbalkan“

Fragebogen: Bosnien and Herzegowina (BuH)

Im Rahmen des Forschungsprojekts untersuchen wir den Beitrag von Rückkehrern zur wirtschaftlichen Entwicklung in ihrer Heimat. Uns interessiert dabei insbesondere, wie im Ausland geknüpfte Kontakte und dort erworbene Fähigkeiten und Qualifikationen den Unternehmenserfolg von Rückkehrern beeinflussen. Hierzu führen wir im Laufe des Jahres eine Befragung von Rückkehr-Unternehmern in Bosnien und Herzegowina durch. Ziel des Projektes ist es, Informationen über die zentralen Erfolgsfaktoren und Hindernisse, denen Rückkehr-Unternehmer gegenüberstehen, zu erhalten. Daraus werden wir Vorschläge für zielgerichtete wirtschaftspolitische Maßnahmen zu ihrer Förderung entwickeln. Damit sollen die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Rückkehrer verbessert werden.

Die Beantwortung des Fragebogens nimmt ca. 35 Minuten in Anspruch. Die Beantwortung jeder Frage ist freiwillig und die Daten werden selbstverständlich nur von uns zu rein wissenschaftlichen Zwecken verwendet. Wir haben höchste Ansprüche an Datenschutz und Datensicherheit und gewährleisten die Anonymität aller Angaben.

Es wäre eine große Unterstützung für unser Forschungsprojekt, wenn Sie an der Befragung teilnehmen. Wir hoffen, dass Sie der Teilnahme zustimmen und Ihre Einschätzungen mit uns teilen, damit dieses Forschungsprojekt einen Beitrag zur zukünftigen Entwicklung des wirtschaftlichen Engagements und dem Unternehmertum von Diaspora und Rückkehrern in BuH leisten kann.

Rückfragen jederzeit gerne an jutta.sehic@andrassyuni.hu

Die ersten Fragen drehen sich um Ihre Motivation in BuH unternehmerisch tätig zu werden:

Warum haben Sie sich entschlossen ein/e Unternehmer/-in zu werden? [bis zu 3 Antworten sind möglich]

- Idee /Chance für ein neues Unternehmen
- Idee /Chance ein existierendes Unternehmen in BuH zu erweitern
- Idee /Chance ein ausländisches Unternehmen zu expandieren
- Freiheit, der eigene Chef zu sein
- Suche nach Herausforderung
- unzufrieden mit anderen Jobs
- unzufrieden mit Lebensqualität im Ausland
- keine alternative Beschäftigung
- andere: _____

Warum wurde das Unternehmen in BuH gestartet? [bis zu 3]

- geringere Kosten
- Zugang zum lokalen Markt
- andere: _____
- lokale natürliche Ressourcen
- Fähigkeiten der lokalen Arbeitnehmer
- Nähe zu Familie und Freunden
- um etwas in BuH zu verändern

Sind Sie dauerhaft nach BuH zurückgekehrt? ja, nach ___ Jahren halb-halb nein, Hauptwohnsitz in ___

In welchen Ländern haben Sie länger als 6 Monate gelebt? _____

Reisen Sie regelmäßig in diese Länder? ja nein

Können Sie Ihre Geschäftsidee /-model kurz beschreiben? _____

Gründungsjahr _____

Zu welcher Branche gehört Ihr Unternehmen? [max. 2 Antworten]

- Landwirtschaft und Lebensmittelherstellung
- Bergbau und Metallverarbeitung
- Forstwirtschaft und Holzverarbeitung
- pharmazeutische /kosmetische Industrie
- Energiewirtschaft
- Bauwirtschaft
- Fahrzeugindustrie
- Textil und Bekleidung
- Immobilien
- Bankwesen
- IKT
- Geschäftsprozess-Outsourcing
- Tourismus
- (Einzel-) Handel
- andere _____

Ist das Geschäftsmodell neu auf dem ...? internationalen Markt Markt im Gastland Markt in BuH nein

Kommen wir nun zu Ihren Geschäftskontakten und -netzwerken: Von Zeit zu Zeit werden Unternehmer durch Familienmitglieder, Freunde, Kollegen, Bekannte, professionelle Dienstleister oder sogar Fremde unterstützt. Denken Sie nun an Menschen, die [Firma] unterstützt haben. Nennen Sie bitte nur deren Vornamen, damit wir über sie sprechen können ohne ihre Identität preiszugeben.

Denken Sie an eine Person, die ...	Wie haben Sie sich kennen-gelernt? Treffen Sie sich regelmäßig? (tägl. /wöchentl. / monatl. oder weniger)	Beruf der Person? Standort der Person? (BuH, Gastland, anderes)
Sie mit Menschen bekannt gemacht hat, die Ihrem Unternehmen nützlich waren (Zulieferer, Kunden, Angestellte). _____		
Ihnen geschäftsrelevante Informationen oder Ratschläge gegeben hat. _____		
Sie in geschäftsrelevanten Aufgaben oder Fähigkeiten geschult hat. _____		
Sie finanziell unterstützt hat (Investition, Kapital, Kredit, Bürgschaft). _____		
Ihnen materielle Ressourcen wie Land, Raum, Gebäude oder Ausstattung zur Verfügung gestellt hat. _____		
Service-Dienstleistungen für Sie erbracht hat (rechtlich, buchhalterisch) _____		
persönliche Dienstleistungen für Sie erbracht hat (Haushaltshilfe, Kinderbetreuung). _____		
Sie motiviert und emotional unterstützt hat. _____		
Jemand, den Sie noch nicht genannt haben, der sehr hilfreich für Ihr Unternehmen war. Bitte beschreiben Sie kurz welche Dienstleistung oder Unterstützung diese Person für Ihr Unternehmen erbracht hat: _____		

Kommen wir nun von Ihrem Netzwerk an Unterstützern zu Ihrem weiter gefassten Unternehmensnetzwerk:

Ist Ihr Unternehmen Teil einer größeren Firma? nein ja, im Land _____

In den letzten 3 Jahren, welcher Markt war der Hauptabsatzmarkt in dem Ihr Unternehmen sein Hauptprodukt /-dienstleistung verkaufte?

lokal /regional BuH Nachbarländer EU US Türkei Mittlerer Osten Russland anderes: _

Im Falle von Verkäufen außerhalb BuHs, wie hoch ist der Anteil der Exporte am Gesamtverkauf? ___%

In den letzten 3 Jahren, in welchem Markt hat Ihr Unternehmen seine Hauptinputs eingekauft?

lokal /regional BuH Nachbarländer EU US Türkei Mittlerer Osten Russland anderes: _

In den letzten 3 Jahren, aus welcher Region stammten Ihre Hauptkonkurrenten?

lokal /regional BuH Nachbarländer EU US Türkei Mittlerer Osten Russland anderes: _

Nutzen Sie Dienstleistungen oder Veranstaltungen, Seminare, Konferenzen, die von ... organisiert werden um sich geschäftlich zu vernetzen?

- Außenhandelskammer
- Amt zur Förderung ausländischer Investitionen
- Handelskammer
- Entwicklungsagentur
- Botschaft /Konsulat
- Inkubator, Akzelerator, Business-Zentrum
- NGO mit Diaspora-Fokus
- Diaspora-Organisation

o International Organisationen in BuH o andere _____

o (Alumni-) Gruppen /Vereine an Universitäten

In welchem Land? o BuH o anderes Land _____

Sind Sie zufrieden mit den Vernetzungsmöglichkeiten? o ja o nein, Verbesserungen wären möglich bei _____

Nachdem wir nun über Ihr Netzwerk gesprochen haben, wenden wir uns nun der Nutzung von neuen Technologien und neuen Geschäftspraktiken zu: Apps wie Viber, WhatsApp, Slack, Instagram or Facebook ermöglichen es, das Internet zu nutzen um Menschen an entfernten Standorten anzurufen, mit ihnen zu chatten oder Konferenzen abzuhalten.

Nutzen Sie regelmäßig eine oder mehrere dieser Apps um für Geschäftsangelegenheiten mit ... zu interagieren?

o Teammitgliedern o Zulieferern o Kunden o andere _____ o keine

Ersetzen diese Apps ...? o persönliche Treffen o Emails oder Anrufe o nichts davon

Neben Kommunikations-Apps, wie sieht es mit anderen Geschäftspraktiken aus:

In den letzten 3 Jahren, haben Sie neu oder signifikant verbesserte ... eingeführt? o Produkt /Dienstleistung o Produktions- /Dienstleistungsverfahren o Organisationsverfahren o Marketingverfahren o Produkti-

Hält Ihr Unternehmen Patente? o ja o nein **Andere geistige Eigentumsrechte (trademarks)?** o ja o nein

Hat Ihr Unternehmen in den letzten 3 Jahren eine der folgenden Kooperations-Aktivitäten mit Partnern wie Kunden, Zulieferern (oder anderen Partnern) durchgeführt?

Kooperation bei Produkt- /Dienstleistungs-Spezifikation o ja o nein

Kooperation bei Produktionsprozessen /Logistik o ja o nein

Kooperation bei Forschung und Entwicklung o ja o nein

andere _____ o ja o nein

Falls ja, Standort der (/des) Kooperationspartner(s)? o in BuH o anderes Land _____

Wir haben über Netzwerke und neue Technologien und Geschäftspraktiken gesprochen, kommen wir nun zu Ihrem finanziellen und Humankapital in Bezug auf die Zeit, die Sie in [Land X] verbracht haben:

Beginnen wir mit Wissen, Erfahrungen und Fähigkeiten:

Haben Sie zuvor bereits eine eigene Firma gegründet? o im Ausland, in Land: _____ o in BuH o nein

Haben Sie zuvor bereits in Ihrer jetzigen Branche gearbeitet? o im Ausland, in Land: _____ o in BuH o nein

Sprechen Sie eine oder mehrere Fremdsprachen fließend? o nein o ja, ich spreche _____
ich habe die Sprache in o BuH o anderes Land _____ gelernt

Welcher ist Ihr höchster Schulabschluss?

o kein o Grundschule o Mittel- /Berufsschule o Bachelor o Master /MBA o Doktorat

Haben Sie einige dieser Abschlüsse im Ausland erworben, und wenn ja welche? _____

Kommen wir nun zu finanziellen Ressourcen:

Welche Art von Startkapital war die wichtigste um Ihr Unternehmen zu gründen?

o eigene Ersparnisse o Fördermittel internat. Organisationen o Mikrofinanz-Kredit /Darlehen

o Ersparnisse von Familie /Freunden o finanzielle Mittel der Mutterfirma o Kredit- /Darlehens-Kooperative

o Crowdfunding (Indiegogo...) o angel investor /Risikokapital o Kredit- /Darlehen von Geldleiher

o öffentl. Zuschüsse oder Fördermittel o Kredit /Darlehen einer Bank o andere: _____

Aus welchem Land stammte diese Finanzierung? o BuH o anderes Land: _____

War diese Finanzierungsquelle speziell auf (ehemalige) Diaspora zugeschnitten? o ja o nein [zb. Nova Banka]

Wie hoch ist der Anteil (%) ausländischen Kapitals in Ihrem Unternehmen heute? Woher? _____

Wir haben bisher über wichtige Erfolgsfaktoren und Ressourcen Ihres Unternehmens gesprochen. Wir möchten auch Vorschläge erarbeiten wie das Geschäftsumfeld für Rückkehr-Unternehmer verbessert werden kann. Daher interessiert uns, wie Sie Ihr Geschäftsumfeld wahrnehmen:

Betrachten Sie ... als Hindernis für Ihre Geschäftstätigkeiten?	sehr	etwas	gar nicht
Zugang zu finanziellen Mitteln			
Zugang zu Geschäftsflächen			
Zugang zu Vor- und Zwischenprodukten oder -dienstleistungen			
Infrastruktur (Energie, Telekommunikation, Straßen ...)			
unzureichend ausgebildete Arbeitskräfte			
Steuersätze			
Steuerverwaltung			
Lohnnebenkosten			
arbeitsrechtliche Bestimmungen			
Erteilung von Geschäftserlaubnissen und Betriebsgenehmigungen			
zoll- und handelsrechtliche Bestimmungen			
Gerichte			
Rechtsunsicherheit und Veränderung von Gesetzen und Bestimmungen			
Wettbewerber aus dem informellen Sektor			
unlauterer Wettbewerb angemeldeter Wettbewerber			
Vertragsbrüche durch Zulieferer und Kunden			
Korruption			
Kriminalität und Diebstahl			
makroökonomische Unsicherheit			
politische Instabilität			
Zugang zu Unterstützung für o Unternehmer o Rückkehrer			
anderes Hindernis: _____			

Wurden eines oder mehrere dieser Hindernisse in der Vergangenheit überwunden? Wie? _____
Wie könnte Ihrer Meinung nach das Geschäftsumfeld bezüglich [der größten Hindernisse] verbessert werden?

Wer sollte sich Ihrer Ansicht nach um die Lösung dieser Aufgabe kümmern? _____

Sprechen wir zum Schluss noch über einige allgemeine Zahlen zu Ihrem Unternehmen, wie Unternehmensgröße:

Wie hoch war die durchschnittliche Anzahl an Angestellten im Jahr 2017? _____ Menschen

Wie hoch war die durchschnittliche Anzahl an Angestellten im ersten Geschäftsjahr? _____ Menschen

Wie hoch war Ihr Gesamtjahresumsatz 2017(in KM)? _____

Erwarten Sie, dass nächstes Jahr ihr Gesamtumsatz...? o um ___% steigt o stabil bleibt o um ___% abnimmt

Im Vergleich zu Ihren Wettbewerbern in Ihrem Hauptabsatzmarkt, stand Ihr Unternehmen 2017 ... dar?

o besser o gleich o schlechter o keine Wettbewerber

Planen Sie in den nächsten 3 Jahren zu expandieren? o ja o nein

Wie viel finanzielle Mittel wären nötig für eine Expansion Ihres Unternehmens? (in KM)

o bis zu 5.000 o 5.000 bis 25.000 o 25.000 bis 35.000 o 35.000 bis 100.000 o mehr als 100.000

Auf einer Skala von 1 (sehr unzufrieden) bis 10 (sehr zufrieden), wie zufrieden sind Sie mit Ihrem Unternehmenserfolg?

Wenn Sie sich entscheiden könnten, würden Sie wieder Unternehmer in BuH werden? o ja o nein

Wie hat rückblickend ihre Zeit im Ausland zu Ihrem unternehmerischen Erfolg beigetragen? o nicht wichtig

o wichtigste Beiträge: _____

Kennen Sie weitere Rückkehr-Unternehmer? _____

Herzlichen Dank für Ihre Teilnahme!

ANHANG B – TABELLEN

Tabelle 37 - Übersicht empirischer Studien mit Fokus auf Erfahrung /Fähigkeiten /Wissen oder Kontakten /Netzwerken von im Herkunftsland als Unternehmer/-in tätigen Aus- und Rückwandernden

Autor(en)	Herkunftsland	Forschungsinteresse /Ergebnisse
Bensassi und Jabbour (2017)	Ägypten	Einfluss von Rückkehrern auf Umsatz der von ihnen gemanagten Unternehmen. → Bedeutung von größerem Startkapital und im Ausland gesammelter Erfahrung.
Marchetta (2012)	Ägypten	Rückkehrmigration und Überlebenswahrscheinlichkeit der Unternehmen von Rückkehrer/-innen. → Migrationserfahrung wirkt sich positiv auf Überlebenswahrscheinlichkeit der Unternehmen aus.
McCormick und Wahba (2001)	Ägypten	Zusammenhang von Arbeitserfahrung im Ausland, Ersparnissen und unternehmerischer Tätigkeit bei Rückkehr. → Ersparnisse aus dem Ausland, erworbene Fähigkeiten, Aufenthaltsdauer erhöhen Wahrscheinlichkeit unternehmerischer Tätigkeit bei Rückkehr, bei Analphabet/-innen nur Ersparnisse.
Minoian und Freinkman (2006)	Armenien	Einflussfaktoren für unternehmerische Tätigkeit in oder mit Armenien einer kleinen Gruppe von Unternehmer/-innen der armenischen Diaspora. → Rolle von Besuchen, Information über Geschäftsmöglichkeiten, Vernetzung über Diaspora-Organisationen und kollektiver Investitionen.

Autor(en)	Herkunftsland	Forschungsinteresse /Ergebnisse
Bai et al. (2016)	China	Unternehmensleistung von Rückkehrunternehmer/-innen. → Rolle von Netzwerk <i>capabilities</i> und internationalem Business-Wissen.
Bai et al. (2017)	China	Wissen und Internationalisierung von Unternehmen von Rückkehrer/-innen. → Internationale Erfahrung von Rückkehrunternehmer/-innen und ihrer Unternehmen hat positiven Effekt auf Internationalisierung
Bai et al. (2018)	China	Netzwerke, <i>capabilities</i> und internationaler Erfolg von Unternehmen von Rückkehrer/-innen. → Soziales Netzwerk von Rückkehrunternehmer/-innen entwickelt Netzwerk <i>capability</i> und erhöht dadurch Wissen über Geschäftsmöglichkeiten und internationale Leistung ihrer Unternehmen.
Dai und Liu (2009)	China	Unternehmensleistung von Rückkehrunternehmer/-innen im Hochtechnologie-Sektor Chinas → KMU von Rückkehrer/-innen besser als von lokalen Unternehmer/-innen aufgrund von technologischem und kommerziellem Wissen sowie internationaler unternehmerischer Ausrichtung und internationaler Netzwerke. Wettbewerbsvorteile durch <i>intangible assets</i> der Rückkehrer/-innen.
Filatotchev et al. (2009)	China	Exportorientierung und -leistung von Hochtechnologie-KMUs, Wissenstransfer durch Rückkehrunternehmer/-innen. → Wissenstransfer durch Rückkehr-Unternehmer/-innen ist positiv assoziiert mit Internationalisierung und Leistung der Unternehmen der Rückkehrer/-innen.

Autor(en)	Herkunftsland	Forschungsinteresse /Ergebnisse
Li (2020)	China	Vernetzung im Ausland und Unternehmensinternationalisierung von Rückkehrunternehmer/-innen → Ethnische und nicht-ethnische Beziehungen in ehemaligen Gastländern der Rückkehrer/-innen positiv für Internationalisierung. Mit der Zeit nimmt Rolle der nicht-ethnischen Beziehungen ab, der ethnischen zu.
Li et al. (2012)	China	Unterschiede der Unternehmensleistung von Rückkehrer/-innen und lokaler Bevölkerung → Rückkehrer/-innen haben Vorteile durch Bildung und Erfahrung im Ausland, Nachteile durch fehlende lokale Vernetzung und lokales Wissen
Lin et al. (2019)	China	Einbettung in Herkunftsland von Rückkehrunternehmer/-innen → Einbettung im Herkunftsland nach Rückkehr erhöht Unternehmensleistung von Rückkehrunternehmer/-innen, kann durch Vernetzung vor der Migrationserfahrung oder lokales Top-Management ausgeglichen werden.
Liu et al. (2010a)	China	Rückkehrunternehmer/-innen, Wissens-Spillover und Innovation in Hochtechnologiefirmen → Positiver Einfluss von Rückkehr/-innen auf Innovation, Wissens-Spillover
Liu et al. (2010b)	China	Mobilität und Wissens-Spillover in Hochtechnologie-KMU → Unternehmen von Rückkehrunternehmer/-innen sind innovativer als lokale und können Kanal für technische Wissens-Spillover sein und Innovation in anderen Unternehmen fördern.

Autor(en)	Herkunftsland	Forschungsinteresse /Ergebnisse
Liu et al. (2015)	China	Lernen, Unternehmensalter und Unternehmensleistung von Rückkehrunternehmer/-innen im Hochtechnologie-Sektor Chinas. → Lernen aus Erfahrung und Nachahmung sowie globale Netzwerke fördern Unternehmensleistung. Effekt nimmt mit Unternehmensalter ab.
Liu et al. (2017)	China	Rückkehrunternehmertum, Institutionen und Unternehmensleistung. → Unternehmensleistung von Rückkehrer/-innen mit ausländischen Abschlüssen oder Weiterbildung besser als von lokalen Unternehmer/-innen. Wettbewerbsvorteile durch Internationalisierung und Investitionen in F&E. Rolle lokaler Institutionen.
Lu et al. (2016)	China	<i>Knowledge brokerage</i> und unternehmerische Entscheidungen von Rückkehrer/-innen → Positive Beziehung von internationalem Wissenstransfer und Gründungsentscheidung von Rückkehrer/-innen. Positiver Einfluss von unterstützenden Politikmaßnahmen des Herkunftslands, negativer Einfluss von Wiederaanpassung an lokale Normen und Kultur.
Ma (2002)	China	Sozialkapital und Einkommen von als Unternehmer/-in tätigen Rückkehrer/-innen im ländlichen China → Hochqualifizierte Rückkehrer nutzen mehr Sozialkapital. Einfluss von Sozialkapital, fin. Kapital und Fähigkeiten gleich wichtig.

Autor(en)	Herkunftsland	Forschungsinteresse /Ergebnisse
Ma et al. (2019).	China	Unternehmensleistung von Rückkehr-Unternehmer/-innen und ausländisches Human- und Sozialkapital. → Unternehmensleistung wird durch ausländisches Human- und Sozialkapital sowie lokales Sozialkapital, nicht jedoch lokales Humankapital beeinflusst. Einfluss lokaler Geschäftsumgebung auf Rolle lokalen Kapitals, nicht internationalen Kapitals.
Yu et al. (2017)	China	Unternehmertum von internen Rückkehrer/-innen → Unterschiede zwischen östlichen und westlichen Regionen Chinas, Rückkehrer/-innen aus östlichen Regionen sammelten mehr Human- und Sozialkapital sowie Eigenkapital und haben höhere Wahrscheinlichkeit für Unternehmensgründungen.
Saxenian (2006)	China, Taiwan, Indien	<i>new argonauts</i> → Erfolgreiche Unternehmer/-innen (und Dienstleister wie Risikokapitalanbieter) bauen dem <i>Silicon Valley</i> ähnelnde Regionen in ihren Herkunftsländern auf. Rolle von Verbänden und Netzwerken beim Aufbau neuer Institutionen, Rolle von Kombination lokalen und entfernten <i>know-hows</i> für lokale Wissensökonomien in Herkunftsländern.
Mayer, Harima und Freiling (2015)	Ghana	Netzwerkvorteile von Diaspora- und Rückkehr-Unternehmer/-innen in Ghana. → Diaspora-Unternehmer/-innen profitieren hauptsächlich von Netzwerken im Gastland, Rückkehr-Unternehmer/-innen von Netzwerken im Herkunftsland.

Autor(en)	Herkunftsland	Forschungsinteresse /Ergebnisse
Pruthi (2014)	Indien	Soziale Verflechtungen und Unternehmensgründung durch Rückkehr-Unternehmer/-innen. → Lokale Vernetzung unabdingbar für Unternehmensgründung. Heterogenität der Nutzung der Netzwerke in Gast- und Herkunftsland abhängig von Gründungsstandort und Geschäftsidee.
Ray (2013)	Indien	Zirkulation von Fähigkeiten und Kapital, Rückkehrmigration von Unternehmern USA-Indien. → Soziale Klasse, Alter, familiäre Verpflichtungen, Nationalismus beeinflussen Rückkehrentscheidung. Rolle von Netzwerken Hochqualifizierter.
Gubert und Nordman (2008)	Marokko, Algerien, Tunesien	Rückkehrmigration und Entwicklung kleiner Unternehmen im Maghreb. → Nutzung von finanziellem Kapital und im Ausland erworbener Fähigkeiten nach Rückkehr. Charakteristika der Investitionen nach der Rückkehr. Rolle der Unternehmercharakteristika und Aufenthaltsdauer.
Terjesen, Elam (2009)	mehrere	Internationalisierungsstrategien transnationaler Unternehmer/-innen. → Ökonomisches, soziales, kulturelles und symbolisches Kapital transnationaler Unternehmer/-innen spielt wichtige Rolle bei strategischen Internationalisierungsentscheidungen. Internationalisierung direkt oder als Mittler für lokale Unternehmen.
Akkurt (2016)	Türkei	Eigenschaften und Erfolgsfaktoren von Rückkehr-Unternehmer/-innen in der Türkei. → Fallstudie: Unterstützung der lokalen Behörden und lokaler Partner sowie Anpassungsfähigkeit und Fähigkeiten in Geschäftsführung als Erfolgsfaktoren eines in die Türkei zurückkehrenden Unternehmers.

Quelle: Eigene Übersicht.

Tabelle 38 - Ramsey's RESET Test

Modell	F	p
l1.1	1,15	0,35
l1.2	1,26	0,30
l2	1,90	0,09
E1.1	0,05	0,99
E1.2	1,22	0,32
E2	1,17	0,36
B1.1	0,64	0,70
B1.2	0,83	0,65
B2	0,98	0,50

Quelle: Eigene Erhebung und Berechnung.

Tabelle 39 - VIF

	l1.1	l1.2	l2	E1.1	E1.2	E2	B1.1	B1.2	B2
Gründungserfahrung	1,11	1,34	-	1,18	1,32	-	1,16	1,49	-
Branchenerfahrung	1,06	1,23	-	1,05	1,17	-	1,05	1,36	-
Netzwerk Gründung	1,10	1,29	-	1,16	1,29	-	1,11	1,18	-
Geschäftl. Vernetzung	1,02	1,20	-	1,02	1,17	-	1,07	1,39	-
Gründungserfahrung BuH	-	-	1,89	-	-	1,90	-	-	1,95
Gründungserfahrung Gastland	-	-	2,00	-	-	1,98	-	-	2,33
Branchenerfahrung BuH	-	-	1,97	-	-	2,15	-	-	2,25
Branchenerfahrung Gastland	-	-	1,50	-	-	1,32	-	-	1,59
Netzwerk Gründung BuH	-	-	1,70	-	-	1,71	-	-	1,76
Netzwerk Gründung Gastland	-	-	1,26	-	-	1,26	-	-	1,42
Geschäftl. Vernetzung BuH	-	-	1,45	-	-	1,48	-	-	1,65
Geschäftl. Vernetzung Gastland	-	-	1,21	-	-	1,25	-	-	1,28
Dauerhafte Rückkehr - ja	1,46	1,96	1,97	1,45	1,98	2,14	1,44	2,23	2,28
- halb-									
halb	1,41	1,70	1,86	1,37	1,97	2,45	1,41	2,31	2,88
Exportanteil	-	1,83	1,92	-	-	-	-	1,93	2,18
Innovationsintensität	-	-	-	-	1,41	1,80	-	1,54	1,87
Sektor - Industrie	-	8,16	8,56	-	8,39	9,03	-	14,38	17,57
- Dienstleistungen	-	7,97	8,07	-	8,17	8,34	-	12,58	13,80
Unternehmensalter	-	1,89	2,71	-	1,86	2,63	-	-	-
log(Umsatz2017)	-	-	-	-	-	-	-	1,96	1,85
log(Beschäftigtenzahl2017)	-	2,02	3,01	-	1,98	2,99	-	-	-
Ausl. Kapital	-	1,71	2,18	-	1,67	2,14	-	1,69	1,94

Quelle: Eigene Erhebung und Berechnung.

Tabelle 40 - Korrelationskoeffizienten Variablen Modell 1

	Innovationsintensität	Exportanteil	Beschäftigungswachstum	Gründungserfahrung	Branchenerfahrung	Netzwerk Gründung	Geschäftl. Vernetzung	Dauerhafte Rückkehr - ja	- halb	Sektor - Industrie	- Dienstleistungen	Unternehmensalter	log(Umsatz2017)	log(Beschäftigtenzahl2017)	Ausl. Kapital
Innovationsintensität	1,00														
Exportanteil	0,11	1,00													
Beschäftigungswachstum	0,02	0,23	1,00												
Gründungserfahrung	-0,09	-0,09	-0,18	1,00											
Branchenerfahrung	0,12	0,38	0,04	0,04	1,00										
Netzwerk Gründung	0,07	0,10	-0,08	-0,32	0,07	1,00									
Geschäftl. Vernetzung	0,15	0,10	0,06	-0,06	0,02	-0,08	1,00								
Dauerhafte Rückkehr - ja	0,01	-0,31	-0,11	-0,20	-0,15	-0,04	-0,03	1,00							
- halb	0,39	-0,02	0,14	0,14	-0,08	0,01	0,26	-0,48	1,00						
Sektor - Industrie	0,21	0,55	0,03	-0,26	0,21	0,15	-0,03	-0,25	-0,02	1,00					
- Dienstleistungen	-0,17	-0,49	-0,09	0,21	-0,12	-0,09	0,03	0,21	0,04	-0,95	1,00				
Unternehmensalter	0,08	-0,14	0,04	0,02	-0,17	-0,14	-0,02	0,39	-0,17	0,01	0,00	1,00			
log(Umsatz2017)	0,27	0,31	0,22	0,05	-0,04	-0,03	0,36	0,08	0,06	0,34	-0,37	0,43	1,00		
log(Beschäftigtenzahl2017)	0,29	0,33	0,38	0,14	-0,06	-0,10	0,09	-0,06	0,13	0,26	-0,30	0,43	0,75	1,00	
Ausl. Kapital	0,04	0,43	0,07	0,11	0,13	0,05	0,17	-0,23	-0,11	0,28	-0,27	-0,04	0,44	0,44	1,00

Quelle: Eigene Erhebung und Auswertung.

Tabelle 41 - Korrelationskoeffizienten Variablen Modell 2

	Innovationsintensität	Exportanteil	Beschäftigungswachstum	Gründungserfahrung	Gründungserfahrung Gastland	Branchenerfahrung BuH	Branchenerfahrung Gastland	Netzwerk Gründung BuH	Netzwerk Gründung Gastland	Geschäftl. Vernetzung BuH	Geschäftl. Vernetzung Gastland	Dauerhafte Rückkehr - ja	- halb-halb	Sektor - Industrie	- Dienstleistungen	Unternehmensalter	log(Umsatz2017)	log(Beschäftigtenzahl2017)	Ausl. Kapital
Innovationsintensität	1,00																		
Exportanteil	0,11	1,00																	
Beschäftigungswachstum	0,02	0,23	1,00																
Gründungserfahrung BuH	0,07	-0,09	-0,24	1,00															
Gründungserfahrung Gastland	-0,10	0,00	-0,06	-0,02	1,00														
Branchenerfahrung BuH	0,07	-0,12	-0,08	0,42	-0,17	1,00													
Branchenerfahrung Gastland	0,13	0,41	0,19	0,09	0,26	-0,15	1,00												
Netzwerk Gründung BuH	-0,02	-0,01	-0,02	-0,30	-0,19	0,19	-0,11	1,00											
Netzwerk Gründung Gastland	0,09	-0,01	-0,03	-0,24	-0,03	-0,03	0,03	0,16	1,00										
Geschäftl. Vernetzung BuH	-0,06	0,13	-0,14	0,00	0,23	0,03	-0,03	-0,26	-0,30	1,00									
Geschäftl. Vernetzung Gastland	0,05	0,21	0,16	-0,20	0,12	-0,25	0,20	0,04	0,14	0,14	1,00								
Dauerhafte Rückkehr - ja	0,01	-0,31	-0,11	0,07	-0,25	0,12	-0,24	0,02	0,10	-0,19	-0,21	1,00							
- halb	0,39	-0,02	0,14	-0,20	0,25	-0,25	0,07	0,04	-0,14	0,14	0,23	-0,48	1,00						
Sektor - Industrie	0,21	0,55	0,03	-0,02	-0,36	-0,27	0,26	-0,19	0,07	0,13	0,12	-0,25	-0,02	1,00					
- Dienstleistungen	-0,17	-0,49	-0,09	0,05	0,29	0,29	-0,20	0,24	-0,03	-0,16	-0,10	0,21	0,04	-0,95	1,00				
Unternehmensalter	0,08	-0,14	0,04	0,30	-0,30	-0,05	-0,17	-0,20	-0,01	-0,06	-0,09	0,39	-0,17	0,01	0,00	1,00			
log(Umsatz2017)	0,27	0,31	0,22	0,08	-0,06	-0,23	0,06	-0,12	-0,06	0,18	0,13	0,08	0,06	0,34	-0,37	0,43	1,00		
log(Beschäftigtenzahl2017)	0,29	0,33	0,38	0,00	0,13	-0,22	0,04	-0,26	-0,01	0,16	0,10	-0,06	0,13	0,26	-0,30	0,43	0,75	1,00	
Ausl. Kapital	0,04	0,43	0,07	0,04	0,10	-0,07	0,14	0,12	0,04	0,20	0,20	-0,23	-0,11	0,28	-0,27	-0,04	0,44	0,44	1,00

Quelle: Eigene Erhebung und Auswertung.

XXX

