

Die *mixed embeddedness* ausländischer Unternehmer*innen in Tōkyōs Startup-Ökosystem

Helena Hof

The Mixed Embeddedness of Foreign Entrepreneurs in Tokyo's Startup Ecosystem

The Japanese government, in light of the lasting social and economic problems such as demographic change, economic recession, and lack of productivity, has devised policies to drive entrepreneurship and innovation. Among policies to attract potential startup founders, and as in other emerging startup ecosystems in Asia, a distinct startup visa for foreign entrepreneurs has been launched in selected Japanese cities, including Shibuya in Tokyo, but its effects are yet to be examined academically. This article uses the theoretical framework of superdiversity in order to shed light on foreigners' business ventures beyond the so-far acknowledged analytical lens of ethnic entrepreneurship and credits Tokyo's increasing socio-cultural diversity. In so doing, the article brings the often separate scholarship on entrepreneurship and migration into the conversation. It operationalizes the superdiversity framework by adopting a mixed-embeddedness approach. The analysis reveals that many foreign startup founders have lived in Japan for a long time and are culturally and socially well-integrated. Nevertheless, they engage in informal practices in the process of venturing their businesses and securing the visa status to do so, which can be explained by their limited embeddedness in political-institutional terms. This article argues that not only those labeled »ethnic entrepreneurs,« who often operate in low-skilled, low-wage sectors, but also highly-skilled entrepreneurs in knowledge-intensive industries and the IT sector navigate the process of venturing a business through partial informality. A comparative examination of foreign startup entrepreneurs in Asia's startup hub, Singapore, reveals parallels in foreign founders' informal practices in both cities regardless of their ethnicity and nationality. However, the case of Singapore also demonstrates opportunities for startups founded by foreigners once they benefit from the infrastructural support of the highly-developed

Singaporean startup ecosystem. The comparison underlines that despite the attention foreign entrepreneurship has received (more so in Singapore than in Tokyo), the role of informal practices in foreign founders' venturing processes is yet to be theoretically understood. The findings, therefore, point to the potential significance of both the mixed-embeddedness approach and the concept of superdiversity in emerging multiethnic and increasingly diverse business ventures in the knowledge-intensive sector. The empirical findings underline the need to review immigration and startup visa policies across newly emerging startup ecosystems in Asia.

1 Einleitung

Im Jahre 2010 wurde Japan von der Volksrepublik China als zweitgrößte Volkswirtschaft nach den USA abgelöst. 2018 überholte Südkorea Japan mit Hinblick auf reales BIP pro Kopf. Als Weg aus dem wirtschaftlichen Dilemma und damit verbundener wachsender sozialer Ungleichheit deklarierte Premierminister Shinzō Abe 2015 das Ziel der Gesellschaft 5.0, welche sich an die Informationsgesellschaft und den digitalen Wandel in der Produktion anschließt. Mit dem Schlagwort Innovation setzt die Regierung zunehmend auf die Förderung von Wissenschaft und Technologie, welche zentral für die Realisierung der Gesellschaft 5.0. ist und definiert Letztere als eine »menschenorientierte Gesellschaft, die wirtschaftlichen Fortschritt und die Lösung sozialer Probleme mithilfe eines Systems begegnet, das offline und online-Welten verbindet« (CAO 2022a: 1).

Allerdings liegt Japan im internationalen Innovationswettbewerb weit zurück (GEM 2021: 120). Die Barrieren für mehr innovative Startups werden als hoch eingeschätzt (Hemmert et al. 2019: 236; Schaede 2020: 199). Ein Grund hierfür ist, dass revolutionäre Ansätze und Risikobereitschaft, welche für Innovation als unabdingbar gelten, in Japan jeher als negativ bewertet werden (Gaspari und Haghirian 2010: 32; Helms 2003: 248). Wie auch andere ostasiatische Staaten begegnet Japan dem vorherrschenden Mangel an Unternehmer*innen unter anderem durch die Schaffung eines Startup-Visums, das potenziellen Startup-Gründer*innen Anreize bietet, sich in Japan niederzulassen¹. Nicht nur das Beispiel des Silicon Valley, sondern

¹ Der geringe Anteil ausländischer Startup-Unternehmer*innen ist typisch für Metropolen im binnenorientierten ostasiatischen Raum, zum Beispiel Beijing, Tōkyō und Seoul (Hemmert et al. 2019: 229–230), während die Startup-Ökosysteme in Ländern mit kleinerem Binnenmarkt wie Singapur internationaler ausgerichtet sind. Jedoch haben auch die Regierungen rasch wachsender ostasiatischer Startup-Ökosysteme die Notwendigkeit der Internationalisierung erkannt und, wie zum Beispiel in Seoul, zahlreiche Institutionen zur globalen Vernetzung und Anwerbung ausländischer Startups geschaffen (Startup Genome 2022: 106).

auch das aufstrebender asiatischer Ökosysteme wie Singapur sprechen für den positiven Effekt ethnischer und kultureller Vielfalt auf Innovation (Hemmert et al. 2019: 226–227; Saxenian 2002: 23) und weisen auf den Beitrag ausländischer Unternehmer*innen zu der Entstehung dynamischer Startup-Ökosysteme hin. So wurden 44 Prozent der nach 2010 gegründeten Singapurischen IT-Unternehmen von Personen gegründet, die nicht aus Singapur stammen (Wong et al. 2017: 12). In seinem Report vom März 2022 nennt das japanische Kabinettsbüro daher den Fortschritt der Globalisierung der Startup-Szene als eine von neun politischen Maßnahmen zur Startup-Förderung (CAO 2022b: 6) und geht explizit auf die Notwendigkeit der Integrierung ausländischer Unternehmer*innen in das japanische Startup-Ökosystem ein (CAO 2022b: 16). Vor diesem Hintergrund analysiert der vorliegende Beitrag die in Japan erstmalige aktive Anwerbung ausländischer Startup-Unternehmer*innen und vergleicht deren unternehmerische Praktiken mit denen ausländischer Startup-Gründer*innen in einem der führenden Startup-Ökosysteme Asiens, Singapur.

Als eine von zahlreichen Initiativen zur Förderung von Startups wurde 2020 unter Führung des Wirtschaftsministeriums (METI) J-Startup ins Leben gerufen, welches acht Städte, unter anderem Tōkyō, als Startup Cities deklarierte (METI 2022). Als globale Stadt und Wirtschaftszentrum des Landes, aber auch wegen seiner rasant zunehmenden kulturellen und ethnischen Diversität steht Tōkyō im Fokus der folgenden Betrachtung. Der theoretische Ansatz der Superdiversität (*superdiversity*), verstanden als multidimensionale Diversifizierung bereits bestehender Vielfalt (Vertovec 2007: 1049), verspricht neue Erkenntnisse durch die Verbindung von Perspektiven der Migrations-/Diversitätsforschung und der Innovationsforschung. Damit trägt die Studie zum Wissenstand beider Disziplinen und der sozialwissenschaftlichen Japanforschung im Allgemeinen bei.

Der Beitrag stützt sich auf qualitative Dokumentenanalyse, halbstrukturierte Interviews mit Expert*innen und Unternehmer*innen der Tōkyōer und Singapurer Startup-Szene sowie partizipierende Beobachtung bei online- und offline-Veranstaltungen der ausländischen Startup-Community. Er bietet damit einen ersten Überblick über die fortschreitende Internationalisierung der japanischen Startup-Branche und der daran beteiligten Akteure. Im Zentrum steht die Frage, wie sich die Innovationspolitik der japanischen Regierung und Japans zunehmende soziokulturelle Diversifizierung auf die Integration ausländischer Unternehmer*innen in Tōkyōs Startup-Ökosystem auswirken und welche Erkenntnisse aus dem Vergleich mit Singapur gezogen werden können. Die mit dem Konzept der Superdiversität analysierten Daten decken eine wachsende, heterogene Startup-Szene mit verschiedenen Stufen der Involvierung ausländischer Unternehmer*innen in Tōkyō sowie

reges ausländisches – inklusive japanisches – Unternehmertum in Singapur auf. Obwohl die beiden Landesregierungen diese Entwicklung anhand neuester Visums- und Förderungsprogramme unterstützen, sind die Effekte in beiden Städten ambivalent: Rechtliche Hürden, wenige Finanzierungsinstrumente und ans Visum gekoppelte Vorgaben führen zu teilweise informellen Praktiken der ausländischen Gründer*innen, die bisher kaum aus den wissensintensiven Branchen bekannt sind. Die vorliegende Studie trägt damit zu einer theoretischen Weiterentwicklung des *mixed embeddedness* Ansatzes bei.

2 Humanressourcen in Startups der wissensintensiven Branchen

Die japanische Wirtschaft wurde vom Platzen der Immobilienblase Anfang der 1990er schwer getroffen. Seitdem hat die japanische Regierung der Förderung von Wissenschaft und Technologie wachsende Bedeutung beigemessen. Seit 1996 spielen sogenannte S&T (*science and technology*) »Basic Plans« einen wichtigen Bestandteil japanischer Politik, indem sie den Ausbau der Wissenschafts- und Technologiesektoren in 5-Jahresplänen konzipieren. Seit Premierminister Koizumi erfuhren auch Startups gezielte Förderung und damit eine Aufbesserung ihres Images (Wieczorek 2021: 142). Mit dem dritten S&T Basic Plan 2006–2010 löste dann das Schlagwort Innovation die Begriffe Wissenschaft und Technologie ab und ist bis heute Kern jeglicher Rhetorik um Japans Zukunft und wirtschaftliche Weiterentwicklung (Wieczorek 2021: 144).

Die Strahlkraft der Entwicklungen im Silicon Valley, die Strukturreformen unter Abenomics und seit neuestem die Vision der Gesellschaft 5.0 haben in Japan das politische und öffentliche Interesse an der eigenen und anderen sich im Aufbau befindenden Startup-Szenen geschürt (Keidanren 2019; METI 2019; Yanada and Kurahashi 2021). Wissenschaftliche Quellen stammen meist aus der wirtschaftswissenschaftlichen und Management-Literatur und untersuchen die Entwicklung japanischer Innovation historisch (Gaspari und Haghirian 2010; Schaede 2020; Wieczorek 2021) oder beleuchten die Charakteristiken japanischer Startups und deren Schwierigkeiten, im globalen Innovationswettbewerb mithalten, komparativ (Asakura 2017; Drofenik und Rangus 2017; Hemmert et al. 2019). Obwohl das Land mehr Patente als die USA verzeichnen kann, die Bevölkerung einen sehr hohen Bildungsgrad aufweist und beträchtliche Ausgaben in Forschung und Entwicklung fließen (Cuhls und Wieczorek 2008: 63), gibt es nur eine vergleichsweise geringe Anzahl neugegründeter Startups. Auch genießen Unternehmertum und die damit verbundene Risikobereitschaft weiterhin geringe Wertschätzung (IMD 2021).

Wissenschaftler fordern Reformen des japanischen Beschäftigungssystems, dessen spezielle Strukturen wie das Ideal lebenslanger Anstellung und mit Seniorität steigender Gehälter Innovation untermauern (Heinrich und Imai 2020: 83; Schaede 2020: 195, 199). Trotz einschneidender Reformen seit den 1990er Jahren und einer drastischen Verringerung des Anteils regulär Angestellter innerhalb der arbeitstätigen Bevölkerung bleibt der interne Arbeitsmarkt das Ideal, da er dauerhafte Anstellung und Loyalität zur Firma belohnt, was in wirtschaftlich und geopolitisch unsicheren Zeiten die nötige Sicherheit für Familien- und Karriereplanung bietet, und Arbeitgeberwechsel bestraft. Zudem herrscht in Japans alternder Gesellschaft in fast jedem Sektor Arbeitskräftemangel, ganz besonders in Startups: Neue Unternehmen können ihren Angestellten nur vergleichsweise geringe Gehälter und Konditionen sowie kaum Sicherheit bieten und gelten daher als unattraktiv (Schaede 2020: 201). Gleichzeitig verkleinert sich der japanische Binnenmarkt durch den demografischen Wandel kontinuierlich. Um international konkurrenzfähig zu bleiben, ist daher eine stärkere globale Vernetzung gefragt, welche die japanische Regierung durch die Einführung des Startup-Visums fördern möchte.

3 Die Integration ausländischer Unternehmer*innen in »superdiversen« Gesellschaften

Innerhalb der mehrheitlich wirtschaftlich geprägten Startup-Forschung hat sich ein neuer Fokus auf soziale Elemente unternehmerischer Tätigkeiten etabliert (Rogers und Williams 2019: 30). So wird zunehmend auch dem kulturellen und sozialen Kontext der Unternehmensgründung Rechnung getragen. Gerade in Städten, die den Großteil innovativer Startups verorten und vielerorts multikultureller und multiethnischer werden, hat sich das Interesse der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung damit dem einer anderen Disziplin angenähert: der Migrations- und Minderheitenforschung und innerhalb dieser dem Forschungsgebiet zu ethnischem Unternehmertum.

Japan galt lange als »negativer Fall« von Einwanderung (Bartram 2000: 6), jedoch hat sich die japanische Gesellschaft in den 2010ern zunehmend diversifiziert. Obwohl der Prozentsatz von Menschen mit ausländischer Staatsbürgerschaft mit nur 2,3 Prozent der Gesamtbevölkerung im Vergleich zu anderen Ländern noch immer sehr gering ist, steigt er seit den späten 1980er Jahren kontinuierlich und seit den 2010er rapide an. Werden ethnische Minderheiten mit japanischer Staatsbürgerschaft miteinbezogen, so kann in der japanischen Bevölkerung eine deutliche Diversifizierung festgehalten werden (Liu-Farrer 2020: 22; Hof et al. 2021: 10) – oder

vielmehr, in Steven Vertovecs 2007 publizierter und seitdem weit verbreiteter These – eine Diversifizierung und Zunahme an Komplexität bereits bestehender Vielfalt, sogenannte »Superdiversität« (Vertovec 2007: 125).

Der Begriff der Superdiversität bezieht sich auf die Diversifizierung einer Gesellschaft nicht rein im Sinne ethnischer Diversifizierung, sondern in der Verknüpfung einer Reihe sozialer Kategorien der Differenzierung: Alter, Geschlecht, sexuelle Identität, rechtlicher Aufenthaltsstatus, Staatsbürgerschaft, Bildungsabschluss, Religion und soziale Schicht sind nur einige der häufigsten von Vertovec genannten Faktoren. Empirisch belegt am Falle Londons der frühen 2000er wurde Superdiversität seither insbesondere in der Migrations- und Minderheitenforschung, allerdings auch in einer Vielzahl anderer Disziplinen von der Linguistik über die Humangeografie und Städteforschung bis hin zur Managementforschung und industriellen Beziehungen angewandt (Vertovec 2017: 127).

Auch im Falle Japans ist eine Diversifizierung der Gesellschaft erkennbar. Ausländer*innen verschiedenster Ethnien und Herkunftsländer kommen über immer neue Migrationswege nach Japan, konstituieren ein breiteres Spektrum an Altersgruppen, Sprachkompetenzen, religiösen und sexuellen Identitäten und Bildungshintergründen und besitzen eine wachsende Anzahl an Qualifikationen, für die immer neue Visumskategorien geschaffen wurden und die die Migrant*innen immer weiter in verschiedenste Industrien und Berufszweige in Japan vordringen lässt (Liu-Farrer 2020). Wie andernorts haben sich auch in Japan ethnische Enklaven gebildet. Diese sind besonders in den Grossstädten sowie durch Arbeitsmigration bedingt in einigen Industriestandorten und schließlich durch Heiratsmigration in einigen ländlichen Gebieten Japans angesiedelt (Faier 2009; Ishikawa 2021; Tsuda 2003). Im Falle Tōkyōs lässt sich Shinokubo als sogenanntes Korea Town auf Vorkriegszeiten zurückführen, neuer hingegen ist die Niederlassung chinesischer Immigrant*innen in Ikebukuro, burmesischer um den Bahnhof Takadanobaba und nepalesischer und indischer Migrant*innen in verschiedensten Außenbezirken der Stadt, insbesondere Richtung der östlich von Tōkyō gelegenen Präfektur Chiba (Kim 2016; Wadhwa 2022; Yamashita 2011).

Der in der Migrationsforschung lang etablierte Forschungszweig zum ethnischen Unternehmertum (*ethnic [minority] entrepreneurship*) erklärt die Bildung ethnischer Enklaven und ganzer ethnisch geprägter Geschäftszweige mit den Barrieren, die Migrant*innen vom formellen Arbeitsmarkt ausschließen und zur Selbstständigkeit zwingen. Ein wichtiger Faktor für die Entstehung ethnischer Enklaven und Nischenindustrien sind ethnische Netzwerke, die die Nachfrage nach bestimmten Produkten und das Angebot – Ressourcen und Dienstleistungen für die Produktion und Distribution – erbringen (Waldinger 1993; Zhou 2004). Typische Sektoren für

ethnisches Unternehmertum sind etwa Einzelhandel, Wohnungsmarkt und Gastronomie, die oft die Bedürfnisse der jeweiligen Ethnie bedienen und in denen anfallende Tätigkeiten mit geringer Qualifikation assoziiert werden. Allerdings wurde der Forschungszweig dafür kritisiert, dass er Ethnie als Kategorie sozialer Differenzierung Priorität einräumt und differenziertere oder komplexere Erklärungsmodelle ausschließt (Glick-Schiller et al. 2006: 613).

Kloostermann, Van Der Leun und Rath (1999: 257) *mixed embeddedness*-Ansatz hilft, die Praktiken ethnischer Unternehmer*innen zu erklären. *Mixed embeddedness* differenziert zwischen der Einbindung ethnischer/ausländischer Unternehmer*innen in soziale, oft ethnische, Netzwerke und deren Einbettung in die aufnehmende Gesellschaft in sozio-ökonomischer sowie politisch-institutioneller Hinsicht. Als theoretische Perspektive erlaubt *mixed embeddedness*, den Anstieg unternehmerischer Tätigkeiten von Immigrant*innen nachzuvollziehen und deren Integration im Land der Arbeitstätigkeit im übergreifenden Sinne und damit auch ihre Chancen sozialen Aufstiegs zu verstehen. Das Konzept der Einbindung (*embeddedness*) hat sich lang in der Unternehmensforschung etabliert, wurde allerdings oft einseitig verwendet und ging in Bezug auf ausländische Unternehmer*innen lediglich auf deren soziokulturelle Merkmale als ethnische Gruppe ein. *Mixed embeddedness* in einer superdiversen Gesellschaft hingegen erhöht die theoretische Komplexität, indem es den Fokus auf die Überschneidung zweier Prozesse – nämlich soziokulturellen Wandels und Transformationen urbaner Ökonomien – legt und somit die Tätigkeiten ausländischer Unternehmer*innen durch ihre Position an der Schnittstelle dieser beiden Prozesse erklärt (Kloosterman et al. 1999; Kloosterman et al. 2016).

Die Forschung zu ethnischem Unternehmertum hebt die Rolle informeller Praktiken hervor, durch die sich ethnische Unternehmer*innen Marktvorteile verschaffen und die so zur Wirtschaftlichkeit der Unternehmung beitragen – und mit denen sie strukturell bedingte Nachteile als ethnische Minderheit/Ausländer*innen, wie das Fehlen wichtiger Netzwerke, anerkannter Lizenzen und Bildungsabschlüsse oder mangelnder Sprachkenntnisse ausgleichen können (Kloosterman et al. 1999: 252–253). Informelle Praktiken werden im weiteren Sinne als wirtschaftliche Tätigkeiten definiert, die zur Einkommensgenerierung beitragen, sich allerdings in einer legalen Grauzone befinden und nicht klar durch Gesetze oder Arbeitsrecht geregelt sind (Portes and Sassen-Koob 1987: 31). Ein oft genanntes Beispiel hierfür ist die Beschäftigung von Mitarbeiter*innen aus dem eigenen sozialen (lies: ethnischen) Umfeld und ohne Arbeitsvertrag, was zur Steuereinsparung für die Unternehmer*innen, aber auch zur Abhängigkeit bis hin zur Ausbeutung der Angestellten führen kann.

Diese Definition informeller (unternehmerischer) Praktiken ist notwendigerweise vage und kontextbedingt.² Für den vorliegenden Beitrag bietet sie einen konzeptionellen Rahmen, um im Sinne des explorativen Forschungsdesigns Aufmerksamkeit auf trotz der Anwerbung ausländischer Unternehmer*innen und der neuen Visumbestimmungen unklare Regelungen und rechtliche Grauzonen in den Praktiken ausländischer Unternehmer*innen zu lenken und diese vor dem Hintergrund der fortschreitenden Diversifizierung der japanischen Gesellschaft zu untersuchen. Der *mixed embeddedness*-Ansatz trägt der Komplexität sich diversifizierender Migrationsprozesse, des rechtlichen Status der Migrant*innen bei Unternehmensgründung und ihrer sozialen Netzwerke Rechnung. Die Studie liefert damit neue empirische Erkenntnisse und verspricht eine theoretische Weiterentwicklung des *mixed embeddedness*-Ansatzes durch die Untersuchung etwaiger informeller Praktiken nicht nur in ethnischem Unternehmertum, sondern auch im wissensintensiven Startup-Sektor.

4 Städte als Fallstudien für Diversifizierung in Startups: Datenlage und methodisches Vorgehen

Innovation bedarf einer Reihe Ressourcen, Infrastruktur und Akteure, die in einem System miteinander in Wechselwirkung stehen und durch das Zusammenspiel der verschiedenen Elemente die Erschaffung neuer Technik, Ideen oder Produkte ermöglichen. Solche Systeme werden Innovations- oder häufig (innovative/wissensintensive) Startup-Ökosysteme genannt. Aufgrund der nötigen Strukturen und Elemente dieser Ökosysteme entstehen sie zumeist in Städten oder geographisch klar eingegrenzten, infrastrukturell gut ausgebauten Industrieregionen (Alvedalen und Boschma 2017: 893). Im Innovationsdiskurs haben einige globale Startup-Ökosysteme besondere Aufmerksamkeit auf sich gezogen. Neben dem Silicon Valley sind Berlin, London und Tel Aviv prominente Beispiele, seit einigen Jahren werden auch Dubai oder Singapur vermehrt genannt – unter anderem aufgrund ihrer Anziehungskraft für Hochqualifizierte und Startups aus aller Welt, deren Diversität zum Erfolg der entstehenden Ökosysteme beiträgt (PWC 2015: 43; Schäfer und Henn 2018: 320).

In Japan wie in anderen Ländern fließen Staatsinvestitionen zum Aufbau von Startup-Ökosystemen vorwiegend in die Großstädte, allen voran Tōkyō. Auch ist die Hauptstadt Japans Wirtschaftszentrum und zentraler Knotenpunkt für For-

² Kloostermann et al. (1999: 255–257) diskutieren die Schwierigkeiten der Definition ausführlich.

schung und Entwicklung in wissensintensiven Bereichen. Mit einem stetig wachsenden Ausländeranteil ist Tōkyō zudem Vorreiter der voranschreitenden kulturellen, ethnischen, linguistischen und religiösen Diversifizierung der japanischen Bevölkerung (MOJ 2017; Yamashita 26.10.2019). Die Stadt bietet daher geeignete Voraussetzungen für die Untersuchung der Forschungsfrage.

Singapur ist ein Immigrationsland und hat bald nach seiner vollständigen Unabhängigkeit 1965 Migration zum Bestandteil seines wirtschaftlichen Erfolgs gemacht. Innerhalb eines halben Jahrhunderts entwickelte sich der ressourcenarme Stadtstaat von einer kleinen, sumpfigen Insel am südlichsten Punkt Festland-Südostasiens zu einem hochentwickelten Land mit einem der höchsten BIP pro Kopf und gilt heute als globaler Finanzmarkt. Im Jahre 2021 verorteten 59 Prozent aller multinationalen Technologieunternehmen in Asien ihren regionalen Sitz in Singapur und machen das Land damit zu einem der wichtigsten Wirtschafts- und Technologieknepunkte der Region Asien-Pazifik (EDBS, 2021). Immigration hat zu dieser Erfolgsgeschichte wesentlich beigetragen: 38,1 Prozent der Einwohner Singapurs im Jahr 2020 waren ausländische Staatsbürger*innen (NPTD et al. 2020: 5) und auch in der singapurischen Innovationspolitik spielt die Anwerbung ausländischer Startups und Technologiespezialist*innen eine bedeutende Rolle (ACE 2022: 30).

Aufgrund fehlender Datenlage verfolgte die Studie einen explorativen methodischen Ansatz. Seit Ende 2019 besuchte die Autorin anfänglich noch offline- und später online-Veranstaltungen der von oder für Ausländer*innen ausgerichteten Tōkyōer Startup-Szene. Seit 2021 folgten erste Pilotinterviews mit Startup-Unternehmer*innen über Zoom, wobei die Interviewpartner*innen durch persönliche Netzwerke und die vorherige Online-Recherche identifiziert und angefragt wurden. Aufgrund anhaltender Reisebeschränkungen durch die Pandemie wurde die online-Feldforschung im Jahr 2022 ausgebaut und konzentriert sich seitdem auf (teils partizipierende) Beobachtung bei Informations- und Netzwerkveranstaltungen, die sich im Laufe der Pilotstudie als besonders etabliert oder einflussreich herauskristallisiert haben. Zu diesen gehören unter anderem der wöchentliche Clubhouse Raum *Founded in Japan*, Veranstaltungen von Tōkyō Venture Café und Cambridge Innovation Center Tōkyō (CIC) sowie der allmonatliche Podcast *Disrupting Japan*. Die primäre Datenquelle für Tōkyō beruht auf Experteninterviews mit japanischen und ausländischen Repräsentant*innen der ausländisch geprägten Startup-Szene Tōkyōs, die zum Teil aus Perspektive der Stadtverwaltung und zum Teil als Organisatoren oben genannter Veranstaltungsformate, als Mentoren oder Investoren fungieren, sowie auf ersten Interviews mit ausländischen Unternehmer*innen (*work in progress*).

Die Daten aus Singapur wurden Anfang 2022 während einer fünfwöchigen Forschungsreise vor Ort erhoben. Neben halbstrukturierten Interviews mit ausländischen Unternehmer*innen verschiedenster Nationalitäten wurden wie auch in Tōkyō ausgewählte, halbstrukturierte Experteninterviews durchgeführt. Da die Einreise nach Tōkyō pandemiebedingt seit März 2020 nicht möglich ist, konzentriert sich der vorliegende Beitrag auf die vergleichende Analyse der sowohl in Japan hauptsächlich durch online-Forschung sowie in Singapur online und offline erhobenen Daten (Tabelle 1). Diese gewähren im Fall von Japan detaillierte Einblicke in administrative und sprachliche Probleme ausländischer Startup-Unternehmer*innen, bieten bisher jedoch nicht ausreichend Aufschlüsse über interkulturelle Dissonanzen, deren Betrachtung daher für diesen Beitrag ausgeklammert werden. Die Interviews wurden auf Englisch oder Japanisch durchgeführt und die Transkripte mit Hilfe von MAXQDA kodiert und analysiert. Mit Ziel der Theorieentwicklung innerhalb eines kaum erforschten Gebiets wurde mit Blick auf die verschiedenen Dimensionen des *mixed embeddedness*-Ansatzes kodiert (soziokulturell, sozio-ökonomisch, politisch-institutionell) und die kodierten Elemente in einem zweiten Schritt theoretisch verknüpft, wobei auch die Rolle und Handlungssposition der Experten kritisch reflektiert wurde (Döringer 2021: 372).

TABELLE 1: *Datenerhebung anhand gemischter qualitativer Methoden in Tōkyō und Singapur*

Qualitative Methode	Tōkyō	Singapur
(partizipierende) Beobachtung online/offline	Winter 2019/2020 offline, danach online	Seit 2021 online
Halbstrukturierte Interviews	12 Tōkyō (GESAMT)	28 (Singapur GESAMT)
– mit ausländischen Unternehmer*innen	6	23
– mit Expert*innen	6	5
Interviews GESAMT		40

5 Ausländische Startup-Unternehmer in Tōkyō

5.1 Prozess und Probleme der Firmengründung

Das japanische Finanzministerium weist in einem Bericht zur Stimulierung der japanischen Startup-Szene darauf hin, dass von den 2018 in Japan neu registrierten 130.000 Firmen lediglich 1.800 Startups waren (Sugiyama und Akinaka 2020: 48).

Startups unterscheiden sich von den mehrheitlich neu gegründeten KMUS durch rasches Wachstum innerhalb kurzer Zeit und ein innovatives, skalierbares Geschäftsmodell. Bevor auf die Praktiken ausländischer Unternehmer*innen eingegangen wird, umreißt der folgende Abschnitt kurz die rechtliche Situation ausländischer Startup-Unternehmer*innen und den administrativen Prozess der Unternehmensgründung.

Es gibt zwei verschiedene Visumkategorien, die Ausländer*innen die Unternehmensgründung in Japan erlauben: Das Business Manager Visum (*keiei kanri*) für Unternehmer*innen mit mindestens entweder zwei Vollzeitkräften oder fünf Millionen Japanischen Yen Eigenkapital, sowie zusätzlich einer registrierten Firmenadresse. Diese Kriterien sind für potenzielle ausländische Unternehmer*innen, die zum Zeitpunkt des Visumsgesuchs im Ausland sind, sehr schwer zu erfüllen. Daher wurde innerhalb der Wirtschaftszone der Metropolregion Tōkyō die Möglichkeit geschaffen, das Visum auf sechs Monate zu erhalten und damit die Unternehmensgründung vorzubereiten. Im Unterschied zum Standardablauf muss zur Zeit des Antrags noch keine Firmenadresse registriert sein. Bei Vorweis des erforderlichen Eigenkapitals und einem erfolgreichen Interview durch die Metropolregierung erhalten Antragstellende das Visum auf sechs Monate und können dieses bei fortschreitender Vorbereitung der Firmengründung innerhalb von sechs Monaten auf ein Jahr verlängern (Invest Tōkyō 2022).

Die zweite Möglichkeit ist das *Startup Visum (sutātoappu bisa)*, welches vom Ministerium für Wirtschaft für die Dauer von einem Jahr innerhalb von acht designierten Städten durch die städtischen Verwaltungsapparate ausgestellt wird (METI 2021). Tōkyō ist durch Shibuya vertreten, weitere Städte sind unter anderem Fukuoka, Kyōto und Kōbe. Dieses Visum erlaubt Ausländer*innen die (Vorbereitung der) Unternehmensgründung auch ohne das bereits erwähnte Eigenkapital und die Firmenadresse. Bewerber*innen aus dem Ausland oder bereits in Japan Ansässige können sich für dieses Visum bei der jeweiligen Stadt bewerben und durchlaufen nach Einreichen relevanter Unterlagen zum Geschäftsmodell und erfolgreicher Selektion ein Interview, in dem von einer Jury die Förderbarkeit des Projekts evaluiert wird. Das Visum ist dann für sechs Monate gültig, mit Verlängerungsmöglichkeit um ein weiteres halbes Jahr bei Erfolgsaussichten. Damit verkleinert es die Hürden des Business Manager Visums. Da das Startup Visum in Tōkyō (Shibuya) erst 2021 eingeführt wurde und es noch keine wissenschaftlichen Erkenntnisse gibt, stützt sich der Beitrag auf die Erfahrungen ein Jahr nach Inkrafttreten des Visumsprogramms.

Mit einem der beiden für die Firmengründung erforderlichen Visa ist die Unternehmensgründung relativ einfach. Die administrativen Schritte lassen sich inner-

halb von wenigen Tagen bei den zuständigen Ämtern durchführen und die Firma kann bereits mit einem Yen gegründet werden. In einer ersten Annäherung an die Praktiken ausländischer Unternehmer*innen und deren daraus resultierender sozialer/kultureller/wirtschaftlicher Integration analysiert der folgende Abschnitt Experteninterviews mit Repräsentant*innen der Tōkyōter Startup-Szene. Neben den Einzelinterviews komplementieren Daten aus der Teilnahme an zuvor genannten Veranstaltungen der Startup-Community, in denen die Repräsentant*innen als Organisator*innen oder Gastdozierende auftraten, die Informationen aus den Interviews. Pilotinterviews mit Unternehmer*innen verschiedener Visakategorien, Altersgruppen und Aufenthaltsdauer in Japan, sowie die Teilnahme an weiteren Webinars und Netzwerkveranstaltungen der wissensintensiven Startup-Branche geben zusätzliche Einblicke in die Diversifizierung der ausländischen Startup-Community und weisen auf eine gemischte Einbettung der ausländischen Unternehmer*innen und deren teils informelle Praktiken hin.

5.2 Ausländische Unternehmer*innen in Tōkyōs sich diversifizierendem Startup-Ökosystem

2020 wurde Shibuya Startup Support unter der Leitung des Shibuya Stadtamts ins Leben gerufen. Hierbei handelt es sich um eine von der japanischen Regierung lancierte Initiative der Anwerbung ausländischer Unternehmer*innen. Dies ist neu in der japanischen Startup-Welt sowie in der Immigrationspolitik Japans und unterstreicht die Relevanz des Themas für die staatliche Innovationspolitik. Shibuya ist einer der dynamischsten, bevölkerungsreichsten und zentralsten Stadtbezirke in Tōkyō sowie einer der ethnisch und kulturell vielfältigsten. In einem Experteninterview mit einer Repräsentantin von Startup Welcome Service (SWS), dem von Shibuya Startup Support unterhaltenen Support Center für ausländische Unternehmer*innen, wurden zwei Hauptprobleme potenzieller ausländischer Gründer*innen deutlich: das Eröffnen eines Firmenkontos und das Anmieten von Bürofläche als Firmenadresse. Dies ist im Falle von ausländischen Privatpersonen bereits bekannt und die Inflexibilität japanischer Banken bei der Eröffnung von Privatkonten durch Ausländer*innen mit beschränkter Aufenthaltserlaubnis und die Diskriminierung potenzieller ausländischer Mieter*innen durch Vermieter wurde wiederholt kritisiert (Korekawa 2021: 255).

SWS wurde vor diesem Hintergrund ins Leben gerufen und setzt damit am Kern dessen an, was Superdiversität ausmacht: Zwar belegen Studien den rapiden Anstieg nicht nur ausländischer Einwohner*innen Tōkyōs, sondern auch deren Diversifi-

zierung hinsichtlich Herkunftslandes, Ethnie, Religion, Aufenthaltsstatus und Zugang zum Arbeitsmarkt. Jedoch hat die dokumentierte ›Diversifizierung der Vielfalt ausländischer Einwohner*innen‹ nicht zu einer auf diese Bevölkerungsgruppe zugeschnittene administrative und rechtliche Unterstützung durch den Staat geführt, da Ausländer in Japan noch immer eher als Gäste anstatt als ›Immigrant*innen‹ angesehen werden (Oishi 2012: 1095; Roberts 2018: 89–90). Für ausländische Unternehmer*innen stellen darüber hinaus die spezifischen Gründungsprozesse eine Herausforderung dar – ganz besonders im Falle geringer Japanischkenntnisse und somit begrenzten Zugangs zu Informationen, aber auch Geldgebern und Netzwerken, wie die Expertin von SWS bemerkt. Die Probleme beschränken sich jedoch nicht auf Sprache und Netzwerke, also Mangel an soziokultureller Integration, sondern hängen eng mit dem Aufenthaltsstatus und damit verbundenen Bestimmungen zusammen, wie anhand der Analyse der in Frage kommenden Visumkategorien ersichtlich wurde.

Betrachtet durch den *mixed embeddedness*-Ansatz zeigen die erhobenen Daten, dass ein anerkannter rechtlicher Status wie das Startup Visum einige Anfangsschwierigkeiten abfedern kann. Ein von SWS in der ersten Kohorte seit 2021 mit einem Startup Visum geförderter ausländischer Unternehmer bekräftigte, dass er ohne die Unterstützung durch SWS in rechtlichen und marktspezifischen Fragen sowie beim Visumsantrag wohl nicht mehr in Japan wäre – oder die Selbstständigkeit aufgegeben hätte. Ebenso konnte sich eine US-amerikanische Unternehmerin, die zwei Jahre lang in Tōkyō mit einem regulären Arbeitsvisum angestellt war, erst dann Vollzeit dem von ihr mitbegründeten Blockchain-Unternehmen widmen, als sie eine permanente Aufenthaltsgenehmigung (*eikyūsha* oder *permanent residence*, fortan PR) erhielt. Das Business Manager Visum kam für die Unternehmung in ihrem Anfangsstadium, und daher ohne Einkünfte, sowie den Fakt, dass für ein Blockchain-Unternehmen kein Büro nötig ist, nicht in Frage. Zuvor musste die Interviewpartnerin auf ihren Mitbegründer vertrauen, dessen PR-Status es ihm, im Unterschied zum Business Manager Visum, erlaubte, die Firma ohne Auflagen zu unterhalten, während sie sich nur in ihrer Freizeit der Unternehmung widmen konnte, da sie für ihre Aufenthaltsgenehmigung den Angestelltenstatus erhalten musste.

Der rechtliche Aufenthaltsstatus allein erklärt jedoch nicht die (fehlende) Einbettung ausländischer Unternehmer*innen in die Tōkyōter Startup-Szene. Arbeitsmarktinstitutionen und Finanzierung, gepaart mit den visumsbedingten Restriktionen, stellen große Herausforderungen dar. Eine zentralasiatische³ Gründerin

³ Das Herkunftsland wird nicht weiter spezifiziert, um die Anonymität der Gründerin zu gewährleisten.

zweier Unternehmen in der Personal- und Technologiebranche, die seit der Gründung ihrer ersten Firma im Bereich interkulturelles Personaltraining das Business Manager Visum besitzt, beschreibt die Anfangsschwierigkeiten folgendermaßen:

Ich musste mir Geld von Verwandten zuhause leihen, um die Firma gründen zu können und das Visum zu bekommen. [...] Für das Visum musste ich von Beginn an ein Büro anmieten. [...] Als ausländische Unternehmerin muss man eine ständige Geschäftsadresse mit Arbeitsplatz haben, auch wenn man sie nicht braucht. Gemeinsam genutzte Büros sind nicht erlaubt.

Sie fährt fort, wie auch das Angebot an Arbeitskräften eine Hürde für ihr Unternehmen bereitete:

Als mein Terminplaner voll wurde, konnte ich keine neuen Projekte annehmen. Daher wollte ich mehr interkulturelle Trainer ausbilden und e-Learning einsetzen. [Das Problem war] die Kombination aus Fähigkeiten. Für meine Seminare brauche ich Ausländer, die perfekt Japanisch sprechen [...] und sich mit interkultureller Analyse auskennen und diese auf reale Managementprobleme anwenden können. Ich habe Ausländer gefunden, die Japanisch sprechen, aber keinen Workshop leiten können. Ich habe ausländische Geschäftspersonen gefunden, aber sie kannten sich nicht mit interkultureller Analyse aus. Etwas hat immer gefehlt. Oder auch das Gehaltsproblem. Ich habe zum Beispiel fähige Geschäftspersonen gefunden, die sich mit interkultureller Analyse auskennen, Englisch und Japanisch sprechen und eine hohe Position bei McKinsey oder JP Morgan haben. Aber ich habe keine Möglichkeiten, vergleichbare Gehälter zu bezahlen.

Ähnliche Probleme schildern auch andere Unternehmer*innen, die sich besonders anfangs keine hohen Gehälter leisten können. Einige behelfen sich durch die Anstellung von (oft ausländischen) Studierenden als Praktikant*innen, die flexibel einsetzbar und gut ausgebildet sind – eine Praktik, die oft als informell bezeichnet wird, da sie die arbeitsrechtlichen Bestimmungen für Voll- oder Teilzeitangestellte umgeht, und auf die für ausländische Unternehmer*innen spezifischen Probleme hinweisen. An das Visum gebunden und durch einen Mangel an Netzwerken und Vertrauen im japanischen Markt eingeschränkt, finden die ausländischen Gründer*innen kreative Praktiken zur Überwindung der unternehmerischen Hürden. Andere, wie oben zitierte US-amerikanische Unternehmerin, schließen sich mit befreundeten Unternehmer*innen im Ausland zusammen, die mit Eigenkapital in das Geschäftsmodell einsteigen und vorübergehend auf ein Gehalt verzichten. In letzterem Fall orientiert sich die Unternehmung jedoch von Beginn am globalen Markt

und zeugt von wenig Verwurzelungspotential in Japan. So sehen sich auch die interviewte Unternehmerin und ihr Mitbegründer in der Zukunft in anderen aufstrebenden asiatischen Märkten oder zurück in den USA, wo sie sich aufgrund der geringeren Gehaltsstrukturen in Schwellenländern beziehungsweise einem größeren global orientierten Arbeitnehmerpool mehr Potenzial für ihr Unternehmen versprechen.

Sprache, Netzwerke, Arbeitsrecht und Arbeitsmarktbedingungen, sowie die weiterhin eher lokal als international geprägte japanische Geschäftswelt sind miteinander verwobene Faktoren, die den Grad und Erfolg der Einbettung ausländischer Unternehmer*innen in Tōkyōs Startup-Welt bestimmen. Diese komplexen Herausforderungen und die verschiedenen Bedürfnisse der sich zunehmend diversifizierenden Gruppe ausländischen Gründer*innen haben in den letzten Jahren zur Entstehung neuer Startup-Communities geführt. So finden Veranstaltungen wie das wöchentlich über die App Clubhouse ausgestrahlte *Founded in Japan*, die sich an (potenzielle) ausländische Unternehmer*innen richten, fast ausschließlich auf Englisch statt und werden neben ausländischen Interessierten meist von einigen wenigen, oft im Ausland ausgebildeten oder zeitweise global berufstätigen, Japaner*innen, die fließend Englisch sprechen, besucht. Ein chinesischer Interviewpartner mit Gründungsintentionen in Tōkyō wiederum berichtet von den stark ausgebildeten chinesischen Unternehmernetzwerken, die sich auf japanisch-chinesische Geschäftsmodelle fokussieren.

Auch die Anzahl von Beraterfirmen, die sich auf Visumsangelegenheiten spezialisieren und auf Englisch und teilweise weiteren asiatischen Sprachen arbeiten, wächst laut Einschätzung der Experteninterviews ständig. Mit den neuesten staatlichen und städtischen Programmen wie SWS haben ausländische, nicht japanisch-sprechende Interessent*innen nun erstmals die Möglichkeit, auf ein breites Spektrum infrastrukturelle, administrative wie auch finanzielle Unterstützung zuzugreifen und im Falle der erfolgreichen Auswahl für ein Startup Visum sogar beim Visumsantrag unterstützt zu werden. Allerdings können Initiativen wie SWS durch ihr Branding durch die Shibuya-Stadtregierung und ihre öffentliche Reichweite durch Präsenz bei Werbeveranstaltungen von Stadt und Industrie einen falschen Eindruck erwecken. Die erste von SWS geförderte Kohorte in 2021 zählte nur 13 ausländische Unternehmer*innen und damit nur 30 Prozent der insgesamt 43 in Shibuya eingegangenen Bewerbungen, die größtenteils wegen unzulänglicher Exit-Strategien ihres Geschäftsmodells abgewiesen wurden. Von den 13 geförderten Geschäftsideen/Unternehmer*innen residierten zur Zeit des Interviews im März 2022 nur fünf in Japan. Vier Bewerber besaßen vorher Arbeitsvisa und ein Bewerber ein Working Holiday Visum, die restlichen acht bereiten die Unternehmungsgründung aus dem Ausland vor.

Neben den im Ausland lebenden, kaum Japanisch sprechenden potenziellen Gründer*innen lässt sich eine weitere Gruppe Ausländer*innen ausmachen, die bereits mehrere Jahre in Japan leben, Japanisch auf einem hohen Niveau beherrschen und auch unter Japaner*innen gut vernetzt sind. Einige, sowohl asiatischer wie auch australischer oder amerikanischer Abstammung, haben selbst mehrere Startups gegründet, die teilweise erfolgreich verkauft wurden, und wirken nun seit Jahren als Investoren und Mentoren am Ausbau der Tōkyōter Startup-Szene mit. Anhand dieser Gruppe Unternehmer*innen mit langjähriger Verwurzelung in Japan wird deutlich, dass diese selten mit der Idee eines eigenen Startups immigrierten, sondern als Studenten, selbstinitiierte Arbeitsmigrant*innen nach dem Studienabschluss, als Ehepartner oder Expatriates – so auch im Falle der interviewten Gründer*innen. Drei Gründe für die Unternehmensgründung, oft nach jahrelanger Anstellung in Japan, stechen heraus: die Schwierigkeit, eine Anstellung zu finden; das genuine Streben nach Selbständigkeit, oft gepaart mit einer gewissen Unzufriedenheit mit dem Arbeitsverhältnis als Angestellte*r; die qualitative und quantitative Erweiterung diverser Netzwerke in Tōkyō. Die genannten Gründe werden von der Migrationsforschung bestätigt. Gerade im Fall des japanischen Arbeitsmarkts suchen viele Ausländer nach anderen Möglichkeiten als Angestellten-Arbeitsverhältnisse, um ihren Lebensunterhalt zu verdienen (Hof und Tseng 2021: 15). Im sich stark diversifizierenden und internationalisierenden Tōkyō der 2010er bieten sich solche Chancen vermehrt. Die Reichweite von Initiativen wie SWS und deren Zielgruppe müssen jedoch kritisch überdacht und Maßnahmen angepasst werden. Die Chancen für erfolgreiche Unternehmensgründungen durch Ausländer*innen scheinen bei lange in Japan Ansässigen höher zu sein, allerdings weisen ihre durch den *mixed embeddedness*-Ansatz identifizierten informellen Praktiken auf institutionelle Hürden und strukturelle Besonderheiten des japanischen Arbeitsmarkts hin, die mit Blick auf eine gelungenere Einbettung ausländischer Startup-Unternehmer*innen weiter erforscht werden sollten.

6 Ausländische Startup-Unternehmer in Singapur

6.1 Prozess und Herausforderungen der Firmengründung

Singapur sah sich zur Jahrtausendwende ähnlichen Problemen wie Japan gegenübergestellt: Nach der extrem raschen Entwicklung fehlte es dem Stadtstaat an Innovation und erfolgreichen Startups, gleichzeitig gefährdeten eine kontinuierlich tiefe Geburtenrate und eine stark alternde Bevölkerung Nachhaltigkeit und Wohl-

stand (NPTD et al. 2020: 8). Junge, gutausgebildete Singapurer entschieden sich für sichere und gutbezahlte Karrieren in großen Unternehmen oder in der Medizin und die soziale Akzeptanz risikoreicher Unternehmensgründungen war insbesondere bei der selbst erst vor kurzem zu Wohlstand gekommenen Elterngeneration gering (ACE 2022: 15). Die Regierung trieb Investitionen in Innovation und Unternehmertum durch finanzielle Förderinstrumente und Infrastrukturprojekte aggressiv voran, zum Beispiel durch den Aufbau von Inkubationszentren und Accelerator-Programmen, sowie durch einen neuen Fokus der Universitäten auf Unternehmertum und Innovation (Wong et al. 2017: 10).

Singapurs Immigrationspolitik zielt seit langem auf die Anwerbung Hochqualifizierter ab, die zur Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandort Singapurs beitragen sollen. Am Vorbild des Silicon Valley, mit seiner beträchtlichen Proportion ausländischer Unternehmer*innen, bietet auch Singapur ein Visum für Unternehmensgründer*innen, den Entrepass. Dieser ist bis zu zwei Jahre gültig und richtet sich an Ausländer*innen, deren Unternehmensgründung noch bevorsteht, beziehungsweise nicht mehr als sechs Monate zurückliegt. Die Barrieren sind jedoch hoch: Antragsteller*innen müssen unter anderem Erfahrung und Erfolg als Gründer*innen nachweisen, bereits bestehende Netzwerke haben oder Teil eines staatlichen Förderungsprogramms sein oder eine Geschäftsidee mit herausragendem Innovationspotenzial präsentieren. Studien bestätigen die Schwierigkeiten, Arbeitsvisa zu erhalten und unterstreichen den daraus entstehenden Mangel an Hochqualifizierten im Innovations- und Startup-Sektor (ACE 2022: 14).

Eines der wenigen Accelerator-Programme, das Staatsbürger*innen und Ausländer*innen einschließt und bei Aufnahme die Chancen auf einen Entrepass wesentlich erhöht, ist Entrepreneur First, kurz EF. EF ist eine Risikokapitalgesellschaft, die in sechs Märkten, unter anderem Singapur, operiert und zweimal jährlich eine Kohorte vielversprechender potenzieller Gründer*innen in einem dreimonatigen Programm finanziert. EF schließt zueinander passende Talente und ihre Ideen zu Projekten zusammen und hilft erfolgreichen Teams bei den weiteren Schritten zur Realisierung der Geschäftsidee und im Falle ausländischer Teammitglieder bei der Verlängerung des Visums. Allerdings ist das Programm sehr selektiv und nur drei der 23 Interviewpartner*innen wurde von EF gefördert.

Eine weitere Möglichkeit neben dem Entrepass bietet sich durch den Employment Pass, kurz EP. Der EP ist das Visum für hochqualifizierte Ausländer*innen in Singapur und wird durch den Arbeitgeber beantragt. Wie beim Entrepass sind die Barrieren für seine Ausstellung beträchtlich und setzen unter anderem ein hohes monatliches Mindestgehalt, Universitätsabschlüsse renommierter Institutionen,

sowie Erfahrung im Beruf der Anstellung voraus (GOS 2021). Ein*e Unternehmer*in kann durch das eigene Unternehmen einen EP für sich selbst ausstellen, wenn alle genannten Bedingungen erfüllt sind.

6.2 Die *mixed embeddedness* ausländischer Unternehmer*innen in Singapurs multiethnischem Startup-Ökosystem

Veranstaltungen des Singapurer Startup-Ökosystems sind multikulturell und multiethnisch – und auf Englisch. Ausländer*innen fallen kaum auf; zum einen, weil sie seit Jahrzehnten fester Bestandteil Singapurs florierender Wirtschaft sind, aber auch, weil die überwiegende Mehrheit der Ausländer*innen in Singapur ethnisch nicht von den ebenfalls multiethnischen Singapurern zu unterscheiden sind. Die Interviews und die Teilnahme an Veranstaltungen bestätigen die Offenheit des Startup-Ökosystems, welches nicht die in Tōkyō beschriebene Fragmentierung hinsichtlich sprachlicher und ethnischer Trennlinien aufzeigt – bis auf Ausnahmen, wie später diskutiert. Die befragten ausländischen Unternehmer*innen schätzen diese Inklusivität, sowie die effiziente Bürokratie bei den verschiedenen Schritten des Gründungsprozesses, die im Vergleich zu Tōkyō noch deutlich schneller und einfacher abläuft, und die Infrastruktur an Netzwerkmöglichkeiten.

Hashimoto-sans Fall (Name geändert) unterstreicht, wie das hochentwickelte Singapurer Startup-Ökosystem auch in Singapur angestellten Ausländer*innen offensteht und durch deren Vernetzung mit der heimischen Startup-Community zu einer zuvor ungeplanten Unternehmensgründung führen kann. Der 38-jährige Japaner verließ seinen ersten Job als Softwarespezialist in Japan nach weniger als drei Jahren und tourte als Backpacker durch die Welt. In Singapur entdeckte er Lebensqualität und dank Englisch als Amtssprache die Möglichkeit einer Anstellung. Er entschloss sich für die Rückkehr in ein gesichertes Arbeitsverhältnis. Interessiert an neuen Technologien besuchte Hashimoto-san regelmäßig Netzwerkveranstaltungen der Singapurer Startup-Szene und stieß dort schließlich auf einen einheimischen Unternehmer, der ihn vom Einstieg in seine durch ein Regierungsprogramm finanzierte Software-Firma überzeugte. Das Unternehmen überlebte zwar nicht, aber eröffnete Hashimoto Kontakte in der lokalen Startup-Szene, die ihm nach einigen Jahren als Angestellter in einem weiteren Startup zu seiner eigenen Firma verhalfen. Hashimotos Partizipation in der international-orientierten Startup-Welt Singapurs erweiterte sein Wissen über den potenziellen Markt und führte ihn zu seinem Geschäftspartner; außerdem verschaffte es ihm Zugang zu einem subventionierten Büro in den Startup-Räumlichkeiten eines universitären Inkubationszentrums.

Ohne Einbindung in die Singapurer Startup-Szene hätten Hashimoto Netzwerke, Finanzierung und Infrastruktur gefehlt. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist auch, dass der Unternehmer durch seine singapurische Ehefrau und die gemeinsame Tochter, sowie die im Laufe der Zeit erworbene PR, Singapur als mittel- bis langfristiges Zuhause sieht. Hashimotos Beispiel ist repräsentativ für die Mehrheit der befragten Unternehmer*innen in Singapur und deren Integration in das lokale Startup-Ökosystem in soziokultureller Hinsicht. Nichtsdestotrotz kristallisieren sich ähnliche Hürden wie in Tōkyō heraus: Erfolgreiche Unternehmer*innen haben mehrheitlich PR, welche sie erst nach vielen Jahren oder in einigen wenigen Fällen nach Eheschließung mit einem singapurischen Staatsbürger erhalten haben. Ausländische Gründer ohne PR dagegen nennen mehrere, zusammenhängende Probleme. Wie auch in Tōkyō stellt das Visum ein Hauptproblem dar. Die meisten Interviewpartner*innen stellen sich durch ihre eigene Firma einen EP aus. Für diesen müssen sie jedoch das gesetzlich vorgeschriebene, monatliche Mindestgehalt von 4500 Singapur Dollar (etwa 3220 Euro, Stand August 2022) auszahlen, welches sich nur Wenige leisten können, da die Unternehmung in den ersten Jahren selten Gewinne erzielt. Ein französischer Unternehmer, tätig in der Pflegeindustrie, beschreibt die Anfangsschwierigkeiten folgendermaßen:

Ich hatte kein Geld. Am Anfang hatte ich keine Einkünfte, musste aber vorweisen, dass ich mir ein Jahr lang Gehalt auszahlen könnte [um mein Visum zu erhalten]. Ich konnte mir kein Zimmer für 1000 oder 1500 Singapur Dollar leisten, also habe ich zusammen mit Arbeitsmigranten in einem Schlafsaal übernachtet. Es war eine Katastrophe. Man kann nicht schlafen, [die anderen Arbeiter] kommen nachts zu jeder erdenklichen Zeit nach Hause. Schließlich fragte ich einen Freund, der Reinigungskraft in meinem Coworking Space war, ob ich dort auf dem Sofa schlafen könnte, denn dort gab es auch eine Dusche. Also habe ich vier Monate im Coworking Space gewohnt.

Obwohl die singapurische Startup-Landschaft zahlreiche Finanzierungsmöglichkeiten bietet, stehen davon nur wenige Ausländer*innen mit Arbeitsvisum offen. Dies hat zur Folge, dass sich die befragten Unternehmer*innen entweder nach ausländischem Kapital umsehen oder versuchen, ihre Kosten weitestgehend zu senken. So ziehen sie zeitweise in behelfsmäßige Unterkünfte – oder übernachten sogar in Coworking Spaces – und beschäftigen vorwiegend Personal im südostasiatischen und südasiatischen Ausland, welches über einen Pool hochgebildeter IT-Spezialist*innen mit guten Englischkenntnissen verfügt und sich so als globale Quelle für Humanressourcen etabliert hat, unter anderem für Singapur und Japan. Allerdings sind nicht nur die Kosten ein Faktor. In einigen High-Tech-Bereichen sind qualifi-

zierte Arbeitnehmer*innen nur schwer und auf Singapurs begrenztem Arbeitsmarkt teilweise nur unter ausländischen Arbeitnehmer*innen zu finden. Die Kriterien für die Ausstellung von Arbeitsvisa für Mitarbeiter*innen sind jedoch streng und erlauben es je nach Branche nur, einen geringen Bruchteil an Arbeitsplätzen mit Ausländer*innen auf Arbeitsvisa zu füllen. Ausländische Unternehmer*innen, wie die im Folgenden zitierte nordafrikanische Inhaberin einer Videofirma, suchen daher andere Wege:

Zum Beispiel Entwickler, man hat keine Möglichkeiten, jemanden in Singapur zu finden. Wir haben schon vor langem aufgehört zu suchen. [...] Es ist sehr schwierig, Personal zu finden und braucht Zeit, Singapur zu finden. Wir können keine Ausländer*innen mehr einstellen, da die Gehälter zu hoch sind.

Die Unternehmerin fing daher vor circa zehn Jahren an, Mitarbeiter in den Philippinen einzustellen, die als Vertragsarbeiter Vollzeit aus dem Homeoffice für sie arbeiten. »Ja, es ist ein bisschen eine Grauzone. [...] Wir betrachten sie als Arbeitnehmer in Vollzeit, aber wir haben keine Niederlassung in den Philippinen, da das zu kompliziert ist. Also bezahlen wir sie von hier.« Die hohen Auflagen für Arbeitsvisa und der Mangel an geeigneten Arbeitskräften führen also auch in Singapur dazu, dass sich ausländische Unternehmer*innen mithilfe informeller Praktiken behelfen.

Eine weitere Parallele zu Tōkyō ist, dass die Mehrheit der befragten Ausländer*innen als Expatriates oder selbstinitiierte Migrant*innen, touristisch oder mit (Absicht) einer Anstellung nach Singapur kommen. Nach einigen Monaten oder Jahren in Südostasien und mit wachsender Kenntnis der Startup-freundlichen Umgebung entschließen sie sich zur Selbstständigkeit. Die Funktion Singapurs als Knotenpunkt für Wirtschaft und Handel in Südostasien und Englisch als Amts- und Geschäftssprache machen das Land als heimische und regionale Innovationsplattform attraktiv. Wie Unternehmer*innen anderer Nationalitäten betonen auch die sieben für die Studie interviewten japanischen Unternehmer die Inklusivität der Szene, unabhängig von Herkunft oder Ethnie.

Hier zeigt sich jedoch eine Besonderheit des ansonsten so inklusiven Startup-Ökosystems in Singapur. Viele japanische Unternehmer*innen sind nicht verhandlungssicher im Englischen und auch mehrsprachige japanische Unternehmer mit langjähriger Auslandserfahrung wie Hashimoto-san betonen die vergleichsweise geringe englische Sprachkompetenz der japanischen Community im Allgemeinen, aber auch fehlendes Wissen über nicht-japanische Geschäftspraktiken. Der Grund, warum sich japanische Startups dennoch in Singapur niederlassen, ist die Attraktivität des an Kaufkraft rapide wachsenden südostasiatischen Markts, in dem sie sich

mehr Potenzial als in Japans saturiertem – oder, je nach Branche, schrumpfendem – Markt erhoffen. Auch deswegen stehen die japanischen Unternehmer im engen Kontakt zu ihrer nationalen Community, vorwiegend über One & Co, einem 2019 gegründeten Coworking Space in Singapurs zentralem Geschäftsviertel. Die Firma sieht sich als Innovationsplattform für japanisch-singapurisches Business (One & Co, 2022) und bietet neben Büroräumen auch Räumlichkeiten für Veranstaltungen der Startup-Szene. Zu One & Cos strategischen Partnern gehören unter anderem namhafte regierungsnahe Institutionen wie die Japan External Trade Organization (JETRO) oder Singapurs Action Community for Entrepreneurship (ACE) unter der Schirmherrschaft des singapurischen Handels- und Industrieministeriums, sowie private Investoren wie JR East Start Up, das Inkubations- und Accelerator-Programm der East Japan Railway Company. Der Coworking-Space, in dem mehrere Interviewpartner für die Studie akquiriert wurden, dient als Treffpunkt und oft als erste Kontaktstelle zu potenziellen Geschäftspartnern, Kunden oder Angestellten, aber auch für Fragen zur singapurischen Geschäftswelt. In der allgemein multikulturellen und extrem heterogenen Singapur Startup-Welt bildet sich demnach eine bisher relativ isolierte, sprachbasierte und mit Zielmarkt Südostasien fokussierte ethnisch japanische Startup-Community, deren Existenz auf die Probleme japanischer Unternehmer im Ausland, aber auch auf potenzielle Chancen für die Expansion japanischer Startups hinweist.

7 Diversifizierung und Internationalisierung der japanischen Startup-Szene

Japan folgt in seiner Innovationspolitik dem Beispiel anderer Länder wie Singapur, die durch staatliche Initiativen den Ausbau eines Startup-Ökosystems vorantreiben und im Sinne der empirisch belegten Chancen für Innovation durch Diversität, sowie dem begrenzten heimischen Pool potenzieller Unternehmer*innen, gezielt ausländische Unternehmer*innen anwerben. Die Einführung einer eigenen Visumkategorie für Startup-Gründer, die weder Eigenkapital noch ein bereits existierendes Unternehmen vorweisen müssen, verdeutlicht die Dringlichkeit der Regierungsziele. Während das Startup Visum und die damit einhergehende Gründung städtischer Serviceinstitutionen wie SWS ein wichtiges Zeichen für Japans Bereitschaft zu Internationalisierung und dem Ausbau seiner Startup-Branche setzt, ist die konkrete Auswirkung dieser Initiativen auf das Tōkyōter Ökosystem bisher als gering einzustufen.

Gleichzeitig zeugt die Studie von einer bereits seit Jahren voranschreitenden Fragmentierung und Diversifizierung der Tōkyōter Startup-Szene, die zunehmend

von Ausländer*innen geprägt ist. Anstatt jedoch von einem »japanischen« und einem »ausländischen« Ökosystem zu sprechen, ist eher eine Bandbreite an Vereinigungen, Interessensgruppen und Veranstaltungen zu erkennen, die sich auf den ersten Blick anhand der Sprache – vorwiegend englisch, japanisch oder chinesisch – unterscheiden lassen und damit exklusiven Charakter haben. Eine wachsende Anzahl ausländischer Unternehmer*innen sind Teil mehrerer Gruppierungen, können sich daher auf ein breites Netzwerk japanischer und ausländischer Akteure der Tōkyōter Startup-Szene stützen und beherrschen Japanisch auf hohem Niveau.

Wie auch in Singapur kamen Wenige mit dem Gedanken einer Unternehmensgründung nach Japan. Der Beitrag verweist damit auf mehrere Entwicklungen, die vor dem Hintergrund Japans fortschreitender »Superdiversifizierung« weiter erforscht werden sollten. Der vergleichende Blick auf das jeher multiethnische Singapur und seiner lang-etablierten Immigrationspolitik hilft dabei, die Situation ausländischer Unternehmer*innen in Tōkyōs Startup-Ökosystem besser einzuordnen. Die Analyse mithilfe des *mixed embeddedness*-Ansatzes demonstriert, dass die soziokulturelle Einbindung allgemein, sowie spezifischer die sprachliche Einbindung im multiethnischen Singapur einfacher ist und dies den Gründungsprozess erleichtert. Ausländische Unternehmer*innen in Singapur nutzen die von Staat und Industrie bereitgestellten Netzwerk- und Infrastrukturangebote, um Teil des international geprägten Ökosystems zu werden. Dies führt mitunter zu multinationalen Firmengründungen und erleichtert ausländischen Gründer*innen die soziokulturelle sowie marktspezifische Integration in die Singapurer Startup-Welt – eine Entwicklung, die in der aktuellen frühen Phase des Tōkyōter Startup-Ökosystems noch kaum sichtbar ist, sich aber bei weiterem Ausbau der Netzwerkangebote und industriespezifischen Veranstaltungen für (multilinguale) Ausländer*innen und Japaner*innen auch in Tōkyō vollziehen könnte.

Allerdings weist die begrenzte politisch-institutionelle Einbindung ausländischer Unternehmer*innen in beiden Städten auf Schwächen in den unternehmensfördernden Regierungsinitiativen und insbesondere in der Immigrationspolitik für Startup-Unternehmer*innen hin. Während die Zunahme an unternehmerischen Aktivitäten und Netzwerken hilft, Informationen zu erhalten und Kontakte aufzubauen, fehlt es den ausländischen Unternehmer*innen oft am wesentlichsten: einer Aufenthaltsgenehmigung, die Sicherheit und eine gewisse Dauer der Arbeitserlaubnis im Land garantiert, sowie Mittel der Finanzierung. Die auf ausländische Unternehmer*innen ausgerichteten Programme beider Länder, zum Beispiel SWS oder EF, sind extrem selektiv. Dagegen haben Ausländer*innen, die länger und daher in verschiedensten Beschäftigungsverhältnissen und unter verschiedenen Visumskategorien in der jeweiligen Stadt residiert haben, oft die nötige Sprachkompetenz

und das Verständnis für den Markt, um realistische Geschäftsideen zu entwerfen und umzusetzen. Obwohl diese letztere Gruppe generell besser integriert ist, stellen politisch-institutionelle Strukturen, wie Visumsbestimmungen und Auflagen für Gehälter oder für Visumsanträge ausländischer Mitarbeiter*innen, strukturelle Barrieren dar.

Die ausländischen Unternehmer*innen greifen daher auf informelle Praktiken zurück, die von der Beschäftigung von Mitarbeitern in arbeitsrechtlichen Grauzonen (im Ausland, als Praktikanten), über Nutzung von Coworking Spaces als Schlafmöglichkeit, bis hin zu doppelten Arbeitsverhältnissen reichen, die es erlauben, das Visumsproblem zu umgehen. Diese Praktiken sind nicht unbedingt rechtswidrig, aber tragen zu Stress und damit etwaiger eingeschränkter Konzentration auf die Unternehmung bei, teilweise aber auch zu rechtlich fragwürdigen Praktiken, die den Erfolg der Unternehmung gefährden könnten. Während der *mixed embeddedness*-Ansatz bisher herangezogen wurde, um die informellen Praktiken ethnischer Unternehmer*innen in Tätigkeiten geringer Qualifizierung zu erklären, zeigt die Studie an Schnittstelle zwischen Innovations- und Migrationsforschung, dass auch hochqualifizierte, ausländische Unternehmer*innen wissensintensiver Startups informellen Praktiken nachgehen, um ihre Unternehmung rentabel zu machen.

Diese Erkenntnisse spiegeln sich bisher nicht in der Innovations- und Immigrationspolitik wider. Neben dem erleichterten Zugang zum Startup Visum in Tōkyō und dem Ausbau der Services für ausländische Unternehmer*innen stellt sich demnach die Frage, wie Ausländer*innen, die bereits im Land sind und mit dessen Umgebung vertraut sind, besser unterstützt werden können. Dieses Problem erfordert ein Zusammenarbeiten der Akteure der Innovationspolitik und des Tōkyōer Startup-Ökosystems mit Spezialist*innen der Immigrationspolitik, sowie wachsendes Verständnis für die multidimensionale Einbettung ausländischer Unternehmer*innen im sich rasch ethnisch und kulturell diversifizierenden, aber auch marktwirtschaftlich und infrastrukturell im Wandel befindenden Tōkyō der 2020er. Ebenso zeigt der Fall japanischer Unternehmer in Singapur, dass japanische Innovation nicht nur innerhalb japanischer Landesgrenzen betrachtet werden sollte. In einer Zeit zunehmender Diversifizierung bereits bestehender Vielfalt sind auch Japaner aus einer wachsenden Anzahl an Gründen und über immer neue Wege in Startup-Ökosystemen im Ausland zu finden, unter anderem in Singapur. Dort entstehende Geschäftsideen und -modelle bilden durch ihre Kollaboration mit asiatischen Unternehmer*innen die Grundlage für weitere Innovation im südostasiatischen Raum. Dieser wird für die schrumpfende japanische Gesellschaft und das hierdurch begrenzte Potenzial der heimischen Wirtschaft einen zunehmend wichtigen Markt darstellen.

Literatur

- ACE (Action Community for Entrepreneurship) (2022), *Creating a Future-Ready Startup Ecosystem*. Singapore: ACE.
- Alvedalen, Janna und Ron Boschma (2017), »A Critical Review of Entrepreneurial Ecosystems Research: Towards a Future Research Agenda«, in: *European Planning Studies*, 25 (6): 887–903.
- Asakura, Yusuke (2017), *A Brief Overview of the Current Startup Ecosystem in Japan*. SVNJ Working Paper No. 2017–1, Stanford: SVNJ (Silicon Valley New Japan Project), <http://www.stanford-svnj.org/s/SVNJ-working-paper-2017-1.pdf> (31.08.2022).
- Bartram, David (2000), »Japan and Labor Migration: Theoretical and Methodological Implications of Negative Cases«, in: *International Migration Review*, 34 (1): 5–32.
- CAO (Cabinet Office) (2022a), *Society 5.0_0–1*, https://www8.cao.go.jp/cstp/society5_0/ (24.08.2022).
- CAO (Cabinet Office) (2022b), *Sutātoappu Eko Shisutemu no Genjō to Kadai* [Aktueller Stand und Herausforderungen des Startup-Ökosystems], https://www8.cao.go.jp/cstp/tyousakai/innovation_ecosystem/1kai/siryō4_1.pdf (31.08.2022).
- Cuhls, Kerstin und Iris Wieczorek (2008), »Japan: Innovation System and Innovation Policy«, in: Fraunhofer Institute for Systems and Innovation Research (ISI) und German Institute of Global and Area Studies (GIGA) (Hg.), *New Challenges for Germany in the Innovation Competition*, Karlsruhe: ISI und GIGA, S. 45–110.
- Döringer, Stefanie (2021). »The Problem-centred Expert Interview: Combining Qualitative Interviewing Approaches for Investigating Implicit Expert Knowledge«, in: *International Journal of Social Research Methodology*, 24 (3): 265–278.
- Drofenik, Vesna und Kaja Rangus (2017), »The Innovation Ecosystem in Japan«, in: *Dynamic Relationships Management Journal*, 6 (1): 15–26.
- EDBS (Economic Development Board Singapore) (2021), *Headquarters, EDB Singapore*, <https://www.edb.gov.sg/en/our-industries/headquarters.html> (31.08.2022).
- Faier, Lieba (2009), *Intimate Encounters: Filipina Women and the Remaking of Rural Japan*, Berkeley: University of California Press.
- Gaspari, Paul und Parissa Haghirian (2010), »International Entrepreneurship in Japan: An Extended Model«, in: *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 2 (1): 23–39.
- GEM (Global Entrepreneurship Monitor) (2021), *2020/2021 Global Report*, <https://www.gemconsortium.org/report/gem-20202021-global-report> (31.08.2022).
- Glick-Schiller, Nina, Ayşe Çaglar und Thaddeus C. Guldbrandsen (2006), »Beyond the Ethnic Lens: Locality, Globality, and Born-again Incorporation«, in: *American Ethnologist*, 33 (4): 612–633.

- GOS (Government of Singapore) (2021), *Eligibility for Employment Pass*, <https://www.mom.gov.sg/pass-and-permits/employment-pass/eligibility> (31.08.2022).
- Heinrich, Steffen und Jun Imai (2020), »Work and Employment: Inside, Outside and beyond the Lifetime Employment Model«, in: Hiroko Takeda und Mark Williams (Hg.), *Routledge Handbook of Contemporary Japan*, New York: Routledge, S. 80–101.
- Helms, Marylin M. (2003), »The Challenge of Entrepreneurship in a Developed Economy: The Problematic Case of Japan«, in: *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 8 (3): 247–264.
- Hemmert, Martin, Adam R. Cross, Ying Cheng, Jae-Jin Kim, Florian Kohlbacher, Masahiro Kotosaka, Franz Waldenberger und Leven J. Zheng (2019), »The Distinctiveness and Diversity of Entrepreneurial Ecosystems in China, Japan, and South Korea: An Exploratory Analysis«, in: *Asian Business & Management*, 18 (3): 211–247.
- Hof, Helena, Simon Pemberton und Emilia Pietka-Nykaza (2021), »EU Migrant Retention and the Temporalities of Migrant Staying: A New Conceptual Framework«, in: *Comparative Migration Studies*, 9 (19): 1–18.
- Hof, Helena und Yen-Fen Tseng (2021), »When »Global Talents« Struggle to Become Local Workers: The New Face of Skilled Migration to Corporate Japan«, in: *Asian and Pacific Migration Journal*, 29 (4): 511–531.
- IMD (International Institute for Management Development, World Competitiveness Center) (2021), *IMD World Competitiveness Yearbook 2021*, Lausanne: IMD.
- Invest Tokyo (2022), *Program to Increase Foreign Entrepreneurs*, https://www.startup-support.metro.tokyo.lg.jp/for_foreign/bdc_tokyo/en/fhr/ (31.08.2022).
- Ishikawa, Yoshitaka (Hg.) (2021) *Ethnic Enclaves in Contemporary Japan*, Singapore: Springer.
- Keidanren (2019), *Society 5.0 Genjitsu ni Muketa Benchō Ecoshisutemu no Shinka* [Die Entwicklung des Venture-Ökosystems mit Blick auf die Realisierung der Gesellschaft 5.0], https://www.keidanren.or.jp/policy/2019/012_honbun.pdf (31.08.2022).
- Kim, Yeonkyung (2016), »Tōkyō-to Shinjuku-ku Shin-Ōkubo Chiku ni okeru Kankokukei Bijinesu no Kinō Henyō: Keieisha no Esunikku Senryaku ni Chakumoku shite« [Funktionaler Wandel von Unternehmen in koreanischem Besitz im Ōkubo-Viertel von Shinjuku, Tōkyō: Fokus auf den ethnischen Strategien der Manager], in: *Chirigaku Hyōron*, 89 (4): 166–182.
- Kloosterman, Robert, Joanne Van Der Leun und Jan Rath (1999), »Mixed Embeddedness: (In)formal Economic Activities and Immigrant Businesses in the Netherlands«, in: *International Journal of Urban and Regional Research*, 23 (2): 252–266.
- Kloosterman, Robert C., Katja Rusinovic und David Yeboah (2016), »Super-diverse Migrants – Similar Trajectories? Ghanaian Entrepreneurship in the Netherlands Seen from a Mixed Embeddedness Perspective«, in: *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 42 (6): 913–932.
- Korekawa, Yu (2021), »Residential Ethnic Segregation and Housing Issues in Various Societies: The Case of Japan«, in: *Cityscape*, 23 (2): 253–256.

- Liu-Farrer, Gracia (2020), *Immigrant Japan: Mobility and Belonging in an Ethno-nationalist Society*, Ithaca: Cornell University Press.
- METI (Ministry of Economy, Trade and Industry) (2019), *Society 5.0 Jidai no Ōpun Inobēshon – Sutāto Appu Seisaku no Hōkōsei* [Richtlinie für die Innovations- und Startupstrategie der Gesellschaft 5.0]. https://www.meti.go.jp/shingikai/sankoshin/sangyo_gijutsu/kenkyu_innovation/pdf/010_02_00.pdf (31.08.2022).
- METI (Ministry of Economy, Trade and Industry) (2021), *Startup Visa*, https://www.meti.go.jp/english/policy/economy/startup_nbp/startup_visa.html (31.08.2022).
- METI (Ministry of Economy, Trade and Industry) (2022), *J-Startup*, <https://www.j-startup.go.jp> (31.08.2022).
- MOJ (Ministry of Justice) (2017), *17-12-04 Todōfuken betsu Kokuseki Chiki betsu Zairyū Gaikokujin* [Ausländische Einwohner in Japan nach Nationalität (Herkunftsland) und Präfektur]. <https://www.e-stat.go.jp/stat-search/files?page=1&layout=datalist&toukei=00250012&tstat=000001018034&cycle=1&year=20170&month=24101212&tclass1=000001060399> (28.11.2018).
- NPTD (National Population and Talent Division, Strategy Group, Prime Minister's Office), Singapore Department of Statistics, Ministry of Home Affairs, Immigration & Checkpoints Authority and Ministry of Manpower (2020), *Population in Brief 2020*, <https://www.strategygrou.gov.sg/files/media-centre/publications/population-in-brief-2020.pdf> (31.08.2022).
- Oishi, Nana (2012), »The Limits of Immigration Policies: The Challenges of Highly Skilled Migration in Japan«, in: *American Behavioral Scientist*, 56 (8): 1080–1100.
- One & Co (2022), *One & Co*, <https://www.oneandco.sg/> (31.08.2022).
- Portes, Alejandro und Saskia Sassen-Koob (1987), »Making It Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies«, in: *American Journal of Sociology*, 93 (1): 30–61.
- PWC (PricewaterhouseCoopers) (2015), *Singapore's Tech-enabled Start-up Ecosystem*, Singapore: PWC.
- Roberts, Glenda S. (2018), »An Immigration Policy by Any Other Name: Semantics of Immigration to Japan«, in: *Social Science Japan Journal*, 21 (1): 89–102.
- Rogers, Peter und Colin C. Williams (2019), »Entrepreneurial Practices in an Age of Super-Diversity: A Study of Ukrainian Entrepreneurs in the UK«, in: Veland Ramadani, Léo-Paul Dana, Vanessa Ratten und Abdylmenaf Bexheti (Hg.), *Informal Ethnic Entrepreneurship: Future Research Paradigms for Creating Innovative Business Activity*. Cham: Springer Nature, S. 29–44.
- Saxenian, Anna (2002), »Silicon Valley's New Immigrant High-Growth Entrepreneurs«, in: *Economic Development Quarterly*, 16 (1): 20–31.
- Schaede, Ulrike (2020), *The Business Reinvention of Japan: How to Make Sense of the New Japan and Why It Matters*, Stanford: Stanford University Press.

- Schäfer, Susann und Sebastian Henn (2018), »The Evolution of Entrepreneurial Ecosystems and the Critical Role of Migrants: A Phase-model Based on a Study of IT Startups in the Greater Tel Aviv Area«, in: *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 11 (2): 317–333.
- Startup Genome (2022), *The Global Startup Ecosystem Report 2022*, <https://startupgenome.com/report/gser2022> (15.08.2022).
- Sugiyama, Wataru und Takashi Akinaka (2020), »Sutāto Appu Kigyō no Kasseika« [Dynamisierung von Startup-Firmen], in: *Fainansu*, April: 48–49.
- Tsuda, Takeyuki (2003), *Strangers in the Ethnic Homeland: Japanese Brazilian Return Migration in Transnational Perspective*, New York: Columbia University Press.
- Vertovec, Steven (2007), »Super-diversity and Its Implications«, in: *Ethnic and Racial Studies*, 30 (6): 1024–1054.
- Vertovec, Steven (2017), »Talking around Super-diversity«, in: *Ethnic and Racial Studies*, 42 (1): 125–139.
- Wadhwa, Megha (2022), *Indian Migrants in Tokyo: A Study of Socio-cultural, Religious and Working Worlds*, London: Routledge.
- Waldinger, Roger (1993), »The Ethnic Enclave Debate Revisited«, *International Journal of Urban and Regional Research*, 17 (3): 444–452.
- Wieczorek, Iris (2021), »From Leader to Laggard? Crisis Narratives and Structural Reform in Japanese Society, Technology and Innovation Policy«, in: Sebastian Maslow und Christian Wirth (Hg.), *Crisis Narratives, Institutional Change and the Transformation of the Japanese State*, New York: State University of New York Press, S. 135–160.
- Wong, Poh Kam, Yuen Ping Ho und Su Juan Crystal Ng (2017), *Growth Dynamics of High-Tech Start-ups in Singapore: A Longitudinal Study*, Final research report prepared for National Research Foundation, Singapore: NUS Entrepreneurship Center, NUS (National University of Singapore).
- Yamashita, Kiyomi (2011), »Ikebukuro Chinatown in Tokyo: The First ›New Chinatown‹ in Japan«, in: *Journal of Chinese Overseas*, 7: 114–129.
- Yamashita, Minako (26.10.2019), »Foreigners in Japan Hit Record as Tokyo Rolls Out Welcome Mat«, in: *Nikkei Asia*, <https://asia.nikkei.com/Spotlight/Japan-immigration/Foreigners-in-Japan-hit-record-as-Tokyo-rolls-out-welcome-mat> (18.10.2021).
- Yanada, Hirotaka und Setsuya Kurahashi (2021), »Sutāto Appu Kigyō ni tai suru Gaibu Shien Kekka no Bunseki« [Analyse der Auswirkungen externer Unterstützungsmassnahmen für Startups], in: *Journal of the Japan Society for Management Information*, 29 (4): 251–271.
- Zhou, Min (2004), »Revisiting Ethnic Entrepreneurship: Convergencies, Controversies, and Conceptual Advancements«, in: *International Migration Review*, 38 (3): 1040–1074.