

KAPITEL 4: DIE KONSTRUKTION EINES NATIONAL ETIKETTIERTEN NISCHENMARKTES

Die Annahme von „Nischenmärkten“, die selbständige Existenzgründungen von Migranten erleichterten, gehörte schon frühzeitig zu einem der wesentlichen Erklärungsfaktoren von Forschungen unter dem Oberbegriff „Immigrant Business“ (vgl. u.a. Mars und Ward 1984: 14-19, Waldinger, Aldrich und Ward 1990: 21-26). Die Argumentationslinie lautet in ihrem Kern, dass Immigranten aus bestimmten Ländern über jeweils homogene Konsumgewohnheiten verfügten, dass diese Konsumpräferenzen eine spezifische Nachfrage im Aufnahmeland schüfen und dass Selbständige der gleichen Herkunft die „kulturelle Kompetenz“ besäßen und einsetzten, um die hierdurch entstehende Marktnische zu besetzen.²⁴ Nischenmarktmodelle haben damit sowohl einen stark kulturalistischen Tenor, der aus der Herkunft bestimmte Bedürfnisse und Fertigkeiten ableitet, als auch einen ökonomischen, der Nachfrage und Angebot in einem Gleichgewichtspunkt zusammenführt. Beides wird im Laufe dieses Kapitels zu hinterfragen sein.

24 Andere Arbeiten gehen mit dem zuerst von Portes und Wilson (1980) entwickelten Konzept der „Nischenökonomie“ (Waldinger 1994, Razin und Light 1998a und 1998b) über den engeren Ansatz des „Nischenmarktes“ hinaus und integrieren auch Fragen der „ethnischen“ Orientierung bei der Mitarbeiterakquisition, Kapitalbeschaffung etc. Diese Aspekte werden an anderer Stelle behandelt, hier steht nur der Aspekt der Nachfrageorientierung im Mittelpunkt.

Modellvorstellungen und makroanalytische Befunde

In Deutschland werden Nischenmarktargumentationen vornehmlich herangezogen, um die Ursachen der frühesten Unternehmensgründungen türkischer Migranten nachzuvollziehen (z.B. Goldberg, Ulusoy und Kizilcak 1999: 6 ff.). Für die Anwerbephase und auf Ebene der Makroanalyse ließe sich demnach folgender kausaler Zusammenhang formulieren: Migranten aus der Türkei brachten bereits Ende der 1960er Jahre eine spezifische Nachfrage nach landestypischen Lebensmitteln mit, die von den deutschen Anbietern nicht befriedigt werden konnte. Hierdurch entstand eine Marktlücke, die türkische Pionierunternehmer nutzen konnten, indem sie – aufgrund der damals restriktiveren ausländerrechtlichen Bestimmungen fast ausschließlich über deutsche Strohmänner – entsprechende Lebensmittelgeschäfte eröffneten. Mit der veränderten demographischen Struktur der Einwanderer seit dem Anwerbestopp 1973, als im Zuge der Familienzusammenführung vermehrt Frauen und Kinder nach Deutschland zogen, erlebten diese Geschäfte einen enormen Aufschwung.

Angesichts der engen branchenmäßigen Ausrichtung der ersten Betriebsgründungen und ihrer fast ausnahmslosen Konzentration auf türkische Konsumenten erscheint die Nischenmarkttheorie plausibel, um den Beginn der Selbständigkeit von Migranten in Deutschland zu erklären. Neben dem Lebensmitteleinzelhandel gelten als weitere typische Nischenbranchen Reisebüros (Vermittlung von Türkeireisen), Bestattungsunternehmen (Überführungen, islamische Bestattungen), Übersetzungsbüros etc. Gül ist einer der wenigen Gründer der „ersten Stunde“, die noch heute unternehmerisch aktiv sind. Er berichtet über seine ersten Schritte als damals noch illegal tätiger Selbständiger, mit denen er sich ausnahmslos an einer Nischennachfrage von Migranten aus der Türkei orientierte.

„Also 1967, Ende 1967, ich hab ein Geschäft gegründet in der Turmstraße. Ich hab kein Geld gehabt, 2.000 Mark hab ich von meine Kollegen geborgt. Und eine Gewerbe von einem Deutschen genommen, weil verboten war früher für Ausländer, Geschäfte zu machen. Mit zu Gewerbe jede Monat hab ich ihm 500

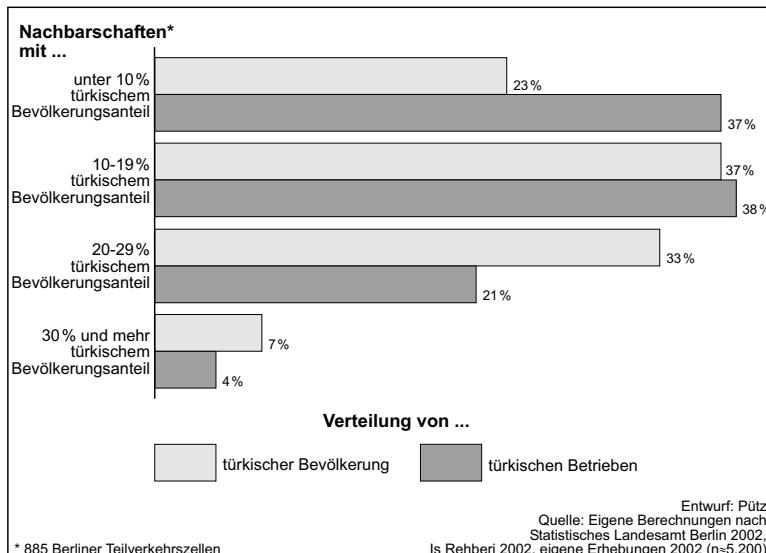
Mark versprochen. Dann hab ich meine kleine, ungefähr 10 m² eine Geschäft aufgemacht. In der Turmstraße, Ecke Stromstraße. Und das war erfolgreich.“ (16) „Dann hab ich angefangen, nach kürzerer Zeit, ich hab in Berlin sieben Geschäfte aufgemacht. Alles Reisebüros. [...] Nur zwischen Türkei und Berlin, zu Türken nur, äh, Flugkartenverkauf. [...] Alles Türken, die Türken kamen und hab ich sehr gute Erfolg gehabt.“ (24 ff.)

Im Kontext der Debatten um Nischenmarktmodelle ist es eine viel-diskutierte Frage, ob eine Strategie, die ausschließlich auf die (vermeintlich) spezifischen Bedürfnisse von Menschen gleicher Herkunft zielt, Erfolg versprechend ist oder ob es sich dabei um eine ökonomische Sackgasse handelt (Kloosterman, van der Leun und Rath 1999, Barrett, Jones und McEvoy 1996).

Für beide Annahmen gibt es plausible Gründe, die sich z.T. auch mit den Umfrageergebnissen decken. Folgt man der Argumentationsweise des Nischenmarktansatzes, können – rein ökonomisch-modellhaft betrachtet – Vorteile darin ausgemacht werden, dass sich die Betriebe in einem quasi „geschützten Markt“ (Aldrich u.a. 1985) befinden, der von deutschen Unternehmen nicht bedient wird. Nachteile liegen dann darin, dass der potenzielle Markt begrenzt und damit wirtschaftliches Wachstum kaum möglich ist. Zudem sind die Betriebe häufig abhängig von der Nachfrage einer Bevölkerungsgruppe, die sich in einer ökonomisch benachteiligten Situation befindet. Dies kann dazu führen, dass die Betriebsinhaber in marginalen ökonomischen Positionen verharren und überproportional von Ressessionen betroffen sind. Solche Nachteile werden Existenz bedrohend, wenn die Zahl der Anbieter auf dem begrenzten Markt wächst. Wie aufgezeigt, ist das in Berlin seit einigen Jahren der Fall, was sich in der Wettbewerbssituation der Betriebe bemerkbar macht: 21 % der türkischen Lebensmittelhändler sehen in der Konkurrenz durch andere türkische Betriebe das Hauptproblem für ihre Geschäftsentwicklung. Durch diese Wettbewerber fühlen sie sich mehr bedroht als durch Discounter oder Supermärkte (11 %), also Betriebsformen, die im „deutschen“ Einzelhandel in der Vergangenheit zu einem massiven Ladensterben kleinfächiger Geschäfte beigetragen haben.

Auf makroanalytischer Ebene lässt sich aber kaum nachweisen, ob die Orientierung des Betriebes an einem Nischenmarkt eine do-

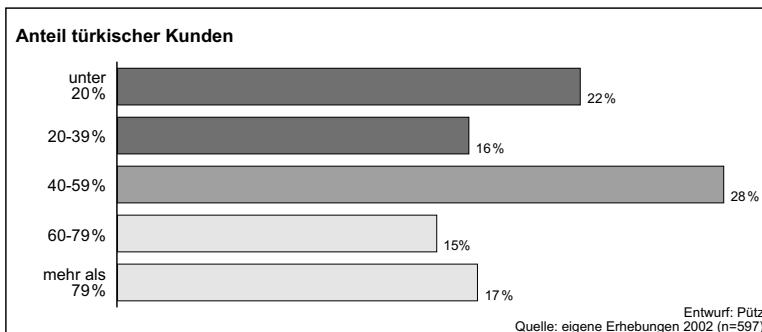
Abbildung 13: Verteilung der türkischen Bevölkerung und Betriebe in Berlin



minierende Strategie von Unternehmern türkischer Herkunft ist. Logische Konsequenz einer solchen Ausrichtung wäre die räumliche Konzentration der Firmen auf Gegenden mit einem hohen Anteil türkischer Bevölkerung (Kaplan 1997: 217 f.). Dies ist in Berlin der Fall, aber nur eingeschränkt. Zwar sind Betriebe türkischer Unternehmer in Vierteln mit vielen türkischen Einwohnern überproportional vertreten, die Konzentration der Betriebe ist jedoch geringer als die der Segregation türkischer Staatsangehöriger (vgl. Abb. 13).

Mit Ausnahme von haushaltorientierten Dienstleistungsbetrieben, die in Gebieten mit hohen Anteilen türkischer Staatsbürger überproportional vertreten sind, bestehen hinsichtlich der räumlichen Verteilung kaum Unterschiede zwischen den Branchengruppen. Es überrascht dabei nicht, dass außer Produktionsfirmen, deren Standorte häufig außerhalb der gründerzeitlichen Wohngebiete liegen, v.a. Gastronomiebetriebe überdurchschnittlich stark in Nachbarschaften mit einem geringen Anteil türkischer Bevölkerung ver-

Abbildung 14: Kundenstruktur der Betriebe



treten sind. Durch die vornehmliche Orientierung an deutschen Konsumenten hat sich in dieser Branche ein Diffusionsprozess fortgesetzt, den Backs u.a. bereits 1990 konstatierten und der mittlerweile auch die östlichen Stadtteile Berlins erreicht hat. Außer Gastronomiebetrieben und – vereinzelt – Lebensmittelgeschäften und Unternehmen des produzierenden Gewerbes finden sich in Ostberlin kaum Betriebe türkischer Unternehmer.

Ein weiteres mögliches Indiz für die Relevanz von Nischenmarktstrategien liegt auf makroanalytischer Ebene in der Kundenstruktur der Betriebe. Hier ist zunächst festzustellen, dass die Unternehmen den Anteil türkischer Kunden über alle Branchengruppen hinweg auf rund 50 % schätzen (vgl. Abb. 14). Der Anteil türkischer Kunden liegt damit über dem Anteil der türkischen Bevölkerung in den jeweiligen Gebieten, was als Anzeichen einer Nischenmarktorientierung interpretiert werden kann.

Bezüglich der Kundenstruktur zeigen sich allerdings signifikante Unterschiede zwischen den Branchengruppen (vgl. Tab. 3). Vor allem Lebensmittelgeschäfte, also eine Betriebsform, für deren Auf-tauchen stets Nischenmarktargumentationen herangezogen werden, und Betriebe des haushaltsoorientierten Handwerks sind deutlich weniger auf türkische Kunden angewiesen. In diesen Branchen lässt sich am ehesten ein Wandel „von der Nische zum Markt“ feststellen, den Oc und Tiesdell (1999) modellhaft skizziert haben und für den zwei Entwicklungspfade denkbar sind (vgl. Abb. 15): erstens eine

Änderung der „Marktsituation“, d.h. die Ausweitung der Zielgruppen, zweitens eine Erweiterung des „Marktgebietes“. Beide Argumentationsweisen lassen sich am Beispiel des Lebensmitteleinzelhandels nachvollziehen.

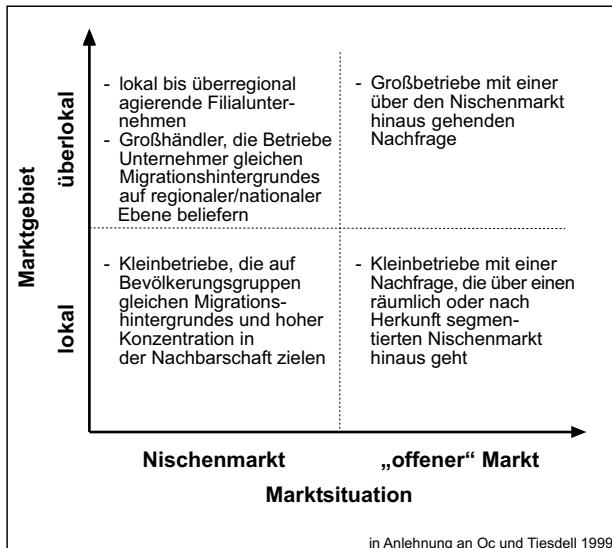
Tabelle 3: Kundenstruktur der Betriebe

	„Mein Betrieb hat ...“		
	„mehr deutsche Kunden“	„türkische und deutsche Kunden“	„mehr türkische Kunden“
Branchengruppe			
Gastronomie	37,1 %	23,7 %	39,2 %
Haushaltsorientierte Dienstleistungen	30,9 %	22,8 %	46,3 %
Hochwertige Dienstleistungen	15,2 %	10,9 %	73,9 %
Lebensmitteleinzelhandel	51,2 %	31,7 %	17,1 %
Sonstiger Einzelhandel	29,2 %	39,6 %	31,3 %
Haushaltsorientiertes Handwerk	53,6 %	35,7 %	10,7 %
Produktion	28,6 %	14,3 %	57,1 %
Anteil türkischer Staatsangehöriger in Nachbarschaft			
unter 10 %	55,0 %	23,3 %	21,7 %
10-19,9 %	40,4 %	28,1 %	31,5 %
20-29,9 %	33,7 %	29,7 %	36,6 %
30 % und mehr	16,7 %	31,0 %	52,4 %
Alle Betriebe	38,0 %	28,3 %	33,7 %

Quelle: eigene Erhebungen 2002 (n=597)

Zunächst ist empirisch auch in anderen Städten Deutschlands (z.B. Pütz 2000) zu beobachten, dass der Anteil deutscher Kunden im türkischen Lebensmitteleinzelhandel in der Vergangenheit kontinuierlich zugenommen hat. Denn mit der zunehmenden Internationalisierung der Destinationen im Tourismus stieg der Wunsch, die im Urlaub kennen gelernten Produkte auch zu Hause zu kaufen. Neben der Internationalisierung der Küchen sind es auch Aspekte der „Fri-

Abbildung 15: Modellvorstellungen des Weges „von der Nische zum Markt“



sche“ des Warenangebotes, die große Attraktivität ausstrahlen. Ohne dass dies von den Einzelhändlern mit irgendwelchen Marketingstrategien verfolgt worden wäre, wuchs also ihr zuvor begrenzter Absatzmarkt. Hinzu kommt, dass der Strukturwandel im deutschen Einzelhandel in den vergangenen Jahren zu einem großen Ladensterben unter kleinflächigen Geschäften geführt hat, von denen viele – teilweise auch außerhalb der von ausländischer Bevölkerung bewohnten Stadtteile – von türkischen Unternehmern übernommen worden sind. Damit sprechen sie auch deutsche Konsumenten an und decken die Angebotslücken in der Nahversorgung ab, die durch die Konzentrationsprozesse im Einzelhandel entstanden sind.

Eine weitere Möglichkeit zum Verlassen der lokal orientierten Nische besteht in der Erweiterung des Kundeneinzugsgebietes. Auch für diesen Entwicklungspfad gibt es mehrere Beispiele: Hier sind zum einen türkische Großhandelsfirmen zu nennen, die bereits einen hohen Konzentrationsgrad erreicht haben und auf regionaler

Ebene, teilweise deutschlandweit, Einzelhändler mit Waren beliefern. Zum anderen konnten zahlreiche Händler teilweise überregional agierende Filialnetze aufbauen. Unternehmen wie die Lebensmittelkette *Birlik*, die in Berlin mit mittlerweile zwölf Standorten auf insgesamt rund 2.000 m² Verkaufsfläche vertreten ist, stehen für diese Entwicklungen, die auch Zeichen beginnender Konzentrationsprozesse im Lebensmittelhandel türkischer Unternehmer sind.

Eine große Rolle scheinen Nischenmarktstrategien demgegenüber im gesamten Dienstleistungsbereich und darunter v.a. bei hochwertigen Dienstleistungen zu spielen (vgl. Tab. 3), eine Branche, die erst in den 1990er Jahren an Bedeutung gewonnen hat. Makroanalytisch ist es dadurch zu erklären, dass durch die zunehmende Zahl an türkischen Betrieben eine größere Nachfrage v.a. nach unternehmensbezogenen Dienstleistungen wie Rechtsanwaltskanzleien, Werbeagenturen und Unternehmensberatungen entstanden ist. Diese Nachfrage wird gedeckt durch eine wachsende Zahl an „Bildungs-inländern“, die neben ihrer hohen Qualifikation auch über deutsche und türkische Sprachkenntnisse verfügen. Vor allem Unternehmer, die in Deutschland einen Hochschulabschluss erworben haben, scheinen also in besonderem Maße darauf zu bauen, ihr Bildungskapital und ihre Kenntnis des deutschen Institutionengefüges einzusetzen, um Kunden mit türkischem Migrationshintergrund zu akquirieren. Außer diesen hochwertigen Dienstleistungen wuchs aber auch die Nachfrage nach Know-how intensiven haushaltsorientierten Dienstleistungen. So führte der Umstand, dass sich viele ältere Migranten mittlerweile zu einem dauerhaften Leben in Deutschland entschlossen haben, beispielsweise dazu, dass ein Nachfragepotenzial für den Handel mit hochwertigen Finanzmarktprodukten entstand. Die diskursive Schaffung eines nach Herkunft segmentierten Marktes vollzieht sich dabei durch die strategischen Entscheidungen des Marketings und die praktische Umsetzung von Marktbearbeitungsstrategien.

Tevik (35) bietet unternehmensbezogene und haushaltsorientierte Dienstleistungen an. Er hat nach einem Jurastudium in Berlin und Hamburg mehrere Jahre in leitender Positionen bei einer weltweit führenden Unternehmensberatungen gearbeitet und 1998 eine eigene Consultingfirma TMP gegründet, um „der McKinsey des deutsch-türkischen Wirtschaftsraumes“ zu werden. Gleichzeitig ist

er Vorstandsvorsitzender der von ihm mitbegründeten *CCP-AG*, die mit rund 70 Mitarbeitern, einige davon bei Franchisenehmern beschäftigt, Anlageprodukte für in Deutschland lebende Menschen türkischer Herkunft vertreibt.

„Also CCP ist ein Projekt für den Privatmann. Ja äh und TMP ist die Beratungsgesellschaft für den Unternehmer. So von der Positionierung her. Und wir haben jetzt acht Standorte bei CCP, da kommunizieren wir [...] ganz und ganz auf Türkisch. Wir versuchen, die Seele, das Herz, an das Herz des türkischen Klientels in Deutschland zu appellieren, versuchen aber gleichzeitig, ein **Qualitätsstandard** zu erreichen, was jetzt nicht der Fall war für türkische Community.“ (319) „Weil in der **Kommunikation**. Wir kommunizieren, unsere ganzen Plakat, unsere ganze Aktivität ist alles auf Türkisch“. (329 f.)

Die Marktsegmentierung entlang der Herkunft erscheint hier als eine betriebswirtschaftliche Strategie, Kunden zu gewinnen, die von deutschen Anbietern bislang nicht als eigene Zielgruppe angesprochen worden sind. Das Mittel der besonderen Kommunikation liegt dabei vornehmlich in der Verwendung der türkischen Sprache.

Gürsel (46) zählt zu den ökonomisch erfolgreichsten Unternehmern türkischer Herkunft in Berlin. Nach einem Studium der Betriebswirtschaft gründete er seinen ersten Laden 1982 in Kreuzberg. Auch Gürsel (re-)konstruiert den „türkischen Kunden“, den er mit seiner sich selbst zugeschriebenen kulturellen Kompetenz anspricht. Heute betreibt er unter dem selbst gewählten Motto „Türkisches Temperament trifft deutsche Perfektion“ in Berlin Fachgeschäfte für EDV. Darüber hinaus ist er im internationalen Großhandel aktiv, womit er die Hälfte seines Umsatzes erwirtschaftet, und er unterhält eine Internetplattform für den Online-Handel. Gürsel beschäftigt 50 Mitarbeiter und sechs Auszubildende und erzielte 2001 ca. 30 Mio. Euro Umsatz.

„Viele türkische Landsleute, da wir ja immer von Anfang an günstiger versucht haben mit geringerer Gewinnmarge zu arbeiten, waren viele Landsleute von mir, die gezielt zu uns kamen. **Oder** in Bekanntschaft dies und jenes noch mal zu uns gebracht haben.

In diesen 20 Jahren haben wir so viel Werbung, haben wir so viel Werbung für die türkischen Medien gemacht, weil 180.000 Kundschaft ist **viel**. Und das ist eine **besondere** Klientel, die ich ja in deren Heimatsprache ansprechen kann, die ich deren Mentalität kenne. Ich kann mit denen hervorragend umgehen. Die Großmärkte können das gar nicht.“ (73)

Die Konstruktion eines Marktes als „türkisch“ in Unternehmerbiographien

Makroanalytische Zugänge modellieren einen national etikettierten Nischenmarkt meist unter rein ökonomischen Gesichtspunkten von Angebot und Nachfrage. Wie das Beispiel Berlins zeigt, erscheinen solche Erklärungsansätze für bestimmte Branchen durchaus plausibel und werden von einzelnen Unternehmern auch als gezielte betriebliche Strategie präsentiert. Eine Nischenmarktorientierung im weiteren Sinne, d.h. eine explizite Ausrichtung an türkischen Kunden, ließ sich allerdings für fast alle interviewten Unternehmer feststellen; auch in Branchen, bei denen eine solche Strategie betriebswirtschaftlich keinen Erfolg verspricht. Mit ökonomischen Erklärungsansätzen ist dies nicht zu deuten, so dass weitere – ggf. einflussreichere – Begründungszusammenhänge jenseits von ökonomischer Zielsetzung oder vermeintlich „kultureller Prädisposition“ gefunden werden müssen. Im Folgenden werden daher Biographieanalysen zweier Unternehmer im Rahmen eines maximal kontrastiven Vergleichs (d.h. große Unterschiede entlang äußerer Merkmale) einander gegenübergestellt. Es handelt sich um Menschen, die sich sowohl hinsichtlich ihrer Migrationsgeschichte, hinsichtlich ihrer sozialstatistischen Daten als auch hinsichtlich ihrer unternehmerischen Tätigkeit und ihrem wirtschaftlichen Erfolg ganz erheblich voneinander unterscheiden:

- Veli, so sein Codename, ist zum Interviewzeitpunkt 34 Jahre alt. Seine biographischen Daten sind typisch für Angehörige der *Zweiten Generation*, d.h. er wurde in der Türkei geboren und verbrachte seine Kindheit und Jugend zu annähernd gleichen Teilen mehrfach wechselnd in der Türkei und in Deutschland. Erst mit 18 Jahren entscheidet er sich für ein dauerhaftes Leben in Berlin. Veli geriet über ein einfaches Angestelltenverhältnis in eine Scheinselbständigkeit und betreibt heute – neben einer Festanstellung – einen Einpersonenbetrieb als Versicherungsvermittler.
- Mehmet ist zum Interviewzeitpunkt 55 Jahre alt. Unter formalen Gesichtspunkten ist er Angehöriger der *Ersten Generation*, da er 1969 im Rahmen der Anwerbeabkommen nach Deutschland kam. Heute ist er erfolgreicher Eigentümer eines Unternehmens, das Schließsysteme für den europäischen Markt produziert, und beschäftigt mehr als 70 Mitarbeiter. Zusätzlich betreibt er eine kleine Schreinerei mit fünf Angestellten.

Fall 3: Veli:

„Ich bin so 'ne Art türkischer Rent-an-expert geworden“

Biographische Kurzbeschreibung

Veli wird 1966 in einem Dorf nahe der Kleinstadt Amasya geboren. Kurz nach der Geburt zieht seine Mutter nach Deutschland, wo sie in Hof eine Stelle in einer Porzellanfabrik annimmt. Er bleibt mit seinen beiden älteren Geschwistern bei seinen Großeltern. 1967 migriert der Vater nach Deutschland, 1970 Velis ältere Geschwister. 1971 folgt Veli als letzter der Familie und wohnt mit ihr in Berlin-Zehlendorf, wo die Eltern inzwischen in einer Spinnerei arbeiten. Er besucht die Grundschule in Lichterfelde und ist dort das einzige Kind türkischer Herkunft.

1974/75 schicken ihn seine Eltern wieder zurück in die Türkei, da sie eine baldige Rückkehr planen. Er wohnt wieder bei den Großeltern, die mittlerweile in Amasya leben, geht zur Schule und hilft nebenbei im Laden des Vaters eines Freundes. Die Rückkehr der Eltern verzögert sich aufgrund familiärer Umstände und einer Zuspitzung der politischen Konflikte in der Türkei. Zwei Wochen vor dem Militärputsch 1980 wird Veli daher wie-

der nach Deutschland geholt. In Berlin kommt er in die achte Klasse der Hauptschule, die er 1983 ohne Abschluss verlässt. Anschließend bricht er zwei Ausbildungen als Mechaniker und Friseur ab.

1984 kehrt er mit seiner Familie in die Türkei zurück und muss seine deutsche Freundin verlassen, die er kurz vorher kennen gelernt hatte. In der Türkei verlobt ihn die Mutter mit einem 15-jährigen Mädchen. Veli kann die Mutter nach seinem achtzehnten Geburtstag aber davon überzeugen, bis zur Heirat und dem Beginn seines Militärdienstes nach Berlin zurückzukehren zu dürfen. Er wohnt dort zunächst bei seinem Bruder, zieht später aber mit seiner ehemaligen Freundin zusammen. 1985 wird Veli überraschend von der Mutter besucht, die ihn zwingt, die Beziehung aufzugeben und mit ihr in die Türkei zurückzukehren. Nach zwei Monaten versucht er heimlich, nach Deutschland zu „fliehen“, wird aber von den Behörden in der Türkei aufgegriffen und zur Familie zurückgebracht. Nach langen Diskussionen wird Veli die endgültige Rückkehr gestattet.

In Deutschland wohnt er wieder mit seiner Freundin zusammen und beginnt Ende 1985 eine Arbeit in einem Zellstoffverarbeitungsunternehmen in Spandau. 1987 heiraten sie und im April des gleichen Jahres wird ihr Sohn geboren. Während der Arbeit in der Fabrik holt Veli seinen Hauptschulabschluss nach. Ende 1989 wird er im gegenseitigen Einvernehmen entlassen und bekommt über das Arbeitsamt eine Umschulung als Groß- und Einzelhandelskaufmann vermittelt. Die Zeit bis zum Beginn der Ausbildung überbrückt er durch Arbeit in einem Unternehmen im Bereich Versicherungen.

1990 lernt er Herrn Hohenstein kennen und wechselt in dessen Assekuranz-Kontor. Später bricht er seine Umschulung ab und macht sich 1993 als Versicherungsmakler (schein-)selbstständig. 1995 verlässt Veli das gemeinsame Büro nach einem Streit, danach leitet er für sechs Monate die Filiale eines türkischen Bauunternehmens. 1996 beginnt er bei einer anderen Versicherungsagentur im Bereich Sachversicherungen zu arbeiten und wird ein Jahr später Gesellschafter. Ende 1998 steigt er aus der Firma aus, da er entdeckt, dass seine beiden Partner Versicherungsbetrug betreiben. Kurze Zeit später trennt sich seine Frau von ihm. In

dieser Krisensituation verträgt er sich wieder mit Herrn Hohenstein und beginnt, mit ihm als Partner erneut sein Versicherungsgewerbe auszubauen, das er die ganzen Jahre über angemeldet gelassen hatte. Nebenbei arbeitet er als kaufmännischer Angestellter für eine türkische Immobilienfirma.

Beschreibung der Interviewsituation und Globalanalyse

Ich lerne Veli während eines Interviews mit einem anderen Unternehmer kennen, dessen Freund er ist. Schon bei dieser ersten Begegnung wirkt er sehr aufgeschlossen und erzählfreudig und erklärt sich spontan zu einem Interview bereit. Es kommt zu zwei Gesprächsterminen. Das erste Gespräch findet in den Räumen des Versicherungsvertriebs seines Partners Hohenstein statt. Nach rund drei Stunden vereinbaren wir ein zweites Gespräch in seinem Büro in den Räumen seines anderen Arbeitgebers. Dieses Treffen dauert nochmals ca. zwei Stunden.

Veli konzentriert sich im Interview sehr. Er möchte stringent und nachvollziehbar seine Lebensgeschichte erzählen. Die zeitliche Stimmigkeit ist ihm wichtig und er ist fast akribisch bemüht, sich an die Chronologie zu halten. Das Gespräch ist für ihn eine Anregung, sich mit der eigenen Vergangenheit auseinanderzusetzen, an deren Aufbereitung er sehr interessiert ist: Er hat Nachforschungen zur Herkunft seines Familiennamens angestellt und hebt alte Dokumente und Erinnerungsstücke über einen langen Zeitraum auf. Insbesondere seine Kindheit und Migrationsgeschichte scheinen ihn zu beschäftigen. Insgesamt vermittelt er im Interview den Eindruck, in der Vergangenheit nach Antworten zu Fragen über seine Herkunft und seine Identität zu suchen, die ihn in der Gegenwart sehr beschäftigen.

Veli verfügt über einen reichen deutschen Wortschatz. Es fällt auf, dass er seine Ausführungen an einigen Stellen argumentativ ausgestaltet. Er filtert auf diese Weise unangenehme Erinnerungen und hält Emotionen aus dem Interview heraus. Bei der Erzählung schwieriger Lebensphasen lässt seine sprachliche Ausdrucksfähigkeit stark nach, und er stellt durch Zwischenbemerkungen seine eigenen Aussagen in Frage, was auf die noch nicht abgeschlossene Reflexion dieser Abschnitte hinweisen kann. Insgesamt passt sein Redeverhalten in das thematische Feld der Un-

sicherheiten, die seine vergangenen Entscheidungen und seine Zukunftsperspektiven prägen.

Die autobiographische Erzählung wird durch zwei thematische Felder dominiert: Die omnipräsente Mutter bzw. seine Suche nach Personen, die sie als Orientierungsgeber ersetzen können, und die Beziehung zu seinen türkischen Kunden, die für seine Identitätskonstruktion von Bedeutung ist. Wie zu sehen sein wird, hängen beide thematischen Felder eng zusammen.

Biographische Analyse

Familienkonstellation und Kindheit

Veli ist das jüngste Kind der Familie, seine beiden Geschwister sind sechs bzw. acht Jahre älter. Seine Geburt wird von Ereignissen begleitet, welche die Familie stark belasten und die er nur aus Erzählungen kennt. Seine Mutter migriert einen Monat nach seiner Geburt nach Deutschland und arbeitet dort in einer Porzellanfabrik in Hof. Angesichts der Tatsache, dass sie erst kurz zuvor entbunden hat, ist zu vermuten, dass in der Familie eine akute finanzielle Notsituation vorlag. Zudem wird deutlich, dass Velis Mutter eine aktive und mobile Frau ist und in seiner Familie mit traditionellen Normen flexibel umgegangen werden kann. Sein Vater liegt bei seiner Geburt schwer verletzt im Krankenhaus. Die Figur des Vaters wirkt im Kontrast zur Mutter instabil. Ein Jahr nach seiner Frau zieht er ebenfalls nach Deutschland. Velis Großeltern mütterlicherseits sind in seiner frühen Kindheit die wichtigsten Bezugspersonen, seine Eltern sieht er nur für kurze Zeiträume. Velis Darstellung dieser Zeit ist eher emotionslos und distanziert, wohl aufgrund der nicht vorhandenen Erinnerung. Er erweckt den Eindruck, als habe er die Abwesenheit der Eltern nicht als schmerzhafte Erfahrung erlebt.

Migrationsgeschichte

Veli wird im Alter von fünf Jahren 1971 als letztes Kind nach Deutschland geholt. Er wohnt mit seiner Familie in Berlin-Zehlendorf, einem Stadtteil, in dem außer ihnen kaum Migranten leben. Die Mutter stellt er als diejenige dar, die bewusst eine deutsche Umgebung als Wohnstandort ausgewählt hat. Durch die

große räumliche Distanz zu anderen Türken wollte sie das Einleben der Kinder in Deutschland erleichtern. Da die Mutter in Hof in einem Wohnheim unterkam, ist es möglich, dass sie die Nachteile einer Segregation bei sich selber erkannt hatte. Die Familie lebt in einer großen Wohnung in einer Stadtvilla. Veli wird die unterschiedliche Qualität der Berliner Wohnviertel bewusst, als er seinen Onkel im Wedding besucht.

„Wenn wir nach Wedding fuhren, dann nur wegen meinem Onkel. Und da haben wir es ja auch mitbekommen. Wieso die, wo eben viele Landsleute von uns gewohnt haben in damals äh, relativ miesen Verhältnissen. [...] Ofen und Klo in der Diele oder im Treppenhaus. [...] Wir haben wiederum in einem Mehrfamilienhaus gewohnt, und das war so eine alte Villa, äh, 'ne ganze Etage für uns. Unten 'ne deutsche Familie, oben wir sozusagen.“ (70)

Veli stellt seine Mutter als eine Frau dar, die konkrete Ziele vor Augen hat und über die Fähigkeiten verfügt, sie zu realisieren. Er präsentiert sie in dieser Hinsicht als untypische Migrantin, da sie die strategischen Entscheidungen trifft, die v.a. für die Perspektive ihrer Kinder von Bedeutung sind. Veli profitiert nachhaltig von der besonderen Wohnsituation. In der Grundschule hat er ausschließlich deutsche Mitschüler und lernt dort ein akzentfreies Hochdeutsch, was er rückblickend auf seinen herausgehobenen Wohnstandort zurückführt.

„Ich hab dieses Deutsch, was ich jetzt spreche, denk ich, dieser Zeit zu verdanken. Da, ja, ich war das einzige türkische Kind in der Klasse. Und ich denke mal auch die – klar, Input, was da von, die Manipulation war positiv. Bei mir.“ (38)

Für Veli ist allerdings kein dauerhafter Aufenthalt in Deutschland vorgesehen. Die Eltern planen die Rückkehr in die Türkei, rechnen aber damit, dass die älteren Kinder in Deutschland bleiben. Veli soll dagegen in die Türkei zurückkehren und dort später gemeinsam mit den Eltern leben. Er wird deshalb mit acht Jahren wieder zu den Großeltern nach Amasya geschickt, um

dort die Schule zu besuchen und sich einzugewöhnen. Die Umstellung scheint problemlos zu verlaufen. Unter der Trennung von der Familie leidet er anscheinend nicht, die Großeltern sind ihm vertraut. Die dreimonatigen Ferien verbringt er mit seiner Familie in der Türkei und in Deutschland, wo die Mutter dann dafür sorgt, dass er deutsch spricht, damit er die Sprache nicht verlernt. Durch seine guten Leistungen in der Schule und die Sprachkenntnisse scheint er sich gute Grundlagen zu erarbeiten, um später in beiden Ländern erfolgreich sein zu können. Veli beschreibt diese Zeit als sehr harmonisch und glücklich und erinnert sich gerne an sie zurück. Besonders hebt er seine Träume von der Zukunft hervor, in denen er rückblickend den Ansporn für seinen Ehrgeiz und sein schulisches Engagement sieht.

„Militärpilot auf jeden Fall, ich wollte kein Linienpilot oder so was werden. Und ich wollte also Astronaut werden, das war also mein tiefster Traum. [...] Diese Kindheitsträume, die haben aber auch dafür gesorgt, dass ich Schulbester war und diese Erfolge in der Türkei aufgewiesen habe.“ (134)

Die unbeschwerete Kindheit Velis wird Ende der 1970er Jahre jedoch beendet. Er hat bereits den körperlichen Eignungstest für die Militärschule bestanden, entwickelte dadurch eine berufliche Perspektive für ein Leben in der Türkei und wartete auf die Rückkehr der Eltern. Diese verzögert sich jedoch aus vielerlei Gründen und findet schließlich nicht statt. Die Eltern wollen in Deutschland bleiben, bis die Heirat von Velis Schwester abgeschlossen ist. Veli übernimmt bei der Schilderung dieser Situation eine dem dominanten Einwanderungsdiskurs entsprechende Zuschreibung, bei der er die Pole einer individualisierten Moderne und einer im Familienkollektiv verhafteten Tradition entwirft und das Handeln der Eltern dann entsprechend verortet.

„Weil dann mein, meine Schwester plötzlich heiraten wollte, die ja schon auch an die 25 war. So schnell ging die Zeit schon vorbei. Und mein Schwager war mittellos. Er war Student. Und äh, es ist eben die Kultur auch bei uns. Man kann also: Ja, macht mal, Ihr Zwei, findet Euren Weg. Und wir jetzt

kehren irgendwie in die Heimat zurück und machen da weiter.‘ Ja, gut, also mussten die verehelicht werden, für’n Haushalt musste gesorgt werden, das hat alles Kosten verursacht. Die Hochzeit musste gemacht werden. Irgendwie alles nach Sitte und und und und.“ (47)

Anschließend verzögert eine Krankheit des Vaters die Rückkehr. Er hat ein chronisches Leiden, dessen Heilung die Eltern in Deutschland eher gewährleistet sehen. Damit lastet auch der Gelderwerb wieder auf den Schultern der Mutter. Und schließlich ist die Zuspitzung der politischen Ereignisse in der Türkei 1980 ein weiterer Grund für die Aufschiebung der Rückkehr der Eltern. Dies ist dann auch der Auslöser, Veli im gleichen Jahr wieder nach Berlin zu holen.

Veli ist darauf nicht vorbereitet und wird aus einem geordneten Leben herausgerissen. Die Migration wird zum ersten entscheidenden Wendepunkt in seiner Biographie. Er ist ungewollt in Deutschland und das nicht aufgrund persönlicher Belange, sondern wegen der äußeren Umstände, in denen die Eltern ihre Pläne ändern. Das bedeutet, dass er niemanden direkt dafür verantwortlich machen kann. Seine Lebensplanung gerät durcheinander und durchläuft eine schwere Krise.

„Schwere Zeit, furchtbare Zeit für mich, wenn ich so jetzt denke. Ich musste irgendwie mich, meine Mutter war voll, mein Vater war krank. Meine Mutter war völlig gestresst aufgrund der Situation und mit meiner Schwester irgendwie ganz. In der Türkei diese Situation. Äh, Putsch, Inflation, trallala, tatata. Äh, meiner Großmutter ging es auch dann nicht gut. Zum Glück nur kurzfristig damals. Mein Onkel damals in Istanbul in komischer Situation. Äh, bin ich dann noch dazugekommen sozusagen.“ (72 f.)

Obwohl er mit seiner Familie zusammenleben kann, fühlt er sich im Gegensatz zu der Zeit in der Türkei vernachlässigt, trotz oder gerade wegen der räumlichen Nähe aller Familienmitglieder. Parallel dazu hat er Schwierigkeiten, sich in der Jugendkultur zu rechtfinden, und kommt mit den Einteilungen der Jugendli-

chen seines Alters in subkulturelle Mode- und Musikgruppierungen nicht klar. Er konstruiert hier erstmals zwei scharf voneinander getrennte Lebenswelten „Türkei“ und „Deutschland“, die er zunächst nicht vereinbaren kann.

„Auch die Beziehung zu den Kindern, völlig, die waren total materialistisch orientiert, also. Du hattest entweder Nikes oder Adidas oder war damals halt auch Neue Deutsche Welle und entweder hast du dein Haar, warst du Popper oder Rocker oder [...] Das ist, ne, das war furchtbar für mich. Für mich grausam, vor allen Dingen besonders grausam, äh, weil ich, ich kam aus einer ganz anderen Welt, für mich war das ein anderer Planet. Und äh ich hab mich aber dann auch, das war so 'ne Protestbewegung, ich weiß nicht so, innerlich von mir, ich hab mich dann fallen lassen.“ (72 f.)

In der Folge schließt er sich Jugendlichen in einem halbkriminellen Milieu an, die ähnliche biographische Diskontinuitäten erlebt haben wie er. In dieser Gruppe erhält er Anerkennung durch Grenzüberschreitungen, an denen er beteiligt ist. Seine Eltern können sein Verhalten nicht deuten. Aufgrund der bereits dargestellten Probleme durchlebt die Familie insgesamt eine krisenhafte Zeit, in der die individuellen Bedürfnisse nicht berücksichtigt werden können. Es wird erwartet, dass Veli sich den kollektiven Interessen der Familie unterordnet. Dazu ist er zur damaligen Zeit nicht in der Lage. Sein Vater reagiert mit Gewalt und kann mit dem veränderten Verhalten seines Sohnes nicht umgehen.

„Meine Mutter mich gesucht, gefunden sozusagen, äh, aufgetrieben. „Was ist los mit dir?“ Und dies und das. [...] Mein Vater hat mit'm Stuhl auf mich sozusagen zusammengehauen. Mir ist nichts passiert.“ (76 f.)

Neben der privaten Krise erlebt Veli eine institutionelle Diskriminierung, indem seine schulische Ausbildung entwertet wird. Entgegen seiner bisherigen Leistungen und guten Deutschkenntnisse wird er in die achte Klasse der Hauptschule heruntergestuft. Dort fühlt er sich unterfordert, was schließlich zu einer Verwei-

gerungshaltung im Unterricht führt. Dass er den Ehrgeiz verliert, der ihn früher auszeichnete, liegt auch daran, dass ihm jegliche Perspektiven für eine Lebensplanung genommen wurden: Der Rückkehrwunsch der Eltern ist allgegenwärtig und scheint stets kurz bevorzustehen. Er muss dementsprechend davon ausgehen, erst in der Türkei wieder auf seinen dortigen Erfolgen aufzubauen zu können. Innerlich spaltet er sich in der Weise, dass er positive Zukunftsperspektiven nur auf die Türkei projiziert, während der Aufenthalt in Deutschland nur mit negativen Assoziationen verbunden ist. Er verlässt die Schule ohne Abschluss, und alle folgenden beruflichen Aktivitäten dienen lediglich als Überbrückung der Wartezeit bis zur Rückkehr in die Türkei.

„Denn ein Jahr dazwischen hab ich noch 'ne Ausbildung so angefangen. Nicht ein, also, ich hab Mechaniker angefangen, hab ich aufgehört. Friseur hab ich sogar angefangen. Hab ich gedacht. Da wollt ich noch meine letzten, letzten drei Monate noch füllen. Hab ich begonnen und sie wusste das, meine Ausbildung, äh Ausbilderin. Und da hatte ich meine Haare geschnitten. Es war zufällig und ich hab's ihr dann auch gesagt und hat sie gesagt: Ja, kannst du doch hier deine drei Monate machen. Verdienst dein Geld“. [...] Das hab ich dann auch gemacht. War o.K. morgens hin, Omas Haare waschen, Geld kriegen sozusagen, Taschen- äh Trinkgeld. Und ähm Ausbildungsvergütung.“ (98)

Insgesamt zeigt Velis Schilderung, dass das Hin- und Hergeschenken bewerden zwischen der Türkei und Deutschland eine Identitätskrise und tiefe biographische Erschütterung seiner lebensweltlichen Gewissheiten ausgelöst hat, bei der seine bisherigen Deutungsschemata nicht mehr greifen. Damit ist er jedoch kein Einzelfall, sondern die Ereignisse in Velis Leben stehen exemplarisch für schicksalhafte Erlebnisse, die er mit zahlreichen Angehörigen der *Zweiten Generation* teilt. Die biographische Krise führt dazu, dass er zunächst zwei scharf voneinander getrennte Lebenswelten „Türkei“ und „Deutschland“ konstruiert, wobei er die Verwirklichung seines biographischen Entwurfes mit der Türkei verknüpft und Deutschland für ihn genau die Verhinde-

rung dieser persönlichen Träume symbolisiert. Es wird zu sehen sein, wie diese „zwei-Welten-Konstruktion“ im weiteren Verlauf transformiert wird und sich auch in seinen unternehmerischen Tätigkeiten niederschlägt.

1984 zieht Veli als 17-jähriger gemeinsam mit seiner Mutter zum Vater in die Türkei, der Berlin zur Vorbereitung der Rückkehr bereits ein Jahr zuvor verlassen hatte. Seine deutsche Freundin, die er mittlerweile kennen gelernt hat, war zur damaligen Zeit kein Hinderungsgrund, er geht also gern zurück. Seine idealisierte Vorstellung, in der Türkei wieder nahtlos an sein Leben bis 1980 Anschluss zu finden, erweist sich jedoch als Trugschluss. Veli erlebt nach der Rückkehr in die Türkei vielmehr eine weitere Desorientierung.

„Äh, kamen wir an. Dann gab es folgende Situation, die. Meine Mutter, in der Türkei hatte sich vieles geändert, meine schulische Laufbahn sozusagen, Universität und so weiter, das war damals genau in der Phase. [...] Da hab ich mich überhaupt gar keinen Kontakt mehr damit gehabt. [...] Militär war für mich immer noch zwar, aber dann hatte ich mit meinen Augen, ich musste, Brillenträger. Hier in Deutschland hab ich die verpasst bekommen. In der Türkei war eigentlich alles in Ordnung, ich hatte ja dort auch, da wurde ich ja auch medizinisch (.) ich war ja geeignet, ich sollte ja aufgenommen werden. Einen Monat noch, dann wär ich auf der Militärschule in Istanbul. Und äh Militärschule ging nicht mehr für mich, kam nicht mehr so in Frage. Ich, ich glaube, ich bin hier so'n bisschen, was heißt, Deutschland hat eigentlich wenig damit zu tun, aber doch irgendwo, klar. Ich bin hier 'n bisschen so eingegangen, ne. War mir die Luft aus und Perspektiven waren nicht mehr so. Und einzige stand, äh mit neunzehn Jahren wär ich in die, ins Militär eingezogen worden, also Bundeswehr sozusagen. Türkische Wehr. Und damals war ich eben noch siebzehn, noch nicht volljährig. Zwei Jahre. Was will man in zwei Jahren machen? Entweder müsste man dann den Beginn zum Studium begeh-, äh bewegen. Da war ich nicht so motiviert. Ähm, meine Mutter äh hat dann, weil ich gesagt habe o.K., stimmt auch nicht, hat

mich dann mit aus ihrem Bekanntenkreis, entferntesten Bekanntenkreis mit einer damals 15-jährigen äh Person verlobt. Ne, das ist jetzt türkisch, richtig hart türkisch (*lacht*).“ (101)

Er muss realisieren, dass er weder seinen Traum von der Laufbahn beim Militär verwirklichen noch seine Bildungskarriere fortsetzen kann. Trotzdem hält er an seiner „Zwei-Welten-Konstruktion“ zunächst fest und legt z.B. den Umstand, dass er in Deutschland eine Brille verschrieben bekam, so aus, dass der Deutschlandaufenthalt Schuld an seiner geplatzten Militärkarriere gewesen sei. Daneben sieht er sich aufgrund des „Schicksals Deutschland“ seines Antriebs und Ehrgeizes beraubt, weswegen er sich nicht entscheiden kann, was er machen soll. Er lebt also seit 1980 in einer anhaltenden Identitätskrise, auf die er mit Antriebslosigkeit und Unsicherheit reagiert.

Die Mutter kann ihm eigentlich nicht helfen. Sie versucht, Veli durch eine Verlobung zu stabilisieren und in traditionelle Familienstrukturen einzubinden. Auch bei dieser Schilderung übernimmt Veli wieder die Semantik des in Deutschland dominanten Einwanderungsdiskurses, in dem er das Verhalten seiner Mutter rückblickend als „hart türkisch“ evaluiert und so das Bild der „traditionellen Türken“ reproduziert. Dies verweist erneut auf die permanente Interaktion gesellschaftlicher Rahmenbedingungen und biographischer Erfahrungen im Akt der biographischen Konstruktion. Auch in der Handlungssituation konnte er eine solche Form der partnerschaftlichen Verbindung aufgrund seiner Erfahrungen in Deutschland nicht (mehr) ernst nehmen bzw. akzeptieren.

„Wir haben uns zehn Minuten gesprochen. Zwei Kinder, eben heimlich vor ihrem Vater, aber die Mütter waren dabei. Heimlich im Rathauspark. Äh, bei 'nem Glas Tee. Ja, wie wir darüber denken und ob wir den Bann der Ehe eingehen. (*lacht*) Heute lach ich! Damals war's ernst. Irgendwie komisch natürlich. Ich kam ja auch, ich war ja auch noch von hier angehaucht, ne. Ich hatte ja dann hier auch ziemlich für türkische Verhältnisse, ne, Disko-Night und und viele Mädchen und viele Freunde und Halli Galli sozusagen.“ (103 f.)

Velis Migrationserlebnisse führten dazu, dass er einerseits als Jugendlicher seine Identität mit Vorstellungen von einem Leben in der Türkei ausbildete, andererseits jedoch Erfahrungen gemacht hat, die ihn von „traditionellen“ türkischen Wertvorstellungen entfernt haben, in die seine Mutter ihn wieder einzubinden versucht. Angesichts der erneuten Erschütterung seiner lebensweltlichen Gewissheiten muss er seinen biographischen Entwurf erneut rekonstruieren. Er erkennt, dass ein Leben in der Türkei für ihn keine Zukunft hat und sieht nun wiederum in einem erneuten Wechsel nach Deutschland eine Art Rettungsanker. Zudem hatte er trotz seiner Verlobung Kontakt zu seiner dortigen Freundin. Seiner Mutter gegenüber rechtfertigt er seinen Wunsch, die Zeit „bis zum Militär“ in Deutschland zu verbringen, mit besseren Einkommensmöglichkeiten. Sie stimmt schließlich zu, da sie realisiert, dass Veli in der Türkei kurzfristig keine Perspektive hat und der Militärdienst ohnehin eine baldige Rückkehr erfordert.

Wieder in Berlin, bezieht Veli gemeinsam mit seiner Freundin eine eigene Wohnung, lässt seine Eltern aber in dem Glauben, dass er allein lebe. Durch Vermittlung seines Bruders bekommt er eine Stelle als Maschineneinrichter bei Siemens und erzielt ein geregeltes Einkommen. Von seinen früheren Freunden hält er sich fern. Dann spitzen sich die Lebensumstände erneut dramatisch zu. Seine Mutter wird misstrauisch, kommt nach Berlin und sucht ihn in seiner Wohnung auf.

„Und sie war dann da. In der Wohnung. Und stand vor der Tür und es gab heftigste Diskussionen. Heulerei, ich, Mama und Dagmara, meine Frau, so heißt sie. Äh, herzzerreißende Momente. Wir lieben uns und sie äh ja. Auf jeden Fall meine Mutter, unter Androhung sozusagen ihres Lebens, sie diesem ein Ende geben würde, wenn ich nicht mit ihr zurückfahre. Unter diesem Druck, den ich emotional einfach nicht fähig war zu tragen, ich hab dann Dagmara gesagt: ‚Ich komme wieder! Ich komme wieder! Aber ich weiß nicht, wie lang es dauert, ich werde wieder kommen!‘ So gab’s so ’ne herzzerreißende Trennung, Weinerei und so, es war furchtbar. Ohne lange auszuholen, auf jeden Fall kam ich mit meiner Mutter dann wieder zurück in die Türkei.“ (150 f.)

Veli wird gezwungen, sich zwischen seiner Freundin und der Familie – repräsentiert durch die starke Mutter – zu entscheiden, und damit zwangsläufig auch zwischen einer Zukunft in Deutschland oder in der Türkei zu wählen. Hier werden die Dominanz der Mutter und die Grenzen ihrer Toleranz deutlich. Ihre Vorgaben sind kategorisch und in Fragen, in denen sie feststehende Ansichten hat, duldet sie keinen Widerspruch. Sie hat eine Abmachung mit der Familie der Verlobten und ist nicht bereit, davon abzugehen. Veli selber kann sich gegen den massiven emotionalen Druck, den seine Mutter ausübt, nicht wehren und kehrt gegen seinen Willen in die Türkei zurück.

Dort leidet er sehr unter der Trennung von der Freundin und hegt Selbstmordgedanken. Er ist überzeugt, sein Leben in Deutschland fortsetzen zu wollen. Seine Eltern wissen das und unterstellen ihm Fluchtgedanken. Sie behalten deshalb seinen Pass ein. Er hält den Kontakt zur Freundin aber heimlich aufrecht und verkauft Wertsachen, um seine Auslandstelefonate zu finanzieren. Als die Mutter für kurze Zeit in Deutschland weilt, nutzt er die erste Gelegenheit zu einer Ausreise. Er entwendet dem Vater seinen eigenen Pass, klärt die Brüder seiner Verlobten darüber auf, dass er die Heirat nicht eingehen werde, und reist ab. Sein Vater lässt aber seine Beziehungen zur Polizei spielen, die Veli im Bus findet und festnimmt, obwohl er volljährig ist und einen gültigen Pass bei sich trägt und die Festnahme deshalb illegal ist. Veli jedoch kennt den faktischen Handlungsrahmen in dieser Situation, in der das Wort des Familienvaters mehr zählt als das geschriebene Gesetz, und setzt sich nicht zur Wehr. Der Konflikt kann jedoch erst durch seine Mutter gelöst werden.

„Meine Mutter kam, wir diskutierten äh knapp über zwei Wochen und am Ende gab mir meine Mutter fünfhundert Mark, D-Mark. Und war notgedrungen sozusagen gezwungen [...] und entließ mich sozusagen. Unfreiwillig. Also, ich bin nicht geflüchtet. Ich bin entlassen worden. Aus ihren, aus ihrer mütterlichen Welt sozusagen, Vorstellung, nehm ich an, ja. Und äh, ja, mit den fünfhundert Mark in der Tasche bin ich dann losgefahren. [...] Die fünfhundert Mark waren nicht die Welt für sie.“ (184)

Hier entlässt v.a. ein Mutter ihr Kind, und es vollzieht sich eine moderate Form der Verstoßung und des Ausschlusses aus der Familie. Sie gibt ihm wenig Geld mit auf den Weg und weiß, dass es eigentlich nicht ausreicht. Für Veli steht die Mutter stellvertretend für traditionelle Norm- und Regelsysteme, die er mit der Türkei verbindet. Entsprechend seiner biographisch in dieser Lebensphase bipolaren kulturellen Konstruktionen stellt seine Trennung also eine Ablösung von dem dar, was er als „türkisch“ definiert. Er zieht damit zunächst einen Schlussstrich unter seine Identitätssuche in der Türkei. Diese schmerzhafte Entscheidung bedeutet aber auch, dass er seine Familie, repräsentiert durch die Mutter, verliert, was als zweiter einschneidender biographischer Wendepunkt in seinem Leben aufgefasst werden kann.

Arbeitsmarktintegration

Veli kann nun nicht mehr auf die Unterstützung seiner Eltern zählen, sondern muss es mit der Freundin allein schaffen. In Berlin durchleben beide zunächst eine angespannte ökonomische Situation. Nach einiger Zeit findet er Arbeit in einer Fabrik und hat dadurch wieder Kontakt zu Türken, orientiert sich aber eher an gleichaltrigen Deutschen. Gleichzeitig kann er aufgrund seiner guten Deutschkenntnisse schnell aufsteigen. Dadurch kommt es zur Auseinandersetzung mit einigen türkischen Kollegen, die von ihm Loyalität in einer nach Herkunft konstruierten imaginären Gemeinschaft verlangen.

„Ich lernte auch sehr schnell, also, es ging dann zur Zung-, es gab sogar Probleme in der Firma, von meinen Landsleuten aus, wie, ich würde den Deutschen in den Arsch kriechen. Ich würde mich schleimen und so weiter und dadurch würde ich eben äh, weil sie sahen ja, dass ich immer zu schnell einfach an bessere Positionen-, auch wenn es lächerlich klingt, ne, äh, kam als sie eben kamen. Und daher hatte die Sprache natürlich viel damit zu tun. Natürlich, mit dem Mechaniker, er hat sich gewundert, dass ich ihn verstehe.“ (233)

Dennoch scheint die Gruppe der türkischen Arbeiter nicht homogen. Ältere begrüßen seine zweisprachige Kompetenz und

stehen hinter ihm. Er selbst positioniert sich zwischen beiden Gruppen und wechselt nach eigenem Interesse von der einen zur anderen. Seine „Initiation“ in die Gruppe der türkischen Arbeiter erfolgt anscheinend erst durch eine Schlägerei, nach der er von seinen türkischen Kritikern als einer der ihren akzeptiert wird.

Als seine Frau 1986 schwanger wird, heiraten sie und seine Frau gibt ihre Ausbildung auf. Velis familiäre und ökonomische Verantwortung wächst und er entschließt sich, seinen Hauptschulabschluss auf dem zweiten Bildungsweg nachzuholen. Durch die Geburt des Kindes stellt er wieder den Kontakt zu den Eltern her. Da er jetzt Vater ist, nehmen sie ihn wieder an und verzeihen ihm. Trotzdem baut sich offensichtlich kein intensiver Kontakt zu den Eltern auf. Auch wird seine Ehefrau nicht in die Familie integriert, was aber auf Gegenseitigkeit beruht. Veli positioniert sich so in einer „deutschen“ und einer „türkischen“ Familie, die er entsprechend konnotiert und mit unterschiedlichen Bedeutungszuschreibungen füllt. Im Unterschied zu seiner Jugend stellt er die beiden Sinnwelten aber nicht als identitätsbelastend dar, sondern so, dass er sie je nach Bedarf abrufen kann. Seine Frau kann nicht solchermaßen zwischen den familiären Kontexten hin- und herschalten, bzw. sich im Sinne einer Transkulturalität als Handlungspraxis in unterschiedlichen Regelsystemen verorten. Hier eröffnet sich ein Konfliktfeld zwischen ihm und seiner Frau, das später noch von Bedeutung sein wird.

„Äh, was muss man, was muss ein Türke tun, um hier akzeptiert zu werden? Sich anpassen. Wird erwartet. [...] Dort] es ist das gleiche. Viel anders ist es nicht. Äh, und es gab dort einiges, die natürlich ihr so fremdartig sind, war zum Beispiel, dass ich, ich hab sie mehrmals darum gebeten: ‚Das ist nur für den Zeitraum, dass wenn du, du unsere Erwachsenen‘, also bei uns ist es Sitte, dass man eben die Hand küsst. Man muss sie nicht abschlecken und man muss sie auch nicht mit den Lippen berühren, das ist nur ein Akt, der, der, also, dass man zeigt, vor den Älteren Respekt zu haben.“ (307 f.)

Nachdem er seinen Hauptschulabschluss gemacht hat, plant er einen beruflichen Wechsel und eine Ausbildung. Zunächst infor-

miert er sich über Ausbildungsmöglichkeiten und arrangiert daraufhin seine Entlassung in Abstimmung mit dem Personalchef. Er geht taktisch sehr geschickt vor und zeigt, dass er sich mit der rechtlichen Situation gut auskennt. Seine Sprachkenntnisse und seine guten Kontakte erleichtern die Entscheidung und den Ausbildungsprozess. Das Arbeitsamt vermittelt Veli anschließend eine Umschulung als Groß- und Außenhandelskaufmann. Die Zeit bis zum Beginn der Ausbildung überbrückt er durch Schwarzarbeit in einem dubiosen Unternehmen, das nach der Maueröffnung versucht, mit unterschiedlichen Produkten den ostdeutschen Markt zu erschließen. In den Büros der Firma werden Versicherungen vertrieben, Kochtöpfe und Jalousien verkauft und Leiterplatten gelötet. Velis Tätigkeitsbild ist unklar, er arbeitet hauptsächlich im Büro und fungiert wohl als „Mädchen für alles“. In diesem Büro trifft er schließlich Herrn Hohenstein.

„Und da eines Tages kam eben der Hohenstein rein. [...] Ir-gendwie da hat er diese Stahlköpfe gesehen und so, in Büro reingeguckt. [...] Und so haben wir uns kennen gelernt und dann haben wir so miteinander gesprochen und dies und jenes. Und er hat mich begeistert so, und also auch so von sei-nem Wesen her, als Mensch. Und so haben wir uns ja erst kennen gelernt. Und dann fing das an, dass er mir eben das Angebot gemacht hat ‚komm, ich mach hier 'nen Bau, ihr habt türkische Kunden, das ist doch ideal‘, und Versiche- rung, eben, da hat er mir so die Welt des Versicherungswe-sens überhaupt nahe gebracht.“ (287)

Aus der Begegnung mit Hohenstein entwickelt sich eine Beziehung, die für Velis berufliche Laufbahn von Bedeutung sein wird. Er nimmt das Angebot Hohensteins an, in dessen Versicherungsbüro einzusteigen. Für Veli ist v.a. Hohensteins faszinierende Persönlichkeit ausschlaggebend, den er in vielen Interviewpassagen wie einen Vater präsentiert. Für Hohenstein sind Velis kommunikative Kompetenzen und sein „Türkisch sein“ attraktiv, da er eine türkisch segmentierte Zielgruppe gewinnen möchte. Im Assekuranz-Kontor Hohensteins durchläuft er neben seiner Umschulung über zwei Jahre eine praktische Ausbildung als

Versicherungsverkäufer, nimmt an Seminaren teil und begleitet Hohenstein bei seinen Kundenbesuchen. Hohenstein wird für die nächste Zeit sein wichtigster Mentor.

Selbständigkeit

Nachdem Veli in der Türkei an Hepatitis erkrankt und längere Zeit im Krankenhaus liegt, bricht er die Ausbildung endgültig ab. Das neue Angebot vom Arbeitsamt für eine Umschulung als Versicherungskaufmann lehnt er ab. Er hat in dieser Zeit bereits erste Erfolge beim Abschluss von Versicherungen erzielt und daher genügend Selbstvertrauen geschöpft, sich ohne weitere formale Bildung selbstständig zu machen. Veli meldet sein eigenes Gewerbe an, das allerdings räumlich und auch funktional in das Büro Hohensteins eingebunden ist. Nach heutiger Rechtslage ist er scheinselbstständig, da sein Büro mit dem Hohensteins identisch ist und er von ihm auch die Kunden übertragen bekommt. Dies kann auch erklären, warum er den Entschluss zur Selbständigkeit in seiner Präsentation nicht explizit ausbaut. Er bedeutete für ihn offensichtlich keine große Veränderung, da er sich *de facto* noch in einem Angestelltenverhältnis bei Hohenstein sieht. Vermutlich hat Hohenstein ihm die Selbständigkeit auch erst nahe gelegt, wahrscheinlich, um seine ökonomische Position zu verbessern.

Velis anfängliche Aufgabe besteht darin, einen Kundenstamm unter der türkischen Bevölkerung aufzubauen. Schließlich war Velis Herkunft der zentrale Grund für die Einstellung. Später ermutigt ihn sein Partner, sich auch im Geschäft mit Deutschen zu etablieren. Veli gelingt dies jedoch nicht. Hier wird deutlich, dass er einerseits zunächst durch das bestehende Machtgefälle zwischen ihm und Hohenstein auf ein nach Herkunft abgegrenztes Handlungsfeld festgelegt wird, dass er andererseits später jedoch selber nicht in der Lage ist, dieses zu verlassen.

„Hab hier zwar Versicherungen für türkische Unternehmer gemacht, aber Herr Hohenstein hat mich auch diesbezüglich unterstützt, hat auch gesagt: Ja, Deutsche, das musst du dir zutrauen und kannst du. Mach und tu! [...]“ Nur ich hab das nicht gemacht. Meine Vergangenheit hat mich wieder eingeholt. Ich hab mich dann wieder verpflichtet gefühlt. Gegen-

über meinen Landsleuten, hab denen, wenn es auch unheimlich anstrengend war, wo ich gemerkt habe: ‚Der ist doof wie Stroh, der wird das eh nicht kapieren.‘ Habe immer wieder versucht zu erklären, zu erläutern, und durch viel, viel Eigeninitiative versucht, obwohl er’s kaum gemerkt hatte, der hat das dann immer alles zur Kenntnis genommen.“ (311)

Velis Bild von seinen Kunden ist eher negativ. Für ihn haben sie erhebliche Informationsdefizite, so dass er ihnen aus einer überlegenen Position und mit fast altruistischer Aufopferung die notwendigen Kenntnisse zum Überleben in Deutschland vermitteln muss. Gleichzeitig präsentiert er die Konzentration auf die türkische Kundschaft als schicksalhaft. Für seinen „Drang zur Verpflichtung“ können an dieser Stelle drei miteinander verbundene Annahmen formuliert werden. Zu vermuten wäre, dass er die Beraterrolle, in der er sich bei seinen türkischen Kunden sieht, als Quelle für Selbstbestätigung und Ansehen nutzt. Weiterhin könnten sie ihn wieder zum „türkischen“ Teil seiner von ihm biculturell konstruierten Biographie zurückführen, den er durch die Ablösung von der Familie/Mutter verloren hat, und insofern Identität stiftend wirken. Und letztlich mag ihm die Arbeit das Gefühl vermitteln, eine gesellschaftlich anerkannte Tätigkeit auszuüben, die Benachteiligten Unterstützung bietet.

Velis Nischenmarktorientierung ist durch die Interaktion von Fremdzuschreibung und Selbstverortung doppelt konstituiert. Dass seine eigene Positionierung mit seiner Vergangenheit unmittelbar zu tun hat, deutet er selber an, ohne die Verbindungen jedoch explizit zu ziehen.

„Letztendlich bin ich jetzt da gelandet. Vor allem, dann das ganze Hickhack hat mich hierhin geführt jetzt. Ich bin da reingefallen ohne irgendwie gezielt jetzt eingegangen zu sein. In meine jetzige Situation.“ (394)

Aufgrund einer Rechnung für eine Kfz-Reparatur, die er nicht bereit ist zu bezahlen, kommt es 1995 zum Bruch mit Hohenstein. Dabei mischt sich dessen Lebensgefährtin, die ebenfalls in dem Büro arbeitet, mit ein. Veli macht hier den Eindruck, auf die

Frau im Büro eifersüchtig zu sein. Seine Darstellung von Hohenstein zeigt, dass Veli in ihm einen Vaterersatz sah; er präsentiert sich in den Interaktionssituationen wie ein Sohn, der von väterlichen Ratschlägen und Erfahrungen profitiert. Er verlässt im Zuge des Streits das Büro und hört sofort mit der Arbeit auf. Die Lebensgefährtin Hohensteins nimmt seinen Platz als Gesellschafterin in einer neu gegründeten GmbH ein, was seine Eifersucht noch bestätigt. Dennoch bemüht er sich um korrektes Verhalten. Er wirbt keine Kunden ab und nimmt auch bei konkreten Anfragen keine weiteren Betreuungsaufträge an.

Da er über keine formalen Qualifikationen verfügt, die er auf dem offiziellen Arbeitsmarkt verwerten könnte, ist er bei der Arbeitssuche erneut auf informelle private Kontakte und Netzwerke angewiesen. Nach einem kurzen Intermezzo als Mitarbeiter einer türkischen Baufirma findet er über gemeinsame Bekannte erneut Anbindung an eine Versicherungsagentur, die von einem Deutschen und einem Türken geführt wird. Hier übernimmt er zunächst das Fachgebiet der Sachversicherung. Nach zwei Jahren steigt er schließlich als Mitgesellschafter in die Firma ein. Als er nach einem Jahr der dritte Gesellschafter der Firma wird, erreicht seine Karriere ihren Höhepunkt. Die Firma expandiert schnell, er arbeitet kreativ und innovativ, betreut Großaufträge und ist verantwortlich für die Schulung der insgesamt 42 Mitarbeiter.

Das Besondere gegenüber seiner Arbeit bei Hohenstein ist, dass er jetzt nicht ausschließlich türkische Kunden betreut, sondern fachbezogen arbeitet und so für alle Kunden in seinem Bereich zuständig ist – unabhängig von einer nationalen Etikettierung. Er erlebt, dass er auch von seinen deutschen Kunden korrekt behandelt wird und fühlt sich akzeptiert. Zu ersten Konflikten kommt es 1998, als die Vermittlungserfolge nachlassen und die Geschäftspartner daraufhin die Strategie entwickeln, das Geschäftsfeld nicht mehr inhaltlich, sondern „ethnisch“ zu trennen. Gegen Velis Widerstand zieht das Büro für türkische Kunden in den Wedding, das für deutsche Kunden verbleibt in Schöneberg.

„98 hat es dann angefangen zu bröckeln. [...] Da waren wir alle in einem Haus, und dann hat man, wir hatten ja nicht viel Geld, Umsätze gemacht, hatten wir uns das auch leisten, ha-

ben wir gesagt, die türkische Struktur geht nach Wedding. [...] Angefangen, national aufzuteilen. Ich hab gesagt: „Hört auf mit dem Mist!“, ne. Weil bei den Meetings, wöchentlichen Meetings, gab's dann, ja, die deutsche oder die türkische Struktur: „Ich möchte bitte keine Trennung! Gerade wir drei dürfen das nicht tun. Ne. Wir sind zuständig für alle und wir müssen dafür Sorge tragen, dass nicht auch intern eine Atmosphäre aufkommt türkische Struktur – deutsche Struktur.“ (510 f.) „Ähm, die haben dann aber gesagt: „Ja, gut, also türkische Kunden haben andere Bedürfnisse, ja, von dem, und wir können also nicht mehr eingleisig 'ne Vertriebsplanung machen, das geht nicht, wir müssen das trennen!“ Und so hat's dann begonnen. Bis dann am Ende wir eben nach Wedding zogen, die in Schönberg dann halt mit zwei Büros war die deutsche Struktur.“ (574)

In dieser für die Unternehmensgeschichte entscheidenden Situation wird erneut deutlich, wie ethnisierende Fremdzuschreibungen in der Interaktion mit subjektiven Identitätskonstruktionen biographisch und auch für das unternehmerische Handeln relevant werden. Veli befand sich auf dem Weg, Kunden und Mitarbeiter unabhängig von ihrer Herkunft gleichermaßen anzusprechen und zu schulen. Er war damit dabei, seine in früheren Jahren noch existenziell wirkenden Konflikte, die sich auch der Konstruktion zweier scharf separierten Lebenswelten ergaben, zu überwinden. Dies erklärt seinen fast dramatisch wirkenden Appell an seine Partner, die Trennung nicht herbeizuführen, was aber misslingt. Veli wird erneut aufgrund seiner Herkunft auf die „türkische Struktur“ festgelegt.

Doch nicht die interne Aufteilung der Kundengruppen entlang ethnischer Grenzziehungen, sondern ein groß angelegter Versicherungsbetrug seiner Partner führt dazu, dass Veli aus dem Unternehmen ausscheidet. Er hat Probleme, über die Vorfälle zu sprechen, bei denen seine Partner den Versicherungsgesellschaften gefälschte Abschlussverträge unterschoben, um unberechtigte Provisionen zu kassieren. Außer der Enttäuschung über seine Partner und das Scheitern der Firma ist es seine größte Sorge, dass sein Name befleckt wird. Da er nur über geringe formale

Qualifikationen für einen Wechsel des Berufszweiges verfügt, ist er abhängig von seinem guten Ruf. Er entschließt sich daher zu einem offensiven Vorgehen, in dem er sich schriftlich bei den betroffenen Versicherungsgesellschaften von seinen Partnern distanziert und schließlich mit einer Abfindung aus dem Unternehmen aussteigt.

Das Scheitern der gemeinsamen Firma – die für Veli ein interkulturelles Projekt darstellte und als solches eng mit seiner persönlichen Identitätskonstruktion verbunden war – wird zu einem entscheidenden biographischen Wendepunkt. Hinzu kommt, dass der berufliche Misserfolg auch im privaten Bereich eine Krise auslöst. So würde seine Frau ihn gerne als Angestellten mit festem Einkommen sehen. Er möchte seine Abfindung dagegen als Startkapital nutzen, um etwas Eigenes aufzubauen. Aus diesem Konflikt entsteht ein ernsthafter Streit, der letztlich zum Bruch führt. Er kritisiert als Resümee der Ehe v.a. die fehlende Unterstützung seiner Frau bei seinen unternehmerischen Aktivitäten. Aus der gegenwärtigen Perspektive hält er solch einen Rückhalt für eine Voraussetzung für beruflichen Erfolg und reproduziert damit eine traditionelle Position, dass die Ehefrau hinter den Entscheidungen des Ehemannes zu stehen habe und bereit sein müsse, das damit verbundene Risiko mitzutragen.

„Gut, also, meine Frau war dann nicht dafür. Und es gab dann viel Auseinandersetzungen. Ich hatte das hier bisher, meine Frau hatte mich nie so sehr unterstützt. Und das ist eigentlich wichtig, wenn man Unternehmer ist, selbständig. Dann muss schon in der Familie vieles stimmen. Wenn in der Familie nicht stimmt, das ist so'n, weiß nicht, ich kann's dann nicht, Familie nicht stimmt, stimmt's bei der Arbeit nicht, wenn's bei der Arbeit nicht stimmt, stimmt's bei der Familie nicht. Und ich hatte ja so eh immer durch die Jahre bisschen Schwierigkeiten, also auch Grund, bezüglich des Verständnisses meiner Frau. Wie sie das Leben sah.“ (638)

Veli macht den Eindruck, Werte und Normen, die er in seiner Kindheit und Jugend erfuhr, in der Gegenwartsperspektive wieder zu beleben und dies mit seinem bikulturellen Hintergrund zu

rechtfertigen. Andere Interviewpassagen gehen in eine ähnliche Richtung.

„Die Jungen lieben, die Älteren ehren! Das wurden wir zum Beispiel immer gelehrt. [...] Also, heute, jetzt, ich bin jetzt 34, werde 35 im August. Merke ich gerade auch durch die letzte Zeit, Erfahrungen, die ich gemacht habe, äh, dass es sogar wichtiger wird für mich. Also, wichtiger, indem ich jetzt es zu schätzen weiß, wo, wo ich jetzt so langsam nach einem halben Leben hier in Deutschland und einem halben in der Türkei, was richtig und was nicht so richtig, ja. Und was hier nicht so toll, was dort nicht so toll ist. Dort zu unterscheiden. Und mir natürlich das zu nehmen, was mir passt. Also, ich find das schon durchaus für'n, in einer Gesellschaft, menschlichen Gesellschaft wichtig, seine Jünger zu lieben und seine Älteren zu ehren. Das ist Respekt.“ (293 f.)

In dieser Darstellung kommt eine erneute biographische Wandlung zum Ausdruck. Einerseits rekurriert Veli immer noch auf eine Zwei-Welten-Konstruktion, in dessen Rahmen seine Selbstverortungen verhaftet bleiben. Andererseits stellt er nun aber heraus, dass es ihm aufgrund von langjährigen Lernprozessen gelingt, sich für einen eigenen Weg zu entscheiden. Seine Migration stellt er hier also zum ersten Male als bereichernd und als Ressource dar, indem er sich aus unterschiedlichen Angeboten, Welt zu deuten, die für ihn passenden heraussuchen kann.

Durch das Scheitern der Ehe 1999 gerät Veli in eine schwere Krise, die ihn auch beruflich lähmt. Er tröstet sich mit anderen Frauen, fühlt sich verlassen und verlebt die 72.000 DM, die er für einen Neuanfang auf die Seite gelegt hatte. Er beginnt verschiedene Selbständigkeitprojekte, die er jeweils nach kurzer Zeit wieder aufgibt, und entwickelt keine Ideen, wie er die Zukunft gestalten könnte. Als die Krise kumuliert, nimmt er wieder Kontakt mit Hohenstein auf und versöhnt sich mit ihm. Er findet so wieder Zugang zu einer wichtigen Bezugsperson und verspricht sich dadurch erneut eine emotional sichere Basis, um neue Perspektiven zu entwickeln. Wiederholt zeigt sich hier seine Abhängigkeit von stärkeren Partnern, an denen er sich orientieren kann.

Zum Interviewzeitpunkt übt er zwei Tätigkeiten parallel aus. Einerseits ist er Angestellter einer türkischen Immobilienfirma, für die er die Büroarbeiten koordiniert. Andererseits ist er dabei, sein Versicherungsgewerbe, was die ganze Zeit angemeldet war, zu reaktivieren und dabei die Zusammenarbeit mit Hohenstein zu intensivieren. Er schließt damit nahtlos an das Tätigkeitsfeld an, das er auch bei seiner letzten Kooperation mit Hohenstein zugewiesen bekam. Er definiert sich als Experte für Menschen türkischer Herkunft in allen Lebensbereichen.

„Ähm, ich bin zuständig nur für die türkischen Mandanten und äh, freiberuflich arbeiten wir zusammen. Also ich mit meiner eigenen Firma, Personengesellschaft, als Person Veli, arbeite mit der Assekuranzkontor GmbH im Bereich türkische Mandanten, weil ich eigen, keine eigene Betreuung wie ihm da von Nutzen bieten kann, von der Verwaltung her, von der Betreuung her. Der Vertragsbetreuung her. Äh, ich selber halte, bin sehr mobil. Ich bin so 'ne Art türkischer Rent-an-expert oder so geworden. Für meine türkischen Landsleute. Äh, so bezeichne ich mich, aber so mache ich mich nicht bekannt, so bin ich auch nicht unbedingt bekannt, aber meine Arbeitsweise ist dem nah. Also, man könnte solch eine Bezeichnung in unserem Jahrhundert vielleicht verwenden. So'n Miet-dir'n-Experten irgendwie, für irgendein Problemchen, was de hast.“ (5)

Erneut verschmelzen Velis subjektive Identitätskonstruktion und Fremdzuschreibungen in der beruflichen Orientierung miteinander. Die Nischenmarktorientierung Velis kann damit sowohl als von ethnisierenden Diskursen und bestehenden Machtverhältnissen von außen konstituiert wie auch als subjektiv hergestellt aufgefasst werden.

So wird er in seinen Selbständigkeitsprojekten auf seine Herkunft aus der Türkei reduziert, die seinen Tätigkeitsbereich, nämlich die Bearbeitung türkischer Kunden, definiert. Sein persönliches Streben ist demgegenüber darauf ausgerichtet, diese Dichotomie zu überwinden, die seit seinen Migrationserfahrungen für ihn selber biographisch sehr relevant ist:

„Ich wollte ja ein türkisch-deutsches und ein richtig funktionierenden Versicherungsbetrieb für Türken vor allen Dingen aufbauen. Endlich mal. [...] Dass ein türkisch-deutsches Unternehmen so Erfolg haben kann.“ (638 f.)

Er ist jedoch nicht fähig, sich den dominanten Zuschreibungen zu entziehen. Der Grund dafür liegt nicht zuletzt in den erheblichen Machtasymmetrien, in deren Rahmen sie an ihn herangetragen werden: v.a. im Falle Hohensteins, der nicht nur Velis Auftraggeber bzw. de facto Vorgesetzter ist, sondern gleichzeitig auch eine wichtige Bezugsperson im privaten Bereich. Daher ist Veli nicht in der Lage, das Machtgefälle zu überwinden.

Auf der anderen Seite scheint er auch von sich aus auf eine „türkische Nische“ fixiert. Dabei sind zwei Aspekte hervorzuheben, die miteinander zusammenhängen. Zum einen verfügt er über Kompetenzen, die ihn als Berater bei türkischen Kleingewerbetreibenden attraktiv machen. Seine Stärken liegen dabei in der Verknüpfung von persönlicher Aufgeschlossenheit, exzellenten Deutschkenntnissen und eines sehr guten Wissens über das deutsche Rechtssystem und Institutionenengefüge, das er sich durch einen jahrelangen Lernprozess angeeignet hat. Außerdem verfügt er über ein breites Netzwerk an persönlichen Kontakten zu zahlreichen kleinen Firmen, das er gewinnbringend aktivieren kann. Er selber sieht seine Fähigkeiten jedoch nur bei der türkischen Zielgruppe Erfolg versprechend und traut sich nicht an die vermeintlich fremde Zielgruppe der Deutschen.

„Ähm nur mit den Türken kann ich das natürlich machen, ne. Mit Deutschen das hab ich noch nicht erprobt. Ich wüsste auch nicht, mit welcher Leistung ich da hingehen sollte, mit welchem Angebot ich da gehen sollte, aber mit Türken kann ich das. Ich bring die Sache so rein, ja, das ist natürlich auch Rhetorik, das ist auch ein bisschen das Geschäftliche, ja, wie man da agiert. Ich mach ihn in einer Sache neugierig und äh kriege ihn und äh gewinne ihn als Kunden.“ (840)

Mit einer solchen auf den ersten Blick strategisch sinnvollen ökonomischen Option der Marktsegmentierung stellt sich aber die

Frage, wie der Markt als „türkisch“ begrenzt wird und in welchem Zusammenhang diese unternehmerische Entscheidung mit seinem biographischen Hintergrund steht. Es zeigt sich, dass Veli den „türkischen“ Kunden unter Rückgriff auf gesellschaftlich dominante kulturelle Zuschreibungsdiskurse konstruiert, die mit seinen eigenen subjektiven Positionen in Zusammenhang stehen. So reproduziert Veli bei der Darstellung der Türken (seiner Kunden) einen „Benachteiligten-Diskurs“, der voll ist von homogenisierenden Fremdzuschreibungen des Nicht-Wissens und des Nicht-Könnens. Das wurde schon an anderer Stelle verdeutlicht und zeigt sich in vielen Interviewpassagen.

„Es gibt dann eben Begriffsprobleme, also ich kann die Sache nicht so wortwörtlich übersetzen. Das ist unmöglich. Das können Sie nicht, Sie müssen dann seine Welt versuchen ihm zu erklären. [...] Ähm, die Leute haben kein, schauen Sie, schauen Sie sich doch die Türken hier an.“ (390) „Wenn man die, ich beherrsche die türkische Sprache so gut wie eben die deutsche Sprache, wobei die türkische noch besser ist, also, ist klar, das sitzt noch tiefer drin. Äh, da bin ich viel selbstsicher, und das kommt dann auch rüber. Also, wenn ich, die meisten, obwohl ich nicht studiert habe, fragen mich dann: ‚Was haben Sie studiert?‘ Zum Beispiel. Ne. Auch wenn er selber dann sagt, es kommen Situationen, da fühl ich das, der will was hören, da sag ich dann, na gut, ‚Betriebswirtschaft‘ oder so. Also ich lüge da eigentlich schon [...] Aber ich spüre das, welchem Menschen ich das sagen kann und welchem nicht. Und wenn ich dann, na gut, wenn ich da bin und ein Geschäft machen will, es geht nun mal, Priorität ist das Geschäft. Dann sagt man halt ‚Ja, Betriebswirtschaft.‘ Und dann war’s dann halt, selber haben sie dann nicht studiert. Und deswegen werden sie dann auch nicht tiefer wissen.“ (912 f.)

Die Konstruktion „der Türken“ bzw. seiner Kunden als ungebildet, hilfsbedürftig und naiv ist von großer Bedeutung für seine Identitätskonstruktion, die, das zeigt dieses Beispiel deutlich, immer im Rahmen von Klassifikationssystemen erfolgt, die symbolisch Differenz markieren. In diesem Falle erfolgt die Differenz-

markierung entlang der Symbole „Sprachkompetenz“ (über die er verfügt) und „formale Bildung“ (über die er nicht verfügt, die er sich v.a. aufgrund seiner Sprachkompetenz aber erfolgreich zuschreiben kann). Durch die Verwendung eines solchen Ungleichheitsdiskurses positioniert er sich in einer herausgehobenen Stellung. Der ökonomische Erfolg scheint für ihn dabei nebensächlich zu sein: Viele Beratungstätigkeiten führt er nach wie vor kostenlos aus. Wichtiger sind das Ansehen und das Selbstvertrauen, das er aus seiner Tätigkeit zieht, indem er in eine Position als Vermittler zwischen türkischen Unternehmern und sie umgebenden rechtlichen und institutionellen Rahmenbedingungen aufsteigt. Damit verschafft er sich eine Machtposition innerhalb einer definierten Gruppe türkischer Unternehmer, die ihn respektvoll behandeln und anerkennen.

Zusammenfassung der thematischen Felder

Die beiden zentralen Felder im Interview mit Veli sind die omnipräsente Mutter bzw. seine Suche nach Personen, die sie ersetzen können, sowie seine Beziehung zu seinen von ihm nach Herkunft abgegrenzten Kunden. Beide thematischen Felder hängen eng zusammen und sind für seine Identitätskonstruktionen wie für sein unternehmerisches Handeln von Bedeutung.

Veli erlebt in seiner Kindheit und Jugend eine die Familie dominierende Mutter, während der Vater eine Randfigur ist und zudem gesundheitlich angeschlagen. Nach der konfliktreichen Loslösung von seiner Mutter ist Veli auf sich gestellt und macht sich auf die Suche nach Bezugspersonen, die ihre Funktion übernehmen können. Lebensabschnitte, in denen er niemanden hat, an dem er sich orientieren kann, sind durch starke Unsicherheiten gekennzeichnet, die ihn privat wie beruflich lähmen. Dies macht sich auch im unternehmerischen Handeln bemerkbar. Seine Selbständigkeitprojekte sind immer an stärkere Partner gebunden, wobei Hohenstein, der ihn auch erstmals in die Selbständigkeit führt, für ihn die wichtigste Bezugsperson ist. Eigentlich ist er dadurch nie „richtiger“ Unternehmer bzw. scheitert nach kurzer Zeit.

Die Phase der Loslösung von der Familie schließt an erhebliche biographische Erschütterungen an, die er durch die Migrati-

on erfährt und die er mit zahlreichen Angehörigen der *Zweiten Generation* teilt. Wie gezeigt wurde, führen sie im Falle Velis dazu, dass er zunächst zwei Lebenswelten „Türkei“ und „Deutschland“ scharf voneinander trennt. Die Verwirklichung seines biographischen Entwurfes verknüpft er mit der Türkei, während Deutschland genau die Verhinderung dieser Träume symbolisiert. Diese „Zwei-Welten-Konstruktion“ erfährt mehrere Transformationen. Zunächst muss er in der Türkei feststellen, dass er dort keine Perspektiven mehr für sich sehen kann und sich auch fremd fühlt. Daraufhin findet eine biographische Rekonstruktion statt, in deren Verlauf er seine Zukunft in Deutschland sieht. Die Türkei symbolisiert nun v.a. „Traditionelles“, das nicht zuletzt durch seine Mutter an ihn herangetragen wird. In der Präsentation reproduziert er dabei den in Deutschland dominanten Diskurs.

Diese dichotome Konstruktion, die im Spannungsfeld des Reproduzierens dominanter Einwanderungs- und Benachteiligungsdiskurse sowie biographischer Diskontinuitäten steht, bleibt bis in die Gegenwart bestehen. Sie macht sich über Velis Marktsegmentierung in seinem unternehmerischen Handeln bemerkbar und bildet einen Rahmen, innerhalb dessen seine Identitätskonstruktion stattfindet. Sie transformiert sich aber in der Weise, dass er sich nun in der Lage sieht, aus den verschiedenen Angeboten, Welt zu deuten, die seinige auszuwählen und bei seinen Geschäftspraktiken gezielt Semantiken verwenden zu können, die ihm die Akquisition neuer Kunden erleichtern. In der Konzentration auf Kleingewerbetreibende türkischer Herkunft kann er sich über das Klassifikationssystem Sprache/Bildung in einer herausgehobenen Stellung positionieren. Hierdurch wird auch deutlich, dass unternehmensrelevante soziale Beziehungen nicht nur ökonomischen Zwecken dienen müssen, sondern dass – in umgedrehter Argumentation – vermeintlich ökonomische Netzwerke zur Verfolgung nicht-ökonomischer, z.B. identitätsstiftenden Zielen aufgebaut werden.

Die „Nischenmarktorientierung“ Velis ist jedoch nicht nur eine Konsequenz seiner biographischen Erfahrungen, sondern auch Resultat externer Rahmenbedingungen, die seine berufliche Orientierung mit konstituieren. Wie in der Analyse hergeleitet,

wird Veli in zahlreichen beruflichen Situationen auf seine Herkunft festgelegt und es werden entsprechende Handlungsweisen von ihm erwartet. Einerseits im Rahmen von Selbstethnisierungsprozessen (Beweis von Loyalitäten zu „türkischen“ Kollegen), v.a. aber im Rahmen von Fremdethnisierungen im Rahmen seiner Selbstständigkeit (Festlegung auf „türkischen Markt“). Diese Fremdethnisierungen kommen im Rahmen von Machtasymmetrien zu seinen Vorgesetzten zustande, die wie Hohenstein gleichzeitig auch noch wesentliche Orientierungen im privaten Bereich bieten, weswegen sich Veli ihnen nur schwer entziehen kann.

Fall 4:

Mehmet: „So lange ich existiere, diese Firma existiert auch“

Biographische Kurzbeschreibung

Mehmet wird 1947 in Istanbul geboren. Sein Vater ist Offizier in der Armee, seine Mutter Hausfrau. Er hat zwei Schwestern, die heute in Istanbul bzw. New York leben. Aufgrund des Berufs des Vaters zieht die Familie innerhalb der Türkei häufig um und Mehmet besucht die Schule fast jedes Jahr an einem anderen Ort. In Ankara macht er sein Abitur. Mit 19 Jahren tritt Mehmet den zweijährigen Militärdienst an. Er beginnt als Musiker in einem Offizierskasino, dann meldet er sich freiwillig zum gewöhnlichen Dienst, der ihn zum Einsatz auf Zypern führt.

Nach Ende der Militärzeit bewirbt sich Mehmet im Rahmen des Anwerbeabkommens um einen Arbeitsplatz in Deutschland und erhält 1969 eine Stelle als Schweißer in Hameln. Anschließend arbeitet er für acht Monate bei VW in Braunschweig. Dort lernt er einen Gitarristen aus Zypern kennen, mit dem er Rockmusik in einem Jugendzentrum macht. Ende 1970 zieht er nach Berlin, wo er sich zunächst ganz seiner Leidenschaft widmet und ein unstetes Leben als Musiker führt. Nach einigen Monaten nimmt er eine Arbeit als Hilfsarbeiter in einer Schreinerei an. 1973 lernt er bei einem Auftritt Fatma kennen, die er 1974 heiratet. 1975 und 1980 werden die Söhne Erk und Ercan geboren.

In der Hierarchie der Schreinerei steigt Mehmet in elf Jahren auf und erwirbt Gesellenbrief und Meistertitel. 1982 macht er sich mit einer eigenen Schreinerei in Kreuzberg selbstständig und

spricht eine überwiegend türkische Kundschaft an. Zwei Jahre später gibt Fatma ihre Tätigkeit bei einer Versicherung auf und leitet das Sekretariat seiner Firma. 1989 gründet er eine Schließsystemproduktion in Izmir, die aufgrund seiner Verwicklung in einen Skandal aber scheitert. Er kehrt nach Berlin zurück und versucht zwei Male, gemeinsam mit ostdeutschen Partnern eine Schließsystemproduktion im östlichen Umland aufzubauen.

Nachdem beide Unternehmungen misslingen, gründet er 1992 in Herzfelde eine Schließsystemproduktion. 1997 verlagert er diese Firma nach Berlin und errichtet 1999 eine neue Produktionsstätte mit Büros und seiner Privatwohnung in einem Gewerbegebiet in Neukölln. Die ursprüngliche Schreinerei besteht immer noch und ist nach dem Umzug in einem Nachbargebäude untergebracht. 2002 beschäftigt Mehmet insgesamt 73 Mitarbeiter, davon 65 Deutsche und 8 Türken. Sein Unternehmen produziert täglich mehrere hundert Schließsysteme und erzielt einen Jahresumsatz von 4-5 Mio. Euro. Während er mit der Schließsystemproduktion eine europäische Kundschaft bedient, die v.a. aus Großkunden besteht, bewirbt er mit der Schreinerei einen fast ausschließlich aus der Türkei stammenden Kundenkreis.

Beschreibung der Interviewsituation und Globalanalyse

Das Interview mit Mehmet findet an zwei Terminen in seinem großzügig ausgestatteten Büro statt. Beim ersten Termin wirkt er unkonzentriert und gestresst, hält mich zwischenzeitlich für einen Journalisten und lässt sich ständig durch Anfragen von Mitarbeitern unterbrechen. Nach einer halben Stunde vereinbaren wir deshalb einen zweiten Termin an einem Samstag. Bei diesem rund zweieinhalb Stunden dauernden Gespräch wirkt er konzentrierter und erzählfreudiger. Seine Stimmung ist gelöst, zwischendurch holt er seine Gitarre hervor und singt mir Lieder vor.

In Mehmet's Selbstpräsentation spielen die Kindheit, das Zusammenleben mit den Eltern und Geschwistern sowie die Schulzeit keine Rolle. Die Präsentation der Lebensgeschichte beginnt mit dem freiwilligen Antritt des Militärdienstes im Alter von 19 Jahren. Erzählerisch wird diese Phase nicht ausgebaut, sondern dient dazu, zur Migration überzugehen, die sich unmittelbar daran anschließt. Die Selbstpräsentation nach der Migration be-

schäftigt sich vorrangig mit der beruflichen Weiterentwicklung. Das wilde und unstete Leben des jungen Hippies, der in der Anfangsphase Arbeit hinter die Musikleidenschaft zurückstellt, wird abgelöst durch ein stetes Streben nach sozialem und beruflichem Aufstieg. Der überwiegende Teil der Haupterzählung behandelt das thematische Feld „mein erfolgreicher Weg zum Unternehmer“. Er präsentiert sich als erfolgreichen Geschäftsmann, der nichtdeutscher Herkunft ist, sich aber mittlerweile formal und auch emotional als Deutscher betrachtet.

Vorbemerkungen zu den Quellen

Das Interview wird ergänzt durch eine zweiseitige schriftliche Biographie auf Türkisch, die Mehmet 1994 oder 1995 selber verfasste – die Zielgruppe ist unklar. Es bestehen zum Teil erhebliche Diskrepanzen zwischen den Angaben im Interview und in der Selbstdarstellung. Diese verweisen auf ein unterschiedliches Präsentationsinteresse, das sich im Rahmen der Analyse noch als bedeutend erweisen wird. Ein Beispiel dafür ist der Beruf der Mutter. Während Mehmet im Interview angibt, die Mutter sei Lehrerin, ist sie in der schriftlichen Biographie Hausfrau. Ein anderes Beispiel ist, dass er im Interview vermitteln möchte, zum Studium nach Deutschland gekommen zu sein – „und 69 ich bin, ja, zum Studieren eigentlich wollte ich nach Deutschland kommen“ (4) –, während er sich in der Selbstdarstellung in der Gruppe der Arbeitsmigranten verortet: „Ich hatte meinen Militärdienst abgeleistet und hörte, dass es in Deutschland bessere Lebensbedingungen und Arbeitsmöglichkeiten gibt.“ (2²⁵).

Damit konstruiert Mehmet zwei unterschiedliche „Identitäten“. Im Interview verortet er seine Herkunft in einer modernen Familie mit westlich orientierten Bildungsidealen, seinen Meisterkurs präsentiert er als „Studium“²⁶ und er präsentiert sich in der Gegenwart als „deutschen“ Unternehmer. In der schriftlichen Darstellung betont er dagegen seinen großen Stolz darüber, zur Gemeinschaft der „fleißigen türkischen Arbeitsmigranten“

25 Übersetzung

zu gehören, die gemeinsam den „Ruhm der türkischen Nation“ in die Welt tragen.

Die biographische Analyse gibt keinen Hinweis darauf, dass Mehmet in den vergangen Jahren eine einschneidende Rekonstruktion seiner Biographie vorgenommen hätte, wie es z.B. bei einer lebensweltlichen Erschütterung der Fall gewesen sein könnte. Es liegt daher nahe, dass der Kontext der Interviewsituation maßgeblich das Präsentationsinteresse bestimmt und die Interaktion mit einem akademisch gebildeten Interviewer dazu führt, dass er seinen familiären Hintergrund und seine eigene Bildung ausbaut. Dies könnte auch auf einen Konflikt dergestalt verweisen, dass er sich selber als einen gescheiterten Akademiker wahrnimmt, der zwar ein überaus erfolgreicher und wohlhabender Unternehmer ist, dem aber die entsprechende Legitimation dieser Position durch Bildung nach deutschem Wertesystem fehlt. Die beiden auf den ersten Blick gegensätzlichen Biographien verdeutlichen aber v.a. die Doppelperspektivität (Gültekin 2002), die Mehmet bei der Konstruktion seiner Lebensgeschichte einnimmt. Er kann die gleiche Geschichte aus völlig unterschiedlichen Perspektiven erzählen, ohne dass es Anzeichen dafür gäbe, dass er sich in irgendeiner Weise „zerrissen“ oder „zwischen den Stühlen“ befindet. Dies wird sich für seine unternehmerische Tätigkeit als bedeutsam erweisen.

Biographische Analyse

Familienkonstellation und Jugend

Mehmet stammt aus einer säkular orientierten Familie, in deren Alltag Religion keine Rolle spielt. Durch die Betonung der Tatsache, dass eine seiner Schwestern in den USA lebt, verdeutlicht

26 Selbst wenn man annimmt, dass er den Begriff wie in der türkischen Sprache weit fasst und alles, was mit lernen zu tun hat, darunter subsumiert, ist davon auszugehen, dass er die enge Bedeutung des Begriffs „Studium“ in der deutschen Sprache nach mehr als dreißigjährigem Aufenthalt kennt.

er die Orientierung der Familie am westlichen Wertesystem und die Gleichbehandlung der Geschlechter und präsentiert die Mobilität, Weltoffenheit und das transnationale Netzwerk der Familie. In eine ähnliche Richtung kann der Umstand interpretiert werden, dass Mehmet bereits zu Beginn des Interviews auf seine eigene deutsche Staatsbürgerschaft hinweist und sich dem Interviewer gegenüber entsprechend verortet.

„Also ich hab auch zwei Schwestern. Eine lebt in Florida und sie ist Amerikanerin. Und die andere lebt in Istanbul. Ist Türke. Ich lebe in Berlin, ich bin Deutscher.“ (35)

Der Beruf des Vaters in der türkischen Armee sichert den Familienunterhalt ab und bindet die Familie in die kemalistische Staatsideologie ein, die aus der türkischen Abstammung eine besondere Stellung ableitet. Ergänzt wird dies durch das in Mehmetts Familie ausgeprägte Bewusstsein, einer bürgerlich-militärischen Schicht anzugehören, die Zugang zu Bildung und Wissen hat und sich nahe an Europa verortet. Zwar wird Mehmet in Istanbul geboren, jedoch zieht die Familie aufgrund des Berufs des Vaters mehrmals um. Er leidet darunter und hat Probleme, dauerhafte Bindungen außerhalb der Familie zu knüpfen.

„Ganze Türkei haben wir gewandert wie die Sinti, Romas. Das war mein Schicksal. Ich hab auch nirgendwo eine, ein Jahr lang in die Schule gegangen. Das war furchtbar gewesen. Immer hin und her, hin und her. Das war so gewesen.“ (228)

Das in seinem Büro ausgestellte militärisch-spartanische Essgeschirr, mit dem er damals gelebt hat, demonstriert eine nostalgische Vergangenheitsorientierung, die, wie zu sehen sein wird, auch in seinem unternehmerisches Handeln feststellbar ist.

Als Kind verkauft er gekühlte Getränke und wird darin von seiner Mutter unterstützt. Er erzählt eine Situation, in der seine Schwester ihn austrickst und um sein Geld bringt. Diese Geschichte dient ihm in seiner biographischen Präsentation als Beleg für seine Geschäftsphilosophie, immer sofort zu kassieren. Auch vermittelt er dadurch den Eindruck, dass eine unternehme-

rische Geisteshaltung schon seinen gesamten Lebensweg geprägt habe und ihm Führungsqualitäten im Blut lägen. Gleichzeitig präsentiert er hier eine Variante des Grundsatzes „Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser“, die – gestellt in den Kontext seiner frühen Kindheit – als Beleg dafür dient, dass er dieses Prinzip in seiner Laufbahn stets erfolgreich angewendet hat.

„Sieht man schon, wenn ich ein Kind war, wenn ich spiele, ich war unbedingt Sheriff. [...] Wenn wir, wir Indianer spielen, ich war immer Häuptling. Also, das liegt im Blut, glaube ich. Und Geschäft hab ich auch meine fünfte, sechste Lebensjahr versucht. So, Cola, so was Ähnliches, Sprudel zu verkaufen, so im Sommer seitdem. Hat da meine Mutter, hat mich immer da unterstützt. Also, einmal ein paar Flaschen. Und ich konnte noch nicht mal mit der Hand eine Flasche aufmachen. Kleiner Bengel war ich. Kommt meine Schwester mit Freundinnen und die fragen: ‚Na, du Verkäufer, da deine äh, deine Sprudel ist auch kalt, wenn 32 Zähne Geige spielen kann,‘ sagt man so, wenn es so kalt ist, spielen, Zähne spielt Geige. ‚Ich bin 100 %-ig sicher, das liegt stundenweise in Eis, dass es auch kalt ist‘, ‚wenn das nicht kalt ist, wenn die Zähne keine Geige spielt, kriegst du kein Geld‘, sie sagt zu mir. Sag ich so: ‚O.K., kannst du mal probieren.‘ Und dann jeder nimmt einen Schluck und trinkt dann und am Ende meine Schwester so, machte so (*schnalzt mit Zunge*): ‚Nee, da spielen die Zähne nicht Geige, deswegen kriegst du kein Geld!‘ Damit hab ich gelernt, immer bar zu kassieren.“ (39)

In seiner Kindheit beginnt er auch mit dem Musizieren, was zur großen Leidenschaft in seinem Leben wird. Die Musik prägt auch seine erste Orientierung während der Militärzeit, die insgesamt aber ein widersprüchliches Bild vermittelt. Mehmet meldet sich freiwillig früher als notwendig zum Militärdienst. Er hat seinen Vater als Vorbild, den er in der schriftlichen Selbstdarstellung als treuen kemalistischen Offizier präsentiert. Dennoch wird nicht deutlich, ob der Vater für ihn eine militärische Laufbahn vorgesehen hat und zum frühzeitigen Eintritt drängt. Es ist aber möglich, dass der Vater indirekt auf ihn Einfluss hatte und

seinem einzigen Sohn durch eine vorbildhafte Lebensweise die entsprechende Erwartung signalisierte. Dafür spricht, dass der Vater Mehmet beim Militär protegiert und dafür sorgt, dass er eine begünstigte Stellung als Musiker in einem Casino erhält. Mehmet fühlt sich von seinem Vater allerdings überbehütet und rebelliert dagegen. Dadurch entsteht der Eindruck, dass er hin und her gerissen ist zwischen den Erwartungen, sich als richtiger Mann zu beweisen, und seiner Sensibilität zum Ausdruck bringenden Musikleidenschaft, die dazu im Kontrast steht. Mehmet wehrt sich gegen die Protektion des Vaters und meldet sich freiwillig zum gewöhnlichen Dienst, der ihn schließlich zu einem Einsatz auf Zypern führt.

„Ich war in erst einmal in Mittelanatolien, *Sivas*, gegangen. Mein Vater General sind, da hat sich auch gleich mit einem Freund, seine Truppe bin ich gegangen. Der hat mir gesagt: „Komm hier Junge, Grundausbildung, dreißig Tage oder vierzig, dann soll er auch gleich bei mir kommen.“ In der äh, äh Casino, da dann als Musiker. Gut, da hab ich als Musiker hab ich angefangen. Das finde ich **unrecht**, weil andere Leute, äh die gehen richtig ackern. Da machen sie alle Übungen und ich gehe Casino, spiele ich da und das gefällt mir nicht. Da hab ich gesagt: „Ich gehe.“ Das hat mich sowieso geärgert, Papa sich in meine Sache eingemischt hat. Mich so irgendwie ausnahmsweise seinem Freund seine Truppe geschickt hat. Das hat, hab ich alles nicht-, wollte ich nicht. Ich wollte wie jeder äh Bundeswehrdienst machen wollte. Ich bin auch Bürger wie die anderen. Das war natürlich meine Dickköpfigkeit und Dummheit. Dann pfff, mein lieber Mann. Hab ich angefangen, *Sivas* zu *Mersin*, *Mersin* zu Zypern, oh weia. Diese ganze Reise, ich war monatlang in den Bergen gewesen und hab **Läuse** gehabt und so weiter. Wir sollten auf dem **Boden** schlafen. Diese Übungen waren **schlimm** gewesen, also ganz **furchtbar**.“ (246)

Der Zyperneinsatz zerstört das Idealbild, das er vom Vater und vom Militär hatte. Er leidet unter den entbehrlichen und gefährlichen Lebensbedingungen und bereut seine Entscheidung. In

seiner schriftlichen Selbstdarstellung stellt er die Militärzeit dagegen in ein eher heldenhaftes Licht. Dies passt zum Bild des stolzen Türken, das er in dem Bericht vermitteln will.

„Um auf Zypern zu kämpfen, wurden die Soldaten eingeteilt und mein ruhiges Leben im Offizierskasino brach zusammen. Es berührte meinen Stolz und ich ging freiwillig vom Offizierskasino in Sivas, um mein Vaterland zu retten. In dieser Zeit erlebte ich drei Monate, die ich nie vergessen werde, in denen die Tage nicht vorbeigehen wollten.“ (Selbstdarstellung: 11)

Migration und Arbeitsmarktintegration

Nach Ende der Militärzeit bereitet Mehmet seine Auswanderung vor. Seine Präsentation der Migrationsgründe ist erneut widersprüchlich. Im Interview möchte er das Bild vermitteln, zum Studieren nach Deutschland gekommen zu sein. An einer anderen Interviewstelle wird aber deutlich, dass er sich nach der Verabschiedung vom Militär spontan und gemeinsam mit Kameraden im Rahmen des Anwerbeabkommens um einen Arbeitsplatz beworben hat. Das wirkt erstaunlich, da weder die Migration für die Familie finanziell nötig war, noch das familiäre Umfeld dem klassischen Milieu der Arbeitsmigranten entsprach. Mehmet's Gründe lagen wohl eher darin, ein Abenteuer erleben zu wollen.

„Paradies möchte ich unbedingt sehen. Ich denke natürlich so blauäugige, blonde, hübsche deutsche Mädels. Die kommen, wenn du so machst (*schnippt mit dem Finger*). Das träumt man, wenn man jung ist (*lacht*).“ (256)

Das wirkt zunächst einmal eher pubertär, passt aber in die Vorstellungen, die er in dieser Zeit wohl mit anderen Männern seiner Generation teilte und unterstreicht den kollektiven Abenteuercharakter seiner Auswanderung. In der Präsentation seiner Migrationsgründe aus der Gegenwartsperspektive gibt er darüber hinaus zu erkennen, dass auch die Motivation, den Eltern die eigenen Fähigkeiten zu beweisen, eine Rolle gespielt habe.

„Wollte ich meinen Eltern zeigen, ich bin arbeiten gegangen, als Fabrikant zurückgekehrt.“ (176)

Es ist jedoch zu vermuten, dass diese Motivation einer Rekonstruktion der eigenen Biographie zu einem späteren Zeitpunkt zuzuschreiben ist, in der er sich bewusst von den Motiven der meisten Arbeitsmigranten jener Zeit abhebt. Dafür spricht auch, dass seine Migration in der Familie zu erheblichen Konflikten geführt hat. Insbesondere Mehmeds Mutter lehnte die Auswanderung ab, da sie dadurch einen Statusverlust der Familie befürchtete. Unterstützung erhält er vom Vater, der ihn darin bestärkt, sich im Ausland die „Hörner abzustoßen“.

„Und auf einmal komme ich zuhause, meine Mama, sie lacht nicht mehr, sehr ernst und trauriges Gesicht hat. Hab ich gesagt: ‚Hey, Mama, was hast du denn?‘ Sagte: ‚Nichts.‘ Hab ich gesagt: ‚Komm, Mama, sag doch mal. Hast du irgendein Problem oder was ist los?‘, ‚du hast einen Brief‘, sagt sie. [...] Hab ich gesehen, Arbeitsamt. Was hab ich mit **Arbeitsamt** zu tun? Hab ich alles vergessen. Auf einmal lese ich so: meinen Zahnpastakoffer, das ist das alles, was ich alles mitnehmen soll. ‚Woh‘, hab ich gesagt: ‚**Mann, toll**, geh ich nach **Deutschland**, hat geklappt!‘ Und dann meine Mutter sagte: ‚Nein, du kannst nirgendwo hin. Du bist nicht von den Sorten nach Ausland gehen und Arbeit bittelt. Für die Deutschen Dreckarbeiten machen. Das, dafür bin ich Dich nicht geboren lassen‘, sagt sie und solche Sachen. [...] Und dann mein Papa sagte, er hat mich in Balkon genommen, ich hab mit ihm zusammengesetzt. Ist ein schöner Tag gewesen. Er hat mir gesagt: ‚Junge, also Leben steht vor dir. Du hast einen sehr komplizierten, schweren Bundesdienst gemacht. Vor mir aus, das ist auch dein Recht, geh mal ins Ausland, guck, was passiert in der ganzen Welt. Das hab ich nicht gemacht. Jederzeit kannst du-, unsere Tür ist für Dich offen. Du bist unser Sohn, kannst du, wenn du das nicht magst, kannst du kommen. Wenn du Geld brauchst, schicke ich dir. Mach dir keine Sorgen‘.“ (260)

Mehmet muss sich einer entwürdigenden Auswahlprozedur unterziehen, die er rückblickend als erste Diskriminierungserfahrung im Kontakt mit deutschen Institutionen evaluiert.

„Und dann waren wir äh Kontrolle Blut und Urin und dann da ein deutscher Arzt. Der sagt, das sie sollen alle nackt ausziehen. Die Türken ziehen ihre Unterhose **nicht**. So und so viel Männer. Der Mann kommt, guckt unsere äh äh Hoden und so weiter alles in Ordnung sind. Da war ich **ganz rot**, ich hab mich **geschämt**. Ich hab gesagt: ‚Scheiße, ich bleib hier.‘ Das ist **unmenschlich** und das finde ich **furchtbar**. [...] Wie eine Kälberzucht.“ (254)

Durch seine Präsentation der Migrationsgründe setzt Mehmet sich aus der Gegenwartsperspektive von den von ihm meist abschätzig deklarierten Arbeitsmigranten ab – ähnlich den Zuschreibungen seiner Mutter. Auch in seiner Selbstdarstellung sind solche Ansätze einer Abgrenzung zu erkennen, obwohl er hier ein Gastarbeiterkollektiv konstruiert, das er positiv konnotiert. Es ist jedoch eine Erzählung von „Anderen“, in der er es sprachlich vermeidet, selber damit identifiziert zu werden.

„Es gab ein Hinausströmen von Türken nach Deutschland, die als Arbeiter bekannt waren. Diese Menschen gingen überwiegend aus den ärmsten Gegenden der Türkei fort und arbeiteten in den einfachsten Branchen. Ich möchte daran erinnern, dass in jenen Jahren diejenigen, die als Pförtner/ Hausmeister und Müllmänner arbeiteten, zum großen Teil türkische Arbeiter waren. Außerdem wurden die schwersten Arbeiten (Bergbau) den türkischen Arbeitern gegeben. Dennoch war der gute Lohn einer der wichtigen Anreize für eine Wanderung von der Türkei nach Deutschland, vielleicht der wichtigste.“ (Selbstdarstellung: 3)

Bereits kurz nach der Migration nach Hameln, wo er als Schweißer angelernt wird, wird klar, dass seine Arbeit aus entbehrungsreicher Arbeit und Hilfstätigkeiten besteht. Dies widerspricht seinem Präsentationsinteresse, weswegen er sowohl in der Selbst-

darstellung (Arbeit bei dem „weltbekannten Automobilhersteller Volkswagen“) als auch im Interview („Vorbereitung des Studiums an der TU“) Braunschweig als erste Station in Deutschland darstellerisch ausbaut. Es deutet aber auch darauf hin, dass Mehmeds Träume vom großen Abenteuer Deutschland geplant sind und dass die erste Zeit in Deutschland seine Illusionen und das Idealbild von Europa zerstört hat. Vielmehr fand er sich nach seiner Migration in einer Umgebung wieder, die geprägt war von entwürdigenden Lebens- und Arbeitsbedingungen. Er redet im Interview nur ungern darüber und versucht stattdessen, eine Position von sich herzustellen, die eher seiner Ausbildung entgegen kommt. Damit distanziert er sich erneut von den anderen Migranten in seinem Umfeld.

„Wenn die gesehen haben, ich spreche Englisch. Natürlich das sind alles Bauern immer. Und die haben auch seinen Chef geholt. Der Chef spricht auch perfekt Englisch. Dann hab ich auch meine Ruhe. Kommen noch zwei Türken. Ich war der Dolmetscher. Auf Englisch mit Chef. Das kann ich alles übersetzen kann und so weiter.“ (282)

Dass der Wechsel nach Braunschweig rund ein Jahr nach seiner Migration mit einem konkreten Studienvorhaben verbunden war, ist zweifelhaft. Im Interview präsentiert er die geringen Sprachkenntnisse als Hindernis für einen Studienbeginn an der TU. Möglich wäre auch, dass ein Studium an seinem Aufenthaltsort scheiterte, der nicht auf Weiterbildung ausgerichtet war. Da er den Studienwunsch aber weder in anderen Zusammenhängen noch in seiner schriftlichen Biographie erwähnt, ist davon auszugehen, dass er vornehmlich aus beruflichen Gründen umzog. Auch bei VW arbeitet Mehmet aber nur eine eher kurze Zeit von acht Monaten. Er hatte sich bereits während seiner Arbeit mehr und mehr seiner eigentlichen Liebe, der Musik, zugewandt und verwirklichte nach der Arbeit eine Art Hippieleben.

„Da hab ich einen Gitarristen kennen gelernt aus Zypern. Heißt Kemal. Macht Rockmusik. Sagt er: ,Hey, du, spielst du auch Gitarre, kannst du auch mit uns spielen!‘ Das hat so

angefangen. Ich hab mit *Kemal* angefangen mit irgendwie Jugendheim, und solche Stellen, hinzugehen zum äh mit unseren Gitarren volle Pulle drehen und Krach machen und damit die Leute glücklich hab ich gemacht (*lacht leise*).“ (154)

Nun bricht er gänzlich aus dem gängigen Arbeitsleben aus und widmet sich für einige Zeit ausschließlich der Musik. Aus ihr bezieht er Anerkennung und holt nach, was in der Türkei aufgrund der strengen Regeln im Militärdienst nicht möglich war. Der Gelderwerb tritt in den Hintergrund. Vielleicht lebt er in dieser Zeit von eigenen Ersparnissen oder von Zuwendungen seiner Eltern, denn durch die Musik verdient er zunächst nichts. Sie ist wesentlicher Teil seiner Freizeitgestaltung. Nach einigen Monaten wächst jedoch sein Unbehagen mit den Lebensumständen in Braunschweig und er entschließt sich, nach Berlin zu gehen.

„Und dabei hab ich die Musik gemacht mit dem Mehmet und so weiter. Und dann hab ich überlegt: ‚Mensch, das - so kann das nicht weitergehen!‘ Und dann hab ich entschieden, dann geh ich nach Berlin. Berlin ist ganz interessant. Da sind viele Türken und so.“ (154)

Der Umzug nach Berlin ist ein Versuch, das unstete Leben aufzugeben und in neuer Umgebung eine neue Perspektive zu suchen. Er hat aber keine konkreten Vorstellungen, was er dort tun wird. Berlin symbolisiert zunächst nur einen interessanten Ort, der seine Attraktivität besonders durch die große Anzahl an Türken bezieht, an denen er sich privat und musikalisch orientiert.

Er setzt das unstete Vagabundenleben zunächst auch in Berlin fort, hat keinen festen Wohnsitz und lebt im Auto. Mehmet verwirklicht damit eine Lebensweise, mit der er sich zu jener Zeit fundamental von der „Normalbiographie eines Gastarbeiters“ absetzt und in der er sich durch seine Musik über Wasser hält. Es ist daher nicht verwunderlich, dass er durch diese für alle Beobachter nachvollziehbare Differentsetzung zur Mehrheit der Migranten einen großen Teil seiner Identität bezieht. Dafür spricht auch, dass die Zeit als Musiker, die insgesamt nicht länger als ein paar Monate gedauert hat, einen zentralen Bestandteil in seiner

biographischen Konstruktion einnimmt. Er zeigt mir Fotos, die ihn als Hippie mit einer Frisur à la Jimmy Hendrix ausweisen, und er betont ausführlich, dass er ein wildes Leben hatte, in dem er sich niemandem gegenüber rechtfertigen musste und in dem keine Grenzen wie Aufenthaltsrecht o.ä. existierten.

Durch seine Auftritte in türkischen Lokalen bekommt er zahlreichen Kontakt zu Frauen und genießt seine Freiheiten. Bei der Schilderung einer entsprechenden Situation zeigt er erneut, dass er sich von der Mehrzahl der in Deutschland lebenden Türken distanziert und Migranten aus ärmeren Verhältnissen mit einer gewissen Verachtung begegnet.

„Ich war begeistert von den Damen. Sie guckten mich andauernd an nach dem Auftritt. Ich bin runter gegangen, ich hab mich vorgestellt, ich hab gesagt: ‚Ich bin Mehmet‘, sie hat ein **Dialekt** gesprochen, voller **goldener** Zähne im Mund. Wie ich die gesehen habe, sie war eine von den Bauern, die Dame (*lacht*)! [...] Sie konnte noch nicht mal ihren Namen schreiben, meiner Meinung, aber sie war hübsch. Hat sich so gut angezogen. Ich dachte, sie ist eine elegante Dame, also da bin ich so **enttäuscht**. Dann bin ich gleich weg da.“ (156 f.)

Das Angebot eines Verwandten, zu ihm zu ziehen, lehnt Mehmet ab, bleibt also unabhängig. Er bezieht stattdessen eine billige Wohnung mit Toilette im Hinterhaus. Da seine Konzerteinnahmen nicht zum Lebensunterhalt ausreichen und er gleichzeitig erkennt, dass „das Nachtleben“ langfristig nichts für ihn sei, entschließt er sich, zusätzlich zu seinen Auftritten eine geregelte Arbeit aufzunehmen. Er bewirbt sich bei einer Schreinerei im Hinterhof seiner Wohnung und gibt sich als Schreiner aus, wird aber trotzdem als Hilfsarbeiter eingestellt. Durch den darstellerischen Ausbau dieser Situation gelingt es ihm, eine unternehmerische „Idealbiographie“ zu entwerfen, die ihn von ganz unten, d.h. ohne jegliche Vorkenntnisse und mit unterdurchschnittlicher Bezahlung, nur aus eigener Kraft ganz nach oben geführt hat.

„Und dann bin ich zur Schreinerei gegangen. Hab gesagt: ‚Ich bin Schreiner. Ich möchte bei Ihnen arbeiten.‘ Da sagt

er: „Ja, wie haben Sie gelernt, wo haben Sie gelernt?“ Ich hab gesagt, „in der Türkei“. Und dann hat er mir einen Schneider gegeben, der Senior. Sagte: „Schneiden Sie mal das!“ Oh weia! Ich wusste bis jetzt **nicht**, womit, womit geschnitten wird. Wie sieht das aus, als Schere oder Hammer, wusste ich alles wirklich nicht. Ja. Hab ich gesagt: „Ja, nee, Mensch, äh, ja, machen Sie mal das mal vor, dann kann ich auch das nachmachen!“. Hat er freundlicherweise einen Schnitt gemacht. Hab ich gleich so wie er es hab ich festgehalten. Einen halben Schnitt hab ich auch geschafft, aber der hat dann gesehen, dass ich nicht unbedingt professioneller bin. Haben Sie gesagt: „Gut, können Sie bei uns anfangen.“ Damals die normale Arbeiter verdient sieben, acht Mark im Stundensatz. Ich hab mit drei Mark sechzig da angefangen.“ (164)

Nach kurzer Zeit als Hilfsarbeiter kommt es dann zu einem einschneidenden biographischen Wendepunkt in Mehmet's Leben: Er bricht mit seinem Leben als Musiker, arbeitet sich in der Schreinerei innerhalb von elf Jahren bis nach oben und macht währenddessen eine Gesellenausbildung und schließlich seinen Meisterbrief. Für diesen Wendepunkt in Mehmet's Leben, der ihn schließlich in seine Selbständigkeit bis hin zum mittelständischen Unternehmer führt, können drei Auslöser identifiziert werden.

Der erste Anstoß, der auch von ihm selber benannt wird, sind Diskriminierungserfahrungen. Er ist der einzige Türke in der Schreinerei und wird auf seine Herkunft reduziert, in dem die Kollegen ihn nicht mit seinem Namen ansprechen, sondern stets nur als „Türke“. Gleichzeitig wird er dadurch mit den anderen Migranten aus der Türkei gleichgesetzt, einer Gruppe, die er selber ablehnt und als statusnieder betrachtet. Diese Diskriminierungen in doppelter Hinsicht sind eine wichtige Motivation dafür, es „den Deutschen zu zeigen“. Sie sind ein latenter Antrieb zu Höchstleistungen, der ihn fortan in seiner gesamten Berufsbiographie begleitet. Um an Status zu gewinnen, wählt er den Weg der formalen Bildung, der in Deutschland weithin akzeptiert ist und einen hohen Stellenwert genießt. In seiner Selbstdarstellung präsentiert er diese Strategie als erfolgreich, da seine Kollegen ihn, nachdem er seine Fähigkeiten unter Beweis gestellt hat,

nur noch mit seinem Namen ansprechen. Außerdem zeigt sich hier, dass er über einen starken Willen verfügt, der ihm zum sozialen Aufstieg verhilft.

„Die haben mich nur ‚Hey Türke!‘ gerufen. Das hat mir immer wehgetan. Und dann, das war vielleicht der Grund, [...] ich bin Abendschule gegangen, hab meinen Gesellenbrief gemacht und so weiter. Elf Jahre lang hab ich da gearbeitet. Ich war äh so weit gewesen, im Büro hab ich die ganze Arbeit, hab ich organisiert. Da hab ich die ganzen Leute organisiert. Ich war selbständig voll und dann war ich da Meister von den Herrschaften und so weiter. Und die haben mich als Vorarbeiter akzeptieren müssen.“ (164)

„In der Anfangszeit beschloss ich, dass sie meinen Namen lernen würden, so schwer es ihnen auch fallen würde, sie würden ihn lernen müssen.“ (Selbstdarstellung: 8)

Noch deutlicher wird die Handlungsrelevanz der ersten Diskriminierungserfahrungen in der schriftlichen Biographie. Aus seinem hier dominierenden Präsentationsinteresse „stolzer Türke, der es geschafft hat“ evaluiert er seine entsprechenden Erlebnisse fast schon drohend. Insgesamt zeigen sich in den unterschiedlichen Perspektiven sehr deutlich die beiden Seiten eines sehr dominanten Ethnisierungsprozesses: Die im Interview zum Ausdruck kommende Differenzerfahrung sowie die in der Selbstdarstellung zum Ausdruck kommende Differenzsetzung, die im Falle Mehmetts auf der Handlungsebene aber zu ähnlichen Konsequenzen führt.

Ein zweiter Grund für seine Entscheidung, eine im dominanten Diskurs anerkannte Berufskarriere einzuschlagen, liegt in den veränderten Lebensumständen Mehmetts. Zwei Jahre nach seinem Einstieg in der Schreinerei lernt er 1973 bei einem Auftritt seine jetzige Frau Fatma kennen. Sie ist als Tochter türkischer Migranten in Deutschland aufgewachsen, hat hier eine Ausbildung abgeschlossen und arbeitet in einem geregelten Beruf als Versicherungsangestellte. Sie gründen rasch eine Familie.

„Ja, ich habe meine Frau natürlich auch hier kennen gelernt. Vor 27 Jahren. Und dann sie war Fan von mir mit meiner Musik und so weiter. Das war meine letzte Serenade.“ (12)

Der Ausdruck *letzte Serenade* beinhaltet zwei Aspekte. Zwar konnte er seine Frau mit Hilfe der Musik erobern, jedoch tritt danach die Musik in den Hintergrund und sein „freies“ Leben als Junggeselle endet. Die neuen Lebensumstände als Familienvater, die damit verbundenen Erwartungen von sich und seinem familiären Umfeld, wie auch der beruflich höhere Status seiner Ehefrau, der nach eigenen Aussagen seinen Stolz verletzt, bestärkten Mehmet in dem Ziel, einen höheres Bildungsniveau zu erreichen und seiner Familie eine solide ökonomische Grundlage zu sichern. Er erwirbt Gesellenbrief und Meistertitel.

Ein dritter Auslöser dafür, sich durchzubeißen und ehrgeizig an der Verwirklichung von beruflichen Erfolgen zu arbeiten, kann in einer einschneidenden und hochemotionalen Begegnung mit seiner Mutter gesehen werden. Sie kommt ihn während seiner Tätigkeit in der Schreinerei in Berlin besuchen und sieht sich in ihrer Befürchtung, dass er statusunwürdige Tätigkeiten für die Deutschen verrichtet, bestätigt. Mehmet widersetzt sich aber ihrem Drängen, in die Türkei zurückzukehren, und entscheidet sich für eine Berufskarriere in Deutschland, wo er seine Zukunft sieht. Hier dürfte Mehmet eine biographische Rekonstruktion seiner Aufenthaltsmotive in dem Sinne vollzogen haben, „als Arbeiter zu kommen und als Fabrikant zurückzukehren“.

„Tja, (.) und dann meine Mutter, wenn ich diesem Schreinerei da gearbeitet habe bei Müller, das war so dreckig, diese Schreinerei. Also, da war riesige Ratten drin. [...] Sie hat mich besucht. Sie hat mir sofort gesagt, so und so, ‚zieh Dich aus, lass alles so, deine Klamotten noch gegeben, sofort Heimat zurück!‘ Und äh ich hab gesagt: ‚Mama, ich möchte hier angefangen, ich möchte das zu Ende bringen.‘ Na ja, wir haben auch beide eine Weile geweint in der Schreinerei. Wenn irgendein deutscher Kollege uns gesehen hätte, hätte der das bestimmt nicht kapiert warum wir heulen (*lacht*). Ah ja, ja. Und dann bin ich geblieben.“ (260 ff.)

Selbständigkeit

Nachdem Mehmet sich in eine leitende Position heraufgearbeitet hat, ist ein weiterer Aufstieg in der Schreinerei nicht möglich. Auch die formale Bildung ist mit Erwerb des Meistertitels abgeschlossen. Eine neue Karrieremöglichkeit erkennt er darin, Partner seines Chefs zu werden, und bietet ihm an, gemeinsam eine Niederlassung für türkische Kunden in Kreuzberg zu gründen. Nachdem sein Angebot nicht angenommen wird und Mehmet keine weiteren Aufstiegschancen sieht, macht er sich selbstständig.

„Soweit bin ich da gekommen. Und dann hab ich auch äh die Vater von äh meinem Chef aufgehört, der Sohn hat die ganze Firma übernommen. Ich hab ihm gesagt, ‚Machen wir gemeinsam eine Firma. Da leben soundso viele hunderttausend Türken. Machen wir eine Filiale in Kreuzberg, da mach ich mit dir Partner.‘ Ja, sagt er: ‚Schauen wir mal.‘ Das hat nie geklappt. Dann hab ich nach elf Jahren da gekündigt. Hab gesagt, ich mach mich selbstständig. Ich hör auf.“ (164)

Interessant an der Situation ist, dass er seinem Chef nicht „gleichrangig“ in seiner Rolle als formal qualifizierter Meister entgegentritt, sondern seine Qualitäten in Form einer Selbstethnisierung mit seiner Eigenschaft, Türke zu sein, verknüpft. Erneut zeigt sich auch bei Mehmet deutlich, wie dominante Diskurse auf der Handlungsebene mit biographischen Erfahrungen interagieren und letztlich durch die Handlungspraxis reproduziert werden.

Mit der Unternehmensgründung geht Mehmet das hohe Risiko eines völligen Statusverlustes und eines totalen finanziellen Ruins ein. Das zeugt von seinem enormen Willen, Karriere zu machen und seine ehrgeizigen Ziele gegenüber seiner Umwelt und seiner Familie umzusetzen. Seine Frau ist aufgrund des Risikos zunächst gegen die Unternehmensgründung, droht sogar mit Scheidung. Gleichzeitig ist Mehmet vom geregelten Einkommen seiner Frau abhängig, da er keine Kredite von Banken erhält. Dass seine Frau die Familie zunächst allein finanziert, motiviert ihn, möglichst schnell erfolgreich zu sein, um sich aus der ökonomischen Abhängigkeit zu lösen. Erst als die Firma wächst und sich der wirtschaftliche Erfolg konsolidiert, gibt Fatma ihren ge-

sicherten Arbeitsplatz auf und führt seit diesem Zeitpunkt das Büro der Firma.

Auch für Mehmet kann für die erste Phase seiner Unternehmertätigkeit eine Nischenorientierung konstatiert werden, da er zuerst mit der geplanten Niederlassung der Schreinerei und später auch mit seiner eigenen Firma eine nach Herkunftsland segmentierte Zielgruppe ansprechen will – und zwar trotz seiner hohen formalen Qualifikation und trotz seiner langjährigen Berufserfahrung. Er spricht dieses Thema sowohl in der Selbstdarstellung als auch im Interview an. In beiden Fällen rekurriert er dabei auf einen Solidaritätsdiskurs, allerdings mit unterschiedlichen Konnotationen. In der schriftlichen Selbstdarstellung reproduziert er einen Diskurs der „Solidarität unter Türken“, die ihm das wirtschaftliche Überleben gesichert hat.

„Ich habe meine Firma in Kreuzberg eröffnet, wo die Türken in der Mehrheit sind. Die ersten Unterstützer meiner unter schweren Bedingungen eröffneten Firma waren meine werten Landsleute.“ (Selbstdarstellung: 10)

In seiner Schilderung der Interaktionssituation bei den ersten Kundenkontakten enthält das „solidarische Verhalten“ allerdings eine andere Betonung. Hier zeigt sich eher, wie dichotome Grenzziehungen entlang „Deutsch-Türkisch“ eingesetzt werden, um Solidarität abzurufen und günstigere Preise für sich in Anspruch zu nehmen. Vor allem bei Unternehmern, die sich in einer Phase der Orientierung befinden, scheint ein solches Vorgehen erfolgreich zu sein. Dies verweist auf eine Differenz zwischen Diskurs und Praxis, die in vielen Interviews auftauchte und an anderer Stelle noch detaillierter behandelt werden wird.

„Kommen ein paar Landsleute, die fragen: ‚Wie teuer soll diese Reparatur sein?‘ Ich guckte Liste, sag ich: ‚40 Mark.‘ ‚Nee, nee, nee!‘ sagt er. ‚Die Deutschen machen für 30, willst du uns über den **Tisch** ziehen?‘ Ich sag: ‚O.K., dann mach ich 25.‘ Und da wusste ich nicht, ob ich damit Geld verdiene. Aber hab ich erst einmal so angefangen. Dann ich hab auch die paar Aufträge bekommen. Bei den Hauptaufträgen hab

ich äh wirklich intensiv sehr gut alle in Arbeit gemacht habe. Hab ich immer weiter empfohlen worden. Und auf einmal mein Telefon klingelt rund um die Uhr.“ (170)

Durch seine günstigen Preise und seine an anderer Stelle geäußerte Bereitschaft, auch nachts Schäden zu reparieren, gewinnt Mehmet schnell einen großen Kundenkreis. Es ist auch davon auszugehen, dass er seinerzeit der einzige türkisch sprechende Schreiner mit entsprechender Qualifikation in Berlin war und damit über eine günstige Marktposition verfügte. Er setzt daher zu Beginn seiner Unternehmertätigkeit ganz auf die Nischennachfrage. Für diese produziert er auch einen eigenen Werbespot, bei dem er seine musikalische Ader einbringt. Er komponiert und textet eine eigene Firmenhymne, die er im türkischsprachigen Radio und – unterlegt mit einem Videoclip – in den Berliner Fenstern der in Deutschland empfangbaren türkischen Fernsehsender ausstrahlt. Damit wird er in ganz Berlin bekannt.

„Ja, jeder kennt mich als Schreiner Mehmet. Ja, welchen Türke Sie fragen, Mehmet, Schreiner Mehmet, ja, dann kennen mich alle. Neunzig Prozent alle. Und weil ich hab auch eine Weile einen Videoclip gemacht. Werbung im türkischen Fernsehen. Türken von hier. Ich hab so primitiv, so einfach gemacht, ein Sintiromalied, Acht Neuntel. Und jeder Bauer springt und tanzt da mit. Und äh die Texte hab ich gemacht, ,du sollst nur einmal anrufen, kommt er gleich und macht er deine Reparatur fertig, dann kassiert er von deiner Versicherung, brauchst Dich nicht zu kümmern. Das ist der Schreiner Mehmet.‘ Und solche Texte. Und ,nur einmal anrufen genügt‘ und so. Diese Rhythmus und diese Musik, damit viele Jugendliche, also jetzigen Jugendlichen damit groß geworden. Jahrelang, bis achtzehn Jahre lang, immer diese Zeug, Musik, am Tag zwanzig Mal vielleicht.“ (318)

Mit der Präsentation seines Slogans (den er im Interview auch vorsingt) dokumentiert er einerseits seine Zielrichtung, Kunden unter der türkischen Bevölkerung zu gewinnen. Zudem kommuniziert er in der Werbebotschaft ein Differenzsystem und eine

seiner Stärken, die er durch seine Bildungsbiographie in Deutschland erworben hat: die Kenntnis und der sichere Umgang mit deutschen Regeln und Institutionen (hier: Schadensabwicklung mit der Versicherung), von der seine Kunden profitieren können. Gleichzeitig distanziert er sich bei der Schilderung des Entstehungskontextes des Werbespots erneut von seinen Kunden, die er als „Bauern“ bezeichnet. Er scheint hier unreflektiert die Herablassung zu übernehmen, mit der auch in seiner Herkunftsfamilie – v.a. seitens seiner Mutter – auf die Arbeitsmigranten geblickt wurde. Dies steht zunächst im klaren Widerspruch zu seiner Nischenmarktorientierung. Hier zeichnet sich ein grundsätzliches Spannungsfeld ab, das auch schon in den unterschiedlichen Präsentationsinteressen Interview-Selbstdarstellung zum Ausdruck kam und das sich durch die Biographie Mehmetts von seiner Migration bis in die Gegenwart zieht.

Erst nachdem sein Unternehmen etabliert ist, verschafft er sich durch Kontakte zu einer Großschreinerei Aufträge von deutschen Unternehmen. Das heißt, dass für die Weiterentwicklung vom Einpersonenbetrieb zum mittelständischen Unternehmen Kontakte zu Migranten aus der Türkei zunehmend an Bedeutung verloren. Dies bestätigt auf den ersten Blick die bereits angeführten Modellvorstellungen der Entwicklung eines Unternehmens von der Nische zum Markt. Wie das Beispiel Mehmet später noch zeigen wird, greift ein solcher rein ökonomischer Erklärungsansatz aber zu kurz.

Obwohl die Schreinerei Mehmetts gut läuft und er nach wenigen Jahren bereits mehr als 30 Mitarbeiter beschäftigt, entschließt er sich 1989 dazu, eine Schließsystemeproduktion in Izmir zu gründen. Als Motiv für die Unternehmensgründung in der Türkei äußert er Zweifel am Verbleib in Deutschland und eine Unsicherheit gegenüber der Zugehörigkeit zur einen oder anderen Gesellschaft.

„Ich wusste nicht, wo ich hin, äh wo ich hingehöre. Ob ich in Deutschland gehöre oder in der **Türkei**. Das war unser damals **Hauptproblem**. Wollte ich auch zurückkehren irgendwie. Was hab ich gemacht, hab ich gesagt: ,Gut. O.K., kannst Türkei eine Produktions- äh investieren‘.“ (172)

Dadurch identifiziert er sich, an einer der wenigen Stellen im Interview, mit der Mehrheit der Arbeitsmigranten in Deutschland und greift den Rückkehrdiskurs auf, um einen Erklärungsrahmen für seine Investition zu bilden. Ob er tatsächlich eine dauerhafte Auswanderung plante, bleibt unklar, kann aber bezweifelt werden. Er behält seine Schreinerei in Deutschland bei und weist auch in der Selbstdarstellung eher auf die günstigen Investitionschancen in der Türkei hin. Zudem bezieht er sich in diesem Kontext auf die Prophezeiung gegenüber den Eltern, „als Arbeiter zu gehen und als Fabrikant zurückzukehren“.

Mehmet geht für die Verwirklichung dieses Wunsches ein hohes Risiko ein, und nimmt Kredite bei deutschen Banken auf. Die Unternehmensgründung in der Türkei endet aber in einem ökonomischen und persönlichen Desaster. Er wird zum Subventionsbetrug aufgefordert, dem er sich mit Hinweisen auf seine Ehre als Geschäftsmann und seine Familitentradition verweigert. Anschließend gerät er in Konflikte mit Behörden und wird in kriminelle Machenschaften verwickelt, denen er sich nur durch Beziehungen seiner Familie zum Militär entziehen kann. Er kehrt hoch verschuldet als Gescheiterter nach Deutschland zurück.

Interessant daran ist v.a., wie Mehmet diese Niederlage für sich verarbeitet und vor dem Interviewer erklärt: Auf der einen Seite benutzt er bekannte Zuschreibungen, indem er seinen Misserfolg auf Geschäftspraktiken mit einem hohen Grad an Korruption und Bestechung zurückführt, die in der Türkei üblich seien. Andererseits stellt er durch seine Schilderung der Gespräche mit seinem türkischen Berater eine „kulturelle Differenz“ her, die er in den konkreten Interaktionssituationen vor Ort vermutlich auch als solche erfahren hat: Er war offensichtlich nicht dazu in der Lage, mit seinem Gesprächspartner zu einer übereinstimmenden „Bedeutungsdefinition“ zu gelangen.

„Das ist **so schwer**, andere Länder, andere Sitten. Ich versteh nicht, der immer ärgert, wenn ich ihm was sage. Zu verstehen, muss ich mich so voll konzentrieren. Der meint immer mehrere Bedeutungen in einem Wort. Es ist **furchtbar**. Ob er es immer auch so gemeint hat, weiß ich nicht. Das war typisch türkisch. Gut, äh, da hab ich ihm einen Haufen Geld

bezahlt. Der hat mich in Ankara genommen wegen äh Zu- schüsse, wo ich das bekomme. Dann hat er mir gesagt: „Mehmet, Sie sollen nur ein paar Nullen mehr äh (Wort) schreiben. Ihre Investitionen, davon kriegen Sie so und so viel Prozent. Von denen, Ihrem Gewinn, zahlen wir auch 20 % bar, bahsis [Bestechungsgeld/Trinkgeld] für das ganze Personal.“ Also, hab ich nicht, „wie bitte?“, hab ich gesagt. Und, also wir betrügen Staat gemeinsam.“ (176)

Er selber erkennt, dass er die meisten seiner unternehmerischen Geschäftspraktiken in Deutschland gelernt hatte, und sieht darin rückblickend die Hauptursache für sein Scheitern:

„Da bin ich richtig getroffen, richtig ruiniert. Ich kenn da niemand, ja mit meiner halber, halben Erziehung deutsch, da äh, da haben sie mich richtig über den Tisch gezogen, ne. Das hab ich alles kapiert, aber alles zu spät.“ (176)

Im Interview besteht das Präsentationsinteresse von Beginn an darin, sich als Unternehmer darzustellen, der fest im deutschen Institutionengefüge verankert ist. Im Interviewkontext kann Mehmet daher davon ausgehen, dass die Bedeutung seiner Schil- derung „verstanden“ wird. Anders ist es bei der schriftlichen Selbstdarstellung, die von dem Interesse geleitet ist, sich als „stol-zer Türke“ zu verorten, der es in Deutschland geschafft hat. Hier umschreibt er seine Investition in der Türkei mit einem Sprich- wort und verschweigt das anschließende Desaster.

Nach seiner Rückkehr aus der Türkei unternimmt Mehmet weitere Versuche, in die Schließsystemeproduktion einzusteigen, und versucht, den Aufschwung im Bausektor nach der Wieder- vereinigung zu nutzen. Er ist bereits verschuldet, aber trotzdem zu hohem Risikoeinsatz bereit. Er nimmt weitere Kredite auf, ak- quiriert aber auch Fördermittel für Investitionen in den neuen Bundesländern. Die Einwerbung von Subventionen und der Umstand, sich als Investor an der Privatisierung eines ostdeut- schen Betriebes mit 48 Mitarbeitern zu beteiligen, verdeutlichen, wie sehr Mehmet in der „deutschen“ Unternehmenslandschaft verankert ist. Zudem sind sie ein Beleg für seine Fähigkeit, sicher

mit den rechtlichen Rahmenbedingungen umzugehen und sie in seinem Sinne vorteilhaft zu nutzen. Er erkennt in der Wiedervereinigung eine Chance für unternehmerischen Erfolg und empfindet sie nicht als Bedrohung, wie viele andere Gesprächspartner.

Beide Investitionsvorhaben in den neuen Ländern scheitern aber, was er auf seine ostdeutschen Partner zurückführt.

„Und dann äh hab ich äh in Cottbus eine Schließsystemeproduktion aufgebaut. Nach einem Jahr meine Partner, die Ost-, Ostpartner, die haben das gesehen: ‚Aha, da läuft Geschäfte wunderbar.‘ Die haben äh haben sie angefangen zu eiern. Die wollten auch noch alle Anteile haben, meine Anteile, die wollten mich linken. Gerichte, Gerichte nach zwei Jahren hab ich dort äh, was ich investiert habe, äh äh zurückbekommen. [...] Und dann hab ich äh in Fürstenwalde äh ja Schließsystemeproduktion aufgebaut. Und das war auch wieder ein Ostpartner, der wollte mit 15 % bei mir einsteigen und dann hat er auch versucht, die ganze Firma von meiner Hand zu nehmen. Wenn ich in Urlaub war [...] hat er mich auch größere Summen äh gelinkt. Hab ich das alles festgestellt. [...] Ich hab ihm das gesagt: ‚Ich zahl deine 15 Prozent, verschwindest!‘ Dann sagt er umgekehrt: ‚Ich zahl dir 85 %, nimmst du deine Jacke, ich mach das weiter.‘ Das ist eine äh rote Socke gewesen, eine Beziehung. Also, jedenfalls Stasi-Oberster gewesen, so ein Kerl gewesen.“ (192)

Nachdem in der Türkei und in Ostdeutschland alle Versuche misslungen sind, mit einem Partner ein Unternehmen zu eröffnen, entscheidet er sich für den Aufbau einer Produktionsstätte auf alleiniges Risiko. Er hat aus den negativen Erfahrungen gelernt und aufgrund der positiven Ansätze beider Firmen den Mut geschöpft, das Risiko allein zu tragen. Durch eine Gründung in den neuen Bundesländern kann er wiederum Fördergelder in Anspruch nehmen, die eine Investitionsentscheidung erleichtern.

„Äh ich hab überlegt: **Mann**, in der Türkei dieses Abenteuer, jetzt mit diesem Stasi-Schwarzgeld, mit **Typen!** Also, mein **lieber** Mann, wo geht **mein Leben**, mit **wem** hab ich

zu tun?“ Hab ich gesagt: „Verdammst noch mal, gibst du ihm alles, machste für die, äh deine Schließsystemeproduktion alleine.“ Er hat mein Geld bezahlt, er ist nach Liechtenstein gegangen. **Mannomann!** Und dann auch, äh ich hab auch in Herzfelde eine Schließsystemeproduktion angefangen mit einem äh äh Kälberzuchthalle. [...] Da hab ich angefangen, äh Schließsysteme zu produzieren (*seufzt leise*). Und damals die Leute ganz tapfer haben sie mit mir in der Stunde für sieben, acht Mark angefangen, damals. Wir sind immer noch mit den Leuten zusammen.“ (192 f.)

Der Umzug dieser Firma nach Berlin fällt zeitlich mit dem Tod der Mutter zusammen. Mehmet entscheidet sich für eine endgültige Festlegung des Lebensmittelpunkts in Berlin. Ein Pendeln ist mühsam und ein Wegzug aus Berlin kommt für ihn und seine Familie nicht in Frage. Nach wenigen Jahren, in denen er die Schließsystemeproduktion und die Schreinerei in einem gemieteten Gebäude betreibt, entschließt sich Mehmet erneut für eine große Investition. Er baut seine eigene Produktionsstätte.

„Und äh, ja, hab ich äh dann äh diese Firma hab ich in Berlin genommen, nach Haberstraße. Und dann Schreinerei auch unter einem Dach und haben wir Haufen Miete bezahlt. Und äh äh 24.000 Mark oder so was. Und dann äh ja, dann hab ich kalkuliert. Wenn ich selber bau, dann zahl ich 17.000 Mark Zinsen. Dreifach größere Halle. Und wie ich äh wie ich will oder wie ich mir vorstelle. Dann hab ich mir gesagt: „**Mensch**, das baus’t *selber*!“ Dann hab ich dieses Grundstück gefunden. Äh, vom Senat hab ich das gekauft. Und der ganze Boden kontaminiert und so weiter. Hab ich alle Schikanen mitgemacht. Und dann hier volle Kanne investiert. Und Kredite organisiert. Und tja, äh ja, dann hab ich die Schließsystemeproduktion und Schreinerei in [hierhin] genommen.“ (200).

Die neue Investition in Berlin festigt seinen Status und zeigt durch die enge räumliche Verbundenheit die Verflechtung von Privatem und Geschäftlichem. Er selber beschreibt seine Firma

als „große Familie“, mit sich als Vater und seiner Frau als Mutter des Unternehmens.

„Von Lehrling bis unserem Sachbearbeiter, Verkäufer, also Kollegin und so weiter, alle. Und äh, weil wir leben alle von Firma, ob ich Geschäftsführer bin oder anderer Lehrling ist, jeder, seine Hoffnung liegt von Firma. Dafür arbeiten wir, das ist auch unsere Firmenphilosophie. Ja, wie eine große Familie, ich bin der Papa, (*meine Frau*) ist die Mama und so geht es.“ (16)

Mehmet hat die deutsche Staatsbürgerschaft angenommen und pflegt gute Kontakte zu örtlichen Politikern. (Während des Interviews rief die Wahlkampfmanagerin von Frank Steffel, CDU, an, den Mehmet unterstützt.) Seine Firma arbeitet mit mittlerweile 73 Mitarbeitern (davon 65 Deutsche und 8 Türken) sehr erfolgreich und hat ihm Wohlstand beschert.

Trotzdem sind Diskriminierungserfahrungen permanent gegenwärtig, sein Wunsch, als Deutscher türkischer Abstammung akzeptiert werden, erfüllt sich nicht. Auf erste Diskriminierungserfahrungen in der Schreinerei reagierte er mit Leistung und dem Erwerb von Bildung, womit er sich im Status über die anderen Arbeiter stellte. In der Gegenwart muss er feststellen, dass Diskriminierung nicht nur an den Bildungsstand gebunden ist und auch durch Einbürgerung nicht vermieden werden kann. Diese Diskriminierungserfahrungen entfalten immer noch große Handlungsrelevanz. Sie sind ein latenter Antrieb dafür, Erfolge zu erreichen und gegenüber anderen zu demonstrieren und sich durch Leistung und noch bessere Kenntnis der deutschen Rechtsvorschriften gegen Benachteiligungen zu wehren.

„Die Leute, die kommen, die kennen mich, Mensch, weil ich **Türke** bin vielleicht. Die haben überlegt, den können wir mal über den Tisch ziehen. Ne, das war der Grund, haben sie mit mir das auch versucht. Ich bekomme immer noch Aufträge von den größeren Firmen, weil mein Name Mehmet ist. Die denken, das ist der Kanake, den ziehen wir über'n Tisch. Aber die wissen nicht, **dieser Kanake** ist so topfit, und

in *EVB* hab ich so und so viel mal Prüfungen gemacht habe. Habe meinen-, wir sind **halbe Juristen** geworden. Die Erfahrung hab ich alles bezahlt. Wie Abnahme gemacht wird und so weiter. Diese ganze Prozedur kenn ich besser als viele Firmen. [...] Zum Beispiel dieser Philip Holzmann oder äh äh, ja, solche größeren Firmen. Die Bauleitungen äh bekommen Prämien. Wenn die Firmen abgezogen werden, äh bei Abnahme abgezogene Summen, dann kriegen sie Prämien von solchen größeren Firmen. Die ha-, haben sie mit mir nicht gemacht. [...] Wir haben Abnahmen alle, wie es sein sollte gemacht [...] schriftlich gemacht ohne Ende. Die haben uns einen Zettel geschrieben, wir haben 20 Zettel zurückgeschrieben und so weiter.“ (342 ff.)

Während Mehmet den Aufbau der verschiedenen Schließsystemproduktionsstätten vorantreibt, bleibt seine Schreinerei in einem Nebengebäude mit nur noch sechs Mitarbeitern erhalten. In der Zeit seiner Unternehmensgründungsversuche war sie eine – wenn auch bescheidene – finanzielle Rückversicherung für den Fall, dass seine Investitionen scheitern. Mittlerweile hat sie diese Funktion aber verloren. Mehmet äußert sich folgendermaßen zu seiner Schreinerei.

Robert: „Und die Schreinerei gibt's immer noch?“

Mehmet: „**Natürlich.** So lange ich existiere, diese Firma existiert auch. Gut, wir sind nicht [mehr] 35 Leute, wir sind vielleicht Fünf-Mann-Betrieb bei Schreinerei, aber macht nichts. Es existiert.“ (337 f.)

Deutlicher und untrennbarer kann man die Existenz eines Betriebes wohl kaum mit dem eigenen Dasein verbinden. Mehmet ist sich bewusst, dass die Schreinerei unter ökonomischen Gesichtspunkten mittlerweile völlig bedeutungslos geworden ist. Aber das „macht nichts“, da sie ihre weitere Existenz anderen Faktoren verdankt. Zum einen bedeutet sie für ihn eine nostalgische Erinnerung an seine Anfänge als Unternehmer und ist in diesem Sinne ähnlich zu bewerten, wie das Blechgeschirr aus Kinderta-

gen, dass er bei sich aufgestellt hat. Zum anderen symbolisiert er damit eine Verbundenheit zu einer imaginären Gemeinschaft der Migranten aus der Türkei, die er ja auch in der Konstruktion seiner schriftlichen Biographie darstellt – und zwar trotz seines Erfolges in der Schließsystemeproduktion, die ihn bezogen auf die Geschäftsbeziehungen fast ausschließlich in die deutsche Gesellschaft einbindet.

Die beiden Firmen Mehmet sind damit für ihn Träger unterschiedlicher Bedeutungen, die mit seinen biographischen Erfahrungen zusammenhängen. Dies spiegelt sich auch in den jeweils unterschiedlichen Marketingaktivitäten und im unternehmerischen Handeln nieder. Werbung für die Schreinerei produziert er ausschließlich für eine türkische Zielgruppe. Er bewirbt sie nach wie vor mit einem „Schreiner-Mehmet-Werbespot“ im Radio und im Fernsehen. Darüber hinaus schaltet er großformatige Anzeigen im Branchenbuch *Is Rebberi*, dessen Eintragungen von anderen Unternehmern türkischer Herkunft äußerst genau wahrgenommen werden. Seine Schließsystemeproduktion taucht in einem solchermaßen „türkischen“ Kontext nirgendwo auf. Für seine türkischen Kunden möchte Mehmet nur mit „Schreiner Mehmet“ symbolisiert werden. Mit der Fabrikationsstätte produziert er dagegen im harten Wettbewerb Schließsysteme für europäische Großkunden. Er kennt die Spielregeln des Marktes, nutzt bestehende Fördermöglichkeiten und ist in der Lage, nach ökonomischen Prinzipien sehr erfolgreich zu arbeiten. Im Kontext der Werbematerialien seiner Schließsystemeproduktion besitzt Mehmet keine Nationalität. Die aufwändig gestalteten und auf europäische Großkunden zugeschnittenen Broschüren enthalten keinerlei Hinweis auf Mehmet's türkische Herkunft, etwa indem sein Name genannt wird.

Zusammenfassung der thematischen Felder

Mehmet stammt aus einer säkularen kemalistischen Familie, die sich an Westeuropa orientiert. Seine Migration im Rahmen des Anwerbeabkommens wird von den Eltern ambivalent aufgenommen. Grundsätzlich ist es begrüßenswert, die Welt kennen zu lernen. Befürchtet wird aber insbesondere von der Mutter, dass die Familie mit dem klassischen Milieu der ersten Arbeitsmi-

granten identifiziert werden könnte, die als statusnieder betrachtet werden. Ein solches Differenzsystem „Status“ zur Abgrenzung von der Mehrheit der Migranten wird auch von Mehmet durch zahlreiche Äußerungen immer wieder reproduziert.

Mehmets Migrationsmotive bleiben unklar, er selber stellt den Abenteuercharakter in den Vordergrund. Das würde dazu passen, dass er nach kurzer Zeit in Deutschland eine Art Hippieleben verwirklicht, in dem er ganz seine Musikleidenschaft auslebt. Diese Zeit spielt für seine biographische Konstruktion immer noch eine große Rolle. Der einschneidende biographische Wendepunkt in Mehmet's Leben resultiert neben familiären Änderungen (Familiengründung) v.a. aus einem starken Drang, anderen zu beweisen, dass er erfolgreich ist – seinen Eltern, die sich zunächst in der Befürchtung bestätigt sehen, dass er „Drecksarbeit für Deutsche“ machen muss, und „den Deutschen“ schlechthin, was als Reaktion auf Diskriminierungen in seiner ersten Arbeitsstelle in Berlin gelesen werden kann. Diese Erfahrungen sind (ein) Antrieb für unternehmerische Höchstleistungen bis in die Gegenwart. Wie das Beispiel gezeigt hat, sind Fremdzuschreibungen (Erfahrung von Differenzsetzungen) und Selbstzuschreibungen (Setzung von Differenz) zwei Seiten eines sehr dominanten Ethnisierungsdiskurses, der erhebliche Handlungsrelevanz auf der individuellen Ebene entfaltet. Er führt im Falle Mehmet's z.B. dazu, dass er bei dem Versuch, Partner seines Chefs zu werden, primär seine „Eigenschaft“, Türke zu sein, kommuniziert und vermarktet und dass er bei seiner eigenen Betriebsgründung zunächst auf eine von ihm nach Herkunft segmentierte Kundenschaft zielt.

Durch das Vorliegen zweier biographischer Präsentationen, in denen identische Lebensdaten sehr unterschiedlich präsentiert werden, spannt sich besonders deutlich die Doppelperspektivität auf, mit der Mehmet sein Leben betrachtet²⁷ (die aber auch im Interview selbst zum Vorschein kommt). In der schriftlichen Biographie stellt er sich als „stolzer Angehöriger einer großen türkischen Nation“ dar, der es unter schwierigen Bedingungen allen gezeigt hat. Im Interview dagegen entwirft er sich als erfolgreichen Unternehmer, der zwar türkischer Herkunft ist, sich formal und emotional aber als Deutscher betrachtet. Solche auf den

ersten Blick widersprüchlichen Identitätspositionen sind auch auf der Handlungsebene festzustellen. Die mehrwertigen Zugehörigkeitserfahrungen stellen sich für Mehmet aber nicht als belastend, als instabil oder als orientierungslos heraus, sondern sie sind für ihn selbstverständliche Lebenswirklichkeit, in der er sich situativ unterschiedlich verortet, wahrnimmt und präsentiert. Problematisch und zu einer Belastung für die Identitätskonstruktion wird die Verortung in unterschiedlichen imaginären Gemeinschaften mit Mecheril (1997) immer nur dann, wenn das „Identifizieren mit“ im jeweiligen Kontext nicht mit dem gleichzeitigen „Identifiziert werden mit“ übereinstimmt, z.B. bei Kundenkontakten.

Die beiden Firmen Mehmets können als Symbolisierung zweier unterschiedlicher „Zugehörigkeiten“ gelesen werden, mit denen er sich durch eine scharfe Kundensegmentierung unterschiedliche unternehmerische Handlungskontexte schafft und konserviert. Das weist erneut darauf hin, dass vermeintlich ökonomische Entscheidungen über die Unternehmensführung nicht unter rein ökonomischen Gesichtspunkten gelesen werden können. Mit der Schreinerei, die er sprachlich unmittelbar mit seiner „Existenz“ verknüpft, symbolisiert er eine Verbundenheit zu einer imaginären Gemeinschaft der Migranten aus der Türkei, was er über entsprechende Marketingaktivitäten zum Ausdruck bringt. Mit der im europäischen Wettbewerb um Großkunden stehenden Schließsystemeproduktion positioniert er sich dagegen ausschließlich als Unternehmer, der die Spielregeln des Marktes kennt und für sich zu nutzen weiß.

27 Gleichzeitig bestätigt sich, dass Biographien immer „gemacht“ werden und vom Kontext der Interviewsituation und dem jeweils dominierenden Präsentationsinteresse abhängen – was jedoch nicht bedeutet, dass sie „wahllos“ konstruiert werden können.

Kontrastiver Vergleich und Fazit

Klassische Nischenmarktmodelle argumentieren vornehmlich mit zwei Faktoren, welche sektorale Ausrichtung der Unternehmung und die Marktorientierung entlang ethnischer Grenzen erklären sollen: strukturellen Rahmenbedingungen der Aufnahmegergesellschaft und kulturellen Dispositionen der Migranten, die sich über den Markt äußern. Diese dominierenden Vorstellungen über das Zustandekommen von „Nischenmärkten“ müssen unter der Perspektive von „Transkulturalität als Praxis“ deutlich revidiert werden.

So zeigt das Beispiel Berlins zunächst, dass die sektorale Struktur der Betriebe türkischer Unternehmer zwar sehr heterogen ist und sich v.a. seit den 1990er Jahren erheblich ausdifferenziert, dass aber trotzdem eine starke Konzentration auf bestimmte Bereiche festzustellen ist: Einzelhandel, darunter vornehmlich Lebensmittel, Gastronomie, vorwiegend Imbisse, und einfache haushaltsoorientierte Dienstleistungen. Manche Branchen werden derzeit fast ausnahmslos von Migranten oder deren Nachkommen betrieben. Diese Konzentration auf eine sektorale „Nische“ hängt aber nicht mit einer kulturellen Prädisposition oder „Neigung“ zusammen, bestimmte Tätigkeiten besonders gut oder gerne auszuführen. Hier spiegeln sich vielmehr Prozesse wieder, in denen Angehörigen bestimmter Zuwanderergruppen manche Tätigkeiten ermöglicht werden und andere nicht, und dass zahlreiche Qualifikationen infolge der Migration in einen anderen institutionellen Kontext schlagartig entwertet werden. Das Modell der „ethnischen Nische“ verkennt solche Ausschlussregeln und verkehrt die Erklärungszusammenhänge ins Gegenteil: Döner-Schneiden „gehört“ zu Türken, Pizza-Backen zu Italienern etc.

Dass dieser Vorstellung alltagsweltlich teilweise sogar zugesimmt werden kann, hängt mit dominierenden Klassifikationsschemata zusammen, denen sich kaum jemand entziehen kann. Solche diskursiv vermittelten Zuschreibungsprozesse werden auf der Handlungsebene relevant, da sie spezifische Branchen für Bevölkerung bestimmter Herkunft attraktiver machen als andere. Das lässt sich in Anlehnung an Häußermann und Oswald (1997) an einem einfachen Beispiel klarmachen: Einer Zuwanderin aus Vietnam „nutzt“ es relativ wenig, wenn sie gut Döner schneiden kann. Denn in einem

Diskurs, der Arbeitsfelder ethnisch konnotiert, kann sie diese Fähigkeiten ökonomisch nicht verwerten. Sie müsste Mann sein und türkisch kodierbar – erst dann würde ihre Fähigkeit zur Ressource. Vermöntlich herkunftsbedingte „kulturelle Ressourcen“, die ein zentraler Bestandteil zahlreicher Erklärungsmodelle zum „Ethnic Business“ sind, erweisen sich so primär als Effekte eines ethnisierenden Diskurses. Dieser entfaltet aber Handlungsrelevanz, indem Tätigkeiten oder Unternehmensgründungen in spezifischen Branchen für Migranten „ökonomisch sinnvoller“ werden als in anderen.

Auf makroanalytischer Ebene wiesen die empirischen Untersuchungen für Unternehmer türkischer Herkunft eine Konzentration auf Konsumenten türkischer Herkunft nach. Dies wurde v.a. für die Dienstleistungsbranche festgestellt, bei der ökonomische Erklärungsansätze auch am ehesten greifen – z.B. die wachsende Nachfrage nach Rechts- oder Unternehmensberatung in türkischer Sprache durch die starke Zunahme türkischer Unternehmen. Die Interviews zeigten jedoch, dass fast ausnahmslos alle Interviewpartner ihre Marktbearbeitung entlang der national etikettierten Grenze Deutsch-Türkisch segmentieren. Rein ökonomische Erklärungsansätze greifen hier nicht, und kulturalistische Vorstellungen, dass die Unternehmer aufgrund ihrer „kulturellen Kompetenzen“ die „kulturellen Präferenzen“ der Konsumenten bedienen, erweisen sich ebenfalls als nicht haltbar. Wie die beiden Interviews mit Veli und Mehmet vielmehr gezeigt haben, sind Nischenmarktorientierungen nicht monokausal zu erklären, sondern das Ergebnis eines Zusammenspiels von dominanten Ethnisierungsdiskursen mit biographisch beeinflussten Identitätskonstruktionen. Sie können damit von Fall zu Fall unterschiedlich ausfallen, es zeigen sich aber dennoch Elemente, die idealtypisch modelliert werden können.

Mehmet und Veli gehören – wie alle Interviewpartner – zu einer Gruppe, die mit Mecheril (1994 und 1997) als „andere Deutsche“ bezeichnet werden kann. Sie haben ihren Lebensmittelpunkt in Deutschland, sind häufig in Deutschland aufgewachsen, weichen aber vom fiktiven Idealtypus des „Deutschen“ ab, weil sie selbst, ihre Eltern oder ihre Vorfahren als „aus einem anderen Kulturkreis stammend“ und damit als „nicht zugehörig“ wahrgenommen und in zahlreichen Situation auch so behandelt werden. Dieser dominante Diskurs, „anders“ bzw. „türkisch“ zu sein, entspringt einem Wechsel-

verhältnis von Selbst- und Fremdzuschreibungen, die – im Falle der Marktorientierung – ähnliche Konsequenzen auf der Handlungsebene haben. Das Betätigungsfeld des Unternehmers, sein Markt, wird nach Herkunft segmentiert. Zwei Beispiele aus den Interviews illustrieren die Zweiseitigkeit des Ethnisierungsdiskurses und seine Äußerung auf der Ebene des unternehmerischen Handelns.

In dem unternehmerbiographisch relevanten Gespräch, in dem sich Mehmet seinem Chef als Partner anbietet, kommuniziert er primär seine Eigenschaft, Türke zu sein und – der inhärenten „Logik“ dieser Selbstzuschreibung konsequent folgend – dementsprechend türkische Kunden gewinnen zu können. Seine überdurchschnittlich hohe Qualifikation und sein großer Ehrgeiz zum Erfolg, den er durch die private Weiterbildung und seine bisherige Karriere bewiesen hat, spielen in der Interaktionssituation keinerlei Rolle. Neben der Selbstverortung Mehmets verweist die Szene auch auf das rekursive Verhältnis von Struktur und Handlung im Giddensschen Sinne: Indem Mehmet in der Situation, in der es um das Aushandeln von Identitätspositionen geht, „als Türke“ handelt, reproduziert er gleichzeitig das im entsprechenden Diskurs verankerte Differenzsystem und trägt damit letztlich auch zu dessen Stabilisierung bei.

Veli träumt – auch aufgrund seiner biographischen Erfahrungen – eigentlich von einem deutsch-türkischen Unternehmen, in dem national etikettierte Grenzen zwischen Mitarbeitern und Kunden keine Bedeutung haben. Er wird aber in entscheidenden beruflichen Situationen wiederholt auf seine Herkunft festgelegt: Als seine gemeinschaftlich geführte Versicherungsagentur Kunden verliert, wird die Marktbearbeitung „ethnisch“ getrennt und Veli bekommt „als Türke“ die „türkische Struktur“ zugeteilt und lässt dies zu. Aus gleichen Gründen erhält er seine erste Anstellung in der Versicherungsbranche, die sich später zur Selbständigkeit entwickelt. Das Beispiel von Veli machte damit besonders deutlich, wie dominante Ethnisierungsdiskurse sich nicht nur „aus sich heraus“ immer wieder neu reproduzieren, sondern v.a. im Rahmen von Machtasymmetrien durchgesetzt werden.

Aus einer strukturalistischen Perspektive können solche diskursiv vermittelten und häufig über Machtasymmetrien durchgesetzte Differenzierungssysteme entlang der Herkunft als ein maßgeblicher Faktor für Nischenmarktorientierungen festgehalten werden. Als

gleichermaßen wichtig erweist sich der Zusammenhang von Markt-orientierung und Identitätskonstruktion, die einerseits über den biographischen Hintergrund nachvollziehbar wird, andererseits wiederum mit übergeordneten Diskursen in Beziehung steht. Über Fragen der Identitätsproblematik von Migranten, insbesondere denen der *Zweiten Generation*, liegen bereits umfangreiche Studien und Typisierungsansätze vor, die in diesem Rahmen nicht im Detail wiedergegeben oder empirisch nachvollzogen werden können (z.B. Mechler 1997, Wiesmeier 1999, Pott 2002). Es werden nur solche Aspekte hervorgehoben, die sich – in Verbindung mit den eigenen empirischen Erhebungen – als relevant für das Forschungsinteresse erwiesen haben.

So ist zunächst unbestritten, dass Migration Prozesse der Identitätskonstruktion erheblich beeinflusst, sei es durch eigene Erfahrungen des Verlustes von Deutungssicherheit, sei es durch permanente Fremdzuschreibungen. Als grundsätzlich widerlegt kann aber die lange Zeit dominierende Kulturkonflikthypothese gelten, nach der das Zusammentreffen „zweier Kulturen“ grundsätzlich als divergent und in Form innerer Zerrissenheit erlebt wird, die zu grundlegenden Orientierungs- und Identitätsschwierigkeiten führt (z.B. Hill 1990). Auch die vorliegenden Interviews machen deutlich, dass subjektiv empfundene Mehrfachzugehörigkeiten im Kontext national etikettierter Kulturen nicht zwingend problembelastet sind und mit einer Identitätsdiffusion einhergehen müssen. Ein solcher Fall ist vielmehr nur als ein „Idealtyp“ zu betrachten, der einen Pol eines vielfach differenzierten Feldes bildet, auf dessen anderer Seite ein Idealtyp des „Transkulturellen“ steht, der Mehrfachzugehörigkeiten als selbstverständliche, nicht belastende Realität wahrnimmt. Dies bestätigte sich auch in den Interviews, bei denen – ohne dass eine umfassende Typisierung Ziel der Arbeit sein könnte – Veli in der Nähe des Typs des Zerrissensten, Mehmet näher am Typ des Transkulturellen positioniert werden müsste. Die Unterschiedlichkeit der beiden Unternehmer in fast allen Belangen zeigt den grundsätzlich bestehenden Zusammenhang zwischen Identitätskonstruktionen und Nischenmarktorientierung besonders deutlich.

Für Veli ist die (mehrfache) Migration mit einer tiefgreifenden biographischen Erschütterung verbunden. Sie führt dazu, dass er zunächst zwei national etikettierte Lebenswelten „Türkei“ und

„Deutschland“ scharf voneinander trennt, wobei er die Verwirklichung seines biographischen Entwurfes zunächst mit der Türkei verknüpft. Die „Zwei-Welten-Konstruktion“ belastet Veli zunächst sehr. Hinzu tritt ein Feld der Unsicherheiten, das v.a. mit der Loslösung von seiner Mutter in Zusammenhang steht. Diese dichotome Konstruktion, die im Spannungsfeld des Reproduzierens dominanter Einwanderungsdiskurse sowie biographischer Diskontinuitäten steht, bleibt bis in die Gegenwart bestehen. Sie transformiert sich aber in Form einer Bewältigungsstrategie in der Weise, dass er sich nun in der Lage sieht, aus den verschiedenen Angeboten, Welt zu deuten, die einige auszuwählen und bei seinen Geschäftspraktiken gezielt Semantiken verwenden zu können, die ihm die Akquisition neuer Kunden erleichtern. Aus dem Empfinden von Benachteiligung und Perspektivlosigkeit wird so (zumindest in seiner Reflexion dem Interviewer gegenüber) das Gefühl der Bereicherung und der Erweiterung von Handlungsoptionen.

Veli bekommt das „türkische Marktsegment“ zunächst über Machtasymmetrien von seinen Geschäftspartnern zugewiesen. Gleichzeitig ist es für ihn identitätsstiftend, da er das Feld der Unsicherheiten überwinden kann, das im Zuge seiner Migrationserfahrungen entstand. Dabei setzt er seine guten Deutschkenntnisse und sein Wissen über das deutsche Institutionenengelände ein, um sich gegenüber den von ihm als ungebildet und naiv konstruierten türkischen Kunden in einer herausgehobenen Stellung zu positionieren.

Mehmet ist ein Unternehmer, dessen binational etikettierte Zugehörigkeitserfahrungen sich sowohl durch die Doppelperspektivität auf seine Biographie – ausgedrückt v.a. durch zwei unterschiedliche Lebenslaufkonstruktionen – als auch auf der Handlungsebene bemerkbar machen. Sie wirken auf ihn aber nicht „aus sich heraus“ belastend, destabilisierend oder identitätsdiffundierend, sondern sie sind selbstverständliche Lebenswirklichkeit, in der Mehmet sich situativ unterschiedlich verortet, wahrnimmt und präsentiert. Problematisch und zu einer Belastung wird die Verortung in unterschiedlichen imaginären Gemeinschaften immer nur dann, wenn das „Identifizieren-mit“ im jeweiligen Kontext nicht mit dem gleichzeitigen „Identifiziert-werden-mit“ übereinstimmt. Solchermaßen zustande kommende Diskriminierungserfahrungen wirken für ihn als permanenter Antrieb zu unternehmerischen Höchstleistungen. Seine bei-

den Firmen können dabei als Symbolisierung zweier unterschiedlicher „Zugehörigkeiten“ gelesen werden, mit denen er sich durch eine scharfe Kundensegmentierung unterschiedliche Handlungskontexte schafft und konserviert. Mit der Schreinerei, die er sprachlich unmittelbar mit seiner „Existenz“ verknüpft, symbolisiert er Verbundenheit zu einer imaginären Gemeinschaft der Migranten aus der Türkei. Mit der im europäischen Wettbewerb um Großkunden stehenden Schließsystemproduktion positioniert er sich dagegen als Unternehmer, der die Spielregeln des „freien“ Marktes kennt und für sich zu nutzen weiß.

Die Untersuchung des Zusammenhangs von Ethnisierungsdiskursen, Identitätskonstruktion und Marktsegmentierung bei Veli und Mehmet zeigt, dass die dominierenden Modellvorstellungen im Bereich „Nischenmarktorientierung“ zu kurz greifen und erweitert bzw. teilweise revidiert werden müssen. Dieser Aspekt wird für spätere Überlegungen zur „strategischen Transkulturalität“ noch bedeutsam. So bestätigen sich die anfänglichen Überlegungen, dass Vorstellungen einer „wesenhaften“ oder kontextübergreifenden und stabilen Identität nicht haltbar sind. „Verortung“ erscheint als die bessere Bezeichnung für „Identität“, da hier mit dem Handlungsakt (sich verorten), dem Zuschreibungseffekt (verortet werden) und dem situativen Charakter (Verortung als Anpassung an den Handlungskontext) drei Aspekte zusammenfließen, die sich für die Identitätskonstruktion als konstitutiv herausstellen.

So hat v.a. das Beispiel Velis bestätigt, dass Identitäten im Rahmen von Machtverhältnissen und Klassifikationssystemen gebildet werden, die symbolisch Ausschluss und Differenz markieren. Die Konstruktion von Identität erfolgt immer durch das In-Beziehung-Setzen des Ich zum Anderen. Gleichzeitig ist die Identitätskonstruktion immer abhängig von einem spezifischen, meist situativ gebundenen Kontext, in dem bestimmte Diskurse dominant sind. Wenn etwa in der beschriebenen, machtvoll vorstrukturierten Interaktionssituation Mehmetts mit seinem Chef bestimmte Identitätspositionen „ausgehendelt“ werden, dann geschieht dies an diesem Ort und zu diesem Zeitpunkt unter Rückgriff auf dominante Diskurse entlang der national etikettierten Herkunft, die Bedeutung und Sinn produzieren und damit die Bedingungen dafür schaffen, was in der betreffenden Situation gesagt und getan werden kann.