

# Innovatives Gründen durch Menschen mit Migrationsbezug



Entrepreneurship and innovation among founders with migration ties in Germany

© Bertelsmann Stiftung, Gütersloh

Juni | June 2025

### Herausgeber | Publisher

Bertelsmann Stiftung  
Carl-Bertelsmann-Straße 256, 33311 Gütersloh,  
Germany  
www.bertelsmann-stiftung.de

### Verantwortlich | Responsible

Julia Scheerer  
Senior Project Manager  
Nachhaltige Soziale Marktwirtschaft  
Sustainable Social Market Economies

Dr. Jennifer Eschweiler  
Project Manager  
Nachhaltige Soziale Marktwirtschaft  
Sustainable Social Market Economies

### Autorinnen | Authors

Prof. Dr. Hanna Hottenrott  
Dr. Eline Schoonjans  
Elisa Rodepeter

### Zitationshinweis | Citation note

Hanna Hottenrott, Eline Schoonjans, Elisa Rodepeter  
Hirschfeld (2025): Innovatives Gründen durch Menschen  
mit Migrationsbezug. Entrepreneurship and innovation  
among founders with migration ties in Germany.  
Hrsg. Bertelsmann Stiftung. Gütersloh

### Grafikdesign | Graphic Design

Markus Diekmann

### Grafiken | Graphics

Linda Wedi

### Bildnachweise | Picture Credits

- © ImagesRouges - stock.adobe.com (Seite/page 1)
- © Kai Uwe Oesterhelweg (Seite/page 7)
- © Hans Schmelzer (Seite/page 9)
- © Komali Valishetti (Seite/page 11)
- © Mustafa Cakir (Seite/page 13)

DOI: [10.11586/2025038](https://doi.org/10.11586/2025038)

# Innovatives Gründen durch Menschen mit Migrationsbezug

## Entrepreneurship and innovation among founders with migration ties in Germany

Prof. Dr. Hanna Hottenrott, Dr. Eline Schoonjans, Elisa Rodepeter

Im Rahmen des Bertelsmann-Projekts „**Gründungspotenziale stärken**“ entstand in Zusammenarbeit mit dem Forschungsbereich „Innovationsökonomik und Unternehmensdynamik“ des ZEW – Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung diese Analyse der Entwicklung von innovativen Gründungen mit Migrationsbezug während der letzten 20 Jahre im Vergleich zum deutschen Gründungsgeschehens insgesamt.

As part of the Bertelsmann Stiftung **Entrepreneurial Potential Focus Area**, this analysis was developed in collaboration with the Economics of Innovation and Industrial Dynamics research unit at ZEW – Leibniz Centre for European Economic Research. It examines trends in innovative entrepreneurship among people with migration ties in Germany over the past 20 years, comparing them with broader national entrepreneurial and startup activity.

# Inhalt

---

Vorwort	6
Kernaussagen	8
1 Motivation und Fragestellungen	10
2 Datengrundlage	12
3 Profile der Gründer:Innen	17
4 Unternehmensorientierung	21
5 Innovationskraft und Wachstum	24
6 Finanzierung	27
7 Schlussfolgerungen und Implikationen	31
8 Quellen	32
9 Anhang	34
Ergebnistabellen	35

# Contents

---

Foreword	6
Key findings	8
1 Motivation and research questions	10
2 Data basis	12
3 Profiles of founders	17
4 Business orientation	21
5 Innovation and growth	24
6 Financing	27
7 Conclusions and implications	31
8 Sources	32
9 Appendix	34
Results tables	35

# Vorwort

---

Die deutsche Gründungslandschaft steht vor tiefgreifenden strukturellen Herausforderungen: Die Gründungszahlen stagnieren, viele Menschen scheuen den Schritt in die Selbstständigkeit, und zugleich bleibt ein beträchtliches Innovationspotenzial ungenutzt. In dieser Situation rückt eine Gruppe zunehmend ins Zentrum des Interesses – Menschen mit Migrationsbezug, die unternehmerisch tätig werden. Ihre Rolle als Treiber:innen von Innovation, Resilienz und wirtschaftlicher Dynamik wurde in der öffentlichen Debatte lange unterschätzt. Diese Studie möchte einen Beitrag dazu leisten, dass sich das ändert.

Mit der vorliegenden Analyse legen wir eine umfassende empirische Untersuchung zum innovativen Gründungsgeschehen durch Menschen mit Migrationsbezug in Deutschland vor – basierend auf dem IAB/ZEW-Gründungspanel, einem der bedeutendsten Datensätze zur Gründungsdynamik im Land. Im Fokus stehen dabei nicht nur statistische Unterschiede, sondern auch strukturelle Barrieren, Zugangsmöglichkeiten zu Finanzierungen und die tatsächliche Innovationsleistung der Gründungen.

Die Ergebnisse zeigen eindrücklich: Gründer:innen mit Migrationsbezug sind überdurchschnittlich innovationsorientiert und wachstumsambitioniert. Ihre Gründungen bringen häufiger neue Produkte und Dienstleistungen auf den Markt als der Durchschnitt – und das, obwohl sie strukturell benachteiligt sind. Gerade beim Zugang zu Finanzierung und staatlicher Förderung bestehen Hürden, die nicht selten auf impliziten Ausschlüssen und mangelnder Sichtbarkeit beruhen.

# Foreword

---

Germany's startup landscape faces significant structural challenges: startup numbers are stagnating and many people are reluctant to launch their own businesses, leaving a substantial innovation potential untapped. Yet amid these challenges, a dynamic and often overlooked group is coming into focus: people with migration ties who are launching businesses. Long underestimated in public debate, their contributions to innovation, resilience and economic vitality deserve far greater recognition. This study aims to help shift that perspective.

Drawing on the IAB/ZEW Start-up Panel – one of Germany's most robust datasets on entrepreneurial dynamics – this report offers a comprehensive, data-driven look at innovative entrepreneurship among people with migration ties. Beyond tracking statistical trends, it explores the structural barriers these founders face, their access to financing and the real-world impact of their innovations.

The results are compelling: Founders with migration ties are not only more inclined toward innovation and growth, but they also bring new products and services to market at rates well above the national average. And they do so despite systemic obstacles. Limited access to capital and government support – often shaped by implicit biases and visibility gaps – continues to hold many back.

Für die Bertelsmann Stiftung ist es ein zentrales Anliegen, diese Potenziale sichtbar zu machen und Handlungsempfehlungen für eine gerechtere und zukunftsfähige Gründungsförderung zu entwickeln. Die Erkenntnisse dieser Studie sollen nicht nur das Verständnis für migrantisches Unternehmertum vertiefen, sondern auch dazu beitragen, politische, institutionelle und gesellschaftliche Rahmenbedingungen neu zu denken.

Wir danken dem Forschungsteam des Leibniz-Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) für die exzellente wissenschaftliche Zusammenarbeit. Besonderer Dank gilt auch den Gründer:innen und dem MigrantAccelerator, die durch ihre Offenheit und ihren Mut diese Studie mit Leben gefüllt und diese Arbeit mit Zitaten aus dem Leben Gründender mit Migrationsbezug angereichert haben.

At the Bertelsmann Stiftung, we are committed to spotlighting these untapped potentials and to shaping policy that supports a more inclusive and forward-looking startup ecosystem. We hope this study will deepen understanding of migrant entrepreneurship and prompt a rethinking of the political, institutional and societal frameworks that shape it.

We extend our sincere thanks to the research team at ZEW – Leibniz Centre for European Economic Research for their outstanding scientific collaboration. We are also deeply grateful to the many entrepreneurs – and to The Migrant Accelerator – whose openness and courage brought this study to life with firsthand perspectives from founders with migration ties.

**Dr. Daniel Schraad-Tischler**

Director, Nachhaltige  
Soziale Marktwirtschaft  
Bertelsmann Stiftung



**Dr. Daniel Schraad-Tischler**

Director, Sustainable  
Social Market Economies  
Bertelsmann Stiftung

## Kernaussagen

---

1. Migrantische Gründer:innen sind Innovator:innen unserer Volkswirtschaft – und das System erkennt ihr Potenzial kaum.

Gründungen mit Migrationsbezug zeigen sowohl mehr Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen als auch eine signifikant höhere Innovationsleistung. Dies umfasst auch weltweite Produktneuheiten, für die die Wahrscheinlichkeit 14 Prozent höher ist als bei vergleichbaren Gründungen.

2. Innovativ und wachstumsorientiert trotz größerer Hürden

Migrantische Gründer:innen leisten zu vielen Branchen einen Beitrag und können trotz Hürden eine ebenso gute Unternehmensentwicklung erfahren wie andere junge Unternehmen. Durch einen Abbau von Finanzierungshürden könnte das Innovationspotential besser gehoben werden. So berichtet ca. jede:r fünfte Gründende mit Migrationsbezug von Finanzierungsschwierigkeiten.

3. Gründungen mit Migrationsbezug entstehen oft aus der Möglichkeit ein besseres Einkommen zu erzielen und haben ein großes Entwicklungspotential

Anders als häufig unterstellt basieren migrantische Gründungen nicht allein auf prekären Überlebensstrategien, sondern sind strategisch und wachstumsorientiert. Sie sind in vielen Fällen Ausdruck unternehmerischer Resilienz und hoher Anpassungsfähigkeit.

## Key findings

---

1. Migrant entrepreneurs are driving innovation – but their potential often goes unrecognized

Businesses founded by individuals with migration ties invest more in research and development and deliver significantly higher innovation outcomes. They are 14% more likely to launch globally novel products than comparable business formations in Germany.

2. Innovative and growth-oriented, despite facing greater barriers

Migrant-led businesses in Germany contribute to a wide range of industries and, despite structural challenges, often achieve development trajectories comparable to other young companies in the country. Easing access to financing could unlock even greater potential. Roughly one in five migrant entrepreneurs reports difficulties securing funding.

3. Motivated by opportunity – not just necessity – with strong potential for growth

Contrary to common stereotypes, migrant-founded businesses in Germany are not simply born of economic need. Many are strategic, growth-oriented ventures that reflect entrepreneurial resilience and adaptability.

**4.** Der Staat fördert – aber nicht alle. Förderprogramme könnten Finanzierungslücken migrantischer Startups schließen

Gründungen mit Migrationsbezug sind häufiger auf Inhaberfinanzierung und Familie und Freund:innen angewiesen. Die größte Lücke zeigt sich bei der Bankfinanzierung. Selbst bei vergleichbarer Qualifikation, Branche und Erfahrung haben Gründer:innen mit Migrationshintergrund weniger externe Finanzierung. Dies wird auch nicht durch eine höhere Förderquote kompensiert. Daraus lässt sich ableiten: Es existieren implizite Barrieren in der Gründungsfinanzierung, die strukturelle Diskriminierung begünstigen – auch wenn sie nicht intendiert sind. Wer Innovationschancen durch Gründungsförderung realisieren will, muss diese blinden Flecken adressieren.

**4.** Public support exists – but not for all: funding programs could close persistent financing gaps

Startups led by individuals with migration ties rely more heavily on personal savings and informal networks like family and friends. The biggest gap is in bank financing. Even when founders have similar qualifications, industry focus, and experience, those with migration ties receive less external funding – and higher grant rates don't make up the difference. Clearly, implicit barriers in financing for new businesses continue to favor structural exclusion, even if unintentionally. Any serious effort to harness the innovation potential of migrant entrepreneurs must address these blind spots



*Als Programmleitung von The Migrant Accelerator sehe ich täglich, wie viel Potenzial, Mut und Innovationskraft in migrantischen Gründer:innen steckt – und gleichzeitig, wie viele Türen ihnen strukturell verschlossen bleiben. Diese Studie bestätigt das auf beeindruckende Weise. Jetzt ist es an der Zeit, die richtigen Schlüsse zu ziehen: Wir brauchen Förderlandschaften, die sichtbar, zugänglich und gerecht sind.*

*Shamila Borchers, Programmleitung  
The Migrant Accelerator*



*As program manager at The Migrant Accelerator, I see every day just how much potential, courage and innovative drive migrant founders bring to the table – and how many*

*doors remain structurally closed to them. This study confirms that in striking detail. Now it's time to draw the right conclusions: We need support systems that are visible, accessible, and fair.*

*Shamila Borchers, Program  
Manager The Migrant Accelerator*

# 1 Motivation und Fragestellungen

---

Neue Unternehmen spielen eine wesentliche Rolle für die Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften (Acs und Audretsch 1988; Almus 2004; Haltiwanger 2022). Allerdings zeigen die Zahlen für Deutschland, dass die Gründungsdynamik hinter anderen Ländern zurückbleibt und sich insgesamt weniger Personen für eine Unternehmensgründung entscheiden (Füner et al. 2023).

Die Ursachen für diesen Trend sind vielfältig und reichen von Finanzierungsschwierigkeiten, bürokratischen Hürden und hohen Opportunitätskosten für Gründer:innen bis hin zu demographischen Trends und deren Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt. Wenig erforscht sind die Rolle von gründungsaffinen Menschen mit Migrationsbezug in erster oder folgender Generation und deren Potenziale für das deutsche Gründungsgeschehen. In den USA sowie in anderen Ländern spielen Gründungen mit Einwanderungserfahrung, also solche bei der mindestens eine der Gründerpersonen laut Selbstausskunft eine nichtdeutsche Herkunft hat, eine sehr zentrale Rolle für den Arbeitsmarkt, die Innovationsdynamik und das Wirtschaftswachstum (Azoulay et al. 2022).

Für Deutschland stellt sich die Frage nach den Chancen, die sich aus erleichterten Gründungsbedingungen für Menschen mit Migrationsbezug ergeben. Erkenntnisse zur Finanzierung sowie zur Innovations- und Wachstumsorientierung von Gründungen mit Migrationsbezug können sowohl einen Beitrag zur Gestaltung neuer staatlicher und privater Unterstützungsinitiativen leisten als auch zur Verbesserung bestehender Angebote. Damit können gründungsaffine Personen mit Migrationsbezug aus Deutschland und dem Ausland weitere Potenziale des Gründungsgeschehens ausschöpfen.

Diese Studie untersucht auf Basis des IAB/ZEW-Gründungspanels die Eigenschaften, Ausrichtung, Finanzierung und den Innovationsbeitrag von Gründungen durch Personen mit Migrationsbezug in Deutschland.

# 1 Motivation and research questions

---

New businesses play a vital role in driving innovation and maintaining the competitiveness of national economies (Acs and Audretsch 1988; Almus 2004; Haltiwanger 2022). However, data show that Germany lags behind other countries in terms of startup activity, with fewer individuals choosing to launch a business documented there (Füner et al. 2023).

The reasons for this trend vary, ranging from financing difficulties and bureaucratic hurdles to high opportunity costs for founders, as well as demographic trends and their impact on the labor market. One area that remains underexplored is the role of individuals with migration ties – whether first-generation or later – in the entrepreneurial landscape, and the potential they offer for startup activity in Germany. In the United States and other countries, immigrant-founded businesses – defined as those with at least one founder reporting non-citizen origin – play a central role in labor markets, innovation dynamics and economic growth (Azoulay et al. 2022).

This raises an important question for Germany: What opportunities could be realized by creating more supportive conditions for migrant entrepreneurs? Understanding how these founders access financing and how they approach growth and innovation could inform the development of more inclusive public and private support systems – and help enhance those already in place. In doing so, Germany could better leverage the untapped potential of aspiring entrepreneurs with migration ties, both domestically and from abroad.

Drawing on data from the IAB/ZEW Start-up Panel, this study examines the characteristics, strategic orientation, financing and innovation performance of businesses and startups founded by individuals with migration ties in Germany. This includes people who have immigrated themselves or whose parents, at least in part, did not hold German citizenship at birth.

Darunter fallen Menschen, die selbst zugewandert sind oder von deren Eltern zumindest ein Teil nicht von Geburt an die deutsche Staatsangehörigkeit besitzt. Dabei sollen folgende Fragen beantwortet werden:

1. Wie unterscheiden sich Gründer:innen mit und ohne Migrationsbezug hinsichtlich ihrer **demographischen Eigenschaften** und **Kompetenzprofile**?
2. Welche **Motive zur Unternehmensgründung** und welche **tatsächliche Wachstums- und Innovationsausrichtung** haben Gründer:innen mit Migrationsbezug?
3. Von welchen **Finanzierungsquellen** machen Gründer:innen mit Migrationsbezug Gebrauch und welche Rolle spielt **staatliche Gründungsförderung** im Finanzierungsmix?

The study addresses the following questions:

1. How do founders with and without migration ties differ in terms of **demographic characteristics** and **skill profiles**?
2. What **motivates migrant founders to launch businesses**, and how are their startups **oriented toward growth and innovation**?
3. What **financing sources** do migrant entrepreneurs rely on, and what role does **public funding** play in their overall financing strategy?



Den Hardware-Prototypen konnte ich mit Hilfe von Forschungsgeldern und finanzieller Unterstützung aus dem Freundeskreis entwickeln. Die Finanzierung der KI-Komponente gestaltet sich jedoch ziemlich schwierig. Ich habe ein Bankdarlehen in Betracht gezogen, aber die Regeln waren für mich als Nicht-Muttersprachlerin schwer nachzuvollziehen. Für die EXIST-Startup-Finanzierung an brauche ich einen deutschen Mitgründer. Nicht zu unterschätzen sind auch die kulturellen Unterschiede. Ich habe einige Zeit gebraucht, um zu verstehen, wie Dinge in Deutschland anders laufen. Das ist aber eine wichtige Voraussetzung, um das nötige Vertrauen aufzubauen.



*I was able to develop our hardware prototype with the help of research funding and financial support from friends. But financing the AI component has proven much more difficult. I considered taking out a bank loan, but the rules were hard to navigate as a non-native speaker. To qualify for EXIST startup funding, I need a German co-founder. The cultural differences shouldn't be underestimated either – it took me a while to understand how things work differently in Germany. But that's crucial if you want to build the trust you need.*

*Komali Valishetti, BioBeacon Founder*

Komali Valishetti, Gründerin von BioBeacon

## 2 Datengrundlage

---

### Das IAB/ZEW-Gründungspanel

Das IAB/ZEW-Gründungspanel bietet umfassende Einblicke in das Gründungsgeschehen in Deutschland und dient als Datengrundlage zur Beantwortung dieser Fragen. Das Panel erfasst jährlich eine repräsentative Stichprobe neu gegründeter Unternehmen aus dem Mannheimer Unternehmenspanel (MUP). Das MUP ist eine umfassende Unternehmensdatenbank, die die Gesamtheit an allen wirtschaftlich aktiven Unternehmen in Deutschland abbildet (siehe Anhang). Für die Stichprobe des Panels werden junge Unternehmen, die nicht älter als sieben Jahre sind, nach Gründungsjahr sowie Branchen geschichtet, um eine breite Abdeckung des deutschen Gründungsökosystems zu gewährleisten. Berücksichtigt werden ausschließlich eigenständige Neugründungen unabhängig von Rechtsform, Branche, Teamgröße und anderen Leistungsmarkern. Ausgründungen aus bestehenden Unternehmen und Franchiseunternehmen werden nicht in die Befragung aufgenommen.

Aufgrund ihrer wesentlichen Bedeutung für Innovationen und technologischen Fortschritt liegt ein besonderes Interesse auf Hochtechnologie-Branchen. Unternehmen aus diesem Tätigkeitsfeld werden überproportional in die Stichprobe aufgenommen. Junge Unternehmen im Hochtechnologie- und Software-Bereich mit Wachstumsambitionen, also klassische Startups, stellen ca. 25 Prozent des Gründungspanels dar.

Mittels Telefoninterviews von Personen, die aktiv an der Gründung beteiligt waren liefert das IAB/ZEW-Gründungspanel wertvolle Informationen über den Gründungsprozess, die Zusammensetzung und Dynamik des Gründungsteams sowie die Entwicklung der Unternehmen. Gerade junge Unternehmen sind in anderen Datenerhebungen oft unterrepräsentiert, da sie aufgrund ihrer Rechtsform und Größe nicht zur Veröffentlichung von Jahresberichten verpflichtet sind. Damit stellt das IAB/ZEW Gründungspanel als repräsentative Stichprobe deutscher Unternehmensgründungen eine einzigartige Datengrundlage bereit, die sowohl quantitative also auch qualitative Indikatoren aus Gesprächen mit Gründer:innen ableiten kann.

## 2 Data basis

---

### The IAB/ZEW Start-up Panel

The IAB/ZEW Start-up Panel offers comprehensive insights into startup activity in Germany and serves as the primary data source for this analysis. The panel draws annually from a representative sample of newly founded businesses included in the Mannheim Enterprise Panel (MUP). The MUP is a comprehensive business database that represents the full population of economically active firms in Germany (see Appendix). To ensure broad coverage of Germany's entrepreneurial ecosystem, the panel sample includes young firms – no older than seven years – stratified by year of founding and industry. Only independent new businesses are considered, regardless of legal form, sector, team size, or performance indicators. Spin-offs from existing firms and franchise operations are excluded from the survey.

Given their relevance for innovation and technological advancement, high-tech sectors are of particular interest. Firms in these fields are deliberately oversampled. Business formations in high-tech and software industries with growth ambitions – typically considered classic startups – make up about 25% of the panel.

The IAB/ZEW Start-up Panel collects data via telephone interviews with individuals directly involved in the founding process. It provides valuable insights into entrepreneurial dynamics, team composition and business development. Because young firms are often underrepresented in other datasets – due to their small size or legal form, which exempts them from publishing annual reports – the panel fills an important gap. As a representative sample of new business formations in Germany, it offers a unique data foundation that combines both quantitative indicators and qualitative insights from founder interviews.

Beyond its extensive scope, the panel is distinguished by its inclusion of topics rarely covered in administrative data sources – for example, the migration ties of business founders.



Als Gründer mit Migrationserfahrung habe ich gelernt, internationale Sichtbarkeit ist nicht nur ein Vorteil – sie ist ein Katalysator. Mein tiefes Engagement in globalen Patent- und Technologietransfernetzwerken hat Türen geöffnet, besonders in Zeiten, in denen der Zugang zu lokaler Finanzierung eingeschränkt war. Eine Herausforderung besteht darin, sich in öffentlichen Förderprogrammen zurechtzufinden, deren Bewertungskriterien oft veraltet sind und wenig Verständnis für neue, softwarebasierte Geschäftsmodelle wie unseres zeigen. Vertrauenswürdige deutsche Mitgründer oder Partner sowie die Teilnahme an lokalen Startup-Programmen The Migrant Accelerator, SIBB oder Vali Berlin waren dabei ebenso entscheidend – sie halfen uns, die lokalen Strukturen zu verstehen, Glaubwürdigkeit aufzubauen und unsere Wurzeln zu festigen. Ich sage Gründer:innen immer wieder: Die Investition in globale und lokale Communities ist mindestens so wichtig wie Kapital – sie schafft Verbindungen, schärft die Vision und beschleunigt die Reise über Grenzen hinweg.

Mustafa Çakir, Co-Founder Patentiv



As a migrant founder building our AI-powered patent valuation platform –Patentiv– in Germany, I've learned that international visibility is not just an asset – it's a catalyst. My deep involvement in global patent and tech transfer networks has opened doors, especially when local access to financing felt limited. One challenge has been navigating public funding programs, where evaluation criteria often feel outdated and lacking in understanding of emerging software-driven business models like ours. Having trusted German co-founders or partners and involving local startup programs like The Migrant Accelerator has been equally essential, they helped us navigate local systems, build credibility, and strengthen our roots. I always tell founders: investing in global and local communities is just as crucial as capital – it connects you, shapes your vision, and accelerates your journey across borders.

Mustafa Çakir, Co-Founder Patentiv

Das Panel zeichnet sich neben seinem Umfang auch dadurch aus, dass es neben grundlegenden Unternehmenskennzahlen auch Fragen zu Themen integriert, die in administrativen Datenquellen nicht oder nur schwer erfasst werden können, so z. B. auch Informationen zum Einwanderungserfahrung der Gründer:innen.

Its panel design allows for longitudinal tracking of firms from the 2005 founding cohort onward. This makes it possible to analyze trends over time and conduct comparative assessments of startup activity in Germany. To date, nearly 40,000 firms have participated. The sample used here includes 39,730 businesses founded between 2005 and 2022, covering information on 57,529 founders and 135,052 observations.

Durch die Panelstruktur können Unternehmen seit der Gründungskohorte im Jahr 2005 über mehrere Jahre hinweg untersucht werden. Außerdem ermöglicht das Längsschnittformat neben vergleichenden Analysen auch die Betrachtung von Zeittrends für das Gründungsgeschehen in Deutschland. Insgesamt wurden bisher knapp 40.000 Unternehmen befragt. Die hier verwendete Stichprobe umfasst daher 39,730 Gründungen im Zeitraum 2005 bis 2022 mit Informationen zu 57,529 Gründer:innen und 135,052 Beobachtungspunkten.

## Migrationsbezug der Gründer:innen

Der Migrationsbezug der Gründerpersonen wird im IAB/ZEW-Gründungspanel durch Selbstauskunft erfasst. Dies ist bei dem Vergleich mit anderen Studien zu bedenken. Es handelt sich dabei um eine Selbstwahrnehmung der Befragten und es erfolgt explizit keine Fremdzuschreibung des Migrationsstatus. So wird in den Telefoninterviews des IAB/ZEW-Gründungspanels neben der Staatsangehörigkeit abgefragt, ob die Gründer:innen in Deutschland geboren wurden, wann sie andernfalls nach Deutschland zogen und ob sie eigens für die Unternehmensgründung kamen (siehe Anhang). Anhand einer Querschnittstichprobe aus dem Jahr 2018 lässt sich eine Vergleichsanalyse zwischen Selbstauskunft, Geburtsland und Staatsangehörigkeit durchführen. Es ist anzumerken, dass die Befragten in deutscher Sprache adressiert werden. Dies bedeutet, dass die Teilnahmewahrscheinlichkeit an der Befragung von Deutschkenntnissen anhängig sein kann.

Laut Selbstauskunft haben ca. 15 Prozent der Gründungen, die zwischen 2005 und 2022 entstanden, mindestens eine:n Gründer:in mit Migrationsbezug. Im Durchschnitt leben diese Gründer:innen seit 20 Jahren in Deutschland. Circa 50 Prozent der Gründer:innen mit Migrationsbezug geben an, eine deutsche Staatsbürgerschaft zu besitzen und ca. 20 Prozent sind in Deutschland geboren.

Die Selbstauskunft spiegelt also eine weiter gefasste Definition des Migrationsbezugs wider und geht über Staatsangehörigkeit und Geburtsland hinaus. Alle folgenden Analysen basieren daher auf der Selbstauskunft der Gründerpersonen im IAB/ZEW-Gründungspanel. Anzumerken ist außerdem, dass die Beobachtungseinheit das neu gegründete Unternehmen und nicht die

## Founders' migration background

The IAB/ZEW Start-up Panel captures founders' migration background through self-identification. This methodology should be taken into account when comparing the data with other studies. Responses reflect individuals' own perception, without external classification of migration status. During interviews, founders are asked about their citizenship, whether they were born in Germany, when they arrived (if not), and whether they moved to Germany specifically to start their business (see Appendix). A cross-sectional sample from 2018 enables comparisons between self-reports, country of birth and citizenship. Interviews are conducted in German, which may affect participation depending on respondents' language proficiency.

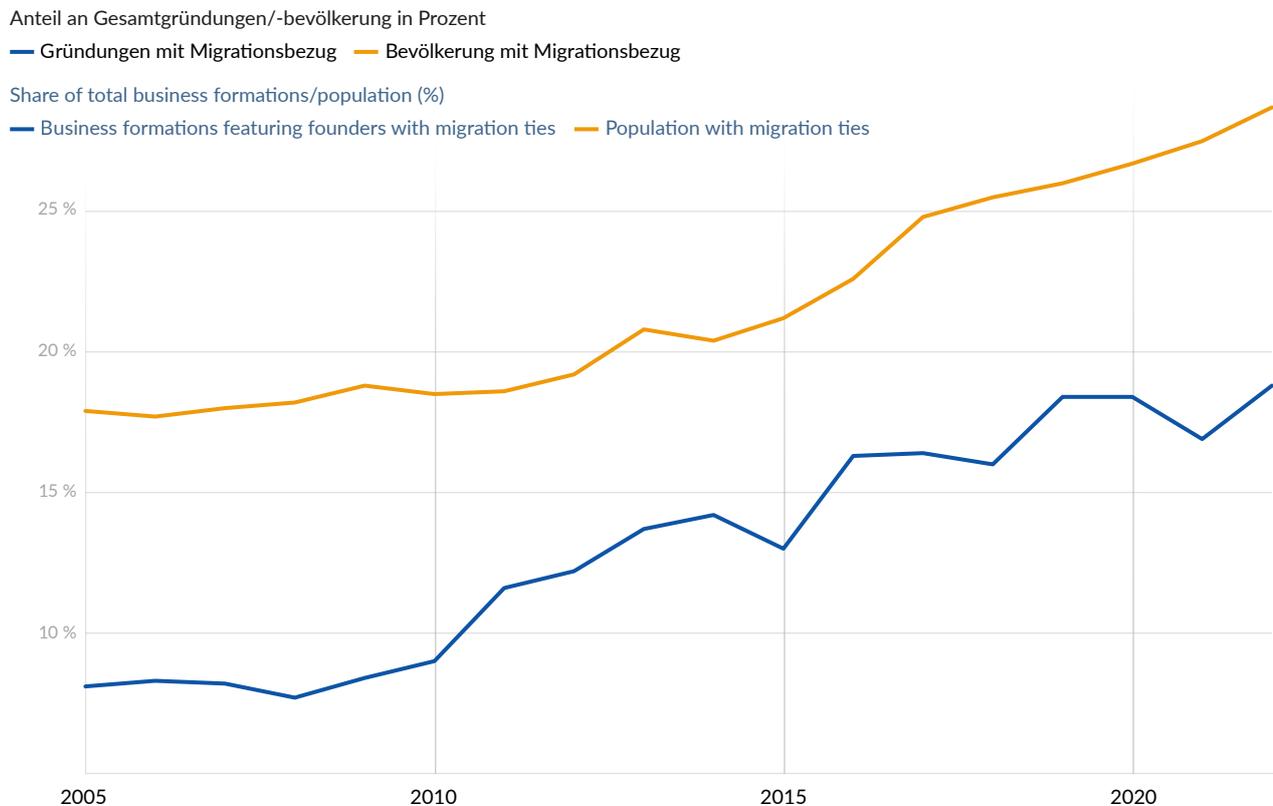
According to self-reports, about 15% of businesses founded between 2005 and 2022 included at least one founder with migration ties. On average, these founders have lived in Germany for 20 years. Roughly half hold German citizenship, and around 20% were born in Germany.

The self-reported data reflect a broad understanding of migration background – one that goes beyond formal citizenship or place of birth. All subsequent analyses in this study are based on this form of self-identification. It is also important to note that the unit of analysis is the business formation itself, not the individual founder. This allows for a more detailed assessment of company development and business performance. A business formation is classified as having migration ties if at least one founder, through self-reporting, identifies as being of non-German origin.

Over the observation period, the share of such businesses in the sample has grown significantly. In 2005, only 8% of business formations included at least one founder with migration ties. By 2022, that share had more than doubled to 19% Figure 1 shows the upward trend over time within the sample.

Figure 2 presents the geographic distribution of business formations with migration ties across the federal states of Germany for the years 2005 and 2022. The data show a clear increase in their share in nearly all states.

ABBILDUNG 1 **Entwicklung der Unternehmensgründungen und Bevölkerung mit Migrationsbezug**  
 FIGURE 1 **Share of total business formations/population**



**Lesehilfe:** Die Abbildung zeigt den Anteil der Gründungen mit Migrationsbezug an allen Gründungen in der Stichprobe des IAB/ZEW-Gründungspanels über die Zeit. Die Entwicklung des Anteils in der Bevölkerung ist als Vergleichszeitreihe dargestellt. Hierbei ist zu beachten, dass die Definition von Migrationsbezug in der Befragung sich von der amtlichen Statistik unterscheidet.

**Note:** The figure shows the share of startups with migration ties as a percentage of all business formations in the IAB/ZEW Start-up Panel sample over time. For reference, the figure also includes the share of individuals with migration ties in the general population. It is important to note that the panel survey uses a different definition of migration background than official statistics.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel und Destatis  
 Source: IAB/ZEW Start-up Panel and Destatis

| BertelsmannStiftung

Gründerperson ist. Das ermöglicht eine detaillierte Analyse der Unternehmensentwicklung und des Unternehmenserfolgs. Als Gründung mit Migrationsbezug wird deshalb jede Neugründung definiert, bei der mindestens eine der Gründerpersonen laut Selbstauskunft eine nicht deutsche Herkunft hat.

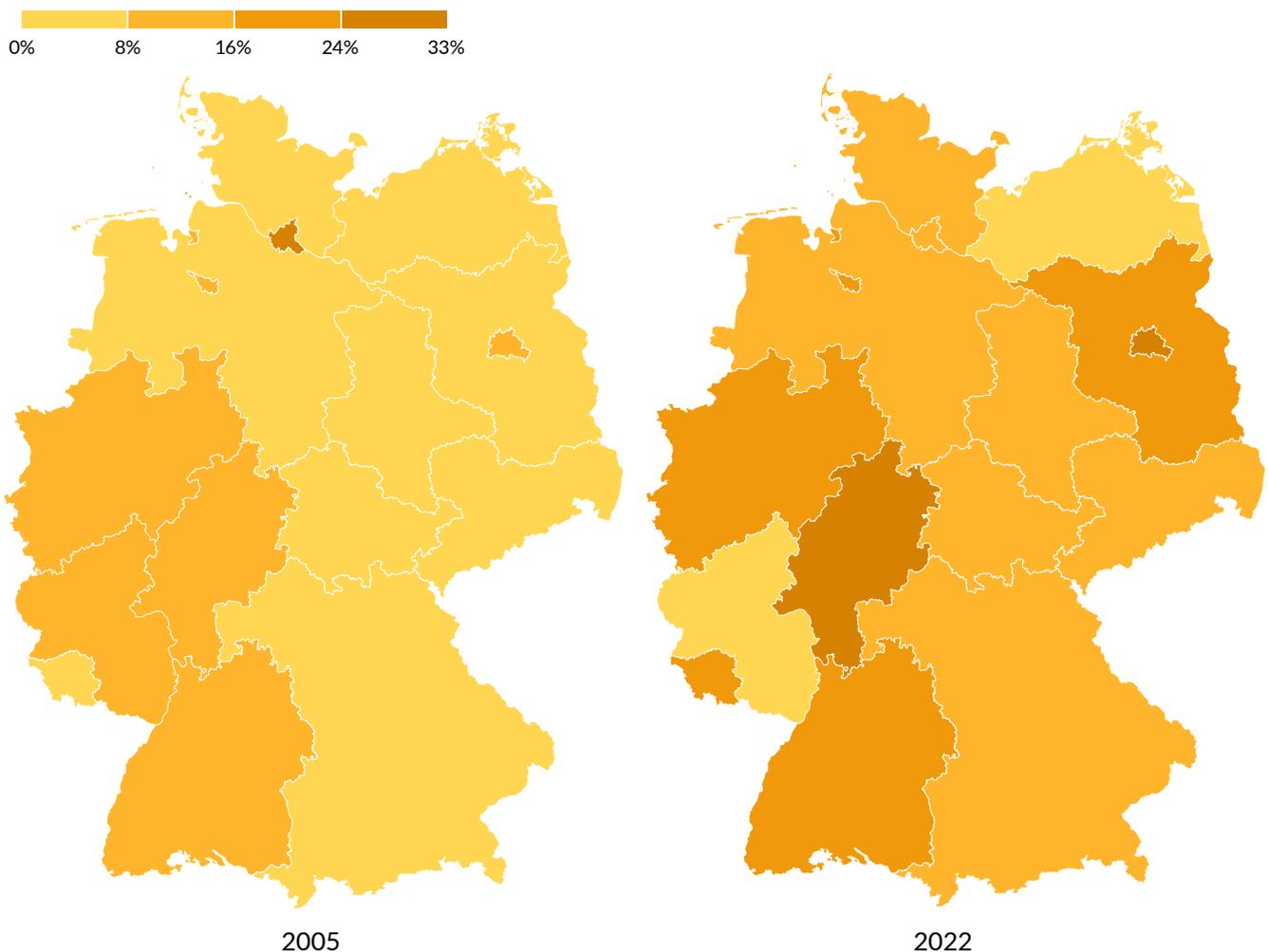
Über den Beobachtungszeitraum hat der Anteil an Gründungen mit Migrationsbezug in der Stichprobe stark zugenommen. 2005 war an nur 8 Prozent der Gründungen mindestens eine Gründerperson mit Migrationsbezug beteiligt, 2022 hat sich dieser Anteil mit 19 Prozent mehr als verdoppelt. Abbildung 1a zeigt den Anstieg über den Beobachtungszeitraum innerhalb der Stichprobe.

Abbildung 2 zeigt die geographische Verteilung der Gründungen mit Migrationsbezug für die Jahre 2005 und 2022 nach Bundesländern. Dabei wird deutlich, dass sich der Anteil an Gründungen mit Migrationsbezug in fast allen Bundesländern erhöht hat.

ABBILDUNG 2 **Geographische Verteilung von Unternehmensgründungen mit Migrationsbezug 2005 und 2022**  
 FIGURE 2 **Geographic distribution of business formations with migration ties in 2005 and 2022**

Anteil an Gründungen mit Migrationsbezug in Prozent

Share (in %) of business formations featuring founders with migration ties



Lesehilfe: Die Karten zeigen den Anteil der Gründungen mit Migrationsbezug an allen Gründungen in der Stichprobe des IAB/ZEW-Gründungspanels mit dem jeweiligen Gründungsjahr 2005 (links) und 2022 (rechts). Eine dunklere Einfärbung stellt einen höheren Anteil dar.

Note: The maps display the share of business formations with migration ties as a percentage of all business formations in the IAB/ZEW Start-up Panel sample for the founding years 2005 (left) and 2022 (right). Darker shading indicates a higher share.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel  
 Source: IAB/ZEW Start-up Panel

### 3 Profile der Gründer:Innen

Der folgende Abschnitt widmet sich den Profilen der Gründerpersonen und liefert eine deskriptive Analyse der Unterschiede zwischen Gründerpersonen mit und ohne Migrationsbezug. Ein Verständnis der Unterschiede der Profile, d. h. Unterschiede, die über den Migrationsbezug hinausgehen, ist für Analysen der Entwicklung von Neugründungen entscheidend. In jungen Unternehmen spielen Gründer:innen eine zentrale Rolle in allen Entscheidungsprozessen. Anders als in etablierten Unternehmen mit hierarchischeren Strukturen, klarer Aufgabenverteilung und oft explizit benannten Manager:innen liegt in jungen Unternehmen ein Großteil der Managemententscheidungen direkt in den Händen der Gründer:innen. Ihr Einfluss prägt maßgeblich die strategische Ausrichtung, die Entwicklung und den Erfolg der Unternehmen in den ersten Jahren (von Nitzsch, Bird und Saiedi 2024).

Zu den Profileigenschaften zählen Aspekte wie die Teamzusammensetzung, demographische Merkmale (z. B. Alter und Geschlecht) sowie Bildungsgrad, Branchenexpertise und Gründungserfahrung. Um Unterschiede in der längerfristigen Entwicklung von Gründungen mit und ohne Migrationsbezug zu verstehen, ist es daher wichtig zunächst Unterschiede in diesen Eigenschaften zu analysieren. Abbildung 3 gibt einen ersten Überblick über diese Unterschiede.

#### Teamzusammensetzung

Gründungen mit Migrationsbezug erfolgen häufiger im Team als solche ohne Migrationsbezug. Während 35 Prozent der jungen Unternehmen mit Migrationsbezug von einem Team gegründet werden, liegt dieser Anteil bei Gründungen ohne Migrationsbezug bei lediglich 30 Prozent (vgl. Abbildung 3). Dieser Unterschied ist statistisch signifikant. Bemerkenswert ist außerdem, dass bei etwa 75 Prozent aller Teamgründungen mit Migrationsbezug mindestens eine deutsche Mitgründerperson Teil des Teams ist. Neben deutschen Teammitgliedern gründen Gründer:innen mit Migrationsbezug häufig mit

### 3 Profiles of founders

This section presents a descriptive analysis of the differences between founders with and without migration ties. Understanding these distinctions – beyond migration status alone – is essential for assessing how start-ups evolve. In young companies, founders remain central to nearly every decision. Unlike established firms with hierarchical structures, clearly defined roles, and formal management teams, most strategic and operational decisions in young businesses rest directly with the founders. Their influence is critical in shaping the company's direction, development, and early success (von Nitzsch, Bird and Saiedi 2024).

Key profile variables include team composition; demographic characteristics such as age and gender; educational background; sector-specific expertise; and previous founding experience. To explain longer-term performance differences between business formations with and without migration ties, we first examine these foundational traits. Figure 3 provides an overview of these differences.

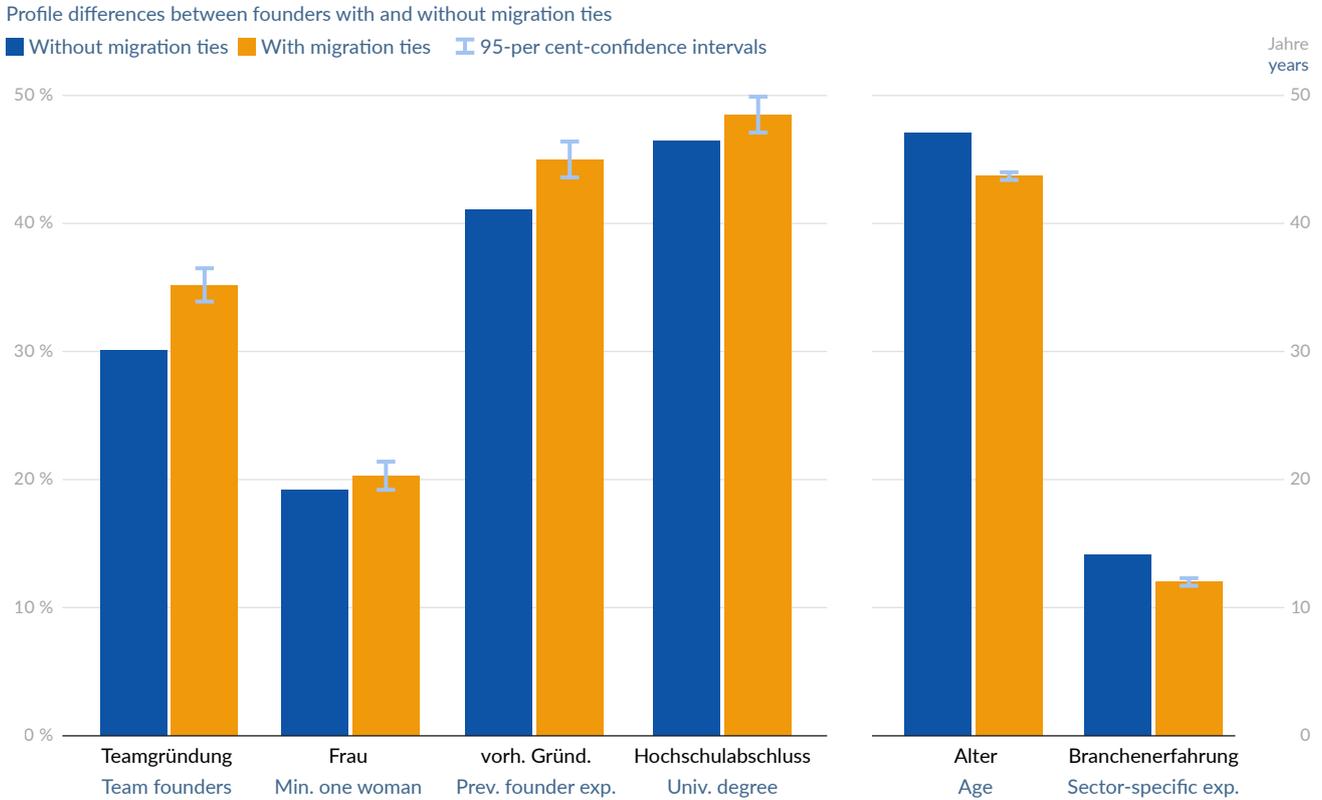
#### Team composition

Businesses founded by individuals with migration ties are more likely to be team ventures than those founded by individuals without such a background. Thirty-five percent of these formations are team-based, compared to just 30% of those without migration ties (see Figure 3). This difference is statistically significant. Notably, about 75% of migrant-led team startups include at least one German co-founder. Founders with migration ties also frequently partner with individuals from the same country of origin. In roughly 80% of cases where a migrant founder teams up with another founder with migration ties, both share the same national origin.

These patterns highlight the importance of shared cultural backgrounds, as well as the strategic value of partnering with German co-founders. Shared language and cultural norms – such as attitudes toward hierarchy or

ABBILDUNG 3 Unterschiede in den Gründer:innen-Profilen  
 FIGURE 3 Differences between founders with and without migration ties

Unterschiede in den Profilen der Gründer:innen zwischen Gründungen mit und ohne Migrationsbezug in Anteilen  
 ■ ohne Migrationsbezug ■ mit Migrationsbezug I 95-Prozent-Konfidenzintervalle



Lesehilfe: Das Diagramm vergleicht die Mittelwerte in Team- (Teamgründung vs. Sologründung) und Geschlechterzusammensetzung, vorheriger Gründungserfahrung, akademischem Abschluss, Alter und Branchenerfahrung. In hellblau sind die 95-Prozent-Konfidenzintervalle der Differenzen der Mittelwerte dargestellt. Das Konfidenzintervall zeigt den Bereich, in dem der tatsächliche Wert (die Differenz der Mittelwerte) mit einer 95-prozentigen Wahrscheinlichkeit liegt. Liegt der Mittelwert der Vergleichsgruppe – hier Gründungen ohne Migrationsbezug – außerhalb dieses Konfidenzintervalls, handelt es sich um eine statistisch signifikante Differenz (auf dem 5-Prozent-Niveau). Für die ersten vier vergleichenden Variablen ist der Mittelwert in Anteilen von 0 bis 1 gegeben, für Alter und Branchenerfahrung in Jahren. Tabelle A.4 im Anhang zeigt die genauen Zahlen.

Note: The chart compares average values for team composition (team vs. solo founders), gender distribution, prior founding experience, academic qualifications, age and sector-specific experience. The light blue bars represent 95% confidence intervals for the differences in mean values. These intervals indicate the range within which the true difference in means is likely to fall with 95% probability. If the mean of the comparison group – business formations without migration ties – falls outside this interval, the difference is statistically significant at the 5% level. For the first four variables, values are shown as proportions ranging from 0 to 1; for age and sector experience, values are shown in years. Exact figures are provided in Table A.4 in the appendix.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel  
 Source: IAB/ZEW Start-up Panel

| BertelsmannStiftung

Personen derselben ausländischen Herkunft. In etwa 80 Prozent der Fälle, in denen ein:e Gründer:in mit Migrationsbezug mit einer weiteren Mitgründerperson mit Migrationsbezug gründet, teilen beide das gleiche Herkunftsland.

risk – can strengthen collaboration. German co-founders may also help navigate bureaucratic and linguistic hurdles and expand access to local professional networks.

Diese Muster bei der Zusammensetzung von Gründungsteams weisen einerseits auf die Bedeutung gemeinsamer kultureller Hintergründe und andererseits auf die Vorteile von deutschen Mitgründer:innen hin. Dazu können die gemeinsame Sprache, aber auch andere kulturelle Dimensionen, wie die Einstellung zu

## Demographic characteristics

Startups with migration ties show a slightly higher share of female founders. On average, women are involved in 20% of these startups, compared with 19% in startups without migration ties (see Figure 2). While the differ-

Hierarchien, oder der Umgang mit Unsicherheit und Risiko, zählen. Vorteile für Gründungen mit deutschen Mitgründer:innen können die Absenkung bürokratischer und sprachlicher Hürden sowie die Förderung von Netzwerkeffekten beinhalten.

## Demographische Merkmale

Neben einer höheren Quote an Teamgründungen haben Neugründungen mit Migrationsbezug auch eine leicht höhere Frauenquote. An durchschnittlich 20 Prozent der Gründungen mit Migrationsbezug ist eine Frau beteiligt, bei Gründungen ohne Migrationsbezug sind es mit 19 Prozent ein Prozentpunkt weniger (vgl. Abbildung 3). Der Unterschied ist zwar statistisch signifikant, jedoch nicht sehr groß. Auffällig ist, dass der Anteil an Gründungen mit weiblicher Beteiligung über die Zeit relativ konstant bleibt. Dieses Bild spiegelt auch den Anteil an Frauen in Vollzeitbeschäftigung in der Gesamtbevölkerung wider, der in den letzten 20 Jahren nur um weniger als einen Prozentpunkt gestiegen ist (Destatis 2024a).

Gründer:innen mit Migrationsbezug sind mit durchschnittlich 44 Jahren jünger als Gründer:innen ohne Migrationsbezug (47 Jahre). Diese Altersunterschiede wirken sich insbesondere auch auf die Branchenerfahrung der Gründer:innen aus. Gründer:innen mit Migrationsbezug haben zwölf Jahre Berufserfahrung in der Branche ihres neu gegründeten Unternehmens. Bei Gründer:innen ohne Migrationsbezug sind es durchschnittlich 14 Jahre.

## Gründungserfahrung

Bei 45 Prozent der Gründungen mit Migrationsbezug hat mindestens eine der beteiligten Personen bereits ein Unternehmen gegründet. Bei Gründungen ohne Migrationsbezug sind es nur 41 Prozent. Grundsätzlich steigt der Anteil an Gründungen von Gründer:innen mit Migrationsbezug über den Beobachtungszeitraum leicht an.

## Ausbildungsgrad

Bei knapp der Hälfte der Neugründungen von Gründer:innen mit Migrationsbezug hat mindestens ein:e

ence is statistically significant, it remains modest. Overall, female participation has stayed relatively stable over time, reflecting broader labor market trends. For example, the share of women in full-time employment in the general population has risen by less than one percentage point over the past 20 years (Destatis 2024a).

Founders with migration ties also tend to be younger, with an average age of 44 years old, compared with 47 years old among founders without migration ties. This age gap affects sector-specific experience: migrant founders report an average of 12 years of experience in their startup's industry, versus 14 years for their non-migrant peers.

## Founding experience

Prior entrepreneurial experience is slightly more common among migrant founders. In 45% of migrant-led business formations, at least one team member has started a business before, compared with 41% among those without migration ties. The share of migrant-founded businesses has increased gradually over the observation period.

## Educational attainment

Nearly half of migrant-led business formations include at least one founder with a university degree – the highest level of education. This trend is also reflected in the German Startup Monitor (Startup Verband 2022). At the same time, 10% of founders with migration ties report having no formal qualification. By contrast, founders without migration ties are more likely to cite vocational training or a master craftsman qualification as their highest level of education. Figure 4 shows the distribution of educational attainment across both groups.

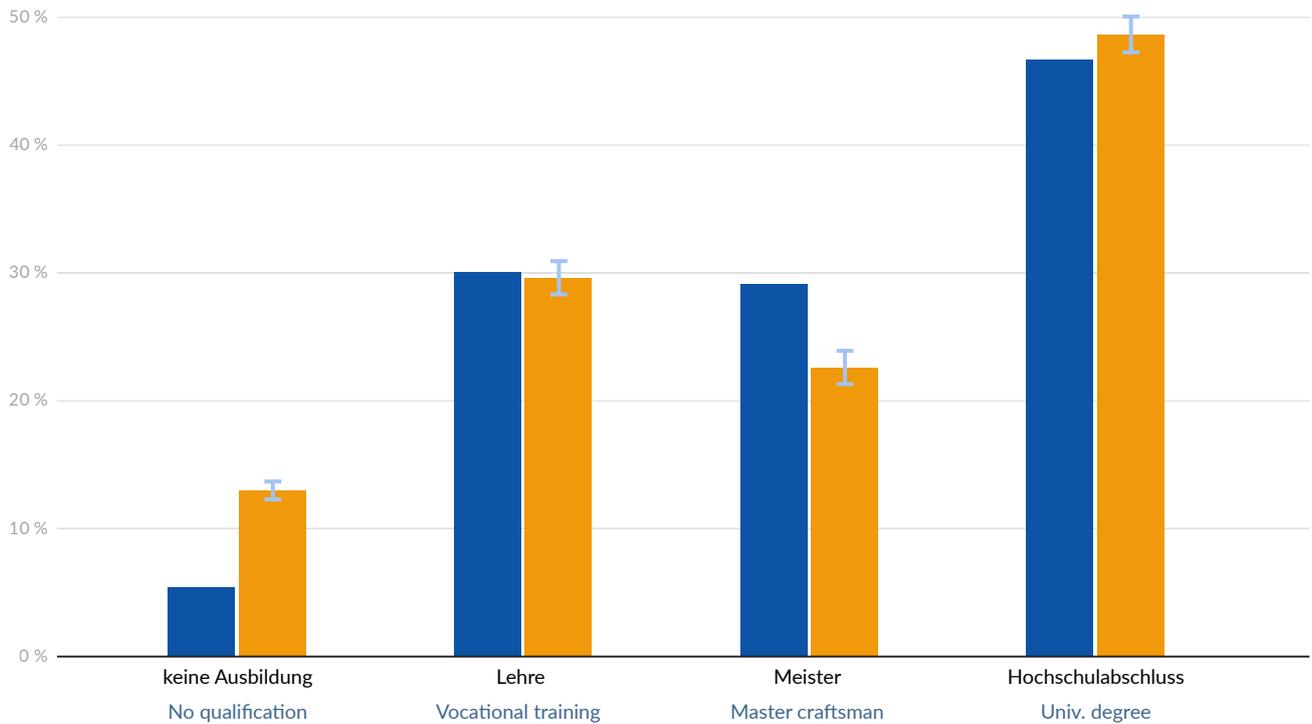
ABBILDUNG 4 **Bildungsabschlüsse im Gründungsteam**  
 FIGURE 4 **Educational attainment of founding teams**

Unterschiede in den Profilen der Gründer:innen zwischen Gründungen mit und ohne Migrationsbezug in Anteilen

■ ohne Migrationsbezug ■ mit Migrationsbezug I 95-Prozent-Konfidenzintervalle

Distribution of highest educational attainment in founding teams with and without migration ties

■ Without migration ties ■ With migration ties I 95-per cent-confidence intervals



Lesehilfe: Das Diagramm zeigt den Anteil der Unternehmen mit den jeweiligen Bildungsabschlüssen der Gründungsmitglieder von Gründungen mit und ohne Migrationsbezug. Für jede Gruppe wird angegeben, bei wie viel Prozent der Gründungen der jeweilige Bildungsabschluss der höchste Abschluss ist, dabei ist „kein Abschluss“ der niedrigste und „Hochschulabschluss“ der höchste Bildungsabschluss. In Hellblau sind die 95-Prozent-Konfidenzintervalle der Differenzen der Mittelwerte dargestellt. Das Konfidenzintervall zeigt den Bereich, in dem der tatsächliche Wert (die Differenz der Mittelwerte) mit einer 95-prozentigen Wahrscheinlichkeit liegt. Liegt der Mittelwert der Vergleichsgruppe – hier Gründungen ohne Migrationsbezug – außerhalb dieses Konfidenzintervalls, handelt es sich um eine statistisch signifikante Differenz (auf dem 5-Prozent-Niveau).

Note: The chart shows the share of business formations in which each level of education represents the highest qualification among founding team members, comparing startups with and without migration ties. Educational levels range from “no formal qualification” (lowest) to “university degree” (highest). The light blue bars represent 95% confidence intervals for the differences in average values. These intervals indicate the range within which the true difference is likely to fall with 95% probability. If the average for the comparison group – business formations without migration ties – falls outside this range, the difference is considered statistically significant at the 5% level.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel  
 Source: IAB/ZEW Start-up Panel

| BertelsmannStiftung

Gründer:in als höchsten Bildungsabschluss einen Hochschulabschluss. Dieses Ergebnis zeigt sich auch im Deutschen Startup Monitor (Startup Verband 2022). Gleichzeitig haben hier 10 Prozent der Gründer:innen keine abgeschlossene Ausbildung. Im Vergleich ist bei Neugründungen von Gründer:innen ohne Migrationsbezug öfter eine Lehre oder eine Meisterausbildung der höchste Bildungsabschluss im Gründungsteam. Die Anteile der Gründungen mit den jeweiligen höchsten Bildungsabschlüssen sind in Abbildung 4 dargestellt.

## 4 Unternehmensorientierung

### Gründungsmotive

Bei der Frage nach dem Gründungsmotiv geben Gründer:innen mit Migrationsbezug andere Motive an als solche ohne Migrationsbezug. Grundsätzlich ist „selbstbestimmtes Arbeiten“ mit 44 Prozent der Fälle das am häufigsten genannte Gründungsmotiv im Panel (Abbildung 5).

Bei Gründungen mit Migrationsbezug sind „bessere Verdienstmöglichkeiten“ als Gründungsmotiv mit 17 Prozent allerdings überproportional vertreten. Gründer:innen ohne Migrationsbezug geben das nur in 8 Prozent der Fälle als Gründungsmotiv an. Dies steht im Zusammenhang mit der Tatsache, dass Personen mit Migrationsbezug in Deutschland durchschnittlich weniger verdienen (Destatis 2024b).

Für Gründungen mit und ohne Migrationsbezug spielt „Weg aus der Arbeitslosigkeit“ eine eher geringe Rolle. Nur insgesamt 13 Prozent der Gründer:innen geben dies als Gründungsmotiv an. Allerdings waren unter Gründer:innen mit Migrationsbezug signifikant weniger Gründer:innen unmittelbar vor der Gründung arbeitslos.

### Unternehmensziele

„Wachstum“ ist ein häufig genanntes Unternehmensziel bei Gründungen mit Migrationsbezug. 33 Prozent der Unternehmen mit Migrationsbezug geben an, dass ihr primäres Unternehmensziel ist, das Unternehmen weiterzuentwickeln und den Geschäftsbetrieb zu vergrößern. Bei Unternehmen ohne Migrationsbezug sind es nur 25 Prozent. Dieses Ergebnis deckt sich mit dem Deutschen Startup Monitor (Startup Verband 2022).

Darüber hinaus gibt ein etwas höherer Anteil (12 % versus 10 %) an Gründer:innen mit Migrationsbezug an, dass Gewinn- und Einkommenssteigerungen ein Hauptunternehmensziel sind. Die Verfolgung interessanter Projekte wird von 12 Prozent der Unternehmen mit Migrationsbezug genannt im Gegensatz zu 17 Pro-

## 4 Business orientation

### Motivations for founding

Founders with migration ties report different motivations for starting a business than those without. Across the panel, the most commonly cited reason is “being your own boss,” mentioned in 44% of cases (see Figure 4).

However, “better earning opportunities” is cited far more often by founders with migration ties – 17%, compared with just 8% among those without. This difference likely reflects broader income disparities, as individuals with migration ties in Germany tend to earn less on average (Destatis 2024b).

In contrast, “escaping unemployment” plays a relatively minor role for both groups. Just 13% of all founders cite it as a motivation. Notably, founders with migration ties are significantly less likely to have been unemployed immediately before launching their business.

### Business goals

Migrant-led startups are more likely to cite “growth” as a primary business goal. Thirty-three percent name business expansion as their main objective, compared with 25% of startups without migration ties. This trend aligns with findings from the German Startup Monitor (Startup Verband 2022).

A slightly higher share of founders with migration ties also prioritize increasing profits and income – 12% versus 10%. By contrast, “pursuing interesting projects” is less frequently cited among this group – 12% compared with 17% among founders without migration ties. “Being your own boss” remains a key aspiration across both groups, though it is more commonly mentioned by those without migration ties (42% vs. 35%).

zent bei anderen Unternehmen. Selbstbestimmtes Arbeiten als Unternehmensziel spielt in beiden Gruppen eine große Rolle, wobei der Anteil bei Unternehmen ohne Migrationsbezug im Gründungsteam mit 42 Prozent versus 35 Prozent höher liegt.

## Branchenzusammensetzung

Gründungen mit Migrationsbezug sind verstärkt in Branchen wie unternehmensnahe und konsumorientierte Dienstleistungen, Handel und Baugewerbe aktiv. Dabei sind sie seltener in wissensintensiven Dienstleistungen, im Niedrigtechnologiebereich und in technischen Dienstleistungen vertreten. Abbildung 6 veranschaulicht die prozentuale Verteilung der Gründungen auf die unterschiedlichen Branchen.

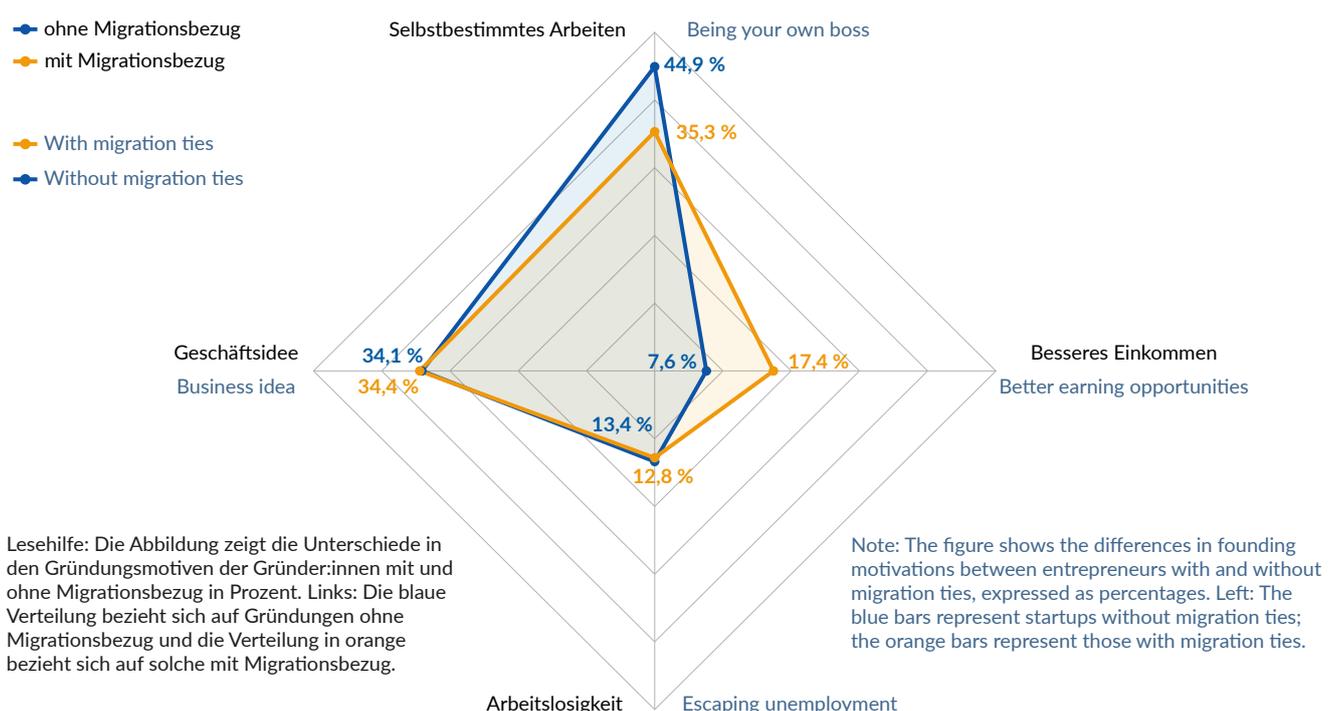
Gründungen mit Migrationsbezug sind am häufigsten in Verbraucherdienstleistungen, im Handel sowie in technischen Dienstleistungen und am seltensten in Niedrigtechnologiebranchen aktiv (siehe Abbildung 6, links). Hier zeigt sich, dass in den unternehmensnahen Dienstleistungen der Anteil mit 19 Prozent am höch-

## Industry composition

Business formations with migration ties are more active in sectors such as business-related services, consumer services, retail and construction. They are less frequently represented in knowledge-intensive services, low-tech industries and technical services. Figure 6 shows the percentage distribution of business formations across different sectors.

Business formations founded by individuals with migration ties are most active in consumer services, retail, and technical services, and are least represented in low-tech industries (see Figure 5, left). Their presence is particularly strong in business-related services, where they account for 19% of all business formations – well above the average. Their share also exceeds the overall average of 15% in several other sectors, including retail, consumer services, construction, high-tech manufacturing and software (see Figure 5, right).

ABBILDUNG 5 **Gründungsmotive mit und ohne Migrationsbezug**  
 FIGURE 5 **Motivations for founding a business, with and without migration ties**



ten und auch weit überdurchschnittlich ist. Auch im Handel, in den Verbraucherdienstleistungen, im Bauwesen, im produzierenden Gewerbe für Hochtechnologie sowie im Bereich Software ist der Anteil im Vergleich zu den 15 Prozent im Gesamtdurchschnitt größer (siehe Abbildung 6, rechts).

Startups – defined as companies with strong growth ambitions or those operating in high-tech or software sectors – make up 25% of the entire sample. Within this segment, founders with migration ties are slightly overrepresented.

Der Startup-Bereich macht 25 Prozent des gesamten Gründungspanels aus. Er besteht aus Unternehmen, die entweder laut eigener Aussage hohe Wachstumsambitionen haben und/ oder in der Hochtechnologie oder Software-Branche tätig sind. Hier sind sind Gründungen mit Einwanderungserfahrung leicht überrepräsentiert.

ABBILDUNG 6 Branchenverteilung von Unternehmensgründungen  
FIGURE 6 Industry distribution of business formations

Branchenverteilung von Unternehmensgründungen mit und ohne Migrationsbezug (links) und Anteil Gründungen mit Migrationsbezug in den jeweiligen Branchen (rechts)

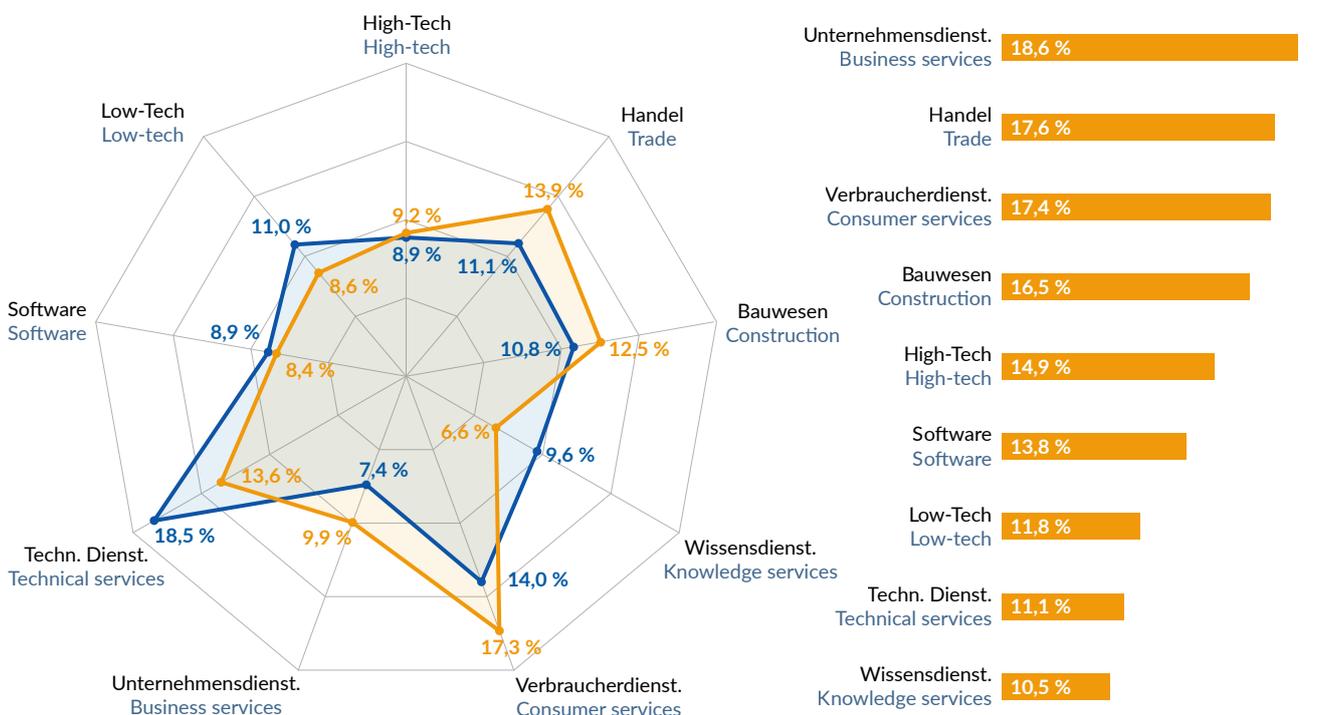
— ohne Migrationsbezug — mit Migrationsbezug

■ Anteil an Gründungen mit Migrationsbezug pro Branche

Share of business formations with and without migration ties (left) and share of business formations with migration ties by industry (right)

— Without migration ties — With migration ties

■ Share of business formations with migration ties by industry



Lesehilfe: Die Abbildung zeigt die Unterschiede in den Branchen, in denen Gründer:innen mit und ohne Migrationsbezug ihre Unternehmen gründen. Links (in Prozent): Die blaue Verteilung bezieht sich auf Gründungen ohne Migrationsbezug und die Verteilung in orange bezieht sich auf solche mit Migrationsbezug. Rechts: Anteil an Gründungen mit Migrationsbezug pro Branche.

Note: The figure highlights differences in the sectors where founders with and without migration ties start their businesses. On the left (in percent): The blue bars represent business formations without migration ties; the orange bars represent those with migration ties. On the right: Share of migrant-founded businesses within each industry.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel  
Source: IAB/ZEW Start-up Panel

## 5 Innovationskraft und Wachstum

---

### Innovation

Die bisherigen Analysen zeigen die Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen Gründungen mit und ohne Migrationsbezug. Bei der Untersuchung weiterer Erfolgsfaktoren werden daher eben diese aufgezeigten Unterschiede berücksichtigt. Die folgende Betrachtung der Unterschiede in der Innovationskraft basiert demzufolge auf einem Vergleich zwischen zwei Unternehmen, eines mit und eines ohne Migrationsbezug, welche in Bezug auf Ausbildungsgrad, Gründererfahrung, Branchenerfahrung, Alter, Teamzusammensetzung, Branche, Bundesland und Zeitpunkt vergleichbar sind. Das ermöglicht es, Unterschiede aufzuzeigen, die unabhängig von einem der genannten Merkmale bestehen.

Es zeigt sich bei diesem Vergleich, dass Gründungen mit Migrationsbezug sowohl mehr Innovationsanstrengungen unternehmen als auch ein höheres Potenzial für Innovationsergebnisse haben. So haben sie eine um 2 Prozentpunkte (8 %) höhere Wahrscheinlichkeit, Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten durchzuführen, und eine um 1,5 Prozentpunkte (14 %) höhere Wahrscheinlichkeit, eine nationale oder weltweite Produktneuheit am Markt einzuführen. Tabelle A.1 im Anhang zeigt die Regressionsergebnisse, d. h. den Zusammenhang zwischen Migrationsbezug und Innovation dieser Analyse. Diese Ergebnisse werden in Abbildung 6 ebenfalls veranschaulicht.

Der Effekt von Migrationsbezug auf Innovationskraft stellt einen Mittelwert über alle Branchen hinweg dar. Im Startup-Bereich ist dieser Effekt, unter Berücksichtigung der genannten Unterschiede, leicht erhöht. In den unternehmensnahen und konsumorientierten Dienstleistungen, im Handel und im Baugewerbe lässt sich kein signifikanter Effekt von Migrationsbezug auf Innovationskraft zeigen.

## 5 Innovation and growth

---

### Innovation

The preceding analyses have outlined both similarities and differences between business formations with and without migration ties. These differences are considered in the following examination of key success factors. The analysis of innovation capacity presented here compares two otherwise similar businesses – one with and one without migration ties – matched on factors such as educational attainment, prior entrepreneurial experience, sector-specific experience, age, team composition, sector, federal state and founding year. This approach isolates the effect of migration background from other potential influences.

The results show that business formations with migration ties are more likely to engage in innovation and have a greater potential for innovation outcomes. Specifically, they are 2 percentage points more likely (8% vs. 6%) to conduct research and development activities and 1.5 percentage points more likely (14% vs. 12.5%) to introduce a nationally or globally novel product. Table A.1 in the appendix presents the regression results quantifying the relationship between migration background and innovation. These findings are also illustrated in Figure 7.

The impact of migration background on innovation reflects an average across all industries. In the startup segment, the effect is slightly more pronounced when controlling for the same variables. By contrast, no statistically significant effect is observed in business-related or consumer services, retail or construction.

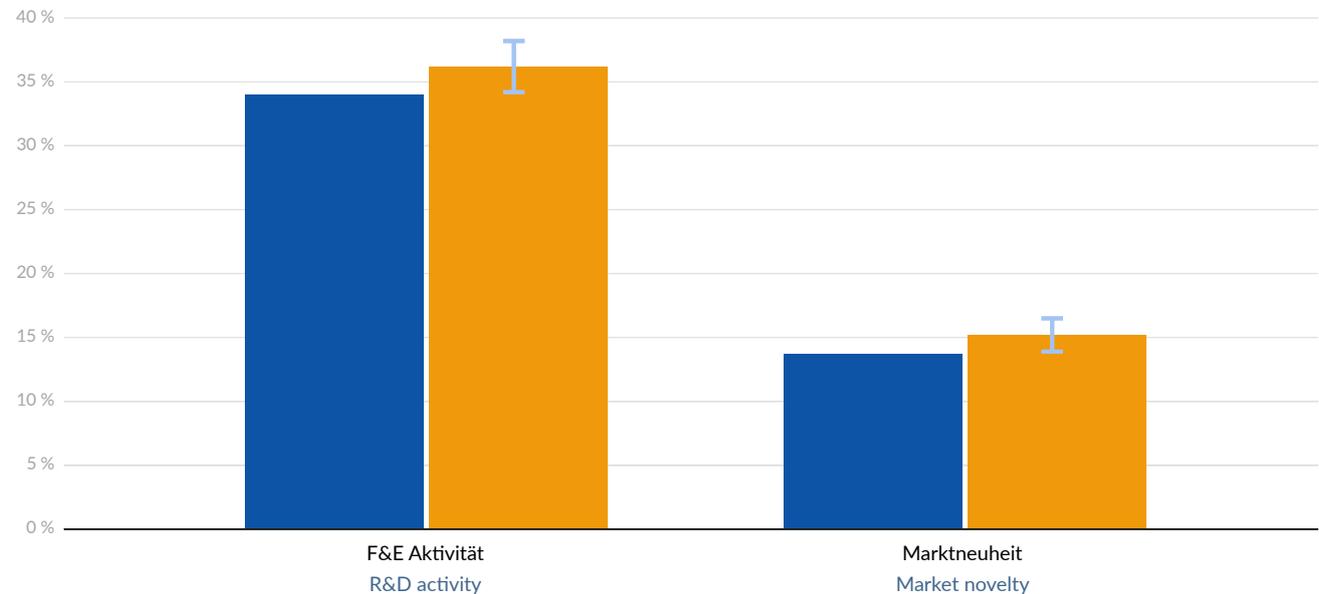
ABBILDUNG 7 **Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten (Regressionsergebnisse)**  
 FIGURE 7 **Research and development activities (regression results)**

Prognostizierte Wahrscheinlichkeiten für Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten bzw. Marktneuheiten mit und ohne Migrationsbezug in Anteilen

■ ohne Migrationsbezug ■ mit Migrationsbezug I 95-Prozent-Konfidenzintervalle

Predicted probabilities of research and development activities and market innovations, with and without migration ties

■ Without migration ties ■ With migration ties I 95-per cent-confidence intervals



Lesehilfe: Die Abbildung zeigt die prognostizierten Wahrscheinlichkeiten dafür, dass ein Unternehmen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten durchführt (links) bzw. eine Marktneuheit hervorbringt (rechts), jeweils für Gründungen mit und ohne Migrationsbezug. Diese Wahrscheinlichkeiten resultieren aus logistischen Regressionen, kontrollieren also für die oben aufgezählten strukturellen Unterschiede zwischen Unternehmen mit und ohne Migrationsbezug – also Unterschiede in Team- und Geschlechterzusammensetzung, Ausbildungsgrad, Gründungserfahrung, Berufserfahrung, Bundesland, Branche und Beobachtungsjahr. Die logistische Regression ermittelt den besten Zusammenhang zwischen Migrationsbezug und dem Vorhandensein von Innovationstätigkeiten. Das 95-Prozent-Konfidenzintervall der Differenz zwischen der prognostizierten Wahrscheinlichkeit für Unternehmen mit und ohne Migrationsbezug – also des marginalen Effekts des Migrationsbezugs – ist in hellblau dargestellt. Das Konfidenzintervall zeigt den Bereich, in dem der tatsächliche Wert (die Differenz der prognostizierten Wahrscheinlichkeit für Unternehmen mit und ohne Migrationsbezug) mit einer 95-prozentigen Wahrscheinlichkeit liegt. Liegt der Mittelwert der Vergleichsgruppe – hier Gründungen ohne Migrationsbezug – außerhalb dieses Konfidenzintervalls, handelt es sich um eine statistisch signifikante Differenz (auf dem 5-Prozent-Niveau).

Note: The figure shows the predicted probabilities that a company conducts research and development activities (left) and introduces a market innovation (right), comparing business formations with and without migration ties. These probabilities come from logistic regressions that control for structural differences between companies with and without migration ties – including differences in team composition, gender distribution, educational attainment, founding experience, industry experience, federal state, sector and year of observation. The logistic regression estimates the best-fit relationship between migration background and the likelihood of engaging in innovative activities. The light blue bars represent the 95% confidence interval for the difference in predicted probabilities between companies with and without migration ties – the marginal effect of migration background. This interval shows the range within which the true difference is expected to fall with 95% probability. If the average for the comparison group – startups without migration ties – falls outside this interval, the difference is considered statistically significant at the 5 percent level.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel, eigene Berechnungen  
 Source: IAB/ZEW Start-up Panel, own calculations

| BertelsmannStiftung

## Wachstum

Neben Ambitionen lässt sich auch die tatsächliche Unternehmensentwicklung beobachten. Bei den Wachstumsindikatoren „Mitarbeiterzuwachs“ und „Umsatzwachstum“ zeigen sich keine signifikanten Unterschiede zwischen Gründungen mit und ohne Migrationsbezug. Abbildung 8 zeigt die Mitarbeiter- und Umsatzwachstumsraten für Gründungen ohne (blau) und mit Migrationsbezug (orange).

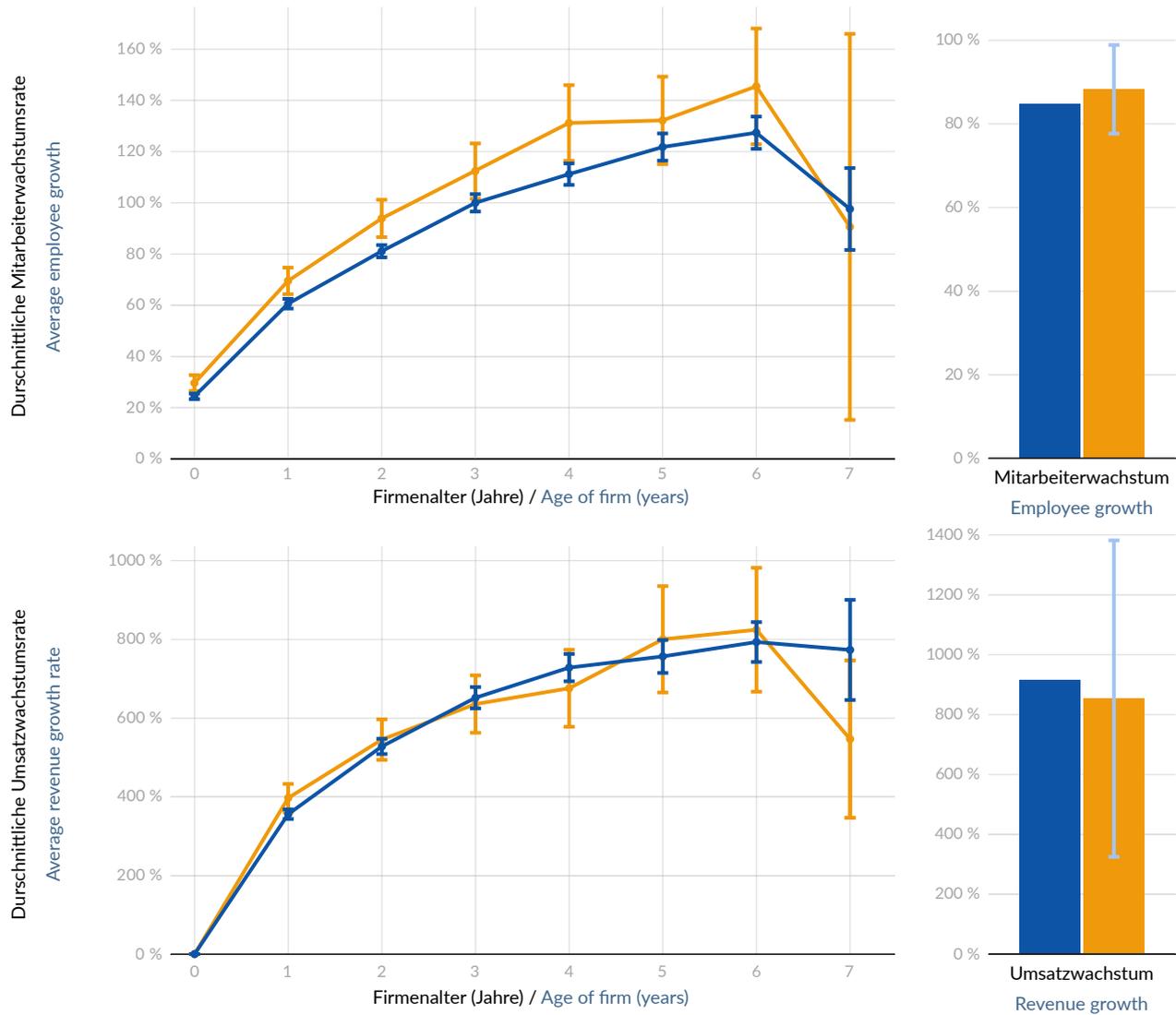
## Growth

In addition to founders’ ambitions, actual business development can also be observed. When looking at growth indicators such as employment and revenue, there are no statistically significant differences between business formations with and without migration ties. Figure 8 presents the observed employee and revenue growth rates for both groups – formations without migration ties (blue) and those with migration ties (orange).

ABBILDUNG 8 Mitarbeiter- und Umsatzwachstum (Regressionsergebnisse)  
 FIGURE 8 Employee and revenue growth (Regression results)

Mitarbeiter- und Umsatzwachstum (links) und Prognostizierte Werte für Mitarbeiter- und Umsatzwachstum (rechts) mit und ohne Migrationsbezug  
 —■— ohne Migrationsbezug —■— mit Migrationsbezug —■— 95-Prozent-Konfidenzintervalle

Employee and revenue growth (left) and predicted values for employee and revenue growth (right), with and without migration ties  
 —■— Without migration ties —■— With migration ties —■— 95-per cent-confidence intervals



Lesehilfe: Die Abbildung zeigt die Mitarbeiter- und Umsatzwachstumsraten (links) und deren prognostizierten Werte anhand linearer Regressionen (rechts) jeweils für Gründungen mit und ohne Migrationsbezug. Die lineare Regression ermittelt den besten linearen Zusammenhang zwischen Wachstum und Migrationsbezug. Das Wachstum wird basierend auf der diskreten Wachstumsrate zum Gründungsjahr berechnet. Die linearen Regressionen kontrollieren für die oben aufgezählten strukturellen Unterschiede zwischen Unternehmen mit und ohne Migrationsbezug – also Unterschiede in Team- und Geschlechterzusammensetzung, Ausbildungsgrad, Gründungserfahrung, Berufserfahrung, Bundesland, Branche und Beobachtungsjahr. Die Daten wurden Ausreißer bereinigt (oberstes Perzentil). Das 95-Prozent-Konfidenzintervall der Differenz zwischen der prognostizierten Wahrscheinlichkeit für Unternehmen mit und ohne Migrationsbezug – also des marginalen Effekts des Migrationsbezugs – ist in hellblau dargestellt. Das Konfidenzintervall zeigt den Bereich, in dem der tatsächliche Wert (die Differenz der prognostizierten Wahrscheinlichkeit für Unternehmen mit und ohne Migrationsbezug) mit einer 95-prozentigen Wahrscheinlichkeit liegt. Da der untere Rand des Konfidenzintervalls unter der prognostizierten Wahrscheinlichkeit für Unternehmen ohne Migrationsbezug liegt, ist der Unterschied nicht statistisch signifikant (auf dem 5-Prozent-Niveau).

Note: The figure shows observed employee and revenue growth rates (left) and predicted values based on linear regressions (right) for business formations with and without migration ties. The linear regression identifies the best-fit relationship between growth and migration background. Growth is calculated as the discrete growth rate from the founding year. The regressions control for the structural differences noted above, including team and gender composition, educational attainment, founding experience, industry experience, federal state, sector and year of observation. Outliers (top percentile) have been removed from the dataset. The light blue bars represent the 95% confidence interval for the difference in predicted probabilities between companies with and without migration ties – the marginal effect of migration background. This interval shows the range within which the true difference is expected to fall with 95% probability. Because the lower bound of the confidence interval falls below the predicted probability for businesses without migration ties, the difference is not statistically significant at the 5% level.

# 6 Finanzierung

# 6 Financing

Der Zugang zu Finanzierung ist für junge Unternehmen zentral (Hottenrott und Richstein 2020). Finanzierungsschwierigkeiten in den Anfangsjahren sind aber keine Seltenheit. Abbildung 9 zeigt den Anteil und die zeitliche Entwicklung des Anteils der Unternehmen, die von Finanzierungsschwierigkeiten berichten (getrennt nach Gründungen mit und ohne Migrationsbezug). Es zeigt sich, dass der Anteil an Unternehmen mit Gründer:in-

Access to financing is critical for early-stage companies (Hottenrott and Richstein 2020). Yet financial challenges are far from uncommon in the early years of a business. Figure 9 shows the share – and the trend over time – of business formations reporting financing difficulties, broken down by whether the founders have migration ties. The data show that throughout the observation period, business formations with at least

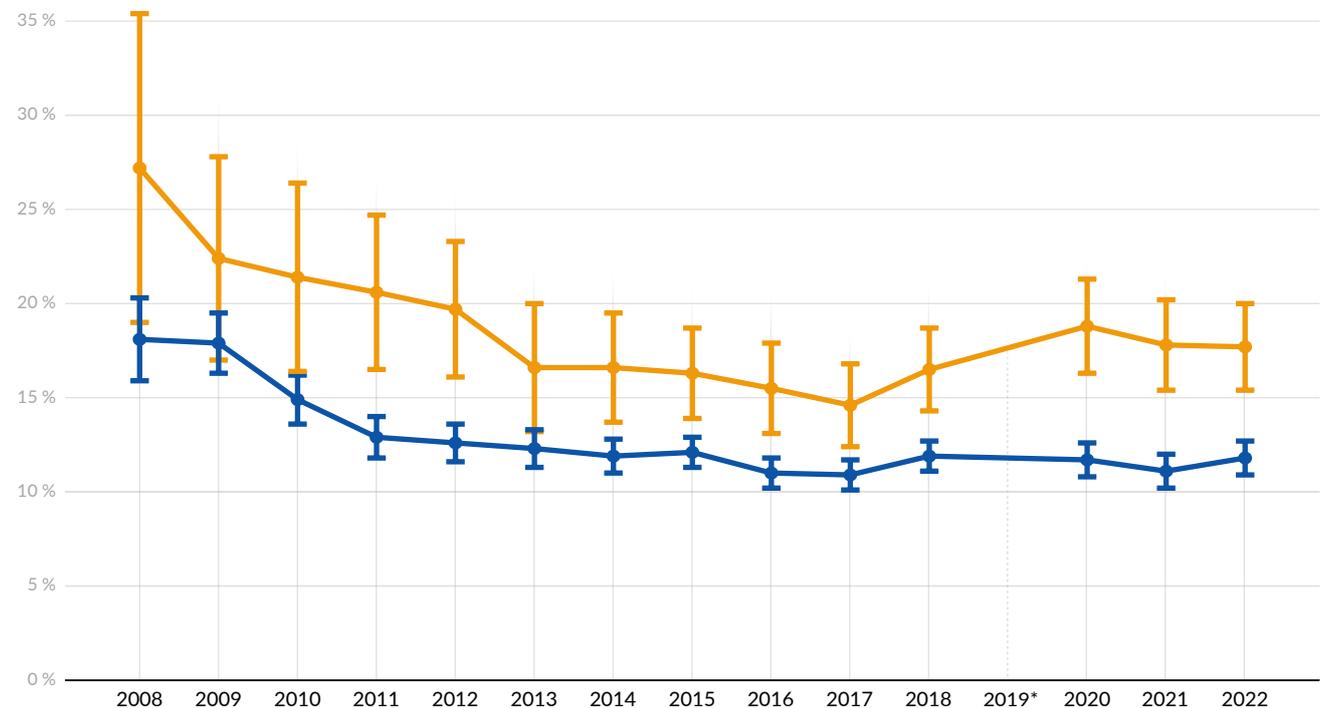
ABBILDUNG 9 Finanzierungsschwierigkeiten  
FIGURE 9 Financing difficulties

Anteil der Unternehmen mit Finanzierungsschwierigkeiten über den Beobachtungszeitraum

● ohne Migrationsbezug ● mit Migrationsbezug I I 95-Prozent Konfidenzintervalle aus einer Mittelwertschätzung

Share of business formations reporting financing difficulties over time

● Without migration ties ● With migration ties I I 95% confidence intervals for an estimated average



\* Es existieren aufgrund des kürzeren Fragebogens in der Coronakrise 2020 keine Beobachtungspunkte zu dieser Frage für das Jahr 2019.

\* Due to the shorter questionnaire in the 2020 coronavirus crisis, there are no observation points for this question for 2019.

**Lesehilfe:** Die Abbildung zeigt den Anteil der Unternehmen, die Finanzierungsschwierigkeiten angegeben haben, jeweils für Gründungen mit und ohne Migrationsbezug. Es existieren aufgrund des wegen der Coronakrise kürzeren Fragebogens im Jahr 2020 keine Beobachtungspunkte zu dieser Frage für das Jahr 2019.

**Note:** The figure shows the share of startups reporting difficulties accessing financing, comparing those with and without migration ties. No data were collected for 2019 due to a shortened survey format during the COVID-19 crisis.

nen mit Migrationsbezug über den gesamten Zeitraum über dem anderer Gründungen liegt. Zwar sinkt der Anteil an Gründungen mit Finanzierungsschwierigkeiten über den Beobachtungszeitraum leicht, allerdings geht das auch auf besonders hohe Finanzierungsschwierigkeiten während und nach der globalen Finanzkrise 2008 zurück. Auch während der Coronakrise berichteten junge Unternehmen mit Gründer:innen mit Migrationsbezug verstärkt, dass sie Schwierigkeiten hatten, an Finanzierung zu kommen.

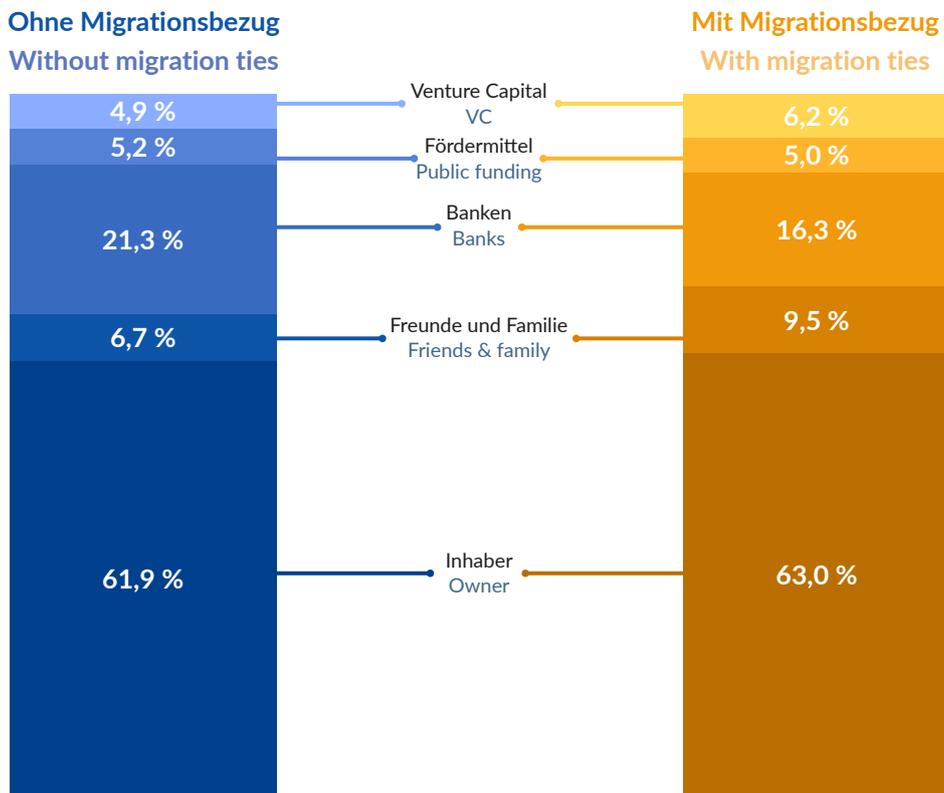
Auch in den Finanzierungsstrukturen unterscheiden sich Gründungen mit und ohne Migrationsbezug. Abbildung 10 zeigt die durchschnittlichen prozentualen Anteile verschiedener Finanzierungsquellen an der benötigten Gesamtfinanzierung zur Deckung der In-

one founder with migration ties consistently report a higher incidence of financing difficulties compared with other early-stage companies. While the overall share of business formations facing such challenges has declined slightly over time, this trend is partly due to a spike in reported financing issues during and after the 2008 global financial crisis. A similar pattern emerged during the COVID-19 pandemic, when young companies founded by individuals with migration ties were more likely to report problems accessing capital.

Differences also emerge in how business formations with and without migration ties finance their businesses. Figure 10 shows the average share of various financing sources as a percentage of the total capital required to cover investment and operating costs. Young com-

ABBILDUNG 10 Verteilung der Finanzierungsquellen  
FIGURE 10 Distribution of financing sources

Verteilung der Finanzierungsquellen von Unternehmensgründungen mit und ohne Migrationsbezug  
Distribution of financing sources among business formations with and without migration ties



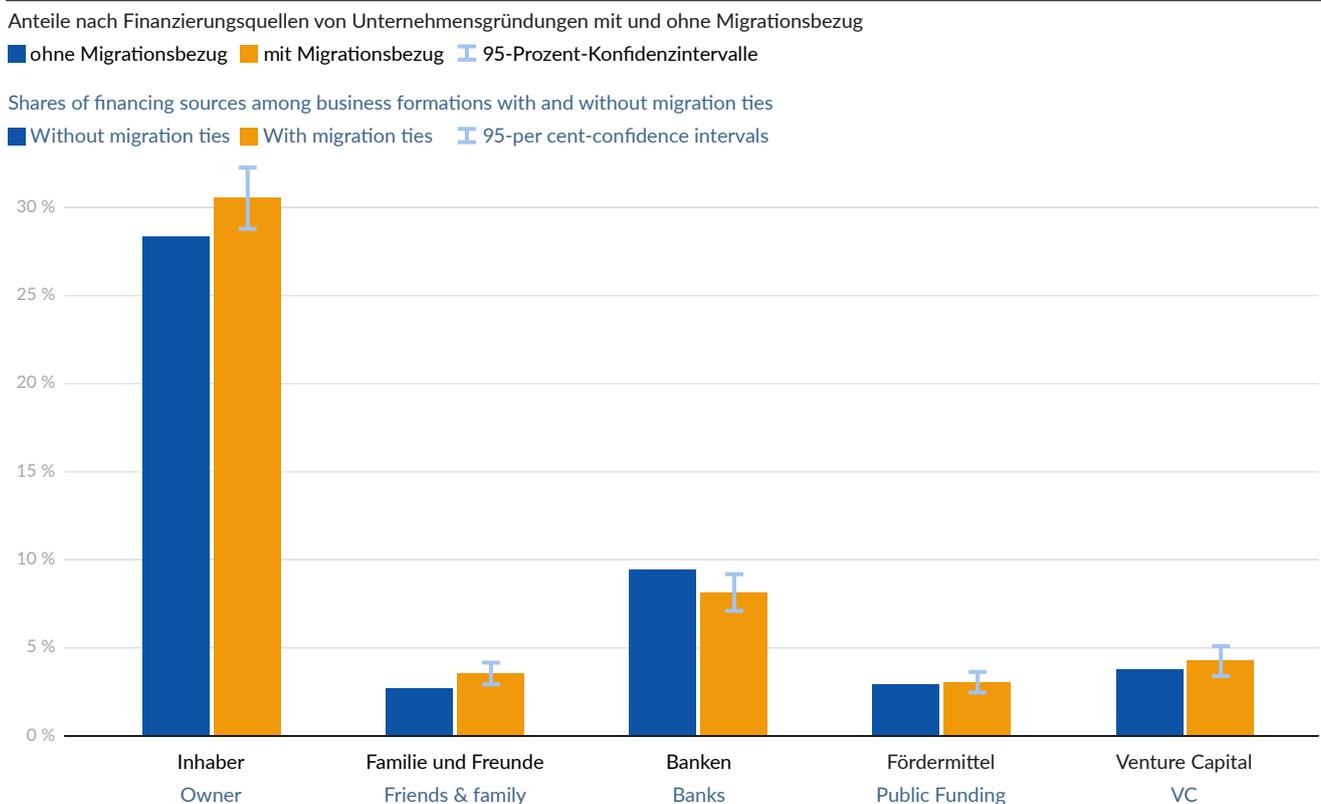
Lesehilfe: Die Abbildung zeigt Finanzierungsanteile an der benötigten Gesamtfinanzierung der Unternehmen nach Quellenarten als Durchschnitt über alle Unternehmen und die gesamte beobachtete Zeit.

Note: The figure shows the average contribution of different financing sources to the total funding required by startups, averaged across all firms and the entire observation period.

vestitions- und Betriebskosten eines Unternehmens. Gründungen mit Migrationsbezug greifen häufiger auf eigene Mittel der Gründer:innen oder auf Freund:innen und Familie zurück. Dabei kann ein hoher Anteil an Inhaberfinanzierung Folge von fehlenden Alternativen, wie Bankenfinanzierung, sein. Gerade bei wahrgenommener größerer Unsicherheit, z. B. durch eine fehlende Hausbankbeziehung, ist Kreditfinanzierung entweder teuer oder sogar nicht möglich (Lins, Lutz und Hottenrott 2018). Auch die stärkere Nutzung von informeller

panies with migration ties more often rely on founders' own resources or support from family and friends. A high share of owner financing may reflect limited access to other options, such as bank loans. When uncertainty is perceived to be higher – due, for example, to the absence of an established banking relationship – credit financing can become prohibitively expensive or even unavailable (Lins, Lutz, and Hottenrott 2018). Heavier reliance on informal external financing may also signal broader challenges in securing formal outside capital.

ABBILDUNG 11 Finanzierungsquellen (Regressionsergebnisse)  
 FIGURE 11 Sources of financing (regression results)



Lesehilfe: Das Diagramm zeigt die prognostizierten Werte der einzelnen Finanzierungsquellen anhand linearer Regressionen jeweils für Gründungen mit und ohne Migrationsbezug. Die lineare Regression ermittelt den besten linearen Zusammenhang zwischen der jeweiligen Finanzierungsquelle und Migrationsbezug. Die linearen Regressionen kontrollieren für die oben aufgezählten strukturellen Unterschiede zwischen Unternehmen mit und ohne Migrationsbezug – also Unterschiede in Team- und Geschlechterzusammensetzung, Ausbildungsgrad, Gründungserfahrung, Berufserfahrung, Bundesland, Branche und Beobachtungsjahr. Das 95-Prozent-Konfidenzintervall der Differenz zwischen der prognostizierten Wahrscheinlichkeit für Unternehmen mit und ohne Migrationsbezug – also des marginalen Effekts des Migrationsbezugs – ist in hellblau dargestellt. Das Konfidenzintervall zeigt den Bereich, in dem der tatsächliche Wert (die Differenz der prognostizierten Wahrscheinlichkeit für Unternehmen mit und ohne Migrationsbezug) mit einer 95-prozentigen Wahrscheinlichkeit liegt. Überschneiden sich Konfidenzintervalle nicht mit den prognostizierten Werten der Gründungen ohne Migrationsbezug, ist der Unterschied statistisch signifikant (auf dem 5-Prozent-Niveau).

Note: The figure shows the predicted values for the use of individual financing sources, based on linear regression models, for business formations with and without migration ties. The regressions estimate the best linear relationship between each type of financing and the presence of migration ties. The regressions control for the structural differences noted above, including team and gender composition, educational attainment, founding experience, industry experience, federal state, sector and year of observation. The light blue bars represent the 95% confidence interval for the difference in predicted probabilities between companies with and without migration ties – the marginal effect of migration background. This interval shows the range within which the true difference is expected to fall with 95% probability. If the confidence interval does not overlap with the predicted value for business formations without migration ties, the difference is considered statistically significant at the 5% level.

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel  
 Source: IAB/ZEW Start-up Panel

externer Finanzierung kann auf Schwierigkeiten bei der Beschaffung anderer externer Finanzierung hindeuten. Allerdings ist der Anteil der Gesamtfinanzierung durch Venture Capital (VS) in der Gruppe der Gründungen mit Migrationsbezug etwas größer als bei anderen Unternehmen. Besonders deutlich ist der geringere Anteil an Bankenfinanzierung.

Die weitere Untersuchung der Finanzierung bei Gründungen mit und ohne Migrationsbezug wird analog zur Untersuchung der Innovationskraft und Wachstumsrate mittels multivariater Regressionsmodelle durchgeführt. Wir berücksichtigen dabei neben dem Zeitrend die Branche, das Bundesland, das Firmenalter der Gründungen sowie das Geschlecht und Alter der Gründerpersonen, die Anzahl der Teammitglieder, den Bildungsgrad sowie die Gründungs- und Branchenerfahrung der Gründer:innen. Die Regressionsergebnisse in Tabelle A.3 im Anhang stellen die Zusammenhänge zwischen Migrationsbezug und Finanzierung unter Berücksichtigung struktureller Unterschiede dar. Die Ergebnisse (auch in Abbildung 10 dargestellt) zeigen, dass Gründungen mit Migrationsbezug zwei Prozentpunkte (10 %) mehr Inhaberfinanzierung, einen Prozentpunkt (30 %) mehr Finanzierung durch Familie und Freund:innen und einen Prozentpunkt (13 %) weniger Bankenfinanzierung haben.

Interessanterweise gibt es keine statistisch signifikanten Unterschiede im Anteil der VC-Finanzierung sowie der öffentlichen Fördermittel an der Gesamtfinanzierung für Gründungen mit und ohne Migrationsbezug. Das bedeutet, dass sich Unterschiede in den berichteten Anteilen für öffentliche Fördermittel und Venture Capital (VC), wie in Abbildung 10 dargestellt, durch die berücksichtigten Merkmale und nicht durch den Migrationsbezug allein erklären lassen. Es ist dabei anzumerken, dass in den Kategorien „öffentliche Fördermittel“ und „VC“ verschiedene Typen von Programmen und Wagniskapital zusammengefasst werden. Die Kategorie „VC“ umfasst somit neben öffentlichem VC private Fonds sowie private Einzelinvestoren, d. h. Business Angels, die sich hinsichtlich Investitionszielen und -strategien deutlich unterscheiden können (Berger und Hottenrott 2021). Die Kategorie „öffentliche Fördermittel“ umfasst verschiedenste Maßnahmen auf regionaler, nationaler und internationaler Ebene sowie verschiedene Fördergeber.

Interessingly, business formations with migration ties report a slightly higher average share of venture capital funding compared with other firms. The most striking difference, however, is their significantly lower share of bank financing.

As with the earlier analyses of innovation and growth, differences in financing are further examined using multivariate regression models. These models control for sector, region, founding year, company age, gender and age of the founder(s), team size, educational background, entrepreneurial and industry experience, as well as time trends. The regression results, summarized in Table A.3 (Appendix) and illustrated in Figure 11, show that business formations with migration ties use 2 percentage points (10%) more owner financing, 1 percentage point (30%) more financing from family and friends, and 1 percentage point (13%) less bank financing, compared with other startups.

There are, however, no statistically significant differences in the share of venture capital or public funding between the two groups. This suggests that the observed differences in reported shares of public support and VC funding (as shown in Figure 10) can be explained by the structural characteristics of the business formations, rather than by migration background alone. It is worth noting that the categories “public funding” and “VC” each group together a range of different instruments. The “VC” category includes not only public venture capital but also private funds and individual private investors, such as business angels – each with different investment goals and strategies (Berger and Hottenrott 2021). Similarly, “public funding” covers a variety of regional, national, and international support programs from a range of public-sector providers.

## 7 Schlussfolgerungen und Implikationen

---

Obwohl Gründungen mit und ohne Migrationsbezug sich in einigen Profilmerkmalen unterscheiden (wie Alter der Gründer:innen, Gründungserfahrung, Branchenzugehörigkeit, Gründungsmotiv und Teamstruktur), weisen sie ähnliche Entwicklungen in Mitarbeiter- und Umsatzwachstum vor. Es zeigt sich jedoch auch, dass Gründungen mit Migrationsbezug innovativer sind – sowohl in Bezug auf F&E-Tätigkeit als auch in der Markteinführung von neuen, innovativen Produkten und Dienstleistungen. Dieser Unterschied wird auch in Studien für andere Länder, wie beispielsweise den USA deutlich (Akcigit, Grigsby und Nicholas 2017; Moser, Voena und Waldinger 2014).

Durch einen Abbau von Finanzierungshürden könnte das Innovationspotential noch gehoben werden. Momentan berichtet noch jede:r fünfte Gründer:in mit Migrationsbezug von Finanzierungsschwierigkeiten, insbesondere beim Zugang zu Bankenfinanzierung. Das Ergebnis, dass sich größere Innovationsleistung nicht in stärkeres Unternehmenswachstum übersetzt, legt nahe, dass es hier Hemmnisse gibt.

Weiterhin erweisen sich Gründungen mit Migrationsbezug als strategisch und wachstumsorientiert. Sie entstehen oft aus der Möglichkeit, ein besseres Einkommen zu erzielen und zeigen dabei unternehmerische Resilienz und hohe Anpassungsfähigkeit. Will der Staat Innovationschancen fördern, sollte er Finanzierungslücken von Gründungen mit Migrationsbezug schließen.

## 7 Conclusions and implications

---

Although business formations with and without migration ties differ in certain profile characteristics – such as the age of founders, founding experience, sector affiliation, motivation and team structure – they show similar patterns in employee and revenue growth. However, business formations with migration ties stand out as more innovative, both in terms of research and development activities and in introducing new, innovative products and services. This difference has also been observed in studies from other countries, such as the United States (Akcigit, Grigsby, and Nicholas 2017; Moser, Voena, and Waldinger 2014).

Reducing financing barriers could further unlock this innovation potential. Currently, one in five founders with migration ties still report difficulties accessing financing, especially from banks. The finding that higher levels of innovation do not translate into stronger business growth points to the existence of other barriers.

Startups with migration ties also demonstrate strategic thinking and a strong focus on growth. Many are founded with the goal of earning a better income and show resilience and adaptability in navigating entrepreneurial challenges. If the German government aims to promote innovation opportunities, closing financing gaps for these startups would be a critical step.

## 8 Quellen

---

Ahmadpoor, Mohammad, und Benjamin F. Jones (2017). The Dual Frontier: Patented Inventions and Prior Scientific Advance. *Science* 357(6351). 583-587.

Acs, Zoltan J., und David B. Audretsch (1988). Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis. *The American Economic Review* 4. 678-690D.

Almus, Matthias (2004). Job Creation Through Public Start-Up Assistance? *Applied Economics* (36) 2. 2015-2024.

Azoulay, Pierre, Benjamin F. Jones, J. Daniel Kim und Javier Miranda (2022). Immigration and Entrepreneurship in the United States. *American Economic Review: Insights* (4) 1. 71-88.

Akcigit, Ufuk, John Grigsby und Tom Nicholas (2017). Immigration and the Rise of American Ingenuity. *American Economic Review* (107) 5. 327-331.

Berger, Marius und Hanna Hottenrott (2021). Start-up subsidies and the sources of venture capital. *Journal of Business Venturing Insights* 16. e00272.

Bertelsmann Stiftung (Hrsg.) (2016). Migrantenunternehmen in Deutschland zwischen 2005 und 2014: Ausmaß, ökonomische Bedeutung, Einflussfaktoren und Förderung auf Ebene der Bundesländer. Gütersloh.

Destatis (2024a). „Teilhabe von Frauen am Erwerbsleben“. <https://www.destatis.de/DE/Themen/Arbeit/Arbeitsmarkt/Qualitaet-Arbeit/Dimension-1/teilhabe-frauen-erwerbsleben.html> (Download 22.1.2025).

Destatis (2024b). „Bevölkerung in Privathaushalten nach Migrationshintergrund und persönlichem Nettoeinkommen“. <https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/Migration-Integration/Tabellen/migrationshintergrund-nettoeinkommen.html> (Download 22.1.2025).

## 8 Sources

---

Ahmadpoor, Mohammad, and Benjamin F. Jones (2017). The Dual Frontier: Patented Inventions and Prior Scientific Advance. *Science* 357(6351). 583-587.

Acs, Zoltan J., and David B. Audretsch (1988). Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis. *The American Economic Review* 4. 678-690D.

Almus, Matthias (2004). Job Creation Through Public Start-Up Assistance? *Applied Economics* (36) 2. 2015-2024.

Azoulay, Pierre, Benjamin F. Jones, J. Daniel Kim and Javier Miranda (2022). Immigration and Entrepreneurship in the United States. *American Economic Review: Insights* (4) 1. 71-88.

Akcigit, Ufuk, John Grigsby and Tom Nicholas (2017). Immigration and the Rise of American Ingenuity. *American Economic Review* (107) 5. 327-331.

Berger, Marius und Hanna Hottenrott (2021). Start-up subsidies and the sources of venture capital. *Journal of Business Venturing Insights* 16. e00272.

Bertelsmann Stiftung (Eds.) (2016). Migrantenunternehmen in Deutschland zwischen 2005 und 2014: Ausmaß, ökonomische Bedeutung, Einflussfaktoren und Förderung auf Ebene der Bundesländer. Gütersloh.

Destatis (2024a). „Teilhabe von Frauen am Erwerbsleben.“ <https://www.destatis.de/DE/Themen/Arbeit/Arbeitsmarkt/Qualitaet-Arbeit/Dimension-1/teilhabe-frauen-erwerbsleben.html> (Download 22.1.2025).

Destatis (2024b). „Bevölkerung in Privathaushalten nach Migrationshintergrund und persönlichem Nettoeinkommen.“ <https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/Migration-Integration/Tabellen/migrationshintergrund-nettoeinkommen.html> (Download 22.1.2025).

Startup Verband (2022). Deutscher Startup Monitor 2022. [https://startupverband.de/fileadmin/startupverband/mediaarchiv/research/dsm/DSM\\_2022.pdf](https://startupverband.de/fileadmin/startupverband/mediaarchiv/research/dsm/DSM_2022.pdf) (Download 22.1.2025).

Füner, Lena, Marius Berger, Johannes Bersch und Hanna Hottenrott (2023). Local Networks and New Business Formation. ZEW Discussion Paper No. 23-067.

Hottenrott, Hanna, und Robert Richstein (2020). Startup subsidies: Does the Policy Instrument Matter? Research Policy (49) 1. 103888.

Haltiwanger, John (2022). Entrepreneurship in the Twenty-First Century. Small Business Economics (58) 1. 27–40.

Kahn, Shulamit, Giulia La Mattina und Megan J. MacGarvie (2017). ‚Misfits‘, ‚Stars‘, and Immigrant Entrepreneurship. Small Business Economics 49. 533–557.

Lins, Elmar, Eva Lutz und Hanna Hottenrott (2018). Public Subsidies and New Ventures' Use of Bank Loans. Economics of Innovation and New Technology (27) 8. 786–808.

Moser, Petra, Alessandra Voena und Fabian Waldinger (2014). German Jewish émigrés and US invention. American Economic Review (104) 10. 3222–3255.

Sequeira, Sandra, Nathan Nunn und Nancy Qian (2020). Immigrants and the Making of America. The Review of Economic Studies (87) 1. 382–419.

von Nitzsch, Jannis, Miriam Bird und Ed Saiedi (2024). The Strategic Role of Owners in Firm Growth: Contextualizing Ownership Competence in Private Firms. Strategic Entrepreneurship Journal (18) 3. 553–581.

Startup Verband (2022). Deutscher Startup Monitor 2022. [https://startupverband.de/fileadmin/startupverband/mediaarchiv/research/dsm/DSM\\_2022.pdf](https://startupverband.de/fileadmin/startupverband/mediaarchiv/research/dsm/DSM_2022.pdf) (Download 22.1.2025).

Füner, Lena, Marius Berger, Johannes Bersch und Hanna Hottenrott (2023). Local Networks and New Business Formation. ZEW Discussion Paper No. 23-067.

Hottenrott, Hanna, and Robert Richstein (2020). Startup subsidies: Does the Policy Instrument Matter? Research Policy (49) 1. 103888.

Haltiwanger, John (2022). Entrepreneurship in the Twenty-First Century. Small Business Economics (58) 1. 27–40.

Kahn, Shulamit, Giulia La Mattina and Megan J. MacGarvie (2017). ‚Misfits‘, ‚Stars‘, and Immigrant Entrepreneurship. Small Business Economics 49. 533–557.

Lins, Elmar, Eva Lutz and Hanna Hottenrott (2018). Public Subsidies and New Ventures' Use of Bank Loans. Economics of Innovation and New Technology (27) 8. 786–808.

Moser, Petra, Alessandra Voena and Fabian Waldinger (2014). German Jewish émigrés and US invention. American Economic Review (104) 10. 3222–3255.

Sequeira, Sandra, Nathan Nunn and Nancy Qian (2020). Immigrants and the Making of America. The Review of Economic Studies (87) 1. 382–419.

## 9 Anhang

### Zusätzliche Informationen zu weiteren Datenquellen

MUP: Das Mannheimer Unternehmenspanel (MUP) ist eine Paneldatenbank zu wirtschaftsaktiven Organisationen in Deutschland, die vom ZEW – Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung aufgebaut und gepflegt wird. Die Basisinformationen im MUP stammen von Creditreform. Das MUP enthält Angaben zu faktisch allen wirtschaftsaktiven Unternehmen in Deutschland ebenso wie zu Unternehmen, die stillgelegt wurden, und Bildungs- und Forschungseinrichtungen, sofern sie über eine Steuernummer verfügen. Die Angaben im MUP umfassen ausgewählte Strukturkennzahlen (Beschäftigte, Gründungszeitpunkt, Rechtsform, Standort), Jahresabschluss-Kennzahlen (sofern Jahresabschlüsse publiziert werden) Kennzahlen zur finanziellen Situation (u. a. Bonität, Zahlungsweise, Bankverbindungen), aktive und passive Beteiligungen sowie Angaben zu Eigentümer:innen und Geschäftsführer:innen. Die Datenbank enthält auch die aktuelle URL der Unternehmens- bzw. Organisationswebsite sofern verfügbar. Für dieses Projekt wird das MUP in erster Linie eingesetzt, um Gründungen im Kontext von Hochschulen zu identifizieren.

#### Wortlaut der Fragen zu Migrationsbezug aus den Telefoninterviews des IAB/ZEW-Gründungspanels

Welche nationale Herkunft haben die Gründer:innen?  
[freie Antwort]

Besitzen die Gründer:innen mit ausländischer Herkunft die deutsche Staatsangehörigkeit?  
[ja/nein]

Sind die Gründer:innen mit ausländischer Herkunft in Deutschland geboren?  
[ja/nein]

In welchem Jahr sind die Gründer:innen mit ausländischer Herkunft nach Deutschland zugezogen?  
[Jahresangabe]

Sind die Gründer:innen eigens nach Deutschland gekommen, um dieses Unternehmen zu gründen?  
[ja/nein]

## 9 Appendix

### Additional information on other data sources

MUP: The Mannheim Enterprise Panel (MUP) is a panel database on economically active organizations in Germany, developed and maintained by ZEW – Leibniz Centre for European Economic Research. Basic information in the MUP comes from Creditreform. The MUP covers virtually all economically active businesses in Germany, as well as companies that have ceased operations and educational and research institutions, provided they have a tax identification number. It includes selected structural indicators – such as employment figures, founding date, legal form, and location – as well as annual financial statement data (if available), indicators of financial health (including creditworthiness, payment practices, and banking relationships), active and passive investments, and information on owners and managing directors. Where available, the database also lists the current URL of the organization’s website. For this project, the MUP is primarily used to identify start-ups in the university context.

#### Wording of questions on migration background from the telephone interviews in the IAB/ZEW Start-up Panel

What is the national origin of the founders?  
[open-ended response]

Do the founders with a foreign background have German citizenship?  
[yes/no]

Were the founders with a foreign background born in Germany?  
[yes/no]

In what year did the founders with a foreign background move to Germany?  
[year]

Did the founders move to Germany specifically to start this business?  
[yes/no]

# Ergebnistabellen

# Results tables

TABELLE A.1 **Regressionsanalyse des Effektes von Migrationsbezug auf Innovationsinput und -output**  
 TABLE A.1 **Regression analysis of the effect of migration background on innovation input and output**

Die Tabelle zeigt die marginalen Effekte [PP] von Einwanderungserfahrung auf die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen F&E Aktivitäten durchführt (Spalte 1) oder ein neues Produkt auf den Markt bringt (Spalte 2). In beiden Modellen ist der Effekt von Einwanderungserfahrung statistisch signifikant auf dem 5%-Level.

The table shows the marginal effects [PP] of migration ties on the probability that a company conducts R&D activities (column 1) or introduces a new product to the market (column 2). In both models, the effect of migration ties is statistically significant at the 5% level.

	F&E R&D	Marktneuheit Market innovation
<b>Einwanderungserfahrung</b> Migration ties	2,18**	1,45**
[95%-Konfidenzintervalle] (95% confidence intervals)	[0,20 4,16]	[0,21 2,70]
<b>Mittelwert</b> Average	24,304	9,91
<b>Kontrollvariablen für Branche</b> Controls for industry	JA/YES	JA/YES
<b>Kontrollvariablen für Jahre</b> Controls for year	JA/YES	JA/YES
<b>Kontrollvariablen für Gründercharakteristika</b> Controls for founder characteristics	JA/YES	JA/YES

\*\* signifikant auf dem 5%-Level

\*\* significant at the 5% level

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel und Destatis  
 Source: IAB/ZEW Start-up Panel and Destatis

| BertelsmannStiftung

TABELLE A.2 **Regressionsanalyse des Effektes von Migrationsbezug auf Mitarbeiter- und Umsatzwachstum**  
 TABLE A.2 **Regression analysis of the effect of migration background on employment and revenue growth**

Die Tabelle zeigt die marginalen Effekte [PP] von Einwanderungserfahrung auf die Mitarbeiterwachstum (Spalte 1) und Umsatzwachstum (Spalte 2). In beiden Modellen ist der Effekt von Einwanderungserfahrung statistisch nicht signifikant.

The table shows the marginal effects [PP] of migration ties on the share of founder financing (column 1), from friends and family (column 2), from banks (column 3), from public funding (column 4), and from VC (column 5). In the first three models, the effect of migration ties is not statistically significant.

	Mitarbeiterwachstum Employee growth	Umsatzwachstum Revenue growth
<b>Einwanderungserfahrung</b> Migration ties	5,21	-34,8
[95%-Konfidenzintervalle] (95% confidence intervals)	[-2,18 12,06]	[-83,00 13,24]
<b>Mittelwert</b> Average	72,34	361,1
<b>Kontrollvariablen für Branche</b> Controls for industry	JA/YES	JA/YES
<b>Kontrollvariablen für Jahre</b> Controls for year	JA/YES	JA/YES
<b>Kontrollvariablen für Gründercharakteristika</b> Controls for founder characteristics	JA/YES	JA/YES

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel und Destatis  
 Source: IAB/ZEW Start-up Panel and Destatis

| BertelsmannStiftung

TABELLE A.3 **Regressionsanalyse des Effektes von Migrationsbezug auf Nutzung verschiedener Finanzierungsquellen**

TABLE A.3 **Regression analysis of the effect of migration ties on the use of different sources of financing**

Die Tabelle zeigt die marginalen Effekte [PP] von Einwanderungserfahrung auf den Anteil an Inhaberfinanzierung (Spalte 1), Finanzierung durch Freunde und Familie (Spalte 2), Banken (Spalte 3), Fördermittel (Spalte 4) und VC (Spalte 5). In den ersten drei Modellen ist der Effekt von Einwanderungserfahrung statistisch nicht signifikant.

The table shows the marginal effects [PP] of migration ties on the share of founder financing (column 1), from friends and family (column 2), from banks (column 3), from public funding (column 4), and from VC (column 5). In the first three models, the effect of migration ties is not statistically significant.

	Inhaber Founder	Freunde & Familie Friends & Family	Banken Banks	Fördermittel Public funding	VC VC
<b>Einwanderungserfahrung</b> Migration ties	2,19**	0,86***	-1,28**	0,14	0,5
[95%-Konfidenzintervalle] (95% confidence intervals)	[0,45 3,92]	[0,25 1,48]	[-2,311 -0,24]	[-0,44 0,72]	[-0,34 1,35]
<b>Mittelwert</b> Average	26,81	2,97	9,66	2,89	1,99
<b>Kontrollvariablen für Branche</b> Controls for industry	JA/YES	JA/YES	JA/YES	JA/YES	JA/YES
<b>Kontrollvariablen für Jahre</b> Controls for year	JA/YES	JA/YES	JA/YES	JA/YES	JA/YES
<b>Kontrollvariablen für Gründercharakteristika</b> Controls for founder characteristics	JA/YES	JA/YES	JA/YES	JA/YES	JA/YES

\*\*\* signifikant auf dem 1%-Level, \*\* signifikant auf dem 5%-Level

\*\*\* significant at the 1% level, \*\* significant at the 5% level

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel und Destatis

Source: IAB/ZEW Start-up Panel and Destatis

| BertelsmannStiftung

TABELLE A.4 **T-Tests zu den Unterschieden in den Profilen der Gründer:innen mit und ohne Migrationsbezug**

TABLE A.4 **T-Tests on differences in the profiles of founders with and without migration ties**

Die Tabelle zeigt die Mittelwerte der einzelnen Variablen nach Gruppen sowie die p-Werte der T-Tests auf statistisch signifikante Unterschiede.

The table shows the averages of the individual variables by group as well as the p-values of the t-tests for statistically significant differences.

Variable Variable	Mittelwert ohne Einwanderungserfahrung/ Average without migration ties	Mittelwert mit Einwanderungserfahrung/ Average with migration ties	T-Test (p-Werte)/ T-test (p-values)
<b>min. eine Frau</b> At least one woman	0,19	0,20	0,05 **
<b>Alter</b> Age	47,15	43,69	0,00***
<b>Teamgründung</b> Team founding	0,30	1,54	0,00***
<b>Hochschulabschluss</b> University degree	0,47	0,48	0,01***
<b>vorherige Gründung</b> Previous founding experience	0,41	0,45	0,00***
<b>Branchenerfahrung</b> Industry experience	14,07	11,98	0,00***
<b>Alter</b> Age	47,15	43,69	0,00***

\*\*\* signifikant auf dem 1%-Level, \*\* signifikant auf dem 5%-Level

\*\*\* significant at the 1% level, \*\* significant at the 5% level

Quelle: IAB/ZEW-Gründungspanel und Destatis

Source: IAB/ZEW Start-up Panel and Destatis

| BertelsmannStiftung



**Bertelsmann Stiftung**

Carl-Bertelsmann-Straße 256  
33311 Gütersloh  
Germany  
Phone +49 5241 81-0

**Julia Scheerer**

Senior Project Manager,  
Nachhaltige Soziale Marktwirtschaft  
Phone +49 5241 81-81XXX  
julia.scheerer@bertelsmann-stiftung.de

**Dr. Jennifer Eschweiler**

Project Manager  
Nachhaltige Soziale Marktwirtschaft  
Phone +49 5241 81-81852  
jennifer.eschweiler@bertelsmann-stiftung.de

[www.bertelsmann-stiftung.de](http://www.bertelsmann-stiftung.de)

**Prof. Dr. Hanna Hottenrott**

Head of the ZEW  
(Leibniz Centre for European Economic Research)  
research unit Economics of Innovation and Business Dynamics,  
ZEW – Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung  
and Professor of Economics of Innovation  
School of Management  
Technical University Munich  
hanna.hottenrott@zew.de

**Dr. Eline Schoonjans**

Post-doctoral researcher with the Economics of Innovation  
and Business Dynamics unit at ZEW –  
Leibniz Centre for European Economic Research  
eline.schoonjans@zew.de

**Elisa Rodepeter**

Post-doctoral researcher with the Economics of Innovation  
and Business Dynamics unit at ZEW –  
Leibniz Centre for European Economic Research  
elisa.rodepeter@zew.de

[www.zew.de](http://www.zew.de)