

Transkulturalität als Praxis

Robert Pütz

Unternehmer türkischer
Herkunft in Berlin

Transkulturalität als Praxis

Transkult

Robert Pütz
Transkulturalität als Praxis

Robert Pütz (Prof. Dr. rer. nat.) lehrt Geographie an der Universität Osnabrück. Seine Forschungsinteressen liegen im Bereich der Sozial- und Wirtschaftsgeographie, regionale Schwerpunkte bilden Deutschland und die Transformationsstaaten Osteuropas.

ROBERT PÜTZ
TRANSKULTURALITÄT ALS PRAXIS
Unternehmer türkischer Herkunft in Berlin

[transcript]

Gedruckt mit Unterstützung der Deutschen Forschungsgemeinschaft



This work is licensed under a Creative Commons
Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 3.0 License.

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische
Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

© 2004 transcript Verlag, Bielefeld

Umschlaggestaltung: Kordula Röckenhaus, Bielefeld

Lektorat & Satz: Robert Pütz

Druck: Majuskel Medienproduktion GmbH, Wetzlar

ISBN 3-89942-221-X

Gedruckt auf alterungsbeständigem Papier mit chlorfrei gebleichtem Zellstoff.

Besuchen Sie uns im Internet: <http://www.transcript-verlag.de>

*Bitte fordern Sie unser Gesamtverzeichnis und andere Broschüren an unter:
info@transcript-verlag.de*

INHALT

Kapitel 1: „Der fleißige Mann vom Bosporus“	9
<hr/>	
Einleitung	9
Modellvorstellungen im Forschungsgebiet „Immigrant Business“	13
Opportunitäten	15
Ressourcen	17
Kritik	19
Zur Konzeptualisierung des Zusammenhangs von Kultur und unternehmerischem Handeln	21
Implikationen des „Cultural Turn“	21
Transkulturalität als Praxis	26
Fragestellung und das Problem der „Wiederholung der Zuschreibung“	32
Methodische Implikationen und Forschungsdesign	36
Narrationen und Biographien	37
Der methodische Dreischritt der Untersuchung	48
Die Darstellungsform	54
<hr/>	
Kapitel 2: Unternehmer türkischer Herkunft in Berlin	57
<hr/>	
Einwohner türkischer Herkunft in Berlin	57
Berlin als Ziel von Migration	57
Segregation	61

Unternehmer türkischer Herkunft in Berlin	65
Gründungsdynamik	65
Wirtschafts- und sozialstatistische Merkmale	69
Kapitel 3: Die Macht der Strukturen	79
Rechtliche Rahmenbedingungen	80
Arbeitsmarkt und Erwerbslosigkeit	87
Das Zusammenspiel struktureller Rahmenbedingungen und biographischer Ressourcen	94
Bekir: „Selbständigekeiten kommt von Arbeitslosigkeiten eigentlich“	96
Mustafa: „Wir sind einfach Ausländer, wir müssen Firma gründen“	114
Kontrastiver Vergleich und Fazit	135
Kapitel 4: Die Konstruktion eines national etikettierten Nischenmarktes	141
Modellvorstellungen und makroanalytische Befunde	142
Die Konstruktion eines Marktes als „türkisch“ in Unternehmerbiographien	150
Veli: „Ich bin so 'ne Art türkischer Rent-an-expert geworden“	151
Mehmet: „So lange ich existiere, diese Firma existiert auch“	178
Kontrastiver Vergleich und Fazit	207

**Kapitel 5:
Die Konstruktion sozialer Ressourcen
und Netzwerke als türkisch**

213

**Kapitel 6:
Strategische Transkulturalität**

231

Kevsan:

„Wenn Sie wollen, dass ich 'ne Kурdin bin,
dann bin ich 'ne Kурdin. Und wenn Sie sagen,
ich soll 'ne Sunnitin sein, dann bin ich 'ne Sunnitin“

233

**Kultur und unternehmerisches Handeln.
Die Perspektive der „Transkulturalität
als Praxis“**

261

Literatur

269

KAPITEL I: „DER FLEISSIGE MANN VOM BOSPORUS“

Einleitung

Der Türke ist fleißig und umtriebig und verfügt über einen ausgeprägten Unternehmergeist. Und er ist uns fremd, denn er kommt von weit her. So oder so ähnlich dürften die Konnotationen lauten, die der Titel „Der fleißige Mann vom Bosporus“ aus der *Berliner Zeitung* in Anlehnung an eine historische Redewendung transportierte.¹ Der Zeitungsartikel beschreibt eine zunehmende unternehmerische Selbständigkeit von Migranten aus der Türkei und reiht sich in zahlreiche Beiträge gleichlautender Botschaft ein: Mit „türkischer Ruck“ überschrieb z.B. *Die Woche* einen Artikel zum selben Thema.² Damit zeichnet sich ein Mediendiskurs ab, den man plakativ mit „die multikulturelle Gesellschaft entdeckt die Ökonomien ihrer Kulturen“ umschreiben kann.

An dem Phänomen, dass sich in Deutschland immer mehr Menschen mit Migrationshintergrund selbstständig machen, setzt auch die vorliegende Arbeit an. Nun stellt sich die Frage, was man mit einer Studie über Unternehmer türkischer Herkunft überhaupt lernen kann. Etwas über „die Türken“ und die Art, wie sie Unternehmen führen? Oder etwas über die Besonderheit einer „türkischen“ Wirt-

¹ Artikel vom 6.7.2002. Der „kranke Mann vom Bosporus“ bezeichnete um die Jahrhundertwende das geschwächte Osmanische Reich.

² Artikel vom 18.12.1998.

schaftsweise oder über den „türkischen Unternehmergeist“, der sich seit einigen Jahren auszubreiten scheint? Der einleitend zugespitzt dargestellte Diskurs vom „fleißigen Mann vom Bosporus“ suggeriert genau das. „Bei den türkischen Unternehmern ist irgendetwas anders. Finde heraus, was es ist!“ Und der Diskurs erweist sich als mächtig, was sich darin zeigt, dass auch manche wissenschaftliche Untersuchung ähnlichen Forschungsfragen folgt.

Solchen Fragestellungen liegen Vorstellungen zu Grunde, die ein Neben- oder Miteinander von Kulturen als jeweils klar abgrenzbare, homogene Einheiten voraussetzen. Wie zu sehen sein wird, sind sie theoretisch-konzeptionell jedoch nicht haltbar. Selbst, wenn es jemals homogene Kulturen gegeben haben sollte, könnten sie spätestens im Zeitalter der Globalisierung und weltweiten Migrationsbewegungen nicht mehr identifiziert werden. Ebenso müssen aus gesellschaftspolitischer Sicht Bedenken an der Verwendung von solch essentialistischen Kulturkonzeptionen angemeldet werden. Denn Forschung, die nach vermeintlichen „Eigenschaften“ z.B. türkischer Unternehmer fragt, läuft immer Gefahr, durch die Konstruktion des Anderen auch Ausgrenzung und Diskriminierung zu befördern.³

Gegenwärtige Kulturtheorien lehnen ab, Kultur konzeptionell an eine soziale Gruppe oder an ein Territorium zu binden. Stattdessen werden unter Kultur allgemeiner die Wissensbestände, symbolischen Ordnungen oder Deutungsschemata verstanden, über die Menschen notwendigerweise verfügen, um sich Gegenstände und Handlungen, „Welt“, als sinnhaft erschließen zu können. Solche

3 So ist man als Wissenschaftler selber in dominante Diskurse verstrickt und läuft Gefahr, durch Forschungen zur Reproduktion ethnisierender Diskurse beizutragen. Grundlage des Artikels in der *Berliner Zeitung* waren nämlich pikanterweise quantitative Zwischenergebnisse meiner Studien, die ich auf telefonische Anfrage zur Verfügung stellte. Solchermaßen unkommentiert mussten sie türkische Unternehmer als etwas „Fremdes“ darstellen. Schon die bloße Erklärung türkischer Unternehmer zum untersuchenswerten „Phänomen“ birgt das unausweichliche Risiko, zur wissenschaftlichen Reproduktion eines alltagsweltlich mächtvollen Differenzierungssystems beizusteuren.

Deutungsschemata, die z.B. einen gehobenen Arm zur „Begrüßung“ werden lassen, sind aber nicht als ein in sich geschlossenes System eines abgegrenzten Kollektives zu verstehen.

Damit besteht jedoch ein Widerspruch zwischen der theoretischen Position der Nicht-Existenz von homogenen Kulturen einerseits und der alltäglichen Produktion von Sinnssystemen und Wissensordnungen durch konkreten Zeichengebrauch und Handlungspraxis andererseits, in der genau solche Essentialisierungen permanent (re-)produziert werden. Denn das, was als „Kultur“ definiert wurde – Wissensordnungen, Deutungsmuster – ist in sich immer auch durch Klassifikationsschemata differenziert, die dem Handelnden die Einordnung der Dinge und ihre Verstehbarkeit erleichtern, die Komplexität reduzieren und Identitäten bzw. Identitätspositionen konstituieren. Sinn zuschreiben und Identität herstellen geschieht durch Klassifikation und Differenzierung. Dies bedeutet, dass an bestimmten Symbolen wie Sprache, Herkunft und Kleidung Ausschluss und Zugehörigkeit markiert und Differenz hergestellt wird. Es werden also laufend kulturelle Grenzen gezogen, die symbolisieren, dass „auf der anderen Seite“ andere Deutungsschemata herrschten, die mit den eigenen nicht übereinstimmten. Der „fleißige Mann vom Bosporus“ reproduziert eine solche Grenze, die das Fremde vom Eigenen trennt, und hierzu mit dem entfernten Ort „Bosporus“ als Bedeutungsträger eine raumbezogene Symbolik einsetzt.

Vermeintliche „Merkmale einer Kultur“ sind demnach konstruierte Deutungsmuster, die im Handeln und in den Handlungsfolgen konkrete Wirkung entfalten. Dies gilt für jegliches Handeln. Auch mutmaßlich rein „ökonomische“ Interaktionssituationen können nicht ohne Bezug zu Deutungsschemata, Kultur, gedacht werden.

Mit „Transkulturalität als Praxis“ wird in Anlehnung an Welsch ein Konzept entwickelt, das den aufgezeigten (vermeintlichen) Widerspruch zwischen den theoretischen Kulturkonzeptionen und der Position handelnder Akteure aufgreift. „Transkulturalität als Praxis“ lenkt den Blick weg von Fragen nach der Ausprägung vermeintlich homogen existierender Kulturen hin zur Frage nach der Praxis der Ziehung kultureller Grenzen.

Identität konstituierende Grenzen, an denen ein Innen und ein Außen markiert wird, können an vielen Symbolen gezogen werden.

Es ist aber davon auszugehen, dass das Symbol Herkunft (ebenso wie Geschlecht) besonders wirkmächtig ist und in vielen Handlungskontexten als Grenzmarkierung herangezogen wird. Wenn also im Folgenden aus der Perspektive „Transkulturalität als Praxis“ unternehmerisches Handeln von Selbständigen türkischer Herkunft betrachtet wird, dann nicht, um etwas vermeintlich „typisch Türkisches“ zu entdecken. Vielmehr geht es darum zu verstehen, wie national etikettierte Grenzziehungen wirksam werden. Es stellen sich also die Fragen: Wie, in welchen unternehmensrelevanten Kontexten und in welchen Interaktionssituationen wird ein Unternehmer als „türkischer“ Unternehmer erschaffen (und wie erschafft er sich selber) und welche Konsequenzen hat dies für die ökonomische Komponente seines Handelns?⁴ Diesen Fragen wird in drei Bereichen empirisch nachgegangen, die für eine Unternehmung als zentral angesehen werden: die Unternehmensgründung, die Marktorientierung und die Auswahl von Geschäftspartnern. Damit werden drei dominierende Modellvorstellungen von Forschungen im Bereich „Immigrant Business“ aufgegriffen und unter der Perspektive von „Transkulturalität als Praxis“ reinterpretiert.

Es wird sich zeigen, dass kulturelle Grenzen auf unterschiedlichen Ebenen und in unterschiedlichen Kontexten produziert und reproduziert werden, was über Unternehmerbiographien nachvollzogen werden kann. Denn biographische Erzählungen bieten sowohl einen Zugang zu gesellschaftlichen Konstitutionsprozessen, etwa wie sich Diskurse in Biographien einschreiben, als auch können durch Narrationen konkrete Handlungssituationen rekonstruiert werden. In dem Einnehmen der biographischen Sicht wird darüber

4 Gegenstand der nachfolgenden Ausführungen sind „in Deutschland tätige Unternehmer und Unternehmerinnen, deren Familien aus der Türkei stammen“. Wissend um die problematischen Konnotationen werden diese aus sprachpragmatischen Gründen im Folgenden verkürzt als „türkische Unternehmer“, „türkische Betriebe“ etc. bezeichnet. Ebenso werden die Begriffe „Selbständige“ (worunter auch Freiberufler fallen) und „Unternehmer“ synonym verwendet. Sämtliche Bezeichnungen wie Unternehmer, Migranten etc. sind geschlechtsneutral zu verstehen.

hinaus eine Chance dafür gesehen, Fremdheit zu überwinden und gleichzeitig zu verstehen, wie sie hergestellt wird.

Die Unternehmerbiographien machen deutlich, dass kulturelle Grenzziehungen konstitutiv für unternehmerisches Handeln sind. Aber solche Grenzen können auch überschritten werden, da sich Individuen – so eine Grundannahme von „Transkulturalität“ – unterschiedlichen imaginären Gemeinschaften zuordnen können, an deren Konstruktion sie permanent beteiligt sind. Solche Selbstverortungen auf jeweils beiden Seiten verschiedener Grenzen können als eine Kompetenz von Individuen aufgefasst werden, mit Identitätskodierungen flexibel umzugehen. Damit stellt sich die Frage, ob kulturelle Grenzziehungen von Subjekten in unternehmensrelevanten Interaktionssituationen nicht auch absichtsvoll zur Verwirklichung ökonomischer Ziele eingesetzt werden. Spätestens hier wird deutlich, dass „Transkulturalität als Praxis“ zweifach gelesen werden kann. Einerseits als „Beobachtungskonzept“, das den kulturellen Aspekt ökonomischen Handelns erschließen soll. Andererseits als Bezeichnung für eine konkrete Handlungspraxis konkreter Subjekte, die als alltägliche und strategische Transkulturalität weiter differenziert werden kann.

Dominierende Modellvorstellungen im Forschungsgebiet „Immigrant Business“

In der deutschsprachigen Forschungslandschaft wurden Mitte der 1980er Jahre die ersten Untersuchungen zur Selbständigkeit von Migranten verfasst. Sie stammten mit Ausnahme einer Arbeit von Blaschke und Ersöz (1987) vom *Zentrum für Türkeistudien* (Erichsen und Sen 1987), das bis heute die meisten Studien zu diesem Thema veröffentlicht hat (v.a. Zentrum für Türkeistudien 1989 und 1991, Czock 1990, Sen 1997a und 1997b, Goldberg und Sen 1997, Goldberg, Ulusoy und Kizilocak 1999). Im Mittelpunkt des Interesses stehen dabei Betriebsgründungen von Unternehmern türkischer Herkunft; der regionale Schwerpunkt liegt in Nordrhein-Westfalen.

Da es sich bei einer Vielzahl der Analysen um Auftragsarbeiten handelt, sind sie vornehmlich anwendungsorientiert – korrespondierend mit dem Engagement des *Zentrums für Türkeistudien (ZfT)* bei der Beratung ausländischer Existenzgründer.

Methodisch sind die Arbeiten des *ZfT* fast ausschließlich quantitativ ausgerichtet, wobei die Datenerhebung meist schriftlich mittels standardisierter Fragebögen erfolgt. Dementsprechend liefern die Studien in erster Linie Erkenntnisse über betriebliche Strukturdaten (Unternehmensgröße, Investitionsverhalten, sozioökonomische Merkmale der Gründer). Differenzierte Aussagen über die Hintergründe der Gründungsentscheidungen, die in der Lage wären, die mit der unternehmerischen Tätigkeit verbundenen Handlungsstrategien genauer auszuleuchten, können auf dieser Basis nur angerissen werden. Die implizite kulturalistische Grundannahme der Studien wird i.d.R. nicht hinterfragt.

Außer den Arbeiten des *ZfT* fokussieren deutschsprachige Arbeiten auf die Themen Existenzgründungen von Frauen (Hillmann 1998 und 2001) – dabei speziell im Spiegel der Sozial- und Bildungspolitik (Arbeitsgruppe um Apitzsch 2000, Kontos 2000a und 2000b, Kreide 2000) –, Beschäftigungsverhältnisse in vermeintlich „ethnischen“ Ökonomien (Yavuzcan 2003, Wilpert 1998, Hillmann 2000 und 2002), arbeitsmarktpolitischer Kontext der Selbständigkeit von Ausländern (Loeffelholz, Gieseck und Buch 1994, Cornelsen 1996, Fassmann, Münz und Seifert 1997, Fassmann und Seifert 1997), Integrationswirkungen von Selbständigkeit (Duymaz 1988, Bukow 1993, Özcan und Seifert 2000) und lokale Fallstudien (u.a. Fallenbacher 2001). Hinzu kommen Studien zu Möglichkeiten der Förderung von Existenzgründungen (stellvertretend Haberfellner und Betz 1999), die auf den gestiegenen Bedarf nach anwendungsorientierter Forschung zurückgehen, weil politische Entscheidungsträger in Betriebsgründungen eine Möglichkeit sehen, die hohe Erwerbslosigkeit unter der ausländischen Bevölkerung zu senken. Daneben existieren für das Fallbeispiel Berlin einige Studien zu ausländischen Unternehmern (Pichler 1997, Rudolph und Hillmann 1997, Kapphan 1997, Pécout 2000 und 2001 sowie vorwiegend studentische Arbeitsgruppen um Scholz 1987a, mit Scholz und Leier 1987, Scholz 1987b, Spies 1988, Ibba 1988, Backs u.a. 1990), an deren empirische Ergebnisse die vorliegende Arbeit anknüpfen kann.

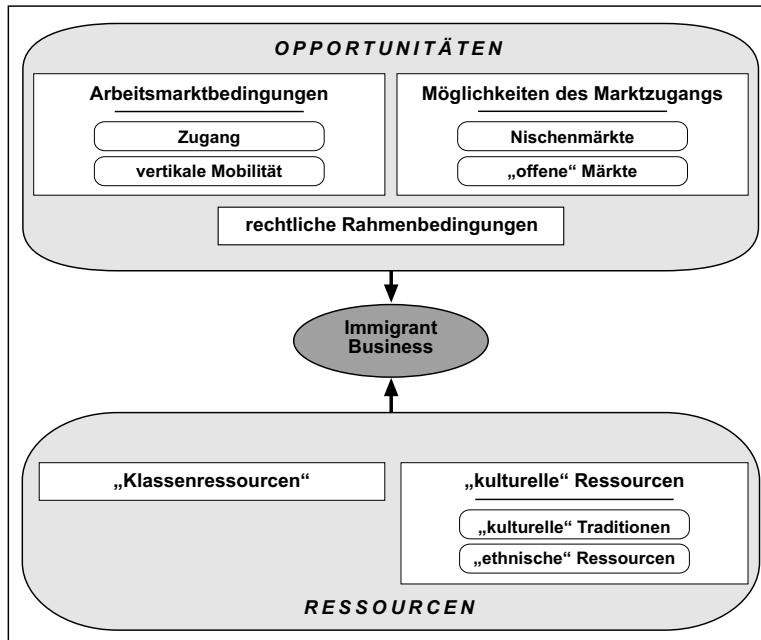
Theoretisch-konzeptionell kommen die wesentlichen Impulse aus dem angloamerikanischen Raum, wo Arbeiten unter dem Schlagwort „Immigrant Business“ bzw. „Ethnic Business“ bereits seit geheimer Zeit im Blickpunkt der sozialwissenschaftlichen Forschung stehen. Wie im Folgenden herausgearbeitet werden soll, ist dabei insbesondere das zu Grunde liegende Verständnis des Zusammenhangs von Kultur und (unternehmerischem) Handeln kritisch zu betrachten, was einen grundsätzlichen Perspektivenwechsel erfordert. Dabei kann an vom „Cultural Turn“ inspirierte Arbeiten angeknüpft werden, die unter Verwendung eines neuen Kulturverständnisses alternative Denkweisen des Zusammenhangs von Kultur und Ökonomie aufzeigen. Unter dem Stichwort „Transkulturalität als Praxis“ können hieraus Anforderungen an handlungsorientierte Arbeiten zum Verhältnis von Kultur und unternehmerischem Handeln abgeleitet werden, die das theoretisch-konzeptionelle Fundament dieser Arbeit bilden.

Das Forschungsfeld „Immigrant Business“ wird von zwei Ansätzen dominiert, die zur Erklärung des unternehmerischen Handelns von Immigranten mit unterschiedlicher Schwerpunktsetzung kombiniert werden (vgl. v.a. Waldinger, Aldrich und Ward 1990): „Opportunitäten“, die die Aufnahmegerüste bieten, dazu zählen vornehmlich Möglichkeiten des Marktzugangs und Arbeitsmarktbedingungen, sowie „Ressourcen“ der Migranten, bei denen dem Konzept der Kultur eine zentrale Rolle zukommt (vgl. Abb. 1).

„Opportunitäten“

Strukturelle Rahmenbedingungen stehen bei fast allen Arbeiten zum Thema „Immigrant Business“ als Erklärungsansatz im Vordergrund. Autoren, die auf einer solchen Basis von „Opportunitäten“ argumentieren, verfolgen die Annahme, dass von den Migranten nicht beeinflussbare Rahmenbedingungen in den Aufnahmegerüsten bestünden, die ihr Handeln wesentlich prägten. Im Fokus stehen dabei zunächst die *Arbeitsmarktbedingungen*, wobei die grundlegende Überlegung lautet, dass Benachteiligungen von Immigranten auf dem Arbeitsmarkt dazu führten, dass zur Existenzsicherung der Weg der Selbständigkeit gewählt wird.

Abbildung 1: Dominierende Modellvorstellungen im Forschungsgebiet „Immigrant Business“



Ansätze, die auf *Möglichkeiten des Marktzugangs* als Erklärungsfaktor für unternehmerische Selbständigkeit verweisen, beruhen auf Thesen, dass bestimmte Marktsegmente mit günstigen Entwicklungsperspektiven speziell für Immigrantengruppen bestünden und Teile der Gesamtwirtschaft existierten, die eher als andere Bereiche für ausländische Selbständigkeit geöffnet seien. Zwei Faktoren werden besonders hervorgehoben:

- Rechtliche Rahmenbedingungen: Sie beeinflussten beispielsweise durch Restriktionen bei der Genehmigung von Unternehmensgründungen oder durch die Erfordernis bestimmter formaler Qualifikationen für die Unternehmensführung sowohl den Umfang als auch die sektorale Struktur des „Immigrant Business“ (vgl. Kapitel 3).

- „Nischenmärkte“: Sie erleichterten die Existenzgründungen von Immigranten dadurch, dass die (vermeintlich homogenen) Konsumbedürfnisse der Zuwanderer eine spezifische Nachfrage schüfen, und dass Selbständige der gleichen Herkunft die „kulturelle Kompetenz“ besäßen, um die hierdurch entstehende Marktische zu besetzen (vgl. Kapitel 4).

„Ressourcen“

Im Unterschied zu Ansätzen, die auf Rahmenbedingungen und Handlungsmöglichkeiten zielen, die durch die Aufnahmegerellschaft geschaffen werden, betonen Ressourcenmodelle vermeintlich gemeinsame Eigenschaften von Menschen gleicher Herkunft. Im Hintergrund solcher Argumentationen steht häufig die Beobachtung, dass Migranten je nach Herkunftsland unterschiedliche Selbständigkeitssquoten aufweisen. Dies erklären Ressourcenmodelle damit, dass bestimmte Gruppen über spezifische *kulturelle Ressourcen* verfügen würden, die den Gang in die Selbständigkeit erleichterten. Hierbei lassen sich so genannte „kulturelle Traditionen“ und „ethnische Netzwerke“ als Argumentationskategorien unterscheiden (Waldinger, Aldrich und Ward 1990; Yoon 1991).

- Als „kulturalistische Ansätze“ können Erklärungsmodelle zusammengefasst werden, hinter denen die Annahme steht, dass Selbständigkeit das Ergebnis spezifischer kultureller Prädispositionen einer Gruppe sei, die unternehmerische Aktivitäten begünstigten. Mit anderen Worten: Vermeintlich „ethno-spezifische“ Handlungsstrategien, die „traditionellen Verhaltensweisen aus der Herkunftsregion“ entstammen (Wiebe 1984), prägen in nahezu deterministischer Weise das Handeln des selbständigen Unternehmers im Aufnahmeland. Hierunter fallen Zuschreibungen wie „arbeiten härter“, „sparen mehr“ oder „haben Geschäfte im Blut“, die bei früheren Arbeiten teilweise im Vordergrund standen. Heute sind sie in solch expliziten Formulierungen weitgehend aus der Diskussion verschwunden. Implizit prägen sie aber immer noch das Grundverständnis zahlreicher Argumentationslinien.

- So zielen Ansätze, welche die Bedeutung „ethnisch“ geprägter Netzwerke oder Netzwerkbeziehungen hervorheben, ebenfalls häufig auf einen vermeintlich homogenen und geteilten kulturellen Hintergrund der Migranten, wenn auch mit einer anderen Schwerpunktsetzung. Solche Beziehungsgeflechte gelten als ein zentraler Bestandteil für den unternehmerischen Erfolg und könnten, so die Argumentation, viele Nachteile ausgleichen, denen ausländische Selbständige unterliegen. Sie würden durch den Außenseiterstatus der Immigranten gefördert, der die Beziehungen unter ihnen intensiviere und zu Vertrauen, Kooperation und kollektiver Selbsthilfe führe und damit Kapitalbeschaffung, Mitarbeiterakquisition und Warenbezug erleichtere.

Betrachtet man die Forschungsansätze, die auf „kulturelle Ressourcen“ abheben, stellt man fest, dass aus sozialtheoretischer Sicht eine implizite strukturalistische Grundposition dominiert, wobei der Strukturbegriff selber kulturalistisch ausgerichtet ist: Strukturen werden in den meisten Ansätzen als vorbewusste Denkregeln aufgefasst, die im Bewusstsein des einzelnen Unternehmers verankert sind, aber kollektiv wie „kulturelle Codes“ geteilt werden. Und ohne dass sich die Akteure dessen zwingend bewusst sind, reproduzieren sie mit ihrem unternehmerischen Handeln permanent die virtuelle Realität eines solchen kontextübergreifenden Regelsystems.

Eine andere Strukturvorstellung verfolgen Ansätze, die auf so genannten *Klassenressourcen* beruhen. Sie verstehen Strukturen als quantifizierbare Verteilungsmuster von sozialen Positionen: Die Argumentationsweise beruht darauf, dass Ressourcenverteilungen wie Eigentum an Produktionsmitteln, Finanzkapital oder Bildung letztlich in entscheidender Weise darüber bestimmten, wie Akteure handeln (vgl. Light und Rosenstein 1995a, Waldinger 1994, Light und Rosenstein 1995b). Unternehmertum wird so mit der Ressourcenverfügbarkeit einer „unternehmerischen Klasse“ erklärt, etwa an materiellem Kapital zur Unternehmensgründung, an Bildungskapital zur Unternehmensführung, aber auch an „bourgeoisen Werten, Einstellungen, Kenntnissen und Fertigkeiten, die im Rahmen des Sozialisationsprozesses von Generation zu Generation weitergegeben werden“ (Light 1987).

Kritik

Erklärungsansätze, die auf die strukturellen Rahmenbedingungen des unternehmerischen Handelns fokussieren, tragen durchaus dazu bei, Einflussfaktoren der unternehmerischen Selbständigkeit von Immigranten aufzuzeigen. Auch können sie für ausgewählte Fragestellungen der Entstehung und Entwicklung des „Immigrant Business“ plausible Kausalitäten benennen. Beispielsweise ist der Einfluss rechtlicher Rahmenbedingungen auf den Umfang der Unternehmensgründungen von Ausländern einleuchtend, wenn ausländerrechtliche Bestimmungen den Weg der Selbständigkeit ausschließen bzw. erschweren. Ebenso wird die sektorale Struktur der Unternehmensgründungen dadurch geprägt, dass der Gesetzgeber in bestimmten Bereichen formale Qualifikationen verlangt, z.B. den Meistertitel in bestimmten Handwerken. Und angesichts der aktuellen Arbeitsmarktdaten Deutschlands kann auch die Argumentation nachvollzogen werden, dass ein kausaler Zusammenhang zwischen Benachteiligungen auf dem Arbeitsmarkt und zunehmender Selbständigkeit besteht.

Für sich alleine genommen bleiben Erklärungsansätze, die auf „Opportunitäten“ zielen, jedoch unbefriedigend zum tieferen Verständnis unternehmerischen Handelns. Dies ist darauf zurückzuführen, dass das Handeln der Unternehmer überwiegend als Reflex auf Strukturen gedeutet wird, die außerhalb des Einflussbereiches der Akteure liegen. Solche rein strukturalistischen Erklärungsansätze gehen jedoch an der differenzierten Handlungswirklichkeit der einzelnen Unternehmer vorbei. So bleibt z.B. unklar, warum Arbeitslosigkeit bei manchen zur Selbständigkeit führt und bei anderen nicht.

Daher bedarf es vermehrt qualitativer, handlungsorientierter Studien, die den Unternehmer als Akteur in den Vordergrund der Betrachtung stellen. Denn erst durch die Zielsetzung des „Handlungsverständens“ (Escher 1999) ist eine Annäherung an Fragen möglich, beispielsweise wie durch strukturelle Rahmenbedingungen eingeschränkte Handlungsspielräume von den Unternehmern sehr unterschiedlich genutzt werden oder welche Bedeutung biographische Ressourcen für die Entwicklung von Unternehmensstrategien haben. Die bislang dominierende Perspektive wird in der vorliegenden Arbeit daher um Ansätze erweitert, die den Blick auf die Wechselbe-

ziehungen zwischen strukturellen Rahmenbedingungen und den Strategien und Handlungen von Akteuren richten können.

Darüber hinaus ist mit Rath und Kloosterman (2000) auch auf internationaler Ebene ein Defizit an theoriegeleiteten Fragestellungen zu konstatieren, weil nur wenige Arbeiten Bezüge zur aktuellen kulturstheoretischen Debatte herstellen und somit versuchen, zur allgemeinen Theoriebildung beizutragen. Insbesondere das Verständnis dessen, was mit dem Attribut „kulturell“ bei zahlreichen Ressourcenansätzen gemeint ist, legen die meisten Studien nicht offen. Aus dem jeweiligen Forschungsdesign und den dominierenden Erklärungsmustern kann für die Mehrzahl der Arbeiten aber ein holistischer Kulturbegriff in Herderscher Tradition konstatiert werden, der Kultur als „historisch-spezifische gesamte Lebensform eines Kollektivs in Differenz zu anderen Kollektiven“ (Reckwitz 1997: 319) versteht, klar abgegrenzt durch ein spezifisches Bündel an „kulturellen Merkmalen“. Ein solches essentialistisches Kulturverständnis wird in jüngerer Zeit jedoch zu Recht in Frage gestellt (vgl. u.a. die Beiträge in Beck 1998).

Insbesondere die „Ressourcenansätze“ argumentieren explizit mit dem Einfluss einer spezifischen, auf der Herkunft basierenden „Kultur“ der Immigranten, die sich in ihren unternehmerischen Handlungsweisen niederschläge. An diesen Vorstellungen können zwei Kritikpunkte formuliert werden: Erstens die dabei immanente und sehr problematische Tendenz der Ethnisierung, d.h. die Fremdzuschreibung kollektiver Identitäten auf Grundlage der Vorstellung von einer Abstammungsgemeinschaft, die mit „kulturellen“ Unterschieden zu anderen Gemeinschaften einhergehe. Zweitens – damit verbunden – ein essentialistisches Kulturverständnis. Dessen Kennzeichen sind die drei Annahmen einer *sozialen Homogenisierung*, d.h. die Kultur präge das Leben eines Kollektives im Ganzen wie im Einzelnen, wobei die kulturellen Merkmale nicht beliebig erworben oder abgelegt werden könnten, einer *ethnischen Fundierung*, d.h. Lebensformen seien bestimmt durch „Abstammungsgemeinschaften“, und einer *interkulturellen Abgrenzung*, d.h. die Kultur eines Volkes unterscheide sich von der anderer Völker.

Auf Basis dieses, oft impliziten, Kulturverständnisses ist es ein häufiges Resultat von Arbeiten im Bereich des „Immigrant Business“, den ökonomischen Erfolg unterschiedlicher Immigranten-

gruppen einander gegenüberzustellen. Letztlich erscheint die Kategorie „Ethnizität“ als ein Ergebnis von Untersuchungen, obwohl sie deren unreflektierte Prämisse ist. Selbst wenn solche Kategorisierungen nicht zu Fragen missbraucht werden, was denn z.B. die intrinsische Natur von „Blackness“ sei, die dazu führe, dass Schwarze in den USA geringere Einkommen erzielten als Asiaten, besteht die Gefahr, hierdurch Differenz zu produzieren, weil im essentialistischen Sinne verstandene „Kultur“ als eine Erklärungsvariable für unternehmerisches Handeln und unternehmerischen Erfolg herangezogen werden kann. Folge ist die Ethnisierung von politökonomisch bedingten oder sozialen Phänomenen.

Zur Konzeptualisierung des Zusammenhangs von Kultur und unternehmerischem Handeln

Implikationen des „Cultural Turn“ in den Sozialwissenschaften

Wie kann „Kultur“ und wie kann das Verhältnis von Kultur und unternehmerischem Handeln alternativ konzeptualisiert werden? Fruchtbar erscheinen hier Ansätze im Zuge des „Cultural Turn“, wie er derzeit in weiten Bereichen der Sozial- und Geisteswissenschaften und der angelsächsischen Geographie (zum Überblick über die Debatte vgl. u.a. Crang 1997, Jackson 1997, Johnston 1997: 268–317, Soja 1999, Valentine 2002) vollzogen wird. Diese spiegelt sich in neuen Konzeptionen der Kulturgeographie wider (z.B. Anderson u.a. 2003, Crang 1998, Duncan u.a. 2004, Mitchell 2000) und wird in jüngerer Zeit auch von der deutschsprachigen Geographie vermehrt aufgegriffen, wie Tagungen und zunehmende Publikationsaktivität zeigen (z.B. Gebhardt, Reuber und Wolkersdorfer 2003, Kemper 2003, Natter und Wardenga 2003, Sahr 2003a und b, Werlen 2003a und b). Dabei wird der holistische Kulturbegriff aufgegeben zugunsten eines Verständnisses von Kultur als „handlungskonstituierende Sinnssysteme“, als „modes of generating meaning“ (Giddens u.a. 1994: 2), die als notwendige Bedingung jeglicher sozialer Praxis gel-

ten. Als gemeinsame Basis der heterogenen Ansätze unter dem Dach des „Cultural Turn“⁵ kann ein Kulturbegriff ausgemacht werden, der bedeutungs- und symbolorientiert ist: „Welt“ existiert nur insofern, als dass der Mensch ihr auf der Grundlage von symbolischen Ordnungen eine Bedeutung zuschreibt und sie sich damit erst sinnhaft erschließt. Über „Signifikationsstrukturen“ (Giddens 1997) wird Welt erst verstehbar und damit sind sie Bedingungen jeglicher sozialer Praxis. Mit anderen Worten: „Welt“ ist für den Menschen als „animal symbolicum“ (Cassirer 1996) ausschließlich symbolisch erschließbar, und zwar auf der Grundlage von kollektiv geteilten Regelsystemen und Wissensordnungen, die es ermöglichen, Welt mit Bedeutung und Sinn zu versehen.

Versucht man, die unterschiedlichen Akzentsetzungen unter dieser gemeinsamen Grundvorstellung zu systematisieren, lassen sich in Anlehnung an Reckwitz (1999 und 2000) mit einem „Textparadigma“ und einem „Praxisparadigma“ zwei wesentliche Paradigmenkerne aktueller sozialwissenschaftlicher Ansätze ausmachen. Sie unterscheiden sich hinsichtlich der Positionierung des Subjekts bei der Herstellung der symbolischen Ordnungen. Beiden lassen sich aus wirtschaftsgeographischer Perspektive unterschiedliche Fragestellungen zuordnen, wobei die Übergänge fließend sind:

Das „Textparadigma“ (post-)strukturalistischer Provenienz abstrahiert von der Handlungspraxis und stellt stattdessen diskursive Prozesse und Strukturen in den Vordergrund der Analyse. Die Grundvorstellung ist hierbei, dass die kulturelle Welt als ein Verwei-

5 Vor allem in der Wirtschaftsgeographie erscheint der „Cultural Turn“ in theoretischer Grundlegung und konkreten Untersuchungsgegenständen ausgesprochen heterogen. Dies gilt auch für das Verständnis des zentralen Begriffs der „Kultur“, der nur selten explizit definiert und konzeptualisiert wird (Barnett 1998) und sich damit häufig nur indirekt erschließen lässt. Außerdem wird die von einigen Wirtschaftsgeographen geforderte stärkere Hinwendung zur Kultur von anderen vehement abgelehnt, was in der aktuellen Debatte in *Antipode* und Titeln wie „Killing Economic Geography with a ‘Cultural Turn’ Overdose“ (Rodríguez-Pose 2001) zum Ausdruck kommt.

sungszusammenhang von sozial konventionalisierten Zeichensystemen verstanden werden kann, die sich in Diskursen und darüber hinaus in sämtlichen signifikanten Gegenständen des Alltagslebens, vom Konsumartikel bis zum Kunstwerk, permanent reproduzieren. Es gibt also keine Gegenstände, Personen etc. an sich, sondern sie werden erst – auf kontingente Weise – zu Gegenständen oder Personen innerhalb eines Aussage- und Zeichensystems, das ihnen eine Bedeutung zuweist und damit zur Existenz verhilft. Damit wird das Subjekt radikal dezentriert, weil Bedeutung unabhängig von subjektiven Sinnzuschreibungen diskursiv innerhalb der Zeichensysteme produziert und reproduziert wird. Bezogen auf das Verhältnis von Kultur und Ökonomie verfolgen wirtschaftsgeographische Arbeiten aus dieser Perspektive z.B. das Ziel, vermeintlich neutrale Bestandteile des Ökonomischen wie „Erfolg“ oder die Kategorie „Unternehmer“ als diskursiv geschaffene Konstruktionen aufzudecken und die Rolle solcher bedeutungsschaffenden und damit kulturellen Metadiskurse für die Regulation ökonomischen Lebens zu betonen. Auch die Kategorie Ethnizität bzw. national etikettierte Herkunft und die damit verbundenen Differenzierungsschemata können als Teile solcher Metadiskurse aufgefasst werden.

Unter dem „Praxisparadigma“ zusammenfassende Ansätze – hierunter zählen als prominenteste die Kulturtheorien Bourdieus und Giddens, aber auch Arbeiten im Kontext und der Tradition des symbolischen Interaktionismus oder der Ethnomethodologie – stellen demgegenüber die von impliziten Wissensbeständen und Interpretationsweisen angetriebene Handlungspraxis in den Vordergrund der Analyse. Mit der Fokussierung auf die Figur des Akteurs erscheinen sie geeigneter, das Verhältnis von Kultur und unternehmerischem Handeln zu konzeptualisieren. Leitende Vorstellung ist dabei, dass Akteure ihre sozialen und damit auch ökonomischen Praktiken dadurch hervorzubringen vermögen, dass sie über eine Art „Vorrat“ an Deutungsschemata und symbolischen Ordnungen verfügen, auf deren Basis sie Welt auf bestimmte Art verstehen. Solche Deutungsschemata sind notwendigerweise kollektiv geteilt und diskursiv vermittelt. Sie können sowohl bestimmte routinisierte Handlungsweisen ermöglichen als auch den Spielraum denkbaren Handelns einschränken, und sie enthalten die Differenzierungsschemata, entlang derer sich Identitäten bzw. Identitätspositionen ausbilden können.

Dadurch, dass in der Handlungspraxis symbolische Ordnungen kontinuierlich reproduziert werden, wird die Stellung des Subjekts dezentriert, aber nicht – wie beim „Text-Paradigma“ – passivisch als Diskurseffekt begriffen, sondern im Konzept des Akteurs als Hervorbringer sozialer Praktiken wieder rekonstruiert – sei es im Sinne des Habitus-Konzepts bei Bourdieu, sei es im Sinne des Giddens-schen rekursiven Verhältnisses von Struktur und Handlung. Hiermit rückt der Zusammenhang zwischen symbolischer Ordnung und sozialer Praxis in den Mittelpunkt des Interesses. Kulturtheoretische Handlungserklärungen, die auf einem bedeutungs- und symbolorientiertem Kulturbegriff aufbauen, setzen sich somit von Handlungserklärungen über Wünsche und Interessen (rational choice) oder kollektiv geteilte Normensysteme (*homo sociologicus*) ab. Das Handeln eines Unternehmers würde vielmehr verständlich durch eine Rekonstruktion seiner situierten symbolischen Organisation der Wirklichkeit und eine Analyse seiner in der Handlung herangezogenen Deutungsschemata.

Mit einem solchen Zugang lässt sich eine Verbindung zu den „Embeddedness“-Ansätzen ziehen, die ursprünglich im Bereich der Wirtschaftssoziologie (Granovetter 1995) entwickelt worden sind und mittlerweile zahlreiche Reflexionen über den Gegenstand der Wirtschaftsgeographie prägen (z.B. Grabher 1993, Glückler 2001, Bathelt und Glückler 2002). Hier ist allerdings analytisch zu trennen zwischen „sozialer“ und „kultureller“ Embeddedness. Soziale Embeddedness versteht jegliches ökonomisches Handeln als grundsätzlich auch soziales Handeln und damit eingebettet in Strukturen sozialer Beziehungen des Kennens oder Anerkennens. Das wäre dann aber mehr als „Social Turn“ denn als „Cultural Turn“ zu bezeichnen. Kulturelle Embeddedness hebt demgegenüber – in Anlehnung an den oben skizzierten Kulturbegriff – explizit auf die Rolle gemeinsamer Deutungsschemata für ökonomische Interaktionen ab, was z.B. in der Definition von kultureller Embeddedness als „shared collective understandings in shaping economic strategies and goals“ bei Zukin und DiMaggio (1990: 17) zum Ausdruck kommt. Ihre Rolle für unternehmerisches Handeln leuchtet ein. So lässt sich in Interaktionssituationen, z.B. einer geschäftlichen Vereinbarung zwischen zwei Unternehmern, nur dann ein für beide Beteiligte befriedigendes Ergebnis erzielen, wenn bezüglich der Einschätzung dessen, wie z.B.

Absprachen besiegt werden und wie verbindlich sie sind, zwischen den Geschäftspartnern Bedeutungsgleichheit besteht.

In wirtschaftsgeographischen Arbeiten, die auf die Rolle kultureller Embeddedness abheben und damit den Zusammenhang zwischen unternehmerischem Handeln und Kultur explizit ins Auge fassen, wird dann beispielsweise betont,

- dass „*a common cultural background*“ von entscheidender Bedeutung für den Informationsaustausch zwischen Akteuren sei (Gertler 1997: 49 nach Lundvall 1988: 355),
- dass regionale Institutionen „*shape and are shaped by the local culture*, the shared understandings and practices that unify a community and define everything from labor market behavior to attitudes toward risk-taking“ (Saxenian 1994: 8),
- oder dass „*locally generated cultures*“ als Basis für ökonomisches Handeln und Innovation dienten, weil für Wissensaustausch und Lernprozesse Face-to-face-Kontakte und ein „*high degree of mutual trust and understanding, which is often constructed around shared values and culture*“ erforderlich seien (Amin und Thrift 1997: 155, alle Hervorhebungen durch den Autor).

Auf der einen Seite besteht hier also eine explizite Einbeziehung von Kultur in wirtschaftsgeographische Untersuchungen. Auf der anderen Seite kann mit Boeckler und Lindner (1999) aber bei zahlreichen Arbeiten konstatiert werden, dass für die Konzeptualisierung des Kulturellen eine vergleichsweise statische und homogene Kulturvorrstellung maßgeblich ist. Dies lässt sich v.a. an der Konstruktion von kulturellen Grenzen verdeutlichen, wenn man dem Verständnis von Kultur als „symbolische Ordnung“ folgt, welche immer auch die Gefahr eines „Rückfalls“ in essentialistische Auffassungen von Kultur beinhaltet: So kann erstens die Tendenz festgestellt werden, solche Grenzen an Staaten oder Regionen mit jeweils spezifischen „Regionalkulturen“ zu binden, die z.B. Innovationen erleichtern. Eine solche Annahme der „Territorialisierbarkeit“ von Kultur ist ange-sichts der Auflösung der Beziehung von Raum und kultureller Reproduktion jedoch bereits zu hinterfragen (u.a. Appadurai 1998). Zweitens ist häufig die Neigung zu beobachten, kulturelle Grenzen als Grenzen zwischen Subjekten zu konzeptualisieren. Hier ist kri-

tisch zu überdenken, ob grundsätzlich eine eindeutige Zuordnung eines Individuums bzw. sozialen Kollektivs zu einer symbolischen Ordnung vorausgesetzt werden kann.

Transkulturalität als Praxis

Eine Möglichkeit, der aufgeworfenen Problematik der kulturellen Grenzen zu begegnen, bietet das Konzept der Transkulturalität, das der Philosoph Wolfgang Welsch (1992 und 1999) entwickelt hat. Welsch geht mit Hinweis auf die Globalisierungsdebatten zunächst davon aus, dass territorial verortbare homogene Kulturen aufgrund vielfältiger Verflechtungszusammenhänge nicht mehr angenommen werden könnten. Transkulturalität impliziert in diesem Sinne die Werlensche „Entankerung“ (1997), die Transnationalisierung (Faist 2000, Pries 1996 und 1997) und Deterritorialisierung (Castells 2001) sozialer Beziehungen, kurz: die Aufhebung der Kongruenz von Territorium und Kultur, die von den traditionellen Kulturrbaumtheorien angenommen wird und von mancher Debatte über „regionale Identität“ weitergesponnen wird.

Gleichzeitig verschiebt Welsch die angenommene theoretische Lage kultureller Grenzen von einer *interpersonalen* auf eine *intrapersonale* Ebene, d.h. auf die Ebene einzelner Individuen. Diese Vorstellung lässt sich anschließen an Arbeiten im Umfeld der „Cultural Studies“ und postkolonialen Theorien, deren prominenteste Vertreter wie Hall (1994 und 1999), Said (1979) und Bhabha (1994) den kulturalistischen Essenzialismus in den Debatten um „Kultur“ und „Identität“ überwinden halfen. So wird die Vorstellung von einer „wesenhaften“ Identität zugunsten der Vorstellung vielfach differenzierter Identitätspositionen aufgegeben, die in Relation zu sozialen Kontexten und spezifischen Orten konstruiert werden. Somers fasst dies prägnant zusammen:

„Narrative identities are constituted by a person’s temporally and spatially variable place in culturally constructed stories composed of (breakable) rules, (variable) practices, binding (and un-binding) institutions, and the multiple plots of family, nation, or economic life. Most importantly, however, narratives are not in-

corporated into the self in any direct way; rather, they are mediated through the enormous spectrum of social and political institutions and practices that constitute our social world“ (1994: 635, zit. nach Miller u.a. 1998: 20).

Individuen sind mit Welsch mit einer basalen Fähigkeit zur Transkulturalität ausgestattet und verfügten somit über unterschiedliche kulturelle Bezugssysteme. Die mit jeder Grenze verbundene Innen-Außen-Differenz wird konzeptionell damit auf die Ebene des einzelnen Subjekts verschoben. Im Anschluss daran können Grenzen als vom Individuum prinzipiell verfügbar gedacht werden. Damit wird auch die Vorstellung von Kultur als einem per se gegebenen und in sich geschlossenen Verweisungszusammenhang von Symbolen obsolet. Gleichzeitig bleiben aber „kulturelle Differenzen“ denkbar und werden zentral zum Verständnis der dialektischen Beziehung zwischen Identität und Differenz, in der sich das Eigene über seine Beziehung zum Anderen erschafft: als Konstruktion entlang Zugehörigkeit und Ausschluss markierender Symbole.

Auf Basis dieser Überlegungen lässt sich Kultur für die empirische Forschungspraxis konzeptualisieren. Hierfür wird der Begriff „Transkulturalität als Praxis“ vorgeschlagen. Dieses Konzept setzt an dem vermeintlichen Paradox an, das sich zwischen der theoretischen Position der Nicht-Existenz von homogenen Kulturen und der Position des handelnden Akteurs aufspannt. So wurde bereits darauf hingewiesen, dass Essentialisierungen und homogene Kulturen diskursiv konstruiert sind und in der Bezeichnungs- und Handlungspraxis permanent (re-)produziert werden. Denn kollektiv verfügbare Deutungsmuster, wie Welt zu verstehen ist, sind im Sinne des Bourdieuschen Unterscheidungssinns (1982) untrennbar verbunden mit Klassifikationsschemata, welche die Einordnung der Dinge erleichtern, indem an bestimmten Symbolen Ausschluss und Zugehörigkeit markiert wird. Damit gehen permanente Grenzziehungen einher; „kulturelle“, da Bedeutung schaffende Grenzziehungen, anhand derer das vertraute, dazugehörende „Innen“ vom unvertrauten, nicht dazugehörenden „Außen“ geschieden wird.

Die Perspektive der „Transkulturalität als Praxis“ richtet den Blick genau auf diese Grenzziehungen. Sie teilt damit die konzeptionelle Kritik an essentialistischen Kulturvorstellungen, nimmt aber

gleichzeitig die alltäglichen und sehr machtvollen, z.B. „ethnisierenden“ Grenzziehungen in den Blick. Einer ähnlichen Idee folgt auch Boeckler (1999) bei seiner Konzeptualisierung von „Kultur als diakritische Praxis“, als fortwährendes Einfügen von kontingenten Unterscheidungen in die prinzipiell nicht getrennte Welt.

Das Konzept der „Transkulturalität als Praxis“ bietet die Möglichkeit, Fragen der Analyse zugänglich zu machen, „wie“, „mit welchen Symbolen“ und „in welchen Kontexten“ Akteure in unternehmensrelevanten Interaktionen kulturelle, Bedeutung schaffende Grenzen ziehen. Damit sollen wirtschaftsgeographische Fragestellungen um eine wichtige Perspektive erweitert werden, indem der kulturelle Aspekt ökonomischen Handelns erschließbar wird, ohne sich in die „essentialistische Falle“ zu begeben.

Darüber hinaus ist „Transkulturalität als Praxis“ aber nicht nur als Analysekonzept zu verstehen. Gleichermaßen kann es als konkrete Handlungspraxis konkreter Subjekte gelesen werden. Denn durch die Verschiebung der Innen-Außen-Differenzen bei der Herstellung kultureller Grenzen auf die Ebene des Subjekts wird die individuelle Fähigkeit, sich unterschiedlichen „imaginären Gemeinschaften“ (Anderson 1983) zuzuordnen, sowohl konzeptionell akzeptiert als auch empirisch greifbar. Menschen verfügen also, so die Annahme, über Handlungsroutinen, mit denen sie sich in Form einer „alltäglichen Transkulturalität“ in unterschiedlichen Deutungsschemata verorten können, um z.B. in ökonomischen Interaktionssituationen Bedeutungsgleichheit mit Geschäftspartnern herzustellen.

Sind dem Akteur solche Deutungsschemata reflexiv zugänglich und damit absichtsvoll einsetzbar, kann „alltägliche Transkulturalität“ zur strategischen werden. „Strategische Transkulturalität“ wird hier als Begriff für eine Fähigkeit vorgeschlagen, sich im Sinne eines „milieu moving“ (Werbner 1999) reflexiv in unterschiedlichen Symbolsystemen orientieren und in ihnen operieren zu können.⁶ Kulturelle Embeddedness wäre dann nicht etwas durch bloßes „Sein“ Exi-

⁶ Auch Boeckler verwendet den Begriff der „strategischen Transkulturalität“ (1999: 183), bezieht „strategisch“ jedoch nicht auf das Handeln der Akteure, sondern auf die wissenschaftliche Verwendung des Konzeptes.

stierendes, wie es manche Arbeit unter diesem Label vermittelt, sondern etwas situativ durch die kommunikative und die Handlungspraxis hergestelltes – und damit Veränderung Zugängliches. Kulturelle Deutungsschemata können damit als für die soziale Praxis handlungsleitend aufgefasst werden, aber als „Repertoire“, das verschiedene Handlungsoptionen bereithält und zu dem Individuen einen reflexiven Zugang besitzen können.

„Transkulturalität als Praxis“ erschließt sich auf der individuellen Ebene aber in sehr differenzierter Weise. So kann der Aussage Edward Saids „Niemand ist heute nur ganz und rein eines“ (1993: 407) aus einer theoretischen Perspektive grundsätzlich zugestimmt werden. Personen, die im Laufe ihrer biographischen Erfahrungen mit tiefgreifenden Sinnbrüchen konfrontiert wurden und werden, sei es infolge von Migration, sei es aufgrund einer permanenten Auseinandersetzung mit ethnisierten Fremdzuschreibungen, erleben dies jedoch in sehr ausgeprägter Form. Grenzziehungen werden an vielfältigen und unterschiedlichen Symbolen vorgenommen und können für jegliche (ökonomische) Interaktion als konstitutiv betrachtet werden. Grenzziehungen entlang der Herkunft sind jedoch besonders wirkungsmächtig und damit gut geeignet, um ein Konzept „Transkulturalität als Praxis“ empirisch zu verwenden.

Darum wird die unternehmerische Selbständigkeit von Menschen mit Migrationshintergrund für die Analyse der kulturellen Dimension ökonomischen Handelns als besonders fruchtbar angesehen, wobei unter „kulturelle Dimension“ die (Re-)Produktion von Deutungsschemata und Wissensordnungen in der Handlungspraxis verstanden wird. Dies richtet den Fokus auf Unternehmer, die im Rahmen ihrer unternehmerischen Praxis permanent kulturelle Deutungsschemata verhandeln, bzw. sich in unterschiedlichen „symbolischen Ordnungen“ verorten, an deren Konstruktion sie permanent beteiligt sind. Hierfür entwickeln sie – in terminologischer Anlehnung an Giddens (1997: 57) – einerseits im „praktischen Bewusstsein“ verfügbare Handlungsroutinen „alltäglicher Transkulturalität“, andererseits im „diskursiven Bewusstsein“ verfügbare Handlungsoptionen im Sinne „strategischer Transkulturalität“.

Um die kulturelle Dimension unternehmerischen Handelns im definierten Sinne in der empirischen Forschungspraxis fassbar zu machen, scheint das Konzept der „Transkulturalität als Praxis“

grundsätzlich geeignet zu sein. Das im weiteren Verlauf zu Grunde gelegte konstruktivistische Kulturverständnis sowie die grundlegenden Annahmen zur Erschließbarkeit des „Kulturellen“ seien abschließend thesenartig in fünf Positionen skizziert:

1. Im Sinne eines bedeutungs- und symbolorientierten Kulturbegriffs wird Kultur verstanden als kollektiv geteilte, aber nicht an ein definierbares Kollektiv gebundene, vielfach differenzierte und konstruierte Deutungsschemata, mittels derer sich Akteure Welt sinnhaft erschaffen und erschließen. Sie ist damit notwendige Bedingung jeglicher sozialer Praxis und deshalb auch unternehmerischen Handelns.
2. Forschung, die das Verhältnis von Kultur und unternehmerischem Handeln untersucht, sollte nicht der Versuchung erliegen, Aussagen über das „Wesentliche“ einer spezifischen Kultur zu machen. Kultur ist auf solche Weise nicht erfassbar und damit auch als eine allgemeine Kategorie zum Verstehen oder Begründen unternehmerischen Handelns ungeeignet. So kann es auch nicht Ziel dieser Arbeit sein, Aussagen über *das* türkische Unternehmertum zu machen – selbst wenn es einheitlichen Regeln folgen würde. Denn wenn, wie oben zu Grunde gelegt, Akteure einen reflexiven Zugang zu Deutungsschemata, Kultur, besitzen, können auch kulturelle Praktiken letztlich nur als eine spezifische Form der Interpretation von Kultur gedeutet werden. Außerdem handelt es sich immer um Beobachtungen zweiter Ordnung, wenn „von außen“ Feststellungen darüber getroffen werden, wie Subjekte ihre soziale Wirklichkeit interpretieren. Damit besteht, worauf insbesondere Geertz (1987) aufmerksam gemacht hat, ein unlösbares Verhältnis zwischen Kultur und Interpretation, weshalb keine endgültigen und allgemeinen Aussagen über Kultur getroffen werden können.⁷
3. Kultur wird im Folgenden primär als Prozess verstanden, weil die Bedeutungen kultureller Symbole im Sinne von „Transkulturalität als Praxis“ kontinuierlich (re-)produziert und interpretiert werden. Damit rückt die Frage in den Vordergrund, wie Deutungsmuster von Akteuren ständig neu verhandelt werden (Schiffauer 1997, Wimmer 1997). Die für unternehmerisches Handeln skizzierte Kompetenz zur „strategischen Transkulturalität“ muss

dann als Kompetenz interpretiert werden, mehr oder weniger souverän in unterschiedlichen Diskursfeldern absichtsvoll zu operieren (Schiffauer 1997). Damit müssen auch Fragen der Macht, verstanden als Fähigkeit, seine Deutungen durchzusetzen, Gegenstand der Betrachtungen werden. Gleichzeitig – auf dieses vermeintliche Paradoxon hat Schiffauer (1997) hingewiesen – muss Kultur aber auch als vergleichsweise stabiles System konzeptualisierbar sein, weil Handelnde sich in jeder Interaktion immer auf andere Akteure und von ihnen herangezogene Deutungsmuster beziehen und damit zu einer Verfestigung, zu einer in die Handlungspraxis eingebundenen Reproduktion „gemeinsamer Deutungsschemata“ beitragen.

4. Aufgrund der prinzipiellen Unbestimmbarkeit von Kultur lassen sich nur Aussagen über einzelne, kulturelle Symbole treffen wie Sprache oder – mehr auf die Unternehmenspraxis bezogen – Ge pflogenheiten der Besiegelung von Absprachen. Denn nur sie können letztlich als Indikator für identitätskonstituierende Zu ordnungs- und Ausschließungspraktiken im Sinne von „wer oder was gehört wozu“ dienen. Solche Grenzziehungen, markiert an kulturellen Symbolen, verweisen damit aber nicht auf eine dahinter liegende absolute Grenze der Kultur, sondern sie laufen eher ineinander, manchmal quer zueinander, was erneut die Unbe stimmbarkeit von Kultur als Unität verdeutlicht.
5. Im Anschluss an die Überlegungen zur „Transkulturalität als Praxis“ wird die Partizipation der Akteure an unterschiedlichen, heterogenen, oftmals inkommensurabel konstruierten symboli schen Ordnungen als untersuchungsleitend aufgefasst. Dies be dingt zwangsläufig, dass unternehmerisches Handeln immer als kontextabhängiges Handeln betrachtet werden muss. Überträgt

7 Außerdem ist die Vorstellung von *dem* türkischen Unternehmertum nicht nur aus einer theoretischen Perspektive unhaltbar, sondern auch praktisch nicht möglich, da die Frage der Abgrenzung unlösbar wäre: entlang der Staatsangehörigkeit (z.B. türkisch/deutsch), der dazu quer laufenden Sprache (z.B. türkisch/kurdisch), der dazu quer laufenden religiösen Orientierung (z.B. sunnitisch/alevitisch) etc.?

man Kontextualität auf den reflexiven Gebrauch von Deutungsschemata, kann der Sinngehalt einer Handlung oder Interaktion nur im Hinblick auf eine *bestimmte* Situation nachvollzogen werden und nicht nach einem vermeintlich in *allen* Situationen gültigen, übergreifenden Bedeutungssystem des Handelnden.

Fragestellung und das Problem der „Wiederholung der Zuschreibung“

Aus den theoretisch-konzeptionellen Vorüberlegungen können zwei Zielsetzungen für die vorliegende Arbeit abgeleitet werden: Erstens soll sie einen Beitrag zur Theoriebildung leisten, indem die kulturelle Dimension ökonomischen Handelns im definierten Sinne konzeptionell gefasst und für die empirische Forschungspraxis erschließbar wird. Damit sollen wirtschaftsgeographische Fragestellungen um eine wichtige Perspektive ergänzt werden. Hierzu wurde das Konzept „Transkulturalität als Praxis“ entwickelt. Zweitens soll die Arbeit zu einem differenzierteren Verständnis der Selbständigkeit von Menschen türkischer Herkunft in Deutschland beisteuern. Über die Prüfung des Konzepts anhand der empirischen Erhebungen sind beide Zielsetzungen miteinander verknüpft.

Nimmt man die eingangs dargelegten theoretischen Überlegungen ernst und will nicht in reifizierende Stereotype zurückfallen, muss man eine Perspektive einnehmen, die nicht nach „Inhalten“ vermeintlich gegebener „Kulturen“ sucht, sondern die Ziehung kultureller Grenzen in den Vordergrund stellt. Es geht damit um die Fragen, wie Grenzen entlang kultureller Symbole in unterschiedlichen Kontexten permanent produziert und reproduziert werden, und wie sie ökonomisch wirksam werden. Dabei wird angenommen, dass die Grenzkonstruktion entlang der Herkunft eine sehr wirkungsmächtige ist und auf unterschiedlichen Ebenen zum Tragen kommt. Daher erscheinen Unternehmer mit (familiärem) Migrationshintergrund zur Analyse des Zusammenhangs von Kultur und unternehmerischem Handeln besonders geeignet, weil sie in ihrer

Biographie eine permanente Auseinandersetzung mit Selbst- oder Fremdzuschreibungen entlang derart national etikettierter Grenzen erleben.

Für die empirische Umsetzung der Frage, wie solche Grenzen in unternehmerischen Handlungskontexten (re-)produziert werden, werden drei dominierende Erklärungsansätze der Forschungen zum „Immigrant Business“ herangezogen und vor dem Hintergrund des Konzepts „Transkulturalität als Praxis“ reinterpretiert:

- In Kapitel 3 werden zunächst die ausländerrechtlichen Rahmenbedingungen und der Arbeitsmarkt in den Blick genommen. Ihnen wird ein großer Einfluss v.a. auf die Unternehmensgründung zugesprochen. Dem wird auf Ebene der Makroanalyse sowie durch eine Rekonstruktion der Gründungssituation auf der Handlungsebene nachgegangen. Dabei stellt sich insbesondere die Frage, ob nicht auch den strukturellen Rahmenbedingungen ein auf Herkunft beruhendes Differenzierungssystem inhärent ist, und welche Bedeutung eine solche „institutionalisierte Ethnierung“ z.B. für die Einschreibung von Identitätspositionen in die Unternehmerbiographie hat, was sich wiederum in der Unternehmensgründung bemerkbar macht.
- Kapitel 4 behandelt die unternehmerisch zentrale Frage der Marktausrichtung. Ihm liegt die Auffassung zu Grunde, dass Märkte nicht per se existieren, sondern sozial hergestellt sind. Unternehmer richten ihre Produkt- oder Absatzstrategien an von ihnen z.B. „ethnisch“ konstruierten Marktsegmenten aus, in denen sie die größten Absatzchancen sehen. Die Marktabgrenzung ist jedoch keine rein individuelle Leistung, sondern wird darüber hinaus durch machtvolle Zuschreibungsdiskurse vermittelt. Hieraus ergeben sich die Fragen, welche Rolle national etikettierte kulturelle Grenzen bei der Segmentierung von Märkten spielen und welcher unternehmensrelevante Zusammenhang zwischen einem Diskurs, der Märkte ethnisch konnotiert, und biographischen Ressourcen der Unternehmer identifiziert werden kann.
- Kapitel 5 widmet sich der Situiertheit unternehmerischen Handelns in sozialen Beziehungen, die von der Wirtschaftssoziologie als konstitutiv für jegliches ökonomisches Handeln anerkannt worden ist. Dabei ist zu fragen, an welchen kulturellen Symbolen

Zugehörigkeit zu bzw. Ausschluss aus national etikettierten Netzwerken markiert wird und welche ökonomische Bedeutung solche identitätskonstituierenden Grenzziehungen haben, die sich permanent im unternehmerischen Handeln vollziehen (z.B. zur Akkumulation oder zum Verlust ökonomisch verwertbaren sozialen Kapitals).

- Kapitel 6 greift die in den theoretischen Vorüberlegungen skizzierte Fähigkeit zu „strategischer Transkulturalität“ auf. Damit wechselt die Perspektive von Transkulturalität als Beobachtungskonzept zu Transkulturalität als konkrete Handlungspraxis konkreter Subjekte. Es steht also die Frage im Vordergrund, ob Akteure einen reflexiven Zugang zu diskursiv konstruierten Deutungsschemata besitzen und unter welchen Bedingungen sie diese Kompetenz in unternehmensrelevanten Interaktionssituationen absichtsvoll einsetzen können.

An dieser Stelle muss sich eine kritische Reflexion der Fragestellungen und der Auswahl des Fallbeispiels „Unternehmer türkischer Herkunft“ anschließen. Die beiden Ansprüche, einerseits zu einem differenzierten Verständnis der unternehmerischen Selbständigkeit beizutragen und andererseits eine kulturtheoretisch inspirierte Konzeptualisierung des Zusammenhangs von Kultur und ökonomischem Handeln im Sinne von „Transkulturalität als Praxis“ zu entwickeln, erweisen sich bei der Auswahl des Fallbeispiels auf den ersten Blick als widersprüchlich. Obschon gute Gründe dafür sprechen, Unternehmer mit Migrationshintergrund zur Analyse der kulturellen Aspekte unternehmerischen Handelns auszuwählen (s.u.), erscheint eine solche Fokussierung als problematisch.

So muss man zunächst erkennen und akzeptieren, dass alle – nicht nur interpretative – Verfahren der Analyse von Lebenswirklichkeiten unter der Perspektive von „Migration“ oder „Transkulturalität“ zu einer Reproduktion eines Differenzierungssystems beitragen, das zwischen „wir“ und „nicht wir“, „fremd“ und „vertraut“ etc. unterscheidet. Eine solche „Wiederholung der Zuschreibung“ ist in Anlehnung an Mecheril, Scherschel und Schrödter (2002, vgl. auch Bukow u.a. 2001: 130 ff.) ein Strukturmerkmal jeglicher Forschung. Es macht sich auf drei Ebenen des Forschungsprozesses bemerkbar:

- der Konstitution (des Erkenntnisgegenstandes, z.B. türkische Unternehmer als „anders“ oder „besonders“),
- der Rezeption (von Ausprägungen oder Eigenschaften des Forschungsgegenstandes, z.B. türkische Selbständige als „erfolglos“ oder als „Familienunternehmer“)
- und der Produktion (von Texten über den Gegenstand).

Eine solche Wiederholung der Zuschreibung kann nie gänzlich verhindert werden, sollte aber bewusst reflektiert und offen gelegt werden. An einem zentralen „Fallstrick“ der Interviews zur vorliegenden Arbeit sei dies verdeutlicht: Durch die Erzählaufruforderung bei den narrativen Interviews („Mich interessieren die Familien- und Lebensgeschichten von Selbständigen, deren Familien aus der Türkei stammen ...“, s.u.) wurde ein Erkenntnisinteresse vermittelt, mit dem zwangsläufig ein Differenzsystem (re-)produziert wurde, nämlich „Türken sind anders, besonders, untersuchungswert“. Das ließ sich nicht verhindern, da der zweimalige Versuch eines Verzichts auf nationale Etiketten bei der Gesprächseröffnung von den Interviewpartnern sofort als „bewusste Ignorierung“ erkannt wurde, was die Differenz noch verstärkte. Bei der Auswertung mussten die Ergebnisse daher reinterpretiert werden. Der Umstand, dass fast alle Biographen ihre Lebensgeschichte mit der Migration begannen, konnte nicht mehr – wie anfänglich vermutet – so gedeutet werden, dass sich hier ein grundsätzliches Zeichen für einen einschneidenden biographischen Wendepunkt offenbarte. Vielmehr muss dieser Einstieg in die autobiographische Konstruktion als Reaktion auf einen dominanten Diskurs gelesen werden, der die Unternehmer stets primär als „Türken“ definiert und der durch den Intervieweinstieg reproduziert wurde, was zu einer entsprechenden Selbstverortung führte.

Die Auswahl „Unternehmer aus der Türkei“ soll somit nicht dazu dienen, Klischees über *die* Türken oder *das* türkische Unternehmertum zu produzieren oder zu reproduzieren. Damit liegt es auf der Hand, dass sich auch eine „Vergleichsstudie“, in der z.B. unternehmerisches Handeln unterschiedlicher Migrantengruppen einander gegenübergestellt wird, verbietet: Sie würde Gefahr laufen, auf ein reifizierendes und kulturalistisches Erklärungsmuster zurückzufallen, welches *das* türkische Unternehmertum von *dem* marokkanischen, deutschen etc. unterschiede, und damit essentialistischen Kul-

turvorstellungen Vorschub leisten. Gleches träte im Übrigen ein, differenzierte man innerhalb der Gruppe von Migranten aus der Türkei zwischen Kurden, Aleviten, Sunnitn etc. Vielmehr sollen solche Grenzziehungen, die in alltäglichen unternehmerischen Interaktionssituationen sehr wirkungsmächtig sind, als Konstruktionen aufgedeckt und durch die Analyse der jeweiligen Zuschreibungsprozesse dekonstruiert werden.

Methodische Implikationen und Forschungsdesign

Forschungsvorhaben, die den Zusammenhang von Handlung und Kultur bearbeiten und sich folglich mit Bedeutungszuschreibungen und Sinngebungsprozessen von Handelnden beschäftigen, müssen in ihrem Kern interpretativ-verstehenden Verfahren folgen. Reduktive Menschenbilder wie das eines homo oeconomicus sind kein adäquater Zugang zu Interaktionssituationen und darin verhandelten Deutungsschemata. Qualitative Methoden – und dabei insbesondere die biographische Methode – bilden daher das Gerüst des Forschungsdesigns dieser Arbeit. Eingebettet sind sie in einen methodischen Dreischritt, der – entsprechend der Heterogenität der Fragestellungen und der zu Grunde liegenden Forschungsansätze – auch quantitative Herangehensweisen integriert.

Methoden der qualitativen Sozialforschung haben in den empirisch arbeitenden Sozial- und Wirtschaftswissenschaften wie auch in der Geographie in der jüngeren Zeit breiten Raum eingenommen und gelten weithin als erprobt. Dementsprechend sind die methodologischen Grundlagen und ihre methodischen Implikationen in einschlägigen Lehrbüchern umfassend thematisiert worden und müssen nicht mehr grundsätzlich diskutiert werden (z.B. Strauss 1991, Flick u.a. 1991, Lamnek 1993, Flick, von Kardorff und Steinke 2000, Brüsemeister 2000). Im Folgenden ist vornehmlich die Auswahl der Erhebungsmethode zu begründen, die sich primär aus den Anforderungen der theoretisch-konzeptionellen Vorüberlegungen ergibt.

Narrationen und Biographien

„Ich meine mit Max Weber, daß der Mensch ein Wesen ist, das in selbstgesponnene Bedeutungsgewebe verstrickt ist, wobei ich Kultur als dieses Gewebe ansehe. Ihre Untersuchung ist daher keine experimentelle Wissenschaft, die nach Gesetzen sucht, sondern eine interpretierende, die nach Bedeutungen sucht“ (Geertz 1987: 9). Überträgt man diese zentrale Aussage aus Clifford Geertz' „Dichter Beschreibung“ auf kulturtheoretisch inspiriertes Handlungsverstehen, so wird das Handeln der Unternehmer nachvollziehbar durch eine Rekonstruktion ihrer symbolischen Organisation der Wirklichkeit und durch eine Analyse der Deutungsmuster und Regelsysteme, die sie in Interaktionen heranziehen. Folgt man darüber hinaus den konzeptionellen Annahmen eines Gebrauchs kultureller Ordnungen im Sinne einer „Transkulturalität als Praxis“, ergibt sich gleichzeitig, Sinn konstituierende Bedeutungszuschreibungen immer als kontext-abhängig und gebunden an eine spezifische Handlungssituation zu begreifen.

Beide Annahmen haben Konsequenzen für die Wahl der Erhebungsmethode. Sie muss in der Lage sein, sowohl konkrete Handlungssituationen und -kontakte nachzuzeichnen als auch die Sinn- und Bedeutungszuschreibungen des Handelnden in den entsprechenden Situationen zu rekonstruieren und damit letztlich das Verhältnis von Subjekt und „Struktur“ (etwa in Form dominanter Diskurse) zu thematisieren. Das an der Biographie ansetzende narrative Interview, wie es von Fritz Schütze (1976, 1977 und 1983) entwickelt wurde, ist die konsequenteste und wirksamste Interviewmethode, um diesen Anforderungen gerecht zu werden.

Im Rahmen eines biographisch-narrativen Interviews wird der Unternehmer aufgefordert, seine Lebensgeschichte zu erzählen. Er wird also vor die Aufgabe gestellt, darzustellen, wer er ist und wie er zu dem geworden ist, der er ist. Das Erzählen der Biographie kann damit als ein performativer Akt aufgefasst werden, bei dem Subjekte Identität herstellen bzw. sich einer Identität versichern, bei dem aber auch Wandlungen von Identitäten zum Ausdruck kommen. Wie ausgeführt, finden Identitätskonstruktionen aber immer durch „in Beziehung setzen“ im Rahmen strukturell wirkender Differenzsysteme statt – entlang kultureller Grenzen im einleitend definierten

Sinne. Dadurch kann dem biographischen Ansatz das Potenzial zugeschrieben werden, die klassische dualistische Perspektive auf Struktur/Gesellschaft und Individuum zu durchbrechen. Denn er öffnet den Blick dafür, wie strukturelle Rahmenbedingungen in individuelle Biographien eingeschrieben werden und in bestimmten Situationen Handlungsrelevanz erlangen. Eine erzählte Biographie kann damit als ein „Konglomerat aus diskursiven, institutionellen und sozialen Praktiken“ aufgefasst werden und damit als „Symbol für das Denken der Vergangenheit, für die Reflexion über das Vollbrachte, für das Konstituierte und das Konstruierende (Gutiérrez Rodríguez 1999: 35, nach Derrida 1994: 12).

Das narrative Interview gliedert sich in drei zentrale Teile (vgl. Schütze 1983: 285): Nach einer (1) allgemein gehaltenen Erzählaufforderung wird der Interviewpartner zunächst um die Erzählung seiner Lebensgeschichte (oder bestimmter Phasen seines Lebens) gebeten. In seiner darauf folgenden (2) Haupterzählung wird er nicht mit Detaillierungs- oder Verständnisfragen („Wie war das?“, „Wann war das?“) unterbrochen, weil die Autobiographen dann erfahrungsgemäß von der Erzählform in eine Berichts- oder Argumentationsform wechseln. Zudem ist für die Rekonstruktion der Bedeutung einzelner Lebensereignisse und -episoden die Frage wichtig, an welcher Stelle sie vom Autobiographen innerhalb der Selbstpräsentation positioniert werden. Erst nach Abschluss der Haupterzählung durch den Gesprächspartner – signalisiert z.B. durch: „Das war's so weit“ – werden (3) erzählgenerierende Nachfragen gestellt: zunächst gesprächsimmanent, d.h. anhand der Stichworte, die während der Haupterzählung notiert worden sind, und erst danach gesprächsexmanent, d.h. entlang von Themenbereichen, die aus der Forscherperspektive wichtig erscheinen, von den Autobiographen aber nicht angesprochen worden sind.

Mit Fischer-Rosenthal und Rosenthal (1997: 414 f.) können bei der Erzählaufforderung drei Formen unterschieden werden. Bei der offenen Form erfährt der Interviewpartner nichts über das Forschungsinteresse und wird ausschließlich zur Erzählung seiner Biographie aufgefordert. Die geschlossene Form konzentriert die Erzählung dagegen auf ein interessierendes Thema, z.B. die Berufslaufbahn. Im vorliegenden Projekt wurde die mittlere Form gewählt, bei der um eine umfassende Lebensgeschichte gebeten, das Forschungs-

thema aber genannt wird. Dadurch kommt der Autobiograph erfahrungsgemäß auch auf dieses Thema zu sprechen (zu den problematischen Folgen solcher Zuschreibungseffekte s.o.). In den durchgeführten narrativen Interviews lautete die Erzählaufforderung dementsprechend:

„Mich interessieren die Familien- und Lebensgeschichten von Selbständigen, deren Familien aus der Türkei stammen – ihre ganz persönlichen Erfahrungen. Ich möchte Sie daher bitten, mir Ihre Lebensgeschichte zu erzählen, all die Erlebnisse, die Ihnen einfallen – also nicht nur Ihre Berufskarriere. Sie können sich dazu so viel Zeit nehmen, wie Sie möchten. Ich werde Sie auch erst mal nicht unterbrechen, werde mir nur einige Notizen machen und später noch darauf zurückkommen.“

Die Frageformulierung ist für den Erfolg des Interviews entscheidend. Wenn vergangene Handlungssituationen rekonstruiert und Aussagen darüber getroffen werden sollen, wie biographische Erlebnisse die gegenwärtige Handlungsorientierung beeinflussen, müssen Erinnerungsprozesse und deren sprachliche Übersetzung in Erzählungen hervorgerufen werden (zu Beispielen erzählgenerierender Fragen vgl. Fischer-Rosenthal und Rosenthal 1997: 416 ff.). Denn Erzählungen sind die einzige verbale Form, in der Handlungsabläufe wiedergegeben werden können. Zudem sind sie in Form von Geschichten an Ort, Zeit und Personen gebunden, stellen also immer einen Bezug zur Handlungssituation her. Aus diesem Grund sind sie besonders geeignet, die Kontextualität des Handelns im Sinne eines Konzeptes „strategischer Transkulturalität“ zu erfassen.

Meinungs- oder Begründungsfragen, wie sie in problemzentrierten Interviews oder in Leitfadeninterviews üblich sind („Weshalb haben Sie damals ihr Unternehmen gegründet?“), erzeugen dagegen keine Erzählungen, sondern Argumentationen. Diese resultieren aber eher aus der Gegenwartsperspektive und der Ausrichtung am Gesprächspartner und sind kaum in der Lage, handlungsrelevante Orientierungen und die Genese von Deutungsmustern zu repräsentieren.

Mit der Gegenwarts- und Vergangenheitsperspektive ist ein konstitutives Merkmal autobiographischer Präsentationen angespro-

chen, das es zu berücksichtigen gilt (zu einer grundsätzlichen Diskussion des biographischen Ansatzes vgl. u.a. Rosenthal 1995, Brüsemeister 2000: 119–187, Fuchs-Heinritz 2000 und die Beiträge in Alheit und Hoerning 1989 sowie Jüttemann und Thomae 1999): Autobiographische Erzählungen werden „gemacht“. Vor allem an biographischen Wendepunkten, bei denen bisherige Erfahrungsmuster nicht mehr greifen und Interpretationsmuster nicht mehr aufrecht erhalten werden können, werden sie von Subjekten konstruiert und rekonstruiert. Sie geben damit keine „faktischen“ oder „wahren“ Lebensläufe wieder (die es ohnehin nicht geben kann).⁸ Biographische Präsentationen verweisen so nicht nur auf das vergangene Erleben von Ereignissen, sondern immer auch auf das heutige Leben mit dieser Vergangenheit. Die Gegenwartssituation wirkt darauf ein, was für bedeutsam gehalten wird, in welchem Licht es erscheint und wie es bewertet wird (Engelhardt 1990a: 217).

Hinzu kommt, dass die Konstruktion von Biographien auch vom Kontext der IntervIEWSITUATION beeinflusst wird, etwa indem ein bestimmtes Darstellungsformat vorgegeben wird (Interviewpartner muss sich als Individuum darstellen), indem Machtverhältnisse zum Tragen kommen können (Interviewpartner muss sich gegenüber einem akademisch gebildeten Interviewer positionieren) oder indem durch die Formulierung des Erkenntnisinteresses zwangsläufig ein bestimmtes Diskursfeld festgelegt wird (Interviewpartner wird als

8 Damit muss man auch bei der biographischen Forschung zwangsläufig ein Vorgehen akzeptieren, das Giddens (1997) als „Doppelte Hermeneutik“ beschreibt und Geertz für ethnologische Schriften als Interpretationen „zweiter und dritter Ordnung“ konstatiert: „Sie sind Fiktionen, und zwar in dem Sinn, dass sie etwas ‚Gemachtes‘ sind, ‚etwas Hergestelltes‘“ (Geertz 1987: 22 f.), da der Forscher bei der Analyse von Interviews immer bereits Interpretationen interpretiert. Grundsätzlich haben damit qualitativ-verstehende Verfahren, „Dekonstruktionen und/oder Rekonstruktionen von Handlungszusammenhängen [...] keinen Anspruch auf Repräsentativität und intersubjektive Überprüfbarkeit“ (Reuber 1999: 43), sondern folgen den Gütekriterien Plausibilität, interpretative Stimmigkeit und interne Validität (Freis und Jopp 1998).

„Unternehmer“ oder als „Türke“ angesprochen). Dies ist zwar bei ausnahmslos allen quantitativen wie qualitativen Befragungen der Fall und lässt sich auch nicht verhindern, sollte aber bei der Interpretation der erzeugten Texte bedacht werden.

Die für biographische Erzählungen konstitutive Verschneidung von Vergangenheits- und Gegenwartsperspektive hat Konsequenzen für die Auswertung. Unabhängig vom Erkenntnisinteresse müssen immer beide Ebenen, nämlich sowohl das *erlebte* Leben als auch die *erzählte* Lebensgeschichte (als das gegenwärtige Präsentationsinteresse) zunächst einzeln rekonstruiert und anschließend in der biographischen Gesamtsicht integriert werden, um interpretative Fehlschlüsse gering zu halten (Fischer-Rosenthal und Rosenthal 1997: 419). Die Wahl der Textsorte, in der bestimmte Themenfelder, Handlungssituationen oder Lebensepisoden präsentiert werden, gibt dabei wichtige Hinweise: Je stärker der erzählerische Darstellungsmodus die autobiographische Darstellung bestimmt, „desto deutlicher tritt das Ich der Vergangenheit mit seinen Erlebnissen und Erfahrungen in den Vordergrund“. Je stärker dagegen Bewertungen und Argumentationen dominieren, „desto stärker schiebt sich das Ich der Gegenwart mit seiner Sinn- und Selbstsuche in den Vordergrund“ (Engelhardt 1990b: 78).⁹

Mit Erzählungen, die im Verlaufe einer biographischen Präsentation von Unternehmern generiert werden, können situierte Handlungsabläufe rekonstruiert werden. Damit werden Fragen der absichtsvollen und kontextabhängigen Verwendung von kulturellen Bedeutungszuschreibungen im Sinne des Konzepts „Transkulturalität als Praxis“ zugänglich. Darüber hinaus können mit Erzählungen

9 Die „Entlockung“ von Erzählungen konkreter Handlungssituationen erweist sich in der Praxis häufig als schwierig. Gerade „erfolgreiche“ Unternehmer sind daran gewöhnt, reflektierend zu analysieren und zu begründen. Ihre biographischen Selbstpräsentationen sind daher häufig durch Argumentationen bestimmt. Trotzdem können sogar im Extremfall einer Präsentation ausschließlich durch Argumentationen Schlüsse auf die Selbstsicht des Autobiographen und sein Präsentationsinteresse gezogen werden.

auch die zu der jeweiligen Handlungssituation führende Handlungsgeschichte und spätere Handlungsbewertungen rekonstruiert werden. Dies trägt der Prozesshaftigkeit allen sozialen Lebens Rechnung. Dahinter steht die Auffassung, dass die Lebensgeschichte ein wichtiges Mittel der Handlungsorientierung ist: Konkrete Ereignisse werden durch Sinn- und Bedeutungszuschreibungen zu Erfahrungen, und die Biographie wird damit zu einem Erfahrungsreservoir und Sinnhorizont, der einer situationsflexiblen Handlungsorientierung dient (Fischer-Rosenthal 1991: 255).

Selbstverständlich bewegen sich Lebenswege immer in einem bereits strukturierten sozialen Feld, womit Biographien auch als Ergebnis der Reproduktion von Klassenverhältnissen betrachtet werden können (Alheit und Hoerning 1989a: 13, nach Bourdieu 1981). Ebenso kann z.B. machtvollen Ethnisierungsdiskursen eine erhebliche Relevanz für die Konstitution von Lebensläufen zugeschrieben werden. Eine Biographie ausschließlich als Diskurseffekt oder Klasseneffekt zu begreifen, ginge jedoch an der Handlungswirklichkeit der Individuen vorbei. Ein Konzept „biographischer Ressourcen“ erscheint damit – dies werden auch die Unternehmerbiographien bestätigen – tragfähiger als das in der „Immigrant Business“-Forschung teilweise verwendete Konzept der „Klassenressourcen“. Biographische Ressourcen werden hier verstanden als im Laufe der (Unternehmer-)Biographie aufgeschichtete Wissensbestände, die in unterschiedlichen Handlungssituationen aktiviert, erweitert oder überarbeitet werden.¹⁰ Von großem Interesse sind dabei Situationen, die einen besonderen Handlungs- und Orientierungsbedarf beinhalten und die i.d.R. mit einer Neukonstruktion der eigenen Biographie einhergehen. Migration, Arbeitslosigkeit, auch aber die Entscheidung, sich selbstständig zu machen, stehen gewöhnlich für solche

10 Auf der anderen Seite zählt biographisches Wissen aber auch zu Ressourcen, die „als Wertanlagen gesellschaftlich geschätzt und dadurch individuell für die Ausgestaltung zukünftiger biographischer Projekte verwendet werden können“ (Hoerning 1989: 148). Allerdings ist bereits an dieser Stelle anzumerken, dass insbesondere Erfahrungen von Migranten oder deren Nachkommen i.d.R. gesellschaftlich nicht honoriert werden.

Schritte der „Selbsttransformation“ (Kontos 1997: 283), bei denen neue Lebensentwürfe formuliert werden (Kupferberg 2000: 15).

In alltäglichen oder unternehmerischen Handlungssituationen interagiert die Kategorie „Biographie“ dabei stets mit gesellschaftlich konstruierten Kategorien. Dausien (1996: 5) verdeutlicht dies am Beispiel der Kategorie „Geschlecht“: „Wenn ich in einer bestimmten Situation handele, tue ich dies *als Frau/Mann* (und reproduziere damit zugleich ein bestimmtes Geschlechterverhältnis) und ich handele als Frau/Mann mit bestimmten *biographischen* Erfahrungen und Erwartungen“. Wie die spätere Analyse zeigen wird, lässt sich dies auch auf die Produktion und Reproduktion kultureller Ordnungen und die Frage der Verhandlung kultureller Grenzziehungen in Interaktionssituationen übertragen: Wie und in welchen Handlungssituationen rekurrieren Unternehmer auf welche Deutungsmuster und welche Grenzen ziehen sie dabei? Gerade in der hierdurch gegebenen Möglichkeit, diskursiv vermittelte Klassifikationsschemata mit biographischen Erfahrungen in der konkreten Handlungssituation zu verknüpfen, liegt eine (weitere) Stärke des empirischen Zugangs mit biographischen Methoden. Und dadurch, dass die Ziehung von Grenzen und ihre Wirkung im Rahmen einer biographischen Gesamtsicht zugänglich gemacht wird, kann dem biographischen Zugang schließlich auch das Potenzial zugeschrieben werden, Fremdheit zu überwinden und eigene Grenzziehungen zu reflektieren.

Exkurs: Zur Auswertung biographischer Interviews

Für die vorliegende Arbeit wurden 45 narrativ-biographische Interviews mit Berliner Unternehmern türkischer Herkunft geführt und auf Band aufgezeichnet. Dabei wurde versucht, die vorgefundene Heterogenität an Branchengruppen und Betriebsgrößen wie auch das unterschiedliche Alter und den Migrationshintergrund der Unternehmer zu berücksichtigen (vgl. Tab. 1). Die Interviews fanden nach persönlicher Kontaktaufnahme i.d.R. nach Geschäftsschluss an ein bis zwei Terminen statt und dauerten zwischen 30 und 240 Minuten. Von allen Interviews wurden unmittelbar nach dem Gespräch die Interviewsituation und der Lebenslauf der Unternehmer festgehalten. 36 Interviews wurden später verschriftet (vgl. Tab. 2) und standen für eine weitere Auswertung zur Verfügung.

Tabelle 1: Verzeichnis der narrativ-biographischen Interviews

	Branche	Alter (Geschlecht)	Generation* (vgl. Abb. 8)	Staatsan- gehörigkeit	Anzahl der Mitarbeiter	Jahr der Gründung	Gesprächs- dauer (min)
Gastro- nomie	Kaffeehaus Imbiss Restaurant	29 (m) 50 (m) 40 (m)	2-2 Bild. 3	türk. türk. deu.	0 0 3	2000 1983 2001	114 30 60
Lebensmittel- einzelhandel	Kiosk SB-Laden SB-Mehrbetriebsunternehmen Lebensmittelgroßhandel Getränkegroßhandel Bäckerei	34 (m) 36 (m) 32 (m) 25 (m) 47 (m) 46 (w)	So So 2-2 2-2 Bild. 2-1	türk. deu. deu. türk. deu. türk.	0 5 45 11 4 5	1999 1996 1995 1999 1982 2000	85 80 75 45 30 95
Sonstiger Einzelhandel	Brautmoden Telefone-Mehrbetriebsunternehmen Blumen Foto-Mehrbetriebsunternehmen Hi-Fi-Mehrbetriebsunternehmen	28 (m) 36 (m) 28 (w) 35 (m) 45 (m)	3 2-1 3 2-2 Bild.	deu. türk. deu. türk. deu.	3 > 20 3 ~ 10 ~ 50	?	40 135 150 85 100
Haushaltsorientierte Dienstleistungen	Bestattungen Gebäudereinigung Versicherungen Friseur Reisebüro Taxibetrieb Häusliche Pflege	29 (m) 32 (m) 36 (m) 33 (w) 34 (w) 40 (m) 34 (w)	So. So. 2-1 2-2 2-2 So. 2-2	türk. türk. deu. deu. türk. türk. deu.	8 90 0 3 2 4 37	1996 1997 2000 1995 1997 1994 1999	115 140 210 115 85 135 170
Hochwertige Dienstleistungen	Kfz-Gutachterbüro Handel mit Telefoneinheiten Unternehmensbeteiligungen Unternehmensberatung Werbeagentur und Filmproduktion Unternehmensberatung Steuerberatung Wirtschaftsprüfer, Steuerberater Ingenieurbüro Werbeagentur Unternehmensberatung	51 (m) 28 (m) 52 (m) 50 (m) 54 (m) 36 (m) 30 (m) 40 (m) 46 (m) 30 (m) 55 (m)	1 2-2 Bild. Bild. Bild. 2-2 2-2 2-2 2-1 3 Bild.	deu. deu. deu. deu. deu. deu. deu. deu. türk. deu. türk.	1 14 1 0 ~ 50 16 16 1 2 14 1	1987 1998 1982 1984 1994 1998 1994 1999 ? 1996 1997	200 90 55 50 105 135 170 105 81 210 40
Haushaltsoz. Handwerk	Leuchtreklamen Elektroinstallationen Änderungsschneiderei Autowerkstatt Schüsseldienst, Schließanlagen	35 (m) 36 (m) 33 (w) 41 (m) 35 (m)	So. 2-2 2-2 So. 2-1	deu. deu. türk. türk. türk.	2 3 1 5 8	?	60 65 100 185 135
Sonst. Handwerk Produktion	Fotosatz, Druckerei Tischlerei Dachdeckerei Dönerproduktion Glaserie Schließsystemeproduktion Edelstahlbau	45 (m) 46 (m) 40 (m) 60 (m) 28 (m) 54 (m) 42 (m)	Bild. 2-2 2-1 1 So. 1 2-1	türk. türk. ? ? deu. deu. deu.	12 1 14 <100 5 ~ 75 6	?	90 100 60 ?
							65 110 180 60

Tabelle 2: Hinweise zu den verwendeten Transkriptionsregeln

Bei der Transkription narrativer Interviews werden uneinheitliche Regeln verwendet. Sie reichen von einer vollständigen Übertragung des Interviews in Lautschrift – der größtmöglichen Genauigkeit der Wiedergabe steht hier eine sehr schwierige Lesbarkeit gegenüber – bis zu einer „Übersetzung“ des Interviews ins Hochdeutsche, bei der die Lesbarkeit am komfortabelsten, der Text aber sehr weit vom gesprochenen Wort entfernt ist. In der vorliegenden Arbeit wurde daher ein Mittelweg beschritten, dem die folgenden Transkriptionsregeln zu Grunde lagen:

Transkription des gesprochenen Wortes

- Leichte Dialekte und Fehler in der Aussprache einzelner Wörter werden in normales Schriftdeutsch übertragen
- Sämtliche Füllwörter wie „äh“, „ähm“ werden transkribiert
- Deutliche Wortbetonungen werden fett geschrieben: „Da hat er **gelacht**, ist das nicht **frech**?“
- Unverständliche, aber erahnte Wörter werden kursiv geschrieben: „Deshalb habe ich *Hasan* geholfen“
- Die Anzahl gänzlich unverständlicher Wörter wird kursiv in runde Klammern geschrieben: (*Wort*), (*Wörter*), (*Satz*) oder (*Sätze*), soweit möglich ergänzt um Anmerkungen, die der Einordnung des nicht Verstandenen dienen: „Dann habe ich (*Wort: Name des Freundes*) mit nach Hause genommen“

Transkription von Pausen und „hörbaren Gesten“

- Redepausen werden entsprechend ihrer Länge wiedergegeben: (.) = kurze Redepause unter 2 sek., (..) = mittellange Redepause 2–5 sek., (...) = längere Redepause >,5 sek.
- „Hörbare Gesten“ (*lacht*, *atmet schwer*, zieht *Luft durch Nase*), hörbare Änderungen der Redeweise (*lachend*, *weinend*), und Unterbrechungen mit Bandabschaltungen (2 min. *Telefonat*, 3 min. *Gespräch mit Kunden*, auf *Verlangen Band abgeschaltet*, *Interviewpartner überlegte in dieser Zeit ...*) werden kursiv in runden Klammern festgehalten

Transkription von Satz- und Wortunterbrechungen

- Satzunterbrechungen werden durch Auslassungszeichen am Beginn und Ende der Unterbrechung gekennzeichnet:
„Yilmaz: Dann habe ich 1965 ...
Robert: 1965?
Yilmaz: ... den Laden, ja, eröffnet.“
- Satzabbrüche werden durch ein Rautenzeichen # gekennzeichnet
- Wortabbrüche werden durch einen Bindestrich am Wortende gekennzeichnet: „Nach Berlin kam ich vor se-, nein vor siebzehn Jahren.“

Anmerkungen zur Zitierweise und zur Wiedergabe von Interviews im Text

- Auslassungen werden durch Auslassungszeichen in eckigen Klammern [...] gekennzeichnet
- Anmerkungen des Verfassers werden in eckigen Klammern [xxx] geschrieben
- Quellenangaben am Ende des Zitats verweisen auf den entsprechenden Absatz im nach Absätzen durchnummierierten transkribierten Interview

Für 11 Interviews wurden Biographieanalysen nach dem von Rosenthal entwickelten Auswertungsverfahren durchgeführt (vgl. detaillierter Rosenthal 1987: 143–244 und 1995: 208–226):

- Die zunächst getrennte Analyse von erlebtem Leben und erzähltem Leben. So werden die beiden für die Präsentation einer Lebensgeschichte konstituierenden Ebenen (s.o.) berücksichtigt.
- Das abduktive Vorgehen, bei dem anhand des Textmaterials möglichst viele denkbare Hypothesen formuliert werden, zu denen

anschließend Folgephänomene deduziert werden („wenn Hypothese x zutrifft, müsste y eintreten“), was ein induktives „Testen“ der Hypothesen an weiteren Textstellen ermöglicht. Damit wird dem Anspruch an größtmögliche Offenheit dem Fall gegenüber Rechnung getragen.

- Die Herausarbeitung „thematischer Felder“, welche die zentralen Themen der Biographie und das damit verbundene Präsentationsinteresse des Autobiographen bezeichnen.

Die biographischen Analysen der vorliegenden Arbeit gliedern sich in vier Auswertungsschritte. Im ersten Schritt der „Analyse der biographischen Daten“ werden zunächst alle biographischen Daten aus dem Interviewtext extrahiert und chronologisch geordnet – und zwar unabhängig von der Reihenfolge ihrer Nennung und unter Streichung jeglicher Interpretationen und Ausschmückungen durch den Autobiographen.

Bei den folgenden biographischen Daten wird dann geprüft, ob diese Hypothesen aufrechterhalten werden können. Die Hypothesenbildung zu den biographischen Daten dient hauptsächlich zur Vorbereitung der Fallrekonstruktion (dritter Schritt). Außerdem ist sie das wichtigste Hilfsmittel, um eine maximale Offenheit der Interpretation zu gewährleisten, die auf diese Weise unbeeinflusst von der Präsentation und Interpretation der Ereignisse durch den Interviewpartner (etwa „das war eine schwere Zeit“) verlaufen soll.

Im zweiten Schritt der „Text- und thematischen Feldanalyse“ wechselt die Auswertung vom erlebten zum erzählten Leben. Hierbei wird das Interview zunächst nach Themen, Sprecherwechseln und v.a. Textsorten wie Erzählungen, Beschreibungen oder Argumentationen sequenziert. Dahinter steht die Überlegung, dass die Wahl der Textsorte – ebenso wie der Zeitpunkt, an dem ein Thema eingeführt wird – für die Darstellung eines Sachverhaltes nicht bedeutungslos, sondern mit einem bestimmten Präsentationsinteresse verbunden ist. So kann eine Argumentation beispielsweise auf einen Legitimationsbedarf verweisen (sich selber, dem Interviewer oder einer gesellschaftlichen Norm gegenüber) oder dazu dienen, einem problematischen Thema auszuweichen. Nach der Textsequenzierung werden wiederum zu jeder Sequenz Hypothesen dazu aufgestellt, warum welches Thema an welcher Stelle in welcher Textsorte

eingeführt und präsentiert wird. Es geht also weniger um die Frage, welche Bedeutung eine Situation damals für den Autobiographen hatte, sondern welche Bedeutung sie in der Gegenwart für ihn hat. Parallel zur Textanalyse werden die zentralen „thematischen Felder“ des Interviews herausgearbeitet, etwa „Mein Weg zum erfolgreichen Unternehmer“ oder „Mein gescheitertes Leben nach der Migration“.

In der im dritten Schritt folgenden „Rekonstruktion der Fallgeschichte“ werden die biographischen Daten (erster Schritt) aufgegriffen und mit den Deutungen des Biographen, die er in den entsprechenden Interviewpassagen zu diesen Daten vorgenommen hat, kontrastiert. Ziel dieses Analyseschrittes ist es, die biographisch relevanten Erlebnisse sowie deren Bedeutung in der erlebten Zeit zu rekonstruieren. In dem Schritt werden also Handlungssituationen in ihrem damaligen Kontext biographischer Erfahrung und situativer Einbettung betrachtet. In einem abschließenden vierten Analyseschritt werden schließlich die erlebte Lebensgeschichte (Vergangenheitsperspektive) und erzählte Lebensgeschichte (Gegenwartsperspektive) kontrastiert.

Durch das strenge formale Vorgehen bei der biographischen Analyse wird den unterschiedlichen Ebenen und Perspektiven der biographischen Konstruktion Rechnung getragen. Gleichzeitig bleibt die größtmögliche Offenheit dem Fall gegenüber gewahrt. Eine solche Offenheit wurde in der vorliegenden Arbeit auch dadurch umgesetzt, dass die Ergebnisse der Analyse kommunikativ validiert worden sind: Die Auswertungen der Interviews wurden in einer Arbeitsgruppe diskutiert¹¹ und auf ihre Plausibilität und interpretative Stimmigkeit geprüft.

11 Mein besonderer Dank an dieser Stelle gilt der DFG, die das Zustandekommen einer solchen Arbeitsgruppe durch die finanzielle Förderung des Projektes ermöglichte, und meiner wissenschaftlichen Mitarbeiterin Carina Großer-Kaya. Sie hat nicht nur einige narrativ-biographischer Interviews geführt (v.a. in türkischer Sprache), sondern durch ihre wertvolle Unterstützung bei deren Auswertung maßgeblich zum Erfolg des Projektes beigetragen.

Der methodische Dreischritt der Untersuchung

Narrative Interviews und deren biographieanalytische Auswertung sind ein zentrales Standbein der folgenden Arbeit. Die Vielschichtigkeit der Fragestellung verlangt aber auch den Einsatz anderer Erhebungsverfahren. So erfordern insbesondere die Aspekte der strukturellen Rahmenbedingungen des Handelns und die Analyse der Frage, welchen Stellenwert und welchen Umfang die unternehmerische Selbständigkeit unter Migranten (und deren Nachkommen) überhaupt besitzt, einen makroanalytischen Zugang zum Forschungsfeld. Die Biographieanalysen wurden deshalb eingebettet in einen methodischen Dreischritt, der ergänzende qualitative Auswertungsverfahren sowie quantitative Methoden integriert.

Vor dem Hintergrund der methodischen Anforderungen können die vornehmlich pragmatischen Gründe nachvollzogen werden, die für das Fallbeispiel „Unternehmer mit türkischer Herkunft in Berlin“ sprechen. So stellen sie erstens die mit Abstand größte und ökonomisch bedeutendste Gruppe unter den Existenzgründern mit Migrationshintergrund: Im Jahr 2000 existieren in Deutschland ca. 55.000 türkische Unternehmen mit rund 293.000 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von ca. 25 Mrd. Euro (Schätzungen von ATIAD 2001). Zweitens besteht bei den Betrieben türkischer Selbständiger eine starke sektorale Differenzierung. Den ursprünglich dominierenden kleinbetrieblich strukturierten Unternehmen im Einzelhandel und in der Gastronomie stehen mittlerweile zahlreiche Mittel- und Großunternehmen mit mehreren hundert Beschäftigten sowie wissensintensive Dienstleistungsfirmen gegenüber. Hinsichtlich des unternehmerischen Handelns können damit großen- und branchenspezifische Unterschiede betrachtet werden. Und drittens schließlich kann durch das frühe Einsetzen der Zuwanderung von Türken, die im Unterschied zu Migranten aus anderen Herkunfts ländern zudem bis in die Gegenwart andauert, der Einfluss unterschiedlicher Migrationserfahrungen und -gründe analysiert werden.

Speziell Berlin ist mit 121.000 Einwohnern türkischer Staatsangehörigkeit und rund 52.000 deutschen Staatsbürgern türkischer Herkunft (Statistisches Landesamt Berlin 2004) die Stadt Deutschlands, in der die meisten Menschen mit türkisch-deutschem Migrationshintergrund leben. Hinzu kommt, dass in Berlin rund 5.200 Betriebe

von Unternehmern türkischer Herkunft existieren. Damit ist nicht nur eine bundesweit unvergleichlich große Grundgesamtheit und Datenbasis gegeben, sondern es werden auch nahezu sämtliche Betriebsgrößen (vom Einpersonenbetrieb bis zum mittelständischen Unternehmen) und Branchengruppen (von der Imbissbude bis zur industriellen Produktion) abgedeckt. Außerdem annonciert ein großer Teil der Unternehmen türkischer Herkunft in dem seit 1995 jährlich erscheinenden Branchenbuch *Is Rehberi* (mit durchschnittlich mehr als 2.000 Eintragungen jährlich), was den Zugang zum Forschungsfeld erheblich erleichterte.

Kartierungen

Im ersten Schritt wurde das Forschungsfeld quantitativ durch Kartierungen erschlossen. Hierdurch konnten Aussagen über den Umfang, die sektorale Struktur und die räumliche Verteilung der Betriebe türkischer Unternehmer in Berlin getroffen werden.

Basierend auf den Eintragungen im *Is Rehberi* (2001 und 2002) und den räumlich feingliedrig differenzierten Einwohnerstatistiken des Statistischen Landesamtes Berlin¹² wurden hierfür zunächst Gebiete unterschiedlicher Bevölkerungsstruktur sowie Betriebsdichte ausgewählt¹³. Die in diesen Gebieten ansässigen Betriebe türkischer Unternehmer wurden anschließend mit einem einheitlichen Kartierungsbogen erfasst (Totalerhebung) und die wesentlichen Betriebsmerkmale festgehalten: die Branche, die Verkaufsfläche (bei Betrieben in Ladenlokalen), die Adresse, der Namen und die Schaufensterbeschriftung.

Der Vergleich der Kartierungsergebnisse mit den Eintragungen im *Is Rehberi* erlaubte Aussagen über die Fluktuation der Betriebe. Darüber hinaus konnte ein branchenspezifischer Quotient ermittelt werden (vorhandene Betriebe/Branche bezogen auf annoncierte

12 885 Teilverkehrszellen (Nachbarschaften) als kleinste statistische Einheit.

13 Fünf Nachbarschaften in Spandau, sechs in Charlottenburg, eine in Wilmersdorf, eine in Reinickendorf, fünfzehn im Wedding, acht in Tiergarten, neun in Schöneberg, zwanzig in Kreuzberg, eine in Tempelhof, neunzehn in Neukölln.

Betriebe/Branche), der anschließend auf die nicht kartierten Gebiete übertragen wurde. Hierdurch gelang es, die Gesamtzahl der in Berlin ansässigen Betriebe türkischer Unternehmer nach Branchengruppen hochzurechnen. Außerdem konnten Betriebe in die späteren Befragungen und Interviews einbezogen werden, die nicht im *Is Rebbeli* verzeichnet waren und sich damit nicht explizit an eine türkisch abgegrenzte Zielgruppe wenden.

Außer solchen grundlegenden Kennziffern über die sektorale Struktur des Forschungsfeldes ließen sich mit Hilfe der Kartierung Aussagen über die räumliche Verteilung der Betriebe treffen, was u.a. für die Beurteilung der Relevanz des Nischenmarktkonzeptes von Bedeutung ist.

Ergänzende qualitative Erhebungsverfahren

Qualitative Inhaltsanalyse

Ergänzend zu den elf biographischen Analysen wurden alle 36 transkribierten Interviews mit inhaltsanalytischen Verfahren ausgewertet, wobei das von Mayring (1995, zusammenfassend 1996: 91–98) entwickelte Verfahren der strukturierenden qualitativen Inhaltsanalyse zu Grunde gelegt wurde.

Der Grundansatz dieses Analyseverfahrens steht den methodologischen Grundprinzipien einer biographischen Analyse fundamental entgegen. Während bei der Biographieanalyse der Einzelfall das Analyseobjekt ist, wird die Einheit des Falles bei der qualitativen Inhaltsanalyse aufgebrochen. Die Zielsetzung ist auch weniger das Verstehen der Handlungen eines individuellen Akteurs unter Berücksichtigung des jeweiligen (biographischen) Handlungskontextes. Vielmehr steht die Entwicklung subjektunabhängiger „Argumentationstypen“ im Vordergrund. Hierzu wird das gesamte vorliegende Textmaterial ungeachtet der jeweiligen Textlieferanten anhand eines induktiv oder deduktiv entwickelten Kategoriensystems in kleine Einheiten zerlegt, die anschließend weitgehend getrennt voneinander weiter bearbeitet werden.

Die solchermaßen arbeitende qualitative Inhaltsanalyse ist durch die Dekontextualisierung mit großen Nachteilen behaftet. Sie besitzt allerdings den Vorteil, große Materialmengen verarbeiten zu können. So konnten für diese Arbeit rund 1.200 Seiten transkribierter

Interviewprotokolle ausgewertet werden. Die qualitative Inhaltsanalyse wurde daher als ergänzendes Verfahren eingesetzt, um eine spezifische Fragestellung zu bearbeiten: Lassen sich die gängigen Modellvorstellungen zum „Immigrant Business“ für Unternehmer türkischer Herkunft in Berlin nachvollziehen? Deduktiv an die Texte herangetragene Kategorien wie „Arbeitslosigkeit“, „rechtliche Rahmenbedingungen“, „Nischenmarktorientierung“ oder „familiäre Unterstützung“ bildeten daher die erste Stufe der Strukturierung und Kodierung des Textmaterials. Die Gliederung in Untertypen erfolgte anschließend induktiv, d.h. aus dem Text heraus, wodurch unterschiedliche Handlungsweisen ausdifferenziert werden konnten.¹⁴

Expertengespräche

Ergänzend zu den biographischen Interviews wurden sechs Expertengespräche geführt, um das in den entsprechenden Institutionen verankerte Wissen für die vorliegende Arbeit nutzbar zu machen und einen breiteren Zugang zum Forschungsfeld zu erlangen. Zwei Themenbereiche standen im Vordergrund, die aus unterschiedlichen Richtungen beleuchtet werden sollten: das Phänomen der zunehmenden Selbständigkeit unter der Bevölkerung türkischer Herkunft sowie ihre Situation auf dem Arbeitsmarkt und im Bildungsbereich.

Herr Arif Özserin ist Leiter des Karma-Verlages, eine Tochtergesellschaft des Konzept-Verlages. Er entwickelte 1995 die Idee, das Branchenbuch *Is Rehberi* für türkische Unternehmer herauszugeben und ist seitdem für dessen Erscheinen verantwortlich. Durch seine Tätigkeit ist Herr Özserin gut mit der Unternehmenslandschaft Berlins vertraut. Er konnte daher insbesondere Informationen über allgemeine Probleme der Betriebsgründung durch türkische Selbständige und – aus Kenntnis der Anzeigenverwaltung für das Branchenbuch – über Fluktuationsraten beisteuern.

Herr Genc ist Mitarbeiter des *Türkischen Bundes Berlin-Brandenburg (TBB)*, einem überparteilichen Dachverband von 19 Mit-

¹⁴ Zur Kodierung der Texte entsprechend des Kategoriensystems wurde das Programm MaxQDA genutzt (zur computergestützten Analyse qualitativer Daten vgl. Kuckartz 1999).

gliedsorganisationen und Einzelpersonen. Der *TBB* setzt sich nach eigenen Angaben für die „rechtliche, soziale und politische Gleichstellung der eingewanderten ethnischen Minderheiten und für das friedliche Zusammenleben von Deutschen und Nicht-Deutschen“ ein (Türkischer Bund Berlin-Brandenburg 2002). Herr Genc informierte vornehmlich über die spezielle Problematik des Berliner Arbeitsmarktes, über Probleme der Arbeitsmarktintegration der türkischen Bevölkerung sowie über Projekte des *TBB* zu deren Behebung, etwa die Bereitstellung von Ausbildungsplätzen in den ortsansässigen türkischen Unternehmen.

Herr Pfützenreuter ist Mitarbeiter der Ausländerbeauftragten von Berlin und zuständig für Fragen der Ausländerpolitik. Er berichtete vornehmlich über die Zuwanderung von Türken nach Berlin, über den Wandel der Ausländerpolitik in Berlin und die von der Ausländerbeauftragten verfolgten Integrationskonzepte.

Herr Talid Cangiskan arbeitet in der Sozialberatungsstelle des Mevlana-Moscheevereins, dessen Ausrichtung als konservativ zu bezeichnen ist (beispielsweise unterstützt er die Arbeit von *Milli Görüs* mit einer Spendenaktion zum Schlachtfest und anderen Aktivitäten). Die Mevlana-Gemeinde ist nach eigenen Angaben mit 1.200 Mitgliedern die größte muslimische Gemeinde Berlins und besteht seit 28 Jahren. Herr Cangiskan stellte die Auffassungen seiner Organisation zur Integrationspolitik und Religionsausübung vor und vermittelte einen Eindruck von der Organisation islamischen Lebens in Berlin sowie von der Bedeutung des Moscheevereins und des Freitagsgebetes als „Kontaktbörse“, die auch von Unternehmern genutzt wird.

Ahmet Ersöz ist Pressesprecher der *Türkisch-Deutschen-Unternehmervereinigung (TDU)* in Berlin. Ednan Yillar, Asim Uluc, Ali Uzun und Herr Karasun bilden den Vorstand des Unternehmerverbandes *MÜSİAD* in Berlin (*Unabhängige Industrielle und Unternehmer e. V.*). Die beiden sehr unterschiedlichen Unternehmensverbände – *TDU* wurde 1996 nach acht erfolglosen Versuchen von einer Gruppe in Berlin ansässiger türkischer Unternehmer gegründet, *MÜSİAD-Berlin* wurde 1994 als eine Außenstelle des mächtigen Arbeitgeberverbands in der Türkei gegründet, dem islamistische Tendenzen nachgesagt werden – stehen stellvertretend für die zunehmende formelle Institutionalisierung von Netzwerken türkischer Unternehmer in Deutschland.

Standardisierte mündliche Befragungen

Während die Sinnhaftigkeit unternehmerischen Handelns nur mit qualitativen Verfahren erfasst werden kann, sind für eine adäquate Analyse von relevanten Strukturmerkmalen des Forschungsfeldes quantitative Verfahren unverzichtbar. Diese wurden nach Abschluss der qualitativen Erhebungen im Rahmen einer standardisierten mündlichen Befragung umgesetzt. Folgende Leitfragestellungen standen dabei im Vordergrund:

- Wie ist das Feld der Unternehmer strukturiert? Erfassung sozial-statistischer Merkmale (Alter, Bildung, Nationalität etc.).
- Welchen Migrationshintergrund haben die Unternehmer? Erfassung migrationsrelevanter Daten (Geburtsland, ggf. Jahr der Migration, Herkunftsregion, Migrationserfahrungen und Aufenthaltsort der Eltern ...) und anschließende Ermittlung der „Generation“ des Unternehmers, die bei der weiteren statistischen Datenanalyse als Untersuchungsvariable einbezogen wurde.
- Welches sind die relevanten Branchen, in denen die Unternehmer aktiv sind, und wie beschreiben die Unternehmer ihre ökonomische Situation und ihre Position als Selbständige? Erfassung wesentlicher betrieblicher Strukturdaten (Umsatz, Unternehmereinkommen, Beschäftigtenzahl, Anzahl Filialen etc.) und Einholen von Selbsteinschätzungen zur Zufriedenheit mit der ökonomischen Situation, der Selbständigkeit und dem Betriebsstandort.
- Wie lässt sich die Gründungssituation der Unternehmer charakterisieren und wie begründen sie ihren Schritt in die Selbständigkeit? Erfassung von Betriebsgründungsdaten (Jahr, Übernahme oder Neugründung, vorherige Beschäftigung etc.) und Einholen von Selbsteinschätzungen zu den Gründungsmotiven.
- Welche Rolle spielen die Familie und persönliche Beziehungen zu anderen Personen mit türkisch-deutschem Migrationshintergrund bei der Unternehmensgründung und bei der Unternehmensführung? Erfassung von Daten zur Charakterisierung von Netzwerken (finanzielle Unterstützung bei Gründung und laufendem Betrieb, Einholen von Beratungsleistungen, Kontakte zu anderen Geschäftsleuten in der Nachbarschaft) und zur Charakterisierung der Mitarbeiterstruktur (Anteil von Familienangehörigen und Angestellten türkischer Herkunft).

Bei der Konzeption des Fragebogens wurde auf Erfahrungen mit Einzelhandelsbefragungen im Rahmen des vom *Zentrum für interkulturelle Studien* der Universität Mainz geförderten Projektes „Ausländische Einzelhändler im Rhein-Main-Gebiet“ (Pütz 2000) zurückgegriffen. Der auf Grundlage der Erkenntnisse aus den biographischen Interviews modifizierte Fragebogen wurde ins Türkische übersetzt, anschließend wurden beide Versionen im Rahmen eines Pre-Tests ($n=20$) in Berlin geprüft. Die endgültigen Befragungen führten geschulte studentische Hilfskräfte im März 2002 durch.¹⁵ Bei einer vergleichsweise geringen Ablehnungsquote von weniger als 20 % konnten insgesamt 607 türkische Unternehmer im Rahmen einer Zufallsstichprobe in den zuvor kartierten Gebieten befragt werden. Das entspricht einem Anteil an der Berliner Grundgesamtheit von rund 12 %. Aufgrund der Größe der Stichprobe und der weitgehenden Übereinstimmung von Branchenstruktur und Lageparametern mit den entsprechenden Werten der Grundgesamtheit können die Ergebnisse der Befragung als repräsentativ gelten.

Die Darstellungsform

In der vorliegenden Arbeit werden Erhebungsverfahren angewendet, die methodologisch und wissenschaftstheoretisch vollkommen unterschiedlich verankert sind. Dies ermöglicht es aber, das Thema aus mehreren Perspektiven und mit verschiedenen Zugängen zu betrachten, was als sehr fruchtbar für die Erkenntnisgewinnung angesehen wird. Allerdings erwachsen aus den unterschiedlichen Herangehensweisen praktische Probleme der Ergebnisdarstellung, weil sie einer fundamental gegensätzlichen „Logik“ folgen: Die quantitativen Erhebungsmethoden und die qualitativen Inhaltsanalysen sind themenorientiert, d.h. die Beantwortung deduktiv an das Forschungsfeld herangetragener eng umrissener Fragestellungen steht

15 Mein Dank für die engagierte Mitarbeit gilt an dieser Stelle Olaf Borm, Eva Desch, Peter Glasstetter, Nicole Göbel, Christian Hauzar, Robert Heine und Stephanie Schimo.

im Vordergrund. Narrative Interviews und Biographieanalysen sind demgegenüber fallorientiert, d.h. die Unternehmerbiographie steht im Vordergrund und die Interpretation orientiert sich an induktiv ermittelten thematischen Feldern. Eine Entscheidung für entweder eine themen- oder eine fallorientierte Gliederungsform kann damit nie völlig zufriedenstellend sein.

Aus der unterschiedlichen Perspektivität, die sich auch in einer anderen Sprache der Analyse bemerkbar macht, wurden für die Darstellungsform der Arbeit folgende Konsequenzen gezogen:

- Die Biographieanalysen werden durch graue Balken und ein anderes Absatzformat von den anderen Texten graphisch abgehoben. Die Visualisierung soll den unterschiedlichen Perspektiven auf das Thema Ausdruck verleihen und der Orientierung dienen.
- Die Entscheidung für eine themen- oder fallorientierte Gliederung der Arbeit fiel zu Gunsten ersterer aus. Die Gliederung lehnt sich damit an zentrale Kategorien in den dominierenden Modellen zum „Immigrant Business“ an. Für dieses Vorgehen spricht, dass bei den Biographieanalysen „thematische Felder“ identifiziert worden sind, die mit den theoretisch abgeleiteten „Themen“ zwar nicht deckungsgleich waren, sich aber gut mit ihnen in Einklang bringen ließen. Trotzdem verbietet es sich, die biographischen Analysen auf die Themen der jeweiligen Kapitel zu reduzieren. Unternehmerbiographien verstehen heißt vielmehr, alle Aspekte einzubeziehen, die den Lebenslauf gestalten und im Rahmen der Selbstpräsentation generiert werden. Ohne eine solche fallgetreue Gesamtsicht wäre auch die Analyse eines isolierten „Themas“ nicht plausibel nachvollziehbar.
- Die Integration der Biographieanalysen in die jeweiligen Kapitel erfolgt in einem Schritt der „dreifachen Verdichtung“. In der umfangreicheren (1) *Biographischen Analyse*, die weitgehend dem Auswertungsschritt der Fallrekonstruktion entspricht, wird entlang des rekonstruierten erlebten Lebens der Hauptteil der Analyse geleistet. Drei Schwerpunkte werden dabei interpretativ besonders ausgebaut: die jeweils wichtigsten biographischen Wendepunkte, die zentralen thematischen Felder, die sich aus dem Interview ergeben haben, und das Thema, das bei der Analyse durch den Bearbeiter an die Interviews heran getragen wurde (i.d.R.

aber mit einem thematischen Feld korrespondiert). In einer anschließenden (2) *Kurzzusammenfassung* werden die wesentlichen Eckpunkte der Analyse stichwortartig festgehalten, um sich die wichtigsten Ergebnisse überblicksartig vergegenwärtigen und in den Interviews orientieren zu können. Abschließend werden die Erkenntnisse aus den biographischen Analysen in Form eines (3) *kontrastiven Vergleichs* fallübergreifend verallgemeinert und in Form einer Synthese mit den theoretischen Vorüberlegungen und den anderen Ergebnissen zusammengefügt. Keiner der drei Analyseschritte ist ohne den vorherigen nachvollziehbar.

Die Biographieanalysen selber folgen zur Orientierung einem ähnlichen Aufbau. Sie beginnen mit einer überblicksartigen *Biographischen Kurzbeschreibung*, in der zur ersten Orientierung die bloßen biographischen Daten vorgestellt werden, und einer kurzen *Beschreibung der Interviewsituation und Globalanalyse*, in welcher der Kontext der Interviewsituation transparenter werden soll. Die eigentliche *Biographische Analyse*, in der die wesentliche Interpretationsarbeit stattfindet, folgt immer dem Ablauf des gelebten Lebens, reicht also von der *Familienkonstellation* bis zur *Selbständigkeit*. Jede Analyse schließt mit einer stichwortartigen *Kurzzusammenfassung*, die jedoch in keinerlei Hinsicht ausreicht, um den Fall oder die thematische Analyse zu verstehen.

KAPITEL 2: UNTERNEHMER TÜRKISCHER HERKUNFT IN BERLIN

Einwohner türkischer Herkunft in Berlin

Berlin als Ziel von Migration

Berlin ist in Deutschland die Stadt mit den meisten Einwohnern ohne deutschen Pass. Im Jahr 2003 lebten hier 447.325 Ausländer, türkische Staatsangehörige stellen darunter mit 120.684 Einwohnern (27 % der ausländischen Bevölkerung) die mit Abstand größte Gruppe (Statistisches Landesamt Berlin 2004). Hinzu kommen rund 52.000 Deutsche mit einem türkisch-deutschen Migrationshintergrund, die sich seit den 1990er Jahren einbürgern ließen. Die Migrationsbewegungen nach Berlin seit dem Zweiten Weltkrieg ähneln in ihrer Chronologie weitgehend den Entwicklungen in ganz Deutschland und lassen sich in drei unterschiedliche Phasen differenzieren.

Anwerbephase

Bereits in den 1950er Jahren konnten in der Bundesrepublik Deutschland in einigen Branchen Arbeitsplätze nicht besetzt werden, weswegen die Wirtschaft mit Unterstützung der Bundesregierung begann, Arbeitnehmer aus dem Ausland zu gewinnen: 1955 schloss die Bundesrepublik ein Anwerbeabkommen mit Italien, in den 1960er Jahren dann mit Spanien und Griechenland (1960), der Türkei (1961), Marokko (1963), Portugal (1964), Tunesien (1965) und Jugoslawien (1968). Die Herkunftsänder versprachen sich hiervon eine Entlastung ihres Arbeitsmarktes und Impulse für die späte-

re Wirtschaftsentwicklung durch Rückwanderung qualifizierter Arbeitskräfte. Dieses Ziel verfolgte insbesondere die türkische Militärregierung mit ihrer Reform- und Modernisierungspolitik.

Anfangs hatten die Anwerbeabkommen nur verhältnismäßig geringe Bedeutung. So lebten 1960 in der BRD rund 300.000 ausländische Arbeitskräfte. Erst der Bau der Mauer und damit der Stopp der Übersiedlungen aus der ehemaligen DDR, die bis dahin den Arbeitskräftebedarf gedeckt hatten, führte zu einem Anwachsen der Beschäftigung von Menschen aus dem Ausland. In der Folge nahm die Zuwanderung bis Anfang der 1970er Jahre sehr stark zu.

Das Ziel der Anwerbung lag von Anbeginn an nicht in der Steuerung von Einwanderung, sondern in der Beseitigung von als vorübergehend eingeschätzten Engpässen auf dem Arbeitsmarkt. Die Konnotation des damals geprägten Begriffs „Gastarbeiter“ macht dies mehr als deutlich. Ins Land geholt wurden Personen, für die es Arbeit gab: meist schlecht bezahlte und unangenehme Tätigkeiten, für die sich keine deutschen Bewerber fanden.

Integration wurde wegen des geplanten temporären Charakters der Migration nicht gefördert. Bei der Anwerbung ausgestellte Aufenthaltsgenehmigungen waren zunächst nur für ein Jahr gültig, womit eine ständige Ein- und Auswanderung einherging. Bereits in den späten 1960er Jahren verlor dieses „Rotationsmodell“ aber an Bedeutung, v.a. weil die anerbenden Unternehmen nicht ständig neue Arbeiter anlernen wollten. 1971 wurden daher die Bedingungen für den Erhalt einer Aufenthaltsgenehmigung gelockert, was auch zu einem stärkeren Nachzug von Familienangehörigen führte. Insgesamt waren bis 1973 bereits 866.677 Menschen aus der Türkei nach Deutschland eingereist, davon knapp drei Viertel angeworben durch die *Deutsche Verbindungsstelle* (Jamin 1999: 152).

Der Berliner Senat forderte erst seit Mitte der 1960er Jahre – und damit später als die anderen Bundesländer – die Anwerbung ausländischer Arbeitskräfte (Kapphan 1999: 10). Dies hatte Konsequenzen für die Zusammensetzung der Migranten: Weil die Zuwanderung aus Italien, Spanien und Griechenland Ende der 1960er Jahre bereits nachließ, wurden in Berlin v.a. Arbeitnehmer aus der Türkei und aus Jugoslawien angeworben (Gesemann 2001: 13). Die Zahl türkischer Staatsangehöriger wuchs in Berlin daher deutlich stärker als in ganz Deutschland.

Etwa zwei Drittel der türkischen Zuwanderer kamen aus ländlichen Regionen, in denen die unter der Regierung Menderes stark geförderte Mechanisierung der Landwirtschaft bei zugleich hoher Bevölkerungszunahme eine rasch anwachsende Landflucht gefördert hatte. Viele Migranten der *Ersten Generation* hatten vor ihrer Auswanderung nach Deutschland schon eine längere Wanderung in der Türkei hinter sich – vom Land über die Provinzstädte in die expandierenden Randgebiete („Gecekondus“) Istanbuls oder Ankaras (Greve 1998: 15, Sen und Goldberg 1994: 13). Während der Anwerbephase dominierten in ganz Deutschland allein stehende Männer das Migrationsgeschehen. In Berlin war dagegen auch der Anteil allein stehender Frauen überdurchschnittlich hoch. Sie waren von der hier ansässigen Elektro- und Konsumgüterindustrie gezielt angeworben worden, da Frauen noch geringere Löhne bezahlt werden mussten als Männern (Kapphan 1999, nach Regierender Bürgermeister Berlin 1972: 4 f., vgl. auch Mattes 1999: 295 f.).

Anwerbestopp und Familiennachzug

Infolge des wirtschaftlichen Abschwungs, der 1973 im Ölpreis-Schock eine Hauptursache hatte, verhängte die Bundesregierung im November 1973 einen Anwerbestopp für ausländische Arbeitnehmer. In Verbindung mit der Rezession führte dies zwischen 1974 und 1977 zu negativen Wanderungssalden und einem kurzzeitigen Rückgang der türkischen Bevölkerung. 1978 bis 1981 waren die Wanderungssalden wieder positiv. Viele der Migranten entschlossen sich zu einem dauerhaften Verbleib in der Bundesrepublik und holten ihre Familien nach:¹⁶ in vielen Fällen zuerst ihre Ehepartner – die Kinder blieben bei anderen Familienangehörigen in der Türkei – und erst später auch ihre Kinder, welche die so genannte *Zweite Generation* der Zuwanderer bilden.

16 Die Darstellung es handele sich dabei um den „Großteil“ der Migranten, ist allerdings ein Mythos: „Zwischen 1961 und 1997 sind insgesamt 23,1 Millionen ausländische Staatsangehörige [...] nach Deutschland zugezogen, und 17 Millionen haben es wieder verlassen“ (Krämer-Badoni 2002: 79, nach Statistisches Bundesamt).

Hierdurch veränderte sich die demographische Struktur der türkischen Bevölkerung in Deutschland erheblich: Der Anteil an Kindern, Älteren und Frauen stieg, die durchschnittliche Aufenthaltsdauer verlängerte sich und die Erwerbsquote nahm deutlich ab. Zu letzterem trug auch bei, dass die Industrie durch Rationalisierungsmaßnahmen und Produktionsverlagerungen vornehmlich in solchen Sektoren Arbeitsplätze abbaut, in denen zuvor besonders viele Ausländer eingestellt worden waren.

Durch den Familiennachzug verließen die zuvor häufig allein lebenden Männer die über die Stadt verteilten Arbeiterwohnheime, die ohnehin vielfach durch unwürdige Lebensbedingungen gekennzeichnet waren (Oswald und Schmidt 1999) und bezogen Wohnungen. Dies trug zu einer bis in die Gegenwart andauernden Segregation der türkischen Bevölkerung bei (s.u.). Anfang der 1970er Jahre begannen die ersten Migranten aus der Türkei auch, in Deutschland Betriebe zu gründen, vornehmlich im Bereich des Lebensmitteleinzelhandels und haushaltsorientierter Dienstleistungen.

Die Zeit nach 1980

Anfang der 1980er Jahre änderten sich die Migrationsbewegungen, die vorherrschenden Wanderungsgründe und die sozialdemographische Struktur der Zuwanderer erneut. Infolge des Militärputsches in der Türkei 1980 wuchs zunächst die Zahl politischer Flüchtlinge. Alleine 1980 kamen knapp 60.000 Asylbewerber aus der Türkei nach Deutschland, die meisten davon aus kurdischen Gebieten (Lötzer und Sayan 1998: 13).

Seit Mitte der 1980er Jahre bestimmt nicht mehr der Nachzug von Kindern die Wanderungsbilanz, sondern der Zuzug von Ehepartnern, die eine in Deutschland ansässige Person heiraten. Hinzu kommen weiterhin Asylbewerber aus den kurdischen Bürgerkriegsgebieten. Insgesamt steht die Türkei seit den 1990er Jahren an dritter Stelle der Zuwanderungsbilanz Deutschlands (Kapphan 2001: 95).

Es wurde immer deutlicher, dass es sich bei den Migrationsbewegungen nicht um „Gastarbeiterwanderungen“ handelte, sondern um Einwanderungen, was nicht zuletzt durch die zunehmende Zahl in Deutschland geborener Kinder von Migranten (*Dritte Generation*) zum Ausdruck kam. Im Jahr 2003 sind von den 1,9 Mio. türkischen Staatsangehörigen 655.000, also rund 35 %, in Deutschland geboren

(www.statistik-bund.de). Diese Tatsache wird im öffentlichen Diskurs zumeist nicht realisiert.

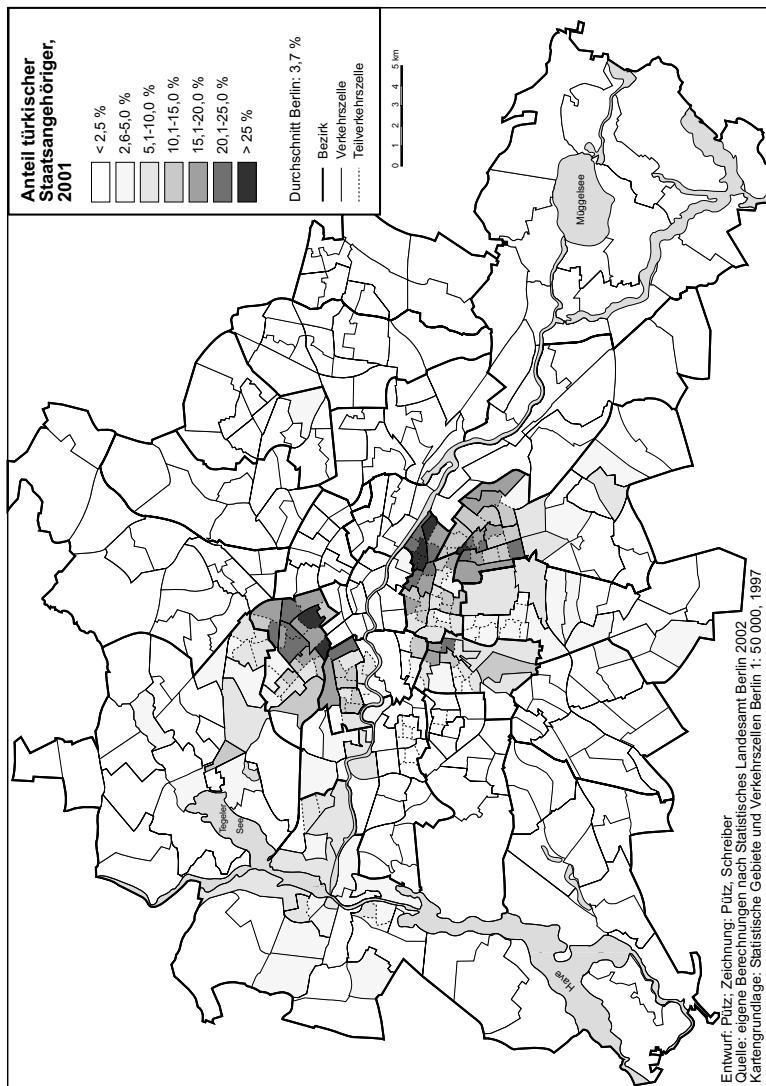
Politische Kräfte, die angesichts der veränderten Verhältnisse einen Wandel der Ausländerpolitik forderten, blieben jedoch in der Minderheit: Um den Familiennachzug einzuschränken, setzte die Bundesregierung 1981 das Höchstalter für den Familiennachzug auf 16 Jahre herab und erschwerte gleichzeitig den Ehegattennachzug. 1983/84 bot sie den in Deutschland lebenden Ausländern Rückkehranreize in Höhe von 10.500 DM (zuzüglich 1.500 DM pro Kind) an, was zu negativen Wanderungssalden beitrug (Santel und Weber 2000, dazu auch Motte 1999). Es zeigte sich jedoch rasch, dass die meisten Rückkehrer ihre Entscheidung mit einer dramatischen Verschlechterung ihrer Situation bezahlten, da die soziale und ökonomische Integration in der Türkei oft misslang. Infolgedessen wechselten die Wanderungssalden seit 1985 wieder ins Positive.

Außer der Zuwanderung tragen der höhere Geburtenüberschuss und die demographische Struktur dazu bei, dass die Zahl der in Deutschland lebenden türkischen Staatsangehörigen kontinuierlich zunimmt. Rückläufige Entwicklungen seit 1997 sind auf Einbürgerungen zurückzuführen, die durch den langen Aufenthalt und das dadurch erworbene Recht auf deutsche Staatsbürgerschaft sowie durch Erleichterungen im Staatsbürgerschaftsrecht rasch zunehmen. Infolge der Berliner Ausländerpolitik und dort 1995 in Kraft getretener Verfahrenserleichterungen ist Berlin im Bundesdurchschnitt das Land mit den meisten Einbürgerungen (Ausländerbeauftragte des Senats von Berlin 1998: 5). Im Jahr 2003 leben in Berlin neben 120.684 türkischen Staatsangehörigen rund 52.000 Deutsche mit türkisch-deutschem Migrationshintergrund (Statistisches Landesamt Berlin 2004).

Segregation

Die Migrationsbewegungen nach Berlin folgen Mustern, wie sie in ähnlicher Weise für die westdeutschen Großstädte zu verzeichnen sind. Ähnliches kann auch für die Segregation der ausländischen, v.a. der türkischen Bevölkerung festgestellt werden, allerdings mit einigen ortsspezifischen Besonderheiten.

Abbildung 2: Anteil türkischer Staatsangehöriger in Berliner Nachbarschaften, 2001



Für die Phase der Anwerbung in den 1960er Jahren gehen Scholz und Leier (1987: 9 f.) noch von einer relativ gleichmäßigen Verteilung der türkischen Zuwanderer über das Stadtgebiet aus, da die meisten individuell von den sie beschäftigenden Firmen in Wohnheimen oder angemieteten Dienstwohnungen untergebracht worden sind. Erst mit der wachsenden Zuwanderung, dem Beginn des Familiennachzugs und den damit einhergehenden Umzügen der Zuwanderer von Wohnheimen in Wohnungen setzte eine räumliche Konzentration auf die gründerzeitlich geprägten Bezirke der Stadt ein – vornehmlich Kreuzberg und Wedding. Außer den bekannten Prozessen wie Auszug der deutschen Mittelschicht, Vorhandensein kostengünstiger Wohnungen im Altbaubestand, Kettenwanderung etc. war in Berlin hierfür auch die kommunale Stadtentwicklungspolitik verantwortlich (vgl. Hoffmeyer-Zlotnik 1977). Ende der 1960er Jahre war nämlich geplant, weite Teile des Berliner Altbaubestandes abzurreißen. Und um die Zeit zwischen Auszug der ersten Mieter und vollständiger Entmietung bzw. endgültigem Abriss mit finanziellen Einnahmen zu nutzen, wurden die Wohnungen an Migranten vermietet. Denn Wohnungsbaugesellschaften und Kommunalpolitiker gingen davon aus, dass die „Gastarbeiter“ nach kurzer Zeit ohnehin wieder in ihre Herkunftsländer zurückkehren und die Wohnungen wieder frei würden.

Die Sanierungspolitik hatte zur Folge, dass sich die ausländische Bevölkerung sehr bald auf Gebiete konzentrierte, deren Baubestand für den Abriss vorgesehen war: 1976 lebten 28 % der türkischen Bevölkerung Berlins in Kreuzberg (19 % der Ausländer), weitere 22 % (15 %) im Wedding. Die Segregation der türkischen Bevölkerung war dabei von Anfang an höher als die der anderen Nationalitäten – in einzelnen Baublöcken betrug ihr Anteil mehr als 60 % (eigene Berechnungen nach Statistisches Landesamt Berlin 2002). In Reaktion auf diese Konzentrationen verfügte der Berliner Senat am 1. Januar 1975 eine auch juristisch umstrittene „kleine Zuzugssperre“ für Ausländer für die Bezirke Tiergarten, Wedding und Kreuzberg (Franz 1976: 146). Daraufhin stieg der Ausländeranteil in den benachbarten Altbaugebieten an, v.a. im nördlichen Teil Schönebergs, in Neukölln und in der Innenstadt von Spandau (Kapphan 2000: 141 und 2001: 92 f.). Hinzu kommen Viertel, die stark durch sozialen Wohnungsbau bzw. Großwohnungsbau gekennzeichnet sind.

Die Zuzugssperren wurden erst mit der Wiedervereinigung 1990 aufgehoben, sie hatten aber auch zuvor nur relativ geringe Wirkung gezeigt. Aus humanitären Gründen konnte der Familiennachzug nicht verboten werden, und es bestanden zahlreiche Ausnahmegenehmigungen und Umgehungsmöglichkeiten (John und Simons 1997: 29). So nahm die Segregation seit 1976 zwar kontinuierlich ab, der Rückgang ist aber gering und wird auch durch Wanderungen der türkischen Mittelschicht in Randbezirke mit beeinflusst. Insgesamt sind auch 2001 für die türkische Bevölkerung immer noch räumliche Konzentrationen festzustellen, die weit über denen der Bevölkerung anderer Staatsangehörigkeiten liegen (vgl. Abb. 2).

Wie auch in anderen Städten Deutschlands deckt sich die Segregation der ausländischen Bevölkerung mit einer Konzentration von Armut. In Berlin hat die soziale Entmischung der Bevölkerung seit der Wende noch zugenommen (Häußermann 2001: 71). So blieb der zunächst erwartete Aufschwung in der Hauptstadt aus. Das Wegbrechen der Industrie konnte durch die hinzu gewonnenen Arbeitsplätze im Dienstleistungssektor nicht ausgeglichen werden, so dass die Erwerbslosigkeit stieg. Auch die Aufwertung innenstadtnaher Stadtteile, insbesondere Kreuzbergs (Lang 1997: 505 f.), durch erwartete Gentrifizierungsprozesse setzte nicht ein. Im Gegenteil: Der Anteil von Sozialhilfeempfängern und Erwerbslosen nimmt in diesen Stadtteilen zu und auch der Anteil ausländischer Bevölkerung steigt seit der Wende (Statistisches Landesamt Berlin 2002). Eine Ursache hierfür liegt in der selektiven Mobilität der Bevölkerung. Insbesondere deutsche Familien, die es sich leisten können, ziehen in andere Viertel, weil sie befürchten, dass ihre Kinder aufgrund des hohen Ausländeranteils in der Schule schlechtere Bildungschancen haben könnten – ein Trend, der auch für das „alternative Milieu“ Kreuzbergs gilt. Die Ursachen des hierdurch absinkenden sozioökonomischen Status der Bezirke werden von den Geschäftsleuten türkischer Herkunft sehr genau wahrgenommen:

Yavuz: „Entschuldigung, die, die deutschen Eltern, [...] die dieses so genannte alternative Leben führen und, zum Beispiel auch aus Westdeutschland, aus reicheren Gegenden zugezogen sind, um hier eben dieses alternative Leben zu führen und die irgendwann nach Kreuzberg gezogen sind, zum Paul-Linke-Ufer oder

sonst wo hin, ja, dass die irgendwann, wenn sie ihre Kinder haben, die dort eingeschult werden sollen, was machen die dann? Die gründen dann ihre Mitfahregelegenheiten oder, oder Schulbus-, ähm, Gelegenheiten und transportieren ihre kleinen Kinder in die Schulen in Zehlendorf, in Steglitz oder sonst wohin und, äh, versuchen mir dann zu erklären, ja, sie wären ja so alternativ, so sozial und so weiter, also, für mich unbegreiflich!“ (123)

Ähnlich motivierte Abwanderungen sind mittlerweile auch bei wohlhabenderen türkischen Familien festzustellen. In der Folge findet in den Altbaugebieten der Westberliner Innenstadt – und diese sind weitgehend deckungsgleich mit den Wohnorten der türkischen Bevölkerung und mit den Betriebsstandorten der türkischen Unternehmer – eine kumulative Verschärfung der sozialräumlichen Marginalisierung statt (Häußermann 2001: 77). Der Ort, an dem die Mehrzahl der Migranten und ihrer Nachkommen lebt, wird dadurch zu einer Quelle sozialer Benachteiligung und Stigmatisierung, die sich in vielfältiger Weise bemerkbar macht. Das betrifft auch die hier angesiedelten Unternehmer türkischer Herkunft. Fast 60 % von ihnen äußerten, dass der „schlechte sozioökonomische Status des Viertels“ der wichtigste Standortnachteil und ein Hauptgrund für die finanziell angespannte Situation ihrer Betriebe sei.

Unternehmer türkischer Herkunft in Berlin

Gründungsdynamik

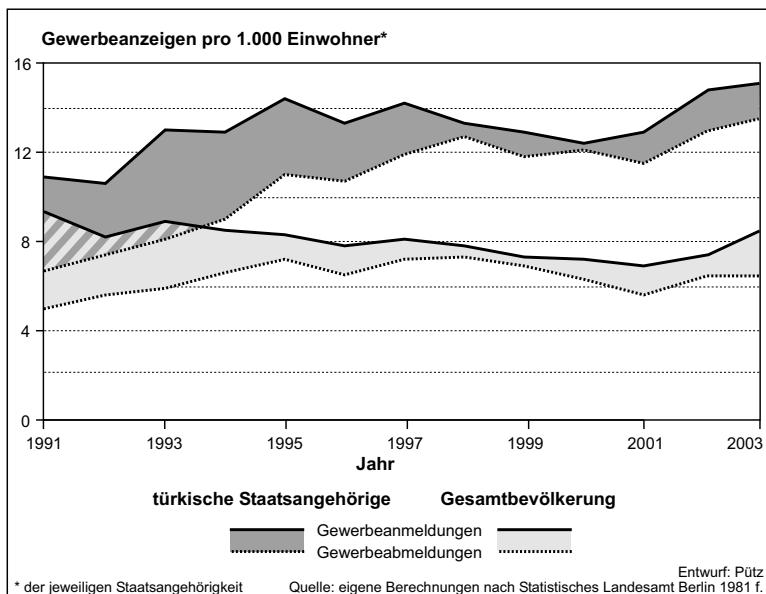
Welchen Umfang hat die unternehmerische Selbständigkeit unter der ausländischen Bevölkerung Deutschlands, speziell unter der Bevölkerung mit türkisch-deutschem Migrationshintergrund, und wie entwickelte sich die Gründungsdynamik in den vergangenen Jahren? Verlässliche Angaben sind angesichts der Datenlage schwierig. Sämtliche in den vergangenen Jahren publizierten Statistiken beruhen auf Schätzungen, die unterschiedliche Grundlagen heranziehen.

Für die Entwicklung in Deutschland wird meist auf Zahlenangaben des *Zentrums für Türkeistudien (ZfT)* zurückgegriffen. Diese wiederum basieren auf Berechnungen des Mikrozensus, die auf Grundlage eigener Schätzungen nach oben korrigiert werden. Demnach kann für Deutschland folgende Entwicklung nachgezeichnet werden (Pütz 2002): Anfang der 1970er Jahre wurden in der Bundesrepublik ca. 40.000 ausländische Selbständige gezählt. Bis 1993 hatte sich die Zahl bereits mehr als verfünfacht und stieg auf 220.000. Für das Jahr 2000 gab das Statistische Bundesamt 258.000 ausländische Selbständige an, also nochmals eine Zunahme um mehr als 17 % in sieben Jahren (Statistisches Bundesamt 2001: 12). Die Vermutung, dass die Zahl der Selbständigen aufgrund einer wachsenden Zahl von Ausländern in der Bundesrepublik gestiegen sei, trifft dabei nur mit Einschränkungen zu. Dies zeigt das Beispiel der türkischen Bevölkerung: Die Zahl der Betriebe von Selbständigen türkischer Herkunft wuchs seit 1985 fast viermal so stark wie die Zahl der türkischen Bevölkerung; entsprechend steigt die Selbständigenquote und nähert sich dem Wert für die deutsche Bevölkerung, der seit einigen Jahren rückläufig ist. Für 1999 wird die Zahl der Unternehmer türkischer Herkunft in Deutschland vom *ZfT* (und damit fast aller Veröffentlichungen, z.B. ATIAD 2001) auf 55.000 geschätzt.

Seit Mitte der 1990er Jahre stehen verlässlichere Angaben der Gewerbestättenstatistik zur Verfügung: Die Gewerbemeldungen sind seitdem nämlich nach Nationalität des Betriebsinhabers differenziert. Zwar werden dabei nur Einzelunternehmen berücksichtigt (GmbHs oder AGs haben keinen alleinigen „Eigentümer“), da aber Betriebe türkischer Selbständiger fast ausschließlich als Einzelunternehmen geführt werden, lassen sich dennoch repräsentative Rückschlüsse auf die Gründungsdynamik ziehen.

Für Deutschland kann die Annahme einer Betriebszunahme seit 1996 aufrechterhalten werden (vgl. Statistisches Bundesamt 1998 f.). Die Gewerbeanmeldungen türkischer Staatsangehöriger liegen rund 50 % über denen der Deutschen, das Verhältnis bei den Gewerbeabmeldungen jedoch ebenso. Laut diesen Zahlen nahm die Zahl der Betriebe türkischer Unternehmer seit 1999 um rund 5.800 Betriebe zu. Da die Angaben der Gewerbestättenstatistik etwas nach unten korrigiert werden müssen (s.u.), können für 2002 ca. 60.000 Betriebe türkischer Unternehmer in Deutschland angenommen werden.

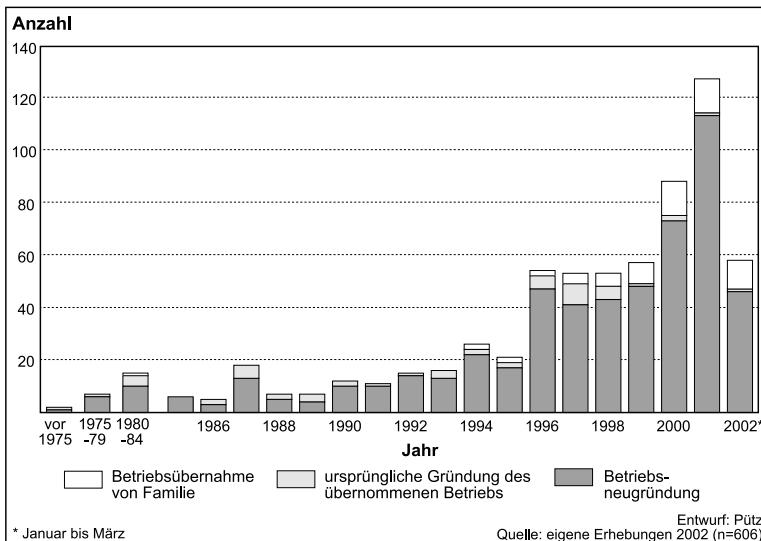
Abbildung 3: An- und Abmeldungen von Einzelunternehmen in Berlin, 1991-2003 (pro 1.000 Einwohner)



Ein genaueres Bild ergibt sich mit Blick auf Berlin, wo statistische Angaben über Gewerbemeldungen seit 1981 (detailliert seit 1991, Statistisches Landesamt Berlin 1992 f.) zur Verfügung stehen (vgl. Abb. 3): So ist der größte Gründungsboom unter der türkischen Bevölkerung auf die erste Hälfte der 1990er Jahre zu datieren. Lag der Saldo von An- und Abmeldungen in den 1980er Jahren bei durchschnittlich rund 220 Betrieben, stieg er 1990 auf 300, und zwischen 1991 und 1995 ist eine Zunahme von mehr als 500 Betrieben jährlich zu verzeichnen. Relativ gesehen, gründeten türkische Staatsangehörige in Berlin zu dieser Zeit deutlich mehr Betriebe als Deutsche.

Insgesamt hat die Zahl der Betriebe türkischer Unternehmer bezogen auf die Gewerbemeldungen zwischen 1992 und 2001 um 3.236 zugenommen. Zwischen 1981 und 1991 verzeichnete das Statistische Landesamt einen Saldo von genau 2.732 Betrieben. Blaschke und Ersoz (Museum für Europäische Migration 1992: 13) gelangten deshalb

Abbildung 4: Betriebsgründungen von Unternehmern türkischer Herkunft in Berlin



zu der Einschätzung, dass 1991 in Berlin rund 3.500 Betriebe türkischer Unternehmer bestünden (die Zahl der 1981 bestehenden Betriebe schätzten sie auf > 700). Überträgt man das gleiche Vorgehen auf die Gegenwart, müssten Ende 2001 in Berlin rund 6.700 Betriebe türkischer Unternehmer existieren. Dieser Wert, der einzig auf den Gewerbean- und -abmeldungen beruht, ist jedoch zu hoch; denn erstens melden zahlreiche Unternehmer ihr Gewerbe im Falle eines Konkurses nicht oder erst nach entsprechenden Mahnbescheiden der Finanzämter nach einigen Jahren ab, zweitens werden viele Unternehmen von türkischen Staatsangehörigen angemeldet und – nach einer Einbürgerung – von Deutschen abgemeldet, und drittens enthalten die Daten des Statistischen Landesamtes auch einen Anteil von geschätzten 6–8 % Zweigbetrieben an allen Meldungen.

Bereits jetzt kann aus den zur Verfügung stehenden statistischen Angaben die Schlussfolgerung gezogen werden, dass die Fluktuation unter den Betrieben türkischer Unternehmer sehr hoch ist. Das zeigen die überdurchschnittlich hohen An- und Abmeldezahlen und

die eigenen empirischen Erhebungen. So schätzt Arif Özserin vom *Karma Verlag*, dass 20 bis 30 Prozent der im *Is Rehberi* veröffentlichten Inserate türkischer Unternehmer im nächsten Jahr nicht mehr gültig seien – wegen Umzug, Betriebsaufgabe, Besitzerwechsel oder Branchenwechsel. In eine ähnliche Richtung weisen die Ergebnisse der Betriebsbefragung, die zeigen, dass die Mehrzahl der Unternehmer auf eine nur sehr kurze Betriebsgeschichte zurückblickt (vgl. Abb. 4). Insbesondere Kleinbetriebe in der Gastronomie oder kleinflächige Geschäfte können nur wenige Jahre am Markt bestehen und müssen angesichts der oftmals dramatisch schlechten finanziellen Situation schon kurze Zeit nach der Betriebsgründung wieder schließen.¹⁷

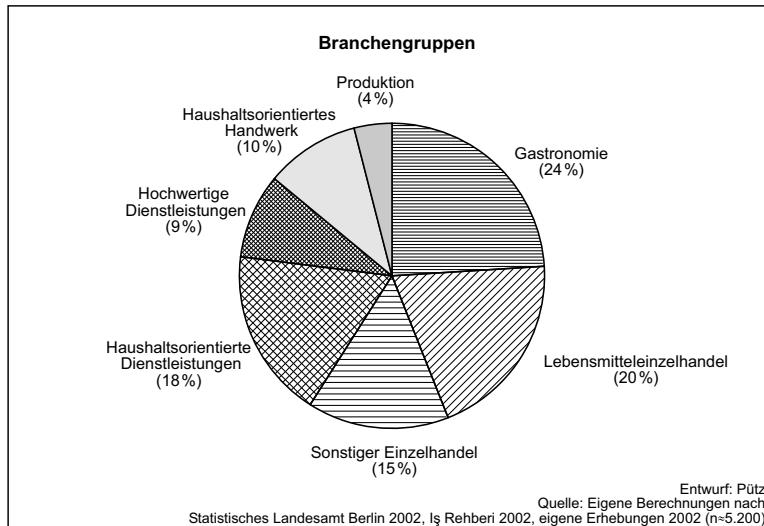
Wirtschafts- und sozialstatistische Merkmale

Basierend auf den zur Verfügung stehenden Daten und eigenen, auf Kartierungen beruhenden Hochrechnungen kann für Berlin von insgesamt rund 5.200 türkischen Betrieben ausgegangen werden. Die Branchenstruktur ähnelt dabei weitgehend dem Muster, wie es auch aus anderen Städten (ATIAD 2001) bekannt ist (vgl. Abb. 5).

Es dominieren Unternehmensgründungen im Einzelhandel und in der Gastronomie, gefolgt von haushaltsorientierten Dienstleistungen (Reisebüros, Fahrschulen, Transportbetriebe ...) und haushaltsorientiertem Handwerk (Schuhreparaturbetriebe, Änderungsschneidereien ...). Für die Selbständigkeit werden damit vornehmlich Branchen gewählt, die durch einen vergleichsweise geringen Kapitalbedarf gekennzeichnet sind und die kaum fachliche oder schulische Vorqualifikationen erfordern. Ihnen wird aber, dies betrifft v.a. den kleinflächigen Einzelhandel, angesichts der Wettbewerbsbedingungen auch nur geringe Rentabilität zugesprochen.

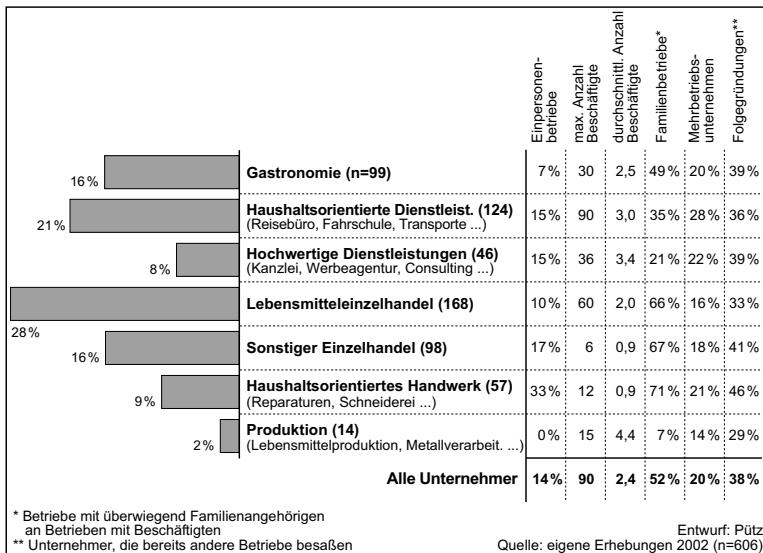
17 Diese Beobachtung deckt sich mit anderen Schätzungen. Demnach lag die durchschnittliche „Lebensdauer“ ausländischer Betriebe in Deutschland Mitte der 1990er Jahre mit 3,9 Jahren deutlich unter der deutscher Betriebe (6,4 Jahre) (Bremer 2000: 66).

Abbildung 5: Branchenstruktur der Betriebe



Die betrieblichen Strukturdaten, die im Rahmen der repräsentativen Unternehmensbefragung ermittelt wurden, zeigen, dass es sich bei den meisten Unternehmen um Kleinbetriebe handelt (vgl. Abb. 6 und Abb. 7). Jeder siebte Betrieb ist ein Einpersonenunternehmen und die durchschnittliche Beschäftigtenzahl ist mit 2,4 Personen gering. Gut die Hälfte der Betriebe beschäftigt ausschließlich oder überwiegend Familienangehörige, im haushaltsorientierten Handwerk und im Einzelhandel sind es sogar zwei Drittel der Betriebe. Auf der Ebene der Makroanalyse wird deutlich, dass die unentgeltliche Mitarbeit von Familienangehörigen – zu 47 % der Ehepartner, zu weiteren 37 % die Geschwister und zu 33 % die Kinder – ein entscheidender Faktor ist, um das wirtschaftliche Überleben der Betriebe zu gewährleisten. Dies gilt insbesondere für den kleinflächigen Einzelhandel, der in den vergangenen Jahrzehnten durch einen starken Strukturwandel und ein enormes Ladensterben gekennzeichnet war. Ohne die „Selbstausbeutung“ der Unternehmer und ihrer Familien könnten viele Läden kaum am Markt bestehen. Was zunächst als Wettbewerbsvorteil erscheint, wird mittelfristig aber zu einem

Abbildung 6: Wesentliche Strukturdaten der Betriebe



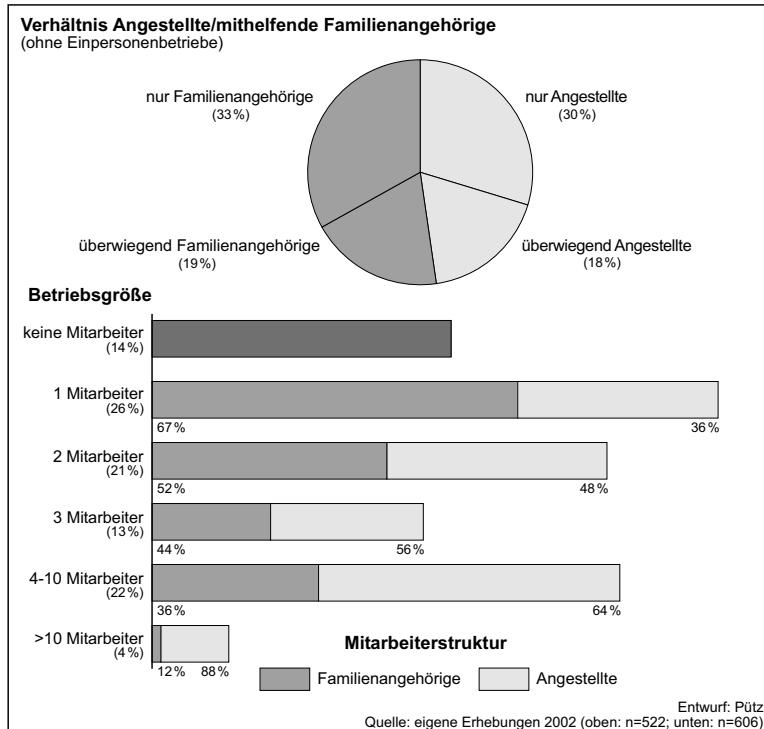
schwerwiegenden Nachteil, wenn nämlich die mithelfenden Unternehmekinder aufgrund der Beschäftigung im Familienbetrieb ihre eigene Ausbildung vernachlässigen müssen.

Die makroanalytisch zu beobachtende geringe Wettbewerbsfähigkeit, die schon in den hohen Fluktuationsraten zum Ausdruck kam, wird dadurch bestätigt, dass 38 % der Betriebe „Folgegründungen“ sind. Viele der Selbständigen haben bereits eine Unternehmerkarriere dergestalt hinter sich, dass sie sich schon vorher in teilweise mehreren anderen Selbständigkeitprojekten versucht haben, diese dann aber wieder aufgeben mussten.

Das bislang skizzierte Bild entspricht weitgehend den landläufigen Klischees von türkischen Unternehmern als Imbissbesitzer oder Gemüsehändler. Schon die Betriebsdaten zeigen jedoch, dass es sich sowohl hinsichtlich der Branchenstruktur als auch der Betriebsgrößen um eine sehr heterogene Unternehmenslandschaft handelt.

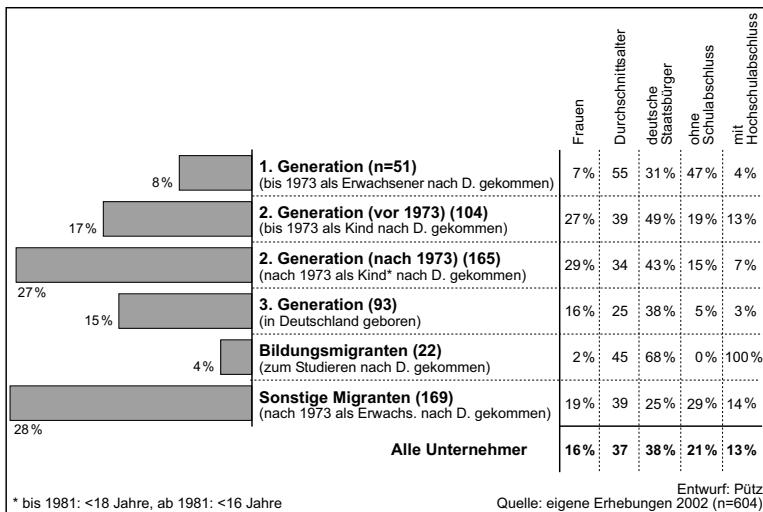
So ist jeder fünfte Betrieb ein Mehrbetriebsunternehmen und hat dementsprechend eine erfolgreiche Expansion hinter sich, einige da-

Abbildung 7: Mitarbeiterstruktur der Betriebe



von besitzen Niederlassungen oder Zulieferfirmen in der Türkei und spannen damit einen transnationalen Wirtschaftsraum auf (Faist 1998: 18-21, Rieple 2000). Und nahezu jeder achte Betrieb ist mittlerweile in Bereichen aktiv, die entweder einen vergleichsweise hohen Kapitaleinsatz erfordern – hierzu zählen Produktionsbetriebe z.B. der Lebensmittel- oder Metallverarbeitung – oder bei denen hohe Vorqualifikationen erforderlich sind – hierzu zählen wissensintensive und hochwertige Dienstleistungen wie Unternehmensberatungen, Rechtsanwaltskanzleien oder Werbeagenturen. Vor allem letztere stehen für eine jüngere Entwicklung der 1990er Jahre, in denen sich Angehörige der Zweiten oder Dritten Generation, die in Deutschland ein Hochschulstudium beendet haben, für eine unter-

Abbildung 8: „Generation“ und sozialstatistische Merkmale der Unternehmer



nehmerische Selbständigkeit entschieden. Eine Aufschlüsselung der Unternehmensgründer nach ihrem Migrationshintergrund verdeutlicht diesen Trend (vgl. Abb. 8):

- Migranten der *Ersten Generation* sind vor 1973 als Erwachsene nach Deutschland eingewandert. Es handelt sich also fast ausnahmslos um Personen, die im Rahmen der Anwerbeverträge nach Berlin kamen und sich später zur Selbständigkeit entschlossen. Sie haben das höchste Durchschnittsalter unter den Unternehmern, verfügen i.D.R. über eine sehr geringe Schulbildung und behielten zu großen Teilen die türkische Staatsbürgerschaft bei. Stark vertreten sind sie in den Branchen „Lebensmitteleinzelhandel“ (33 %) und „haushaltsorientiertes Handwerk“ (26 %). Insgesamt spielen Angehörige der Ersten Generation mit 8 % der Betriebe aber nur eine vergleichsweise geringe Rolle als Unternehmensgründer. Viele derjenigen, die eigene Firmen eröffnet hatten, befinden sich mittlerweile im Ruhestand und haben ihre

Betriebe aufgegeben bzw. verkauft oder an ihre Kinder weitergereicht. Die geringe Bedeutung der Ersten Generation unter den Selbständigen ist insofern bemerkenswert, als dass der vorherrschende Diskurs „vom Gastarbeiter zum Unternehmer“ fast ausnahmslos auf die Gruppe der ersten Arbeitsmigranten zielt. Ein solches Bild reproduzieren auch türkische Unternehmensberater. So wird mit Aussagen wie „der war Hirte in seinem Dorf und jetzt ist er Hirte in seinem Unternehmen“ (Özal: 310) versucht, die Traditionsverhaftung und die spezifische Problematik (aller) türkischer Unternehmer in Deutschland zu skizzieren – und zwar mit einem Bild, das nur auf die *Erste Generation* bezogen werden kann.

- Angehörige der *Zweiten Generation* stellen mit 44 % die meisten der Unternehmer türkischer Herkunft in Berlin. Sie sind als Kinder der ersten Arbeitsmigranten entweder im Rahmen der Anwerbephase (bis 1973) oder aber im Rahmen der Familienzusammenführung (nach 1973) nach Deutschland gekommen. Knapp die Hälfte hat die deutsche Staatsangehörigkeit angenommen, und der Anteil an Frauen unter den Selbständigen ist überdurchschnittlich hoch. Bezüglich der sektoralen Ausrichtung der von ihnen gegründeten Unternehmen bestehen keine signifikanten Abweichungen vom Durchschnitt.
- Angehörige der *Dritten Generation* sind in Deutschland geboren und bilden unter den Unternehmern die Gruppe mit dem geringsten Altersdurchschnitt. Sie haben meist das deutsche Schulsystem durchlaufen und verfügen dementsprechend fast alle über einen Schulabschluss. Bezüglich der branchenmäßigen Orientierung fällt auf, dass sie sich häufiger im Lebensmitteleinzelhandel betätigen (40 % der Unternehmer). Dies kann zum Großteil auf die Übernahme elterlicher Betriebe zurückgeführt werden.
- *Bildungsmigranten*, die zum Studieren nach Deutschland gekommen waren und sich anschließend zum dauerhaften Verbleib entschlossen, gab es in allen Phasen der Migration von der Türkei nach Deutschland. Sie unterscheiden sich sozialstatistisch am deutlichsten von allen anderen türkischen Selbständigen, wenn sie auch nur den kleinsten Teil unter ihnen stellen. Der Anteil an Frauen ist am geringsten, weil die Herkunfts familien in der Türkei eher ein Auslandsstudium des Sohnes gefördert hatten. Der

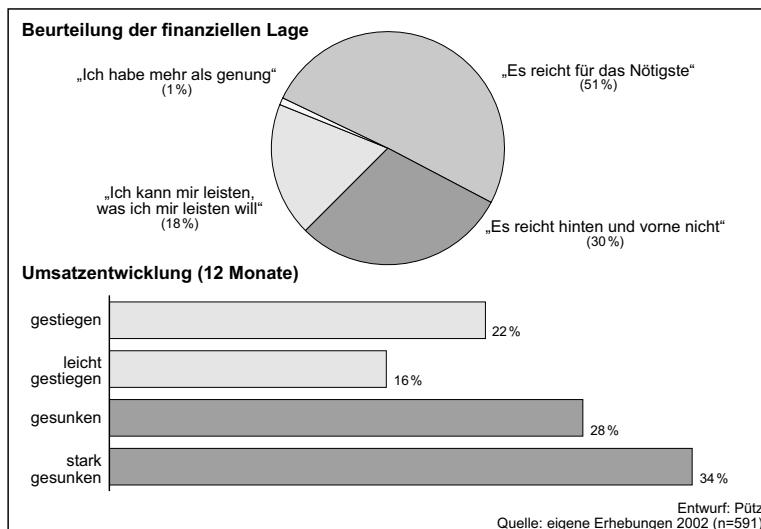
Anteil derer, welche die deutsche Staatsangehörigkeit angenommen haben, ist bei dieser Gruppe am höchsten. Unternehmer, deren Migrationsmotiv die Erlangung eines Hochschulabschlusses war, wählen fast zur Hälfte eine unternehmerische Tätigkeit im Bereich „wissensintensive Dienstleistungen“, in dem sie ihr hohes Bildungsniveau ökonomisch verwerten können.

- Die Gruppe der *Sonstigen Migranten* wurde anhand des vorliegenden Datenmaterials nicht weiter differenziert. Gemeinsames Kennzeichen der Unternehmer ist, dass sie nach 1973 als Erwachsene nach Deutschland kamen. Es handelt sich dabei zum einen um „Heiratsmigranten“, die einen in Deutschland lebenden Partner heirateten, zum anderen fallen hierunter politische Flüchtlinge: vornehmlich aus den kurdischen Regionen der Türkei, aber auch Angehörige der Aleviten, die Anfang der 1970er Jahre besonders starken Repressionen ausgesetzt waren. Unternehmer dieser Gruppen, die hinsichtlich ihres Bildungsstandes sehr heterogen sind (v.a. unter den politischen Flüchtlingen sind viele Akademiker), betätigen sich überdurchschnittlich stark in der Gastronomie, darunter meist Imbissläden, und im Bereich haushaltsorientierte Dienstleistungen.

Was die hohen Fluktuationsraten schon andeuteten, bestätigt eine Analyse der ökonomischen Situation (vgl. Abb. 9). Für die überwiegende Mehrheit ist Selbständigkeit gleichbedeutend mit einem permanenten Kampf um das wirtschaftliche Überleben. Jeder zweite Unternehmer gibt an, dass das mit der Selbständigkeit verdiente Einkommen gerade „für das Nötigste“ reiche, fast jeder Dritte sieht sich mit so geringen Einnahmen konfrontiert, dass seine ökonomische Existenz bedroht sei. Hierzu trägt eine Umsatzentwicklung bei, die bei den meisten Unternehmern zwischen März 2001 und März 2002 negativ verlaufen ist. Der größte Teil der Unternehmer befindet sich damit in einer ökonomisch marginalisierten Position. Wie die weiteren Untersuchungen zeigen werden, erlangt die damit verbundene mangelnde Verfügbarkeit materieller Ressourcen erhebliche Handlungsrelevanz für den einzelnen Unternehmer, indem sie seine unternehmerischen Handlungsspielräume drastisch reduziert.

Allerdings befinden sich nicht alle Selbständigen in einer schlechten wirtschaftlichen Lage, sondern es bestehen Unterschiede hin-

Abbildung 9: Ökonomische Situation der Unternehmer



sichtlich der sektoralen Ausrichtung des Betriebs und des Bildungsstands der Eigentümer. Bessere Bildungsabschlüsse erhöhen also aus makroanalytischer Perspektive die Wahrscheinlichkeit, dass die selbständige Unternehmung zu einem erfolgreichen Projekt wird. Ein leichterer Zugang zu Existenzgründerdarlehen, fundiertere betriebswirtschaftliche Kenntnisse oder bessere Markteinschätzungen sind einige der Gründe hierfür. Hinzu kommt, dass höher Gebildete auch leichter eine abhängige Beschäftigung finden und die Unternehmensgründung damit seltener einer Überlebensstrategie folgt und z.B. aus dem Zwang der Erwerbslosigkeit resultiert. Dass für die Mehrzahl derer, die über geringe formale Bildung verfügen und eher aus einer Notlage heraus selbstständig wurden, fehlende betriebswirtschaftliche und steuerliche Kenntnisse zum Risiko werden, äußern auch Unternehmensberater übereinstimmend. Kemal betreut seit einigen Jahren in Berlin türkische Kleingewerbetreibende.

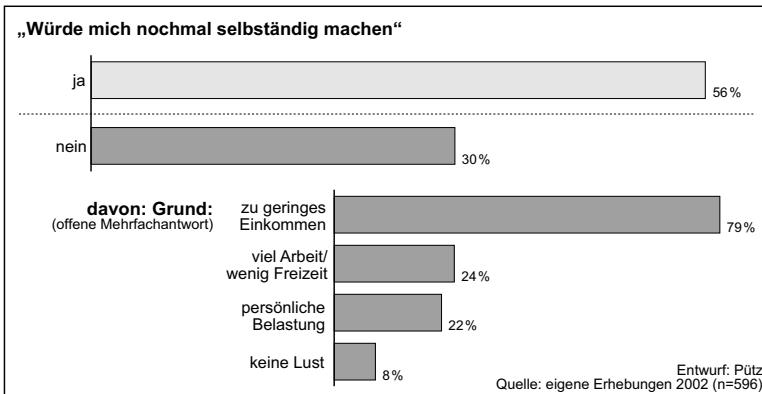
„Also jeder Selbständige fragt mich: ‚Wann werd ich also Geld vom Finanzamt zurückbekommen?‘ Weil die zurzeit immer

während der Lohnsteuerjahresausgleich oder Einkommensteuererklärung das Geld zurückbekommen haben. Sie glauben, dass sie ständig also weiterhin vom Finanzamt irgendwas zurückbekommen. [...] Also, die können das Geschäft richtig nicht einschätzen erst mal. [...] Äh, was sie heute kassiert haben, glauben sie, dass ihr gesamtes Geld schon verdient ist. Ja, die Kosten sehen die überhaupt nicht. [...] Der größte, größte Problem ist also Umsatzsteuersache. Die meisten machen also vierteljährliche Umsatzsteuer, also Voranmeldung, ja. Wenn sie zahlen müssen, dann sie müssen also pünktlich zahlen. Weil innerhalb drei Monate sie diese Umsatzsteuer nicht reserviert haben irgendwo, nicht depon- äh angelegt haben, können sie also nicht zahlen. Dann die Sozialabgaben, wenn sie jemanden beschäftigen. Die gesamten Sozialabgaben müssen also monatlich bezahlt werden. Was sie vom Lohn und Gehälter die Arbeitnehmeranteil schon kassiert haben. Also voraus, ich meine. Das wird auch nicht gemacht. Und, und die Schulden werden also mit der Zeit immer zunehmen. Dann irgendwann entweder vom Wirtschaftsam: „Pardon, das geht nicht so weiter!“ Ja, dann sind sie pleite.“ (48)

Daneben eröffnet ein höherer Bildungsstand Handlungsspielräume bei der Wahl der Branche. Dies erklärt, warum sich Unternehmer im Bereich „wissensintensive Dienstleistungen“ in einer begünstigten Position befinden. Vor allem Betrieben, die Dienstleistungen explizit für andere türkische Unternehmen erbringen (Beratung, Werbung ...), hat sich angesichts der Gründungsdynamik in den vergangenen Jahren ein wachsender Markt eröffnet.

Kleinbetrieblich strukturierte Branchen, aus denen sich deutsche Unternehmer aufgrund fehlender Perspektiven zurückgezogen haben, bieten dagegen nur selten ein zufriedenstellendes Einkommen. Außerdem handelt es sich um Bereiche, in denen sich der Wettbewerbsdruck aufgrund der Neugründungen extrem verschärft hat. Hinzu kommt die Euro-Umstellung, die v.a. in der Gastronomie und im Einzelhandel im Frühjahr 2002 (und das war der Befragungszeitraum) zu einem drastischen Nachfragerückgang führte. Solche kurzfristig wirksamen Ereignisse können das Aus bedeuten für Betriebe, die aufgrund geringer Kapitalausstattung Durststrecken nicht abfangen können. Die hohe Arbeitslosigkeit in Berlin und die öko-

Abbildung 10: Zufriedenheit mit der Selbständigkeit



nomisch marginalisierte Position der türkischen Bevölkerung, die einen Großteil der Kunden stellt, verschärft diesen Trend weiter. Angesichts der finanziellen Situation der meisten Unternehmer verwundert es nicht, dass nur gut jeder zweite von ihnen erneut den Schritt in die Selbständigkeit gehen würde (vgl. Abb. 10).

KAPITEL 3: DIE MACHT DER STRUKTUREN

In Kapitel 2 wurde das Phänomen der zunehmenden unternehmerischen Selbständigkeit von Menschen türkischer Herkunft aus makroanalytischer Perspektive dargestellt, und – wissend um die dabei unvermeidbare Wiederholung der Zuschreibung von Differenz – durch betriebliche Strukturdaten konnte ein erster Eindruck von den Bedingungen ihres unternehmerischen Handelns gewonnen werden. Nachfolgend wird der Blickwinkel gewechselt und mit dem Konzept „Transkulturalität als Praxis“ eine Perspektive eingenommen, die den Fokus auf den Zusammenhang der Produktion kultureller, Bedeutung schaffender Grenzen und unternehmerischem Handeln richtet. Dabei werden drei wesentliche Modellvorstellungen der Forschungen zu „Immigrant Business“ aufgegriffen und reinterpretiert: Die Bedeutung von strukturellen Rahmenbedingungen (Kapitel 3), Nischenmarktstrategien (vgl. Kapitel 4) und ökonomischen Beziehungen (vgl. Kapitel 5) für unternehmerisches Handeln. Anschließend wird der Frage nachgegangen, inwieweit Transkulturalität im Sinne „strategischer Transkulturalität“ als konkrete Handlungspraxis von Unternehmern gelesen werden kann (vgl. Kapitel 6).

Die Argumentation, dass von Migranten nicht beeinflussbare Rahmenbedingungen den Gang in die Selbständigkeit einschränken, förderten oder in eine bestimmte Richtung lenkten, dominiert fast alle Erklärungsansätze zum „Immigrant Business“. Wie mit sekundärstatistischen Daten und Ergebnissen eigener standardisierter Befragungen gezeigt werden kann, entfalten solche Ansätze auch für das Beispiel Berlin eine überzeugende Erklärungslogik. Dies gilt v.a. für die beiden wirkungsmächtigsten strukturellen Bedingungen unternehmerischen Handelns – nämlich den institutionellen/rechtlichen Rahmen und den Einfluss von damit zusammenhängender Arbeitsmarktregelung und Erwerbslosigkeit.

Die vorliegende Arbeit will über kausal „erklärende“ Ansätze jedoch hinausgehen. Daher wird anschließend die Ebene der Makroanalyse verlassen und ein Perspektivenwechsel vorgenommen, der zu zwei Biographien türkischer Unternehmer führt. Dabei stehen zwei Überlegungen im Vordergrund. Zum einen soll nachvollzogen werden können, wie strukturelle Rahmenbedingungen von handelnden Individuen wahrgenommen und in unterschiedlicher Weise ausgefüllt werden. Unter der Perspektive „Transkulturalität als Praxis“ ist zum anderen die Frage nach der Ziehung „kultureller Grenzen“ zu stellen. Es soll geprüft werden, ob nicht auch den strukturellen Rahmenbedingungen ein auf Herkunft beruhendes Klassifikationssystem inhärent ist, und – falls ja – wie sich diese „institutionalisierte Ethnisierung“ in Unternehmerbiographien einschreibt bzw. sich im unternehmerischen Handeln äußert. Auch hierfür ist der Perspektivenwechsel auf Biographien adäquat, weil sie einen Zugang zu gesellschaftlichen Konstitutionsprozessen bieten.

Rechtliche Rahmenbedingungen

Rechtliche Rahmenbedingungen beeinflussen die unternehmerische Selbständigkeit von ausländischen Staatsangehörigen in Deutschland erheblich. Gesetzlich verankerte Normen und Vorschriften limitieren die Handlungsfreiheiten der Bevölkerung ohne deutschen Pass und begrenzen die möglichen Handlungsstrategien der (werdenden) Unternehmer. Von ihnen gehen Effekte aus, die sich bei makroanalytischer Betrachtung in Form quantitativ ablesbarer Effekte niederschlagen. Es können zwei Arten rechtlicher Rahmenbedingungen unterschieden werden, die jeweils unterschiedliche Konsequenzen haben: Aufenthaltsrechtliche Bestimmungen und berufsgruppen- bzw. gewerbespezifische Vorschriften:

- Aufenthaltsrechtliche Bestimmungen konstituieren zunächst das Subjekt des „Ausländer“ und weisen ihm für viele Lebensbereiche eine gesonderte Behandlung zu. Darüber hinaus beeinflussen

sie über Auflagen, die mit den Aufenthaltstiteln verbunden sind, die Stellung der ausländischen Bevölkerung auf dem Arbeitsmarkt. Dieser ist daher institutionell entlang einer Grenze zwischen In- und Ausländern segmentiert. Als drittes beeinflussen sie direkt oder indirekt den Umfang sowie die Dynamik an Unternehmensgründungen.

- Berufsgruppen- bzw. gewerbespezifische Rechtsvorschriften tangieren die sektorale Struktur der Unternehmen.

Bestimmungen des Ausländerrechts

Die Grenze zwischen Ausländern und Deutschen wird in Deutschland – trotz einer Reform des Staatsbürgerschaftsrechts der rot-grünen Regierung – institutionell immer noch weitgehend auf Grundlage des auf einem Abstammungsrecht beruhenden „ius-sanguinis“-Prinzips gezogen. Sie durchzieht fast sämtliche öffentlich regulierte Lebensbereiche und kann damit durchaus als eine „institutionalisierte Ethnisierung“ aufgefasst werden. Dies zeigt sich auch im Bereich Unternehmensgründungen, der ausländerrechtlich reguliert ist.

So gilt der in der Gewerbeordnung (§ 1) festgehaltene Grundsatz der Gewerbefreiheit, der sich aus der im Grundgesetz (Art. 12) verankerten Berufsfreiheit ableitet, nur für Deutsche. Hinzu kommen Bürger aus Ländern der Europäischen Union, die deutschen Existenzgründern rechtlich weitgehend gleich gestellt sind (Schieder-mair und Wollenschäger 1985 ff., 17. Lfg.: 1). Menschen anderer Staatsangehörigkeit unterliegen den Regelungen des Ausländergesetzes, was bedeutet, dass die ihnen eingeräumten Freiheiten für unternehmerische Aktivitäten sich aus ihrem Aufenthaltsstatus ergeben. Außer den Aufenthaltstiteln für EU-Bürger und der befristeten Aufenthaltsgestattung für Asylbewerber (AsylVfG), die eine unternehmerische Selbstständigkeit ausschließt, unterscheidet der Gesetzgeber im Ausländergesetz vier Aufenthaltstitel, die unternehmerische Selbstständigkeit zulassen, zulassen können oder untersagen.¹⁸

Eine *Aufenthaltsbewilligung* (§ 28 AuslG¹⁹) wird ausschließlich befristet erteilt, und zwar wenn einem Ausländer der Aufenthalt in Deutschland „nur für einen bestimmten, seiner Natur nach einen nur vorübergehenden Aufenthalt erfordernden Zweck“ erlaubt wird.

Hierunter fallen beispielsweise zeitlich begrenzte Aufenthalte von Mitarbeitern ausländischer Firmen, die in Deutschland Endmontagen vornehmen, auch aber Werkvertragsarbeiter, Saisonarbeiter in der Landwirtschaft und Studierende. Außer bei Studierenden, die auf besonderen Antrag einer Erwerbstätigkeit zur Sicherung von Lebensunterhalt oder Ausbildung nachgehen dürfen, ist die Ausübung jeder anderen Tätigkeit verboten – auch Selbständigkeit.

Die *Aufenthaltsbefugnis* (§ 30 AuslG) wird ebenfalls ausschließlich befristet erteilt, und zwar wenn einem Ausländer aus völkerrechtlichen oder humanitären Gründen ein vorübergehender Aufenthalt erlaubt werden soll. Nebenbestimmungen untersagen auch hier die Ausübung einer beruflichen Selbständigkeit.

Die *Aufenthaltserlaubnis* wird unterschieden in „befristet“ oder „unbefristet“:

- Die *befristete Aufenthaltserlaubnis* (§ 15, 17–23 AuslG) wird erteilt, wenn einem Ausländer der Aufenthalt ohne Bindung an einen bestimmten Aufenthaltszweck erlaubt wird. Sie ist mit arbeitsmarktrelevanten Bedingungen verknüpft. So besteht nur ein beschränkter und von Fall zu Fall zu genehmigender Zugang zum Arbeitsmarkt, und die Auflage „Selbstständige Erwerbsarbeit oder vergleichbare unselbstständige Erwerbsarbeit nicht gestattet“ ist bei den Ausländerbehörden der Regelfall. Auf besonderen Antrag kann die Behörde diese Auflage streichen. Für eine solche Genehmigung der selbständigen Erwerbstätigkeit schreibt der Gesetzgeber aber ausdrücklich ein übergeordnetes wirtschaftliches Interesse oder ein besonderes örtliches Bedürfnis vor, was etwa in der Schaffung von Arbeitsplätzen, der Verbesserung der Marktchancen bereits ansässiger Unternehmen oder der Schließung einer Versorgungslücke zum Ausdruck kommen kann

18 Allerdings findet sich im Ausländergesetz keine spezielle Rechtsgrundlage für die Ausübung einer selbständigen Erwerbstätigkeit, die dem Ermessensbereich des § 7 (bzw. 15, 28) zuzuordnen ist (Welte 2000: 64).

19 vgl. hierzu u.a. Welte 2000, Renner 1996 sowie Schiedermaier und Wollenschäger 1985 ff.

(Schiedermaier und Wollenschäger 1985 ff., 26. Lfg.: 373 f., Loefelholz, Gieseck und Buch 1994: 31). Bei Ausländern, die mit einem deutschen Ehepartner verheiratet sind, ist eine selbständige Erwerbstätigkeit grundsätzlich zu erlauben.

- Die unbefristete Aufenthaltserlaubnis (§ 24–26 AuslG) wird nach frühestens fünf Jahren Aufenthalt erteilt. Damit ist auch eine größere Freizügigkeit bei der Einräumung von Rechten bei der Wahl der Erwerbstätigkeit verbunden. So ist Ausländern, die über eine unbefristete Aufenthaltserlaubnis verfügen, eine selbständige Erwerbstätigkeit grundsätzlich zu erlauben (Schiedermaier und Wollenschäger 1985 ff., 26. Lfg.: 373, mit Bezug zu § 10 AuslG).

Eine Aufenthaltsberechtigung (§ 27 AuslG) ist zeitlich und räumlich unbeschränkt und „kann nicht mit Bedingungen oder Auflagen verbunden werden“. Ein Ausländer, der die Aufenthaltsberechtigung besitzt, ist gegenwärtig de jure einem deutschen Staatsbürger weitgehend gleichgestellt. Für den Zugang zum Arbeitsmarkt wie auch für eine unternehmerische Selbständigkeit bestehen damit keine ausländerrechtlichen Einschränkungen.

Alle befristeten Aufenthaltsgenehmigungen werden dann versagt, wenn die Betroffenen ihren Lebensunterhalt nicht aus eigener Erwerbstätigkeit, eigenem Vermögen oder sonstigen eigenen Mitteln bestreiten können (§ 7 AuslG). Wer also Sozialhilfe bezieht, dessen Antrag auf Verlängerung des Aufenthaltstitels kann von der Ausländerbehörde abgelehnt werden (Welte 2000: 55 f.).²⁰ Die Gefahr, durch den Bezug von Sozialhilfe seinen Aufenthaltstitel zu verlieren, entfaltet enorme Handlungsrelevanz auf der individuellen Ebene: Unternehmer führen unrentable Betriebe mit Einkommen unterhalb der Armutsgrenze oder Menschen verzichten trotz Arbeitslosigkeit auf Sozialhilfe und geben bei der entsprechenden Behörde „familiäre Unterstützung“ als Einkommensquelle an.

20 Für die Versagung einer Verlängerung reicht es, wenn Sozialhilfe de facto nicht in Anspruch genommen wird, sie aufgrund der Einkommensverhältnisse aber in Anspruch genommen werden könnte.

Als Ergebnis der ausländerrechtlichen Bestimmungen in Deutschland können alle Ausländer, die im Besitz einer unbefristeten Aufenthaltserlaubnis sind, ein Unternehmen gründen. Dies sind im Jahre 2001 knapp 1,1 Mio. türkische Staatsangehörige, d.h. 56 % der in Deutschland lebenden türkischen Bevölkerung.²¹ 34 % der türkischen Staatsangehörigen verfügen über eine befristete Aufenthaltserlaubnis, bei der die selbständige Erwerbstätigkeit durch Regeleintrag untersagt und nur auf besonderen Antrag gestattet wird, 3 % haben einen Aufenthaltstitel, der Selbständigkeit gänzlich verbietet (Statistisches Bundesamt 2002).

Die Zahl derer, die aufenthaltsrechtlich einen eigenen Betrieb gründen dürfen, ist in der Vergangenheit stark gestiegen. Und zwar sowohl aufgrund der Rechte, die mit der längeren Aufenthaltsdauer erworben worden sind, als auch aufgrund liberalerer ausländerrechtlicher Bestimmungen. Zu nennen ist hier beispielsweise die seit der Reform des Ausländergesetzes 1991 nicht mehr bestehende Möglichkeit zum Verbot von Selbständigkeit bei Aufenthaltsberechtigten (Dienelt 2001: 56). Beides hat aus makroanalytischer Sicht die Dynamik an Unternehmensgründungen erheblich befördert. Hinzu kommt die stark gestiegene Anzahl an Eingebürgerten, die keinerlei ausländerrechtlichen Beschränkungen mehr unterliegen. Auf der anderen Seite ist festzustellen, dass fast 40 % der türkischen Bevölkerung in Deutschland aufgrund der ausländerrechtlichen Bestimmungen keine legale Möglichkeit besitzen, sich selbständig zu machen.

Zu der in den 1990er Jahren starken Zunahme an Unternehmensgründungen trug auch eine geänderte Genehmigungspraxis der Ausländerbehörden bei. So führten die restriktiven ausländerrechtlichen Bestimmungen während der Anwerbephase und in den 1970er Jahren dazu, dass ausländische Staatsangehörige, die damals in Deutschland ein Unternehmen gründen wollten, dies nur über einen deutschen Strohmann tun konnten. Der Industrielle Ahmet, dem Lebensmittelproduktionsstätten in drei europäischen Ländern, ein Fleischgroßhandel und eine Restaurantkette gehören, erinnert sich an die Anfänge der Selbständigkeit in seiner Familie:

²¹ 23,5 % der türkischen Staatsangehörigen verfügen über eine Aufenthaltsberechtigung, 32,8 % über eine unbefristete Aufenthaltserlaubnis.

„Äh nee, mein Vater hat früher auch Lebensmittelladen gemacht. Damals gab's viele Schwierigkeiten mit dem Gewerbeerlaubnis in Deutschland. Äh dann müssten wir jemanden äh haben, der uns mal äh Genehmigung gibt oder wie ein Gewerbe. Da gab es so ein äh Gesellschafter, da haben wir immer so (Wort) wie soll ich mal sagen? Wie ein Gewerbe war das. Aber das war alles, haben wir das gemacht so.“ (15)

Erst dem in jüngerer Zeit gestiegenen wirtschaftspolitischen Interessen an Kleingewerbe und Mittelstand und verstärkten Integrationsbemühungen ist es zuzuschreiben, dass Anträge auf Streichung des Verbots von Selbständigkeit häufiger positiv beschieden werden. So konnten in Berlin durch neue Verfahrensregelungen die Zugangsbedingungen zur Selbständigkeit verbessert werden (John 2000, Ausländerbeauftragte des Senats von Berlin 2002a: 13). Hinzu kommt, dass aufgrund der steigenden Zahl von unbefristeten Aufenthaltserlaubnissen mittlerweile wenigstens ein Mitglied der Familie über den für eine Unternehmensgründung notwendigen Aufenthaltstitel verfügt und der Betrieb auf dieses Familienmitglied angemeldet werden kann. Das ist jedoch eine „Ausweichstrategie“, die nur der Umgehung von Handlungseinschränkungen durch das Ausländerrecht dient und die Gründer in vielfältige Abhängigkeitsverhältnisse führt.

Regelungen in Handwerks- und Gewerbeordnungen

Bei den meisten handwerklichen Berufen ist zum Erhalt der „Ausübungsberechtigung“, die für den Eintrag in die Handwerksrolle Voraussetzung ist, nach der gültigen Handwerksordnung die erfolgreiche Ablegung einer Meisterprüfung erforderlich. Im Regelfall genießen nur Ausländer aus der EU eine Ausnahmestellung. Bei ihnen reicht es zur Zulassung des Gewerbebetriebes, die betreffenden Tätigkeiten schon gewisse Zeit ausgeübt zu haben (§ 7, 9 HandwO).

Lediglich in Ausnahmefällen kann die Eintragung in die Handwerkerrolle erfolgen, wenn „die notwendigen Kenntnisse und Fertigkeiten nachgewiesen sind“ und „wenn die Ablegung der Meisterprüfung zum Zeitpunkt der Antragstellung eine unzumutbare Belastung bedeuten würde“ (§ 8 HandwO). Dies gilt nur für Migranten,

die bereits in ihrem Herkunftsland selbstständig waren und ein Alter erreicht haben, das über dem liegt, in dem deutsche Handwerker gewöhnlich die Meisterprüfung ablegen – in Anbetracht der aufgezeigten Wanderungsbewegungen nach Deutschland trifft diese Kombination für Menschen aus der Türkei nur selten zu.

Hinzu kommt, dass in der Türkei formale Ausbildungsaspekte eine geringere Rolle spielen. Die Aneignung von beruflichen Fertigkeiten erfolgt hier häufig informell, d.h. durch langjährige Mitarbeit in einem entsprechenden Betrieb. Solche berufsbiographischen Ressourcen werden in Deutschland jedoch institutionell nicht honoriert. Auch wenn in der Türkei formelle Abschlüsse gemacht worden sind, werden sie aufgrund fehlender bilateraler Vereinbarungen häufig nicht anerkannt. Die Erfahrungen Vasilis, der in der Türkei eine Ausbildung als Optiker abschloss und in Berlin nun ein Lebensmittelgeschäft betreibt, stehen stellvertretend für zahlreiche Migranten:

„Weil, ich kann, ach so, ich bei meine Ankunft hier in Deutschland, habe ich so ein bisschen rumgefragt, ob ich doch als Optiker weiterarbeiten könnte und so. [...] Na ja also, ich habe erfahren, ich war auch bei einer Arbeitsamt und die sagten, sie hätten mir eine Arbeitserlaubnis erteilt als Optiker, äh, wenn ich aus Österreich oder aus Frankreich käme. Aus ganze Welt sind die zwei Staaten, also Österreich und Frankreich, wenn man aus diesen beiden Staaten kommt, also gerade bei unserer Optikergeschichte, könnte man arbeiten, ohne Probleme, ohne Formalitäten. Warum, weshalb, weswegen, das konnte mir keiner sagen. So ist das äh Vorschrift, hat man mir gesagt. [...] Ich hatte Zeugnis und so weiter. Aber es haben nix geholfen, ne.“ (69)

Makroanalytisch betrachtet sind die Bestimmungen in den Handwerks- und Gewerbeordnungen wesentlich dafür verantwortlich, dass türkischen Unternehmern der Zugang zu bestimmten Unternehmensbereichen verwehrt wird und sie damit in Branchen gedrängt werden, für die keine Auflagen bestehen. Die sektorale Struktur der Unternehmen wird hiervon also stark beeinflusst. Bereits an dieser Stelle kann damit eine Kritik an der Denkfigur der „ethnischen Nische“ formuliert werden. Dabei handelt es sich nämlich nicht etwa um eine „kulturalistisch zu erklärende Beziehung zwi-

schen bestimmten Ethnien und ihren angeblichen Arbeitspräferenzen“ (Häußermann und Oswald 1997: 24), sondern nach Herkunft differenzierten Gruppen wird der Zugang zu manchen Sektoren verwehrt und zu anderen ermöglicht.

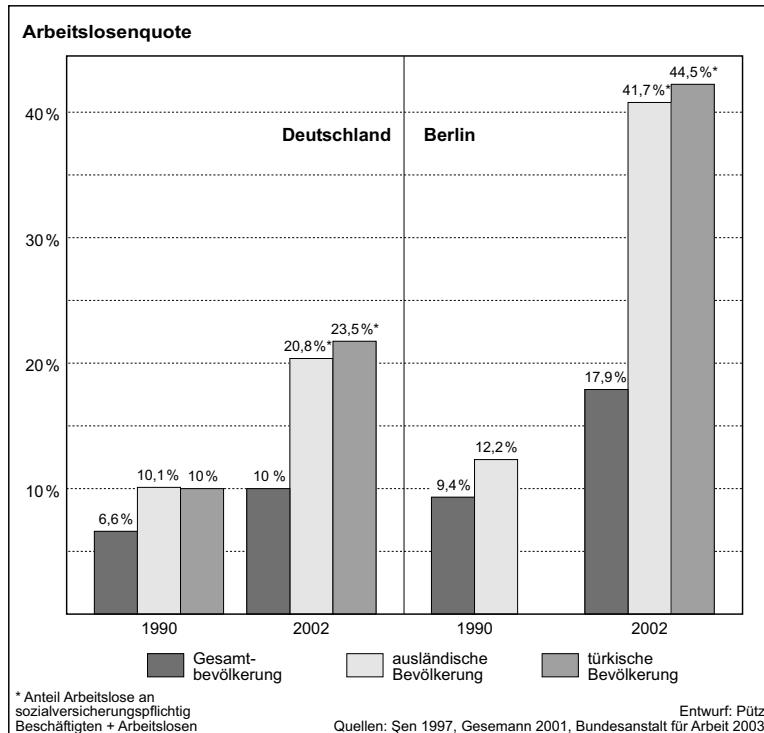
Zu den „auflagenfreien“ Bereichen zählen aber auch handwerkliche Berufe, wobei die Ausnahmeregelungen nach § 18 der Handwerksordnung entscheidend sind. Hierin ist festgelegt, dass für Betriebe im „handwerksähnlichen Gewerbe“ keine formalen Qualifikationen oder andere Nachweise erforderlich sind, sondern eine bloße Anzeige genügt. Anhang B der Verordnung listet die entsprechenden handwerksähnlichen Betriebsformen auf – und verweist auf kausale Zusammenhänge: Mit Änderungsschneidereien und Schuhreparaturbetrieben sind es Gewerbe, in denen sich in den vergangenen Jahren besonders viele türkische Unternehmer selbständig gemacht haben.

Arbeitsmarkt und Erwerbslosigkeit

Neben rechtlichen Rahmenbedingungen gilt der Arbeitsmarkt als ein entscheidendes strukturelles Moment, das den Gang in die Selbständigkeit beeinflusst. Weil die Segmentierung des Arbeitsmarktes erheblich durch den ausländerrechtlichen Rahmen gesteuert wird, können beide Einflussfaktoren aber nicht getrennt voneinander betrachtet werden.

Wie Bögenhold und Staber (1990) in einer international vergleichenden Studie nachwiesen, übt die Höhe der Arbeitslosigkeit einen signifikanten und zwar positiven Einfluss auf die Selbständigenquote aus (272 f.): je höher die Arbeitslosigkeit, desto höher die Selbständigenquote. Ebenso bewegt sich die Zu- und Abnahme von Selbständigkeit in den meisten Industrienationen kontrazyklisch zum allgemeinen Wirtschaftswachstum. Unternehmensgründungen folgen damit grundsätzlich häufiger einer „Ökonomie der Not“ denn einer „Ökonomie der Selbstverwirklichung“ (vgl. Bögenhold 1989, für Osteuropa Pütz 1998: 114 f.).

Abbildung 11: Entwicklung der Erwerbslosigkeit in Deutschland und Berlin, 1990-2002



Ein Blick auf die Arbeitsmarktdaten Deutschlands und Berlins macht deutlich, dass dieser allgemeine Trend auf die in Deutschland lebende türkische Bevölkerung übertragen werden kann (vgl. Abb. 11): Ausländische und v.a. türkische Staatsangehörige sind von Umbrüchen auf dem deutschen Arbeitsmarkt überdurchschnittlich stark benachteiligt. Seit der Ölkrise 1974 lag die Erwerbslosigkeit der türkischen Staatsangehörigen stets höher als die der Deutschen. Denn die meisten Türken waren als an- oder ungelernte Arbeiter in „Krisenbranchen“ wie der Montanindustrie eingestellt worden und daher von Rationalisierungsmaßnahmen als erste betroffen.

Auch der jüngere strukturelle Umbruch auf dem Arbeitsmarkt, der mit dem Wegbrechen der Industrie infolge der Wiedervereinigung in Berlin eine besondere Verschärfung erfuhr, betraf die türkische Bevölkerung mehr als alle anderen. Die Erwerbslosigkeit schnellte bei ihnen auf mehr als 20 % empor, in Berlin sogar auf über 40 % (Ausländerbeauftragte des Senats von Berlin 2002b: 3).²² Die dramatische Zunahme der Erwerbslosigkeit unter der türkischen Bevölkerung fällt damit in eine Zeit, in der gleichzeitig die Dynamik an selbständigen Existenzgründungen besonders hoch ist (vgl. Abb. 3), was auf einen kausalen Zusammenhang hinweist.

Außer Entlassungen besteht ein Hauptgrund für die höhere Erwerbslosigkeit der türkischen Bevölkerung darin, bei (Neu-)Vermittlungen auf dem Ersten Arbeitsmarkt quasi chancenlos zu sein. Dies wiederum liegt vornehmlich an einer häufig unzureichenden beruflichen und v.a. sprachlichen Qualifikation. So wird von verschiedenen Experten beklagt, dass in Deutschland geborene Kinder von Migranten oft schlechter Deutsch sprechen als die Angehörigen der *Zweiten Generation*. Einerseits kommen viele Kinder türkischer Migranten erst in der Schule mit der deutschen Sprache in Berührung (ihr Anteil in Kindergärten ist gering) und werden dort dann – und darin liegt ein Unterschied zu den Kindern der zweiten Generation – oft in Klassen mit mehrheitlich türkischen oder ausländischen Mitschülern unterrichtet. Andererseits geht Sprachkompetenz grundsätzlich verloren, weil nicht nur das Deutsche, sondern auch das Türkische häufig nicht mehr korrekt erlernt wird – eine Benachteiligung, die viele Interviewpartner bei den ersten Besuchen in der Türkei bitter erfahren mussten.

Filiz: „Und da habe ich dann zum ersten Mal richtig Kontakt eigentlich mit der Türkei auch aufgenommen und das war für mich

22 Statistisch gesicherte Zahlen liegen nicht vor. Experten wie Herr Genc vom *TBB* gehen aber davon aus, dass die tatsächliche Arbeitslosigkeit für die türkische Bevölkerung bei rund 50 % liegt. Angesichts der Tatsache, dass viele Türken keine staatlichen Leistungen in Anspruch nehmen wollen, z.B. weil sie dann ihren Aufenthaltstitel verlieren können (s.o.), erscheint diese Annahme durchaus plausibel.

auch sehr erniedrigend, weil sie mich immer ausgelacht haben, wie ich Türkisch gesprochen habe. [...] Die haben immer gesagt, du redest Türkisch wie eine Deutsche, die gerade Türkisch lernt. Und das war für mich eine Beleidigung: Ich, Türkin, kann kein Türkisch. Und da habe ich mir dann sozusagen ein Ziel vorgenommen, Türkisch zu lernen. [...] Hab dann sogar auf der Ober schule einen Türkischkurs genommen: Türkisch für Türken.“
(12)

Fehlender Erwerb von Deutschkenntnissen im Kindesalter ist häufig die Ursache für Benachteiligungen von der Schulzeit bis ins Berufs leben: In Berlin verlässt zur Jahrtausendwende jeder fünfte Jugendliche türkischer Staatsangehörigkeit die Schule ohne Abschluss (Deutsche: 8,8 %). Gleichermassen geht der Anteil türkischer Jugendlicher an allen Ausbildungsverhältnissen seit Mitte der 1990er Jahre kontinuierlich zurück (Ausländerbeauftragte des Senats von Berlin 2000: 25 f.). Dieser Trend ist auch bundesweit zu konstatieren (Jeschek 2001). Als Hauptursache auch für den geringen Erfolg öffentlich geförderter Ausbildungsprogramme werden immer wieder fehlende Sprachkenntnisse und nicht vorhandene Schulabschlüsse genannt, aufgrund derer türkische Arbeitslose „nicht zu qualifizieren“ seien (Ausländerbeauftragte des Senats von Berlin 2002b: 5). In Berlin verfügt 2001 nur einer von zehn türkischen Arbeitslosen über eine abgeschlossene Berufsausbildung und fast zwei Drittel haben keinen Hauptschulabschluss (ebd.: 3).

Entlassungen in Krisenbranchen, geringe sprachliche und berufliche Qualifikationen sowie Diskriminierungen bei der Bezahlung oder der Anstellung in ausbildungsadäquaten Positionen (Szydlik 1996: 672 f.) kumulieren dann in wachsender Erwerbslosigkeit. Dies ist vornehmlich ein Problem Jüngerer: 46 % der türkischen Erwerbslosen sind jünger als 35 und von allen unter 25-jährigen ausländischen Arbeitslosen sind über die Hälfte türkischer Staatsangehörigkeit (Ausländerbeauftragte des Senats von Berlin 2002b: 3).

Ein weiteres Problem liegt darin, dass Menschen, die nicht über einen dauerhaften Aufenthaltstitel verfügen, nur einen eingeschränkten Zugang zum hoch regulierten deutschen Arbeitsmarkt besitzen. In Deutschland sind dies wie erwähnt 34 % der türkischen Staatsangehörigen. Sie sind für jede Anstellung darauf angewiesen,

dass ihr potenzieller Arbeitgeber dem Arbeitsamt nachweist, sich für eine angemessene Zeit um bevorrechtigte Arbeitnehmer, nämlich Deutsche oder EU-Bürger, bemüht zu haben (Bremer 2000: 75). Die allgemeine Arbeitserlaubnis wird immer dann versagt, wenn für die Stelle Deutsche oder Staatsbürger aus Ländern der EU zu Verfügung stehen.²³ Die institutionalisierte Ethnisierung durch das Ausländerrecht macht sich also auch in einer Segmentierung des Arbeitsmarktes nach der Herkunft bemerkbar.

Davon betroffen sind insbesondere diejenigen, die in der jüngeren Vergangenheit als Erwachsene nach Deutschland eingewandert sind: Flüchtlinge, v.a. aber „Heiratsmigranten“, deren Zuwanderung in den „Bahnen personaler Netzwerke“ (Pries 1996: 72) verläuft und die entgegen landläufiger Vorstellungen gleichermaßen Männer wie Frauen sind. Neben ohnehin zumeist mangelhaften Deutschkenntnissen, meist fehlenden formalen Qualifikationen und einer wegen der Kürze des Aufenthalts fehlenden Kenntnis des deutschen Institutionenengefüges befinden sie sich aufgrund der ausländerrechtlichen Regelungen in einer marginalisierten Position auf dem Arbeitsmarkt. Es kommt hinzu, dass sie ihren befristeten Aufenthaltsstatus bei Inanspruchnahme staatlicher Leistungen wie Sozialhilfe verlieren können. Zur Existenzsicherung wird daher oft entweder der Weg in den informellen Arbeitsmarkt gewählt – häufig über persönliche Netzwerke zu Unternehmern türkischer Herkunft – oder aber in die Selbständigkeit, und zwar auf den Namen eines Familienmitglieds, das über den notwendigen Aufenthaltstitel verfügt.

Hiermit ist ein Punkt angesprochen, der nicht nur für die durch türkische Unternehmer geschaffenen Arbeitsmärkte gilt, sondern entscheidend ist für die Positionierung von ausländischer Bevölkerung auf dem Arbeitsmarkt schlechthin (vgl. hierzu auch Sassen 1992 und 1998): Unterschichtungsphänomene und das Entstehen eines informellen Sektors, der in hohem Maße von Migranten besetzt wird (Rath 1999). Dies ist v.a. in Ländern wie Deutschland zu beobachten, die durch eine besonders starke Regulierung des Arbeitsmarktes geprägt sind.

23 Auch dauern solche Genehmigungen häufig mehrere Monate, was die betroffenen Migranten für Arbeitgeber sehr unattraktiv werden lässt.

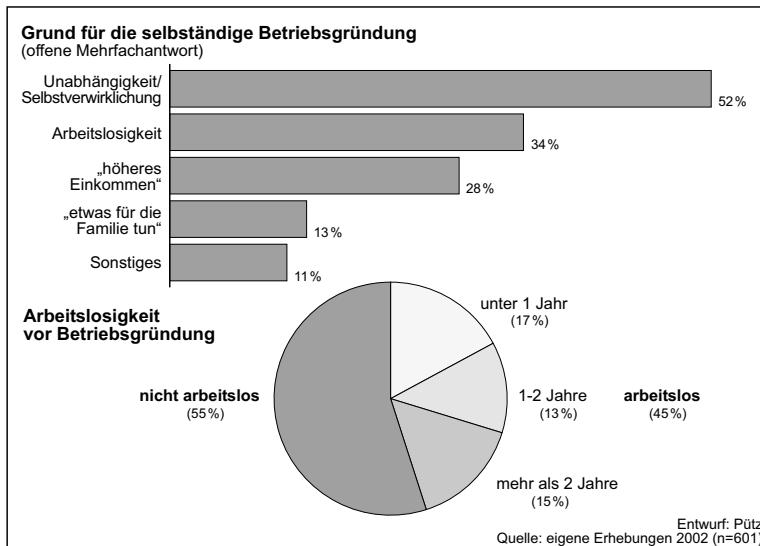
Gürsel, der mittlerweile ein millionenschweres Unternehmen im Bereich Unterhaltungselektronik führt, schildert seine ersten Erfahrungen mit dem solchermaßen strukturierten Arbeitsmarkt, der seine sämtlichen biographischen Ressourcen entwertet hat:

„Dann habe ich äh Probleme gehabt auch mit meiner Arbeitserlaubnis, weil durch das Abkommen zwischen Deutschland und Türkei normalerweise nach dem Studium dürfen wir ein Jahr lang hier bleiben. [...] Nach, äh, sehr schwierigen, äh, mehreren Versuchen hatte ich doch die Arbeitserlaubnis noch mal bekommen. Äh, ich hatte viele Arbeiten selbst gefunden gehabt, die man mir aber immer wieder gesagt hat: ‚Nein, da nicht, weil da gibt es sehr viele Arbeitslose aus Deutschland, aus EG-Ländern, das und jenes.‘ Nach dem fünften Versuch hab ich die 18-jährige Sachbearbeiterin gefragt: ‚Na ja, dann warum sagen Sie mir, ich soll hier eine Arbeit suchen? Sagen Sie, welche Arbeit ich machen kann!‘ ‚Reinigungskraft.‘ Hab gesagt: ‚Gut, solange bin ich zur Schule gegangen, nicht unbedingt um Besen zu lernen, aber ich mache es.‘ Dann hab ich tatsächlich eine Arbeit gefunden als Reinigungskraft.“ (1)

Angesichts der marginalisierten Stellung von Migranten und viele ihrer Nachkommen auf dem deutschen Arbeitsmarkt und der hohen Erwerbslosigkeitsquoten überrascht es nicht, wenn türkische Unternehmer bei der Selbsteinschätzung der Gründe, die zum Entschluss für die Selbständigkeit beigetragen haben, „Arbeitslosigkeit“ am zweithäufigsten nennen (vgl. Abb. 12). Wie die Biographieanalysen noch zeigen werden, verbirgt sich auch unter „Selbstverwirklichung“ als Gründungsmotiv in sehr vielen Fällen eine marginalisierte Position auf dem Arbeitsmarkt. Der Anteil derer, die vor der Betriebsgründung tatsächlich arbeitslos waren, ist sogar noch deutlich höher, wobei die Differenz mit der Scham vieler zu erklären ist, „Arbeitslosigkeit“ und damit eine unverschuldete Notlage als Ursache für Selbständigkeit zu benennen.

Benachteiligungen auf dem Arbeitsmarkt und die drastisch gestiegene Erwerbslosigkeit können auf der Makroebene als wichtige Ursache für zunehmende Selbständigkeit plausibel benannt werden: Fast die Hälfte der Unternehmer Berlins war vor der Selbständigkeit

Abbildung 12: Relevanz von Erwerbslosigkeit für den Gang in die Selbständigkeit



arbeitslos und zwar mit durchschnittlich 19,4 Monaten für einen sehr langen Zeitraum. Die Befragungen bestätigen dabei, dass Arbeitslosigkeit ein Problem ist, unter dem v.a. Flüchtlinge, Heiratsmigranten und Jüngere zu leiden haben: Bei Angehörigen der „Sonstigen Migranten“ und der Dritten Generation ist der Anteil derer, die vor der Unternehmensgründung arbeitslos waren, mit 52 % bzw. 51 % besonders hoch. Auch wird Arbeitslosigkeit bei ihnen am häufigsten als Hauptgrund für die eigene Selbständigkeit benannt (je 41 %). Hoffnungen auf eine bessere Integration der Nachkommen von Migranten in den deutschen Arbeitsmarkt (Szydlik 1996: 673) können damit kaum geweckt werden.

Das Zusammenspiel struktureller Rahmenbedingungen und biographischer Ressourcen

Das weitgehend auf dem Abstammungsprinzip beruhende deutsche Staatsbürgerschaftsrecht und die Zementierung dieses auf Herkunft basierenden Differenzierungssystems in zahlreichen weiteren Rechtsnormen führt auf der institutionellen Ebene zur Konstituierung des Subjekts „Ausländer“. Ausländer ist jedoch nicht gleich Ausländer. Die Nationalitäten werden vielmehr auf der Basis der geopolitischen Stellung einzelner Länder unterschiedlich positioniert, was sich nicht nur durch entsprechende Gesetzesänderungen strukturell verfestigt, sondern auch in dominanten Diskursen niederschlägt. So sind z.B. Migranten aus Spanien nach dem Beitritt des Landes in die EU in ein „neutrales Diskursfeld gerückt worden“ und werden – solange sie weiße Hautfarbe haben – als Gleiche konstruiert, mit denen man gemeinsam den Weg in das neue Europa beschreitet (Gutiérrez Rodríguez 2001: 56). Menschen aus der Türkei und andere Ausländer, die aus einem nicht-westlichen Land kommen, werden jedoch weiterhin als fremd und „kulturell andersartig“ hergestellt. Das zeigt nicht zuletzt der aktuelle Diskurs über den geplanten EU-Beitritt der Türkei und die zugeschriebenen „kulturellen“ Gründe, die dagegen sprächen (vgl. auch Lossau 2002).

Zwei Forschungsfragen lassen sich aus den bisherigen Ausführungen ableiten:

- Ein auf Herkunft basierendes Differenzierungssystem wird durch Gesetze und Verwaltungsvorschriften institutionalisiert und strukturell verfestigt. Nicht-EU-Ausländer erfahren durch diese „institutionalisierte Ethnisierung“ in fast allen Lebensbereichen eine gesonderte Behandlung als Ausländer. Wenn aber – wie einleitend entwickelt – Subjektwerdung sich im Spannungsfeld von ebensolchen Institutionen, sozialen Praktiken/Diskursen und biographischen Ressourcen vollzieht, dann müsste sich dies in Unternehmerbiographien als konstituierendes Element niederschlagen. Und wenn „institutionalisierte Ethnisierung“ sich in Unternehmerbiographien einschreibt, stellt sich die Frage, wie sie sich auch im unternehmerischen Handeln bemerkbar macht.

- Wie gezeigt, engen strukturelle Rahmenbedingungen wie Ausländerrecht oder segmentierter Arbeitsmarkt die unternehmerischen Handlungsspielräume der ausländischen Bevölkerung ein und legen sie auf begrenzte Tätigkeitsfelder fest. Gleichzeitig sind sie ein Antrieb für Unternehmensgründungen. Makroanalytisch kann das kausal erklärt und in entsprechenden Statistiken abgelesen werden (s.o.). Trotzdem bleibt die Frage offen, warum z.B. einige Unternehmer trotz der restriktiven Handlungsfreiheiten eine erfolgreiche Karriere entwickeln, während die anderen – und wie Kapitel 2 zeigte, ist dies die Mehrzahl – in einer ökonomisch marginalisierten Position verhaftet bleiben. Wie entfalten also strukturelle Rahmenbedingungen Handlungsrelevanz auf der individuellen Ebene und wie interagieren sie mit den biographischen Ressourcen des Unternehmers?

Beide Fragen erfordern einen Perspektivenwechsel von der Makroebene auf die Ebene des handelnden Unternehmers. Hierzu werden im Folgenden die Biographien von zwei Unternehmern analysiert. Beide Lebensgeschichten haben ähnliche Eckdaten und eignen sich deshalb gut für einen minimal kontrastiven Vergleich (d.h. geringe Unterschiede entlang äußerer Merkmale): Die fast gleichaltrigen Bekir (35) und Mustafa (33), so ihre Codenamen, wuchsen beide in der Türkei in dörflicher Umgebung auf und wurden „traditionell“ erzogen. Beide sind über großfamiliäre Netzwerkbeziehungen erst relativ spät nach Deutschland migriert (Bekir 1990 mit 23 Jahren, Mustafa 1995 mit 27 Jahren), Anlass war jeweils die Heirat mit einer hier lebenden Cousine. Durch ihren Status als Heiratsmigranten sahen sich beide mit nahezu identischen ausländerrechtlichen Rahmenbedingungen konfrontiert, die sich auch in den Zugangsbedingungen zum Arbeitsmarkt niederschlugen.

Unter den sehr ähnlichen Ausgangsbedingungen verwirklichten beide jedoch unterschiedliche Unternehmerkarrieren, womit das Zusammenspiel struktureller Rahmenbedingungen und biographischer Ressourcen besonders gut analysiert werden kann. Bekir betreibt einen Kiosk als Einpersonenbetrieb, der ihm finanziell ein Überleben am Rande des Existenzminimums erlaubt. Mustafa ist Eigentümer einer Reinigungsfirma mit 90 Beschäftigten und hat es während seines kurzen Aufenthaltes zu Wohlstand gebracht.

Zwei Punkte seien noch vorausgeschickt:

- Die beiden biographischen Analysen von Bekir und Mustafa sind gliederungstechnisch eingebettet in den Argumentationsstrang „Wirkung struktureller Rahmenbedingungen“. Sie werden aber nicht auf dieses Themenfeld reduziert. Die fallgetreue Gesamtsicht bietet vielmehr einen Erkenntnisgewinn über das engere Einzelthema hinaus, indem sie den Blick für den gesamten Kontext unternehmerischer Selbständigkeit öffnet. Auch Bekir und Mustafa konstruieren Märkte (vgl. Kapitel 4) auch ihr unternehmerisches Handeln ist situiert in soziale Beziehungen (vgl. Kapitel 5), auch bei ihnen ließe sich Handeln unter dem Aspekt von „strategischer Transkulturalität“ (vgl. Kapitel 6) nachvollziehen. Diese Punkte werden aber erst in den entsprechenden Kapiteln der Arbeit zusammenfassend analysiert.
- In dem Moment, in dem mit der Betrachtung der Biographie eine andere Perspektive eingenommen wird, ändert sich auch die Sprache und damit die „Geschwindigkeit“ der Analyse. Das entspricht der Zielsetzung, die weniger auf kausale Erklärung auf der Makroebene zielt, sondern darauf, Sinn von Handlungen zu verstehen. Ohne eine sprachlich entsprechend vermittelte „Einladung“ auf den handelnden Unternehmer und seine biographische Werdung ist dies nicht möglich.

Fall 1: Bekir:

„Selbständigkeit kommt von Arbeitslosigkeiten eigentlich“

Biographische Kurzbeschreibung

Bekir wird 1967 in einem Dorf in der Provinz Malatya geboren. Sein Vater betreibt ein Lebensmittelgeschäft, seine Mutter arbeitet zeitweise in einer Fabrik. Er hat drei Schwestern und einen Bruder. Mit acht Jahren beginnt er, im Geschäft des Vaters mitzuarbeiten. In den Ferien verkauft er auf der Straße Kaugummis und arbeitet als Schuhputzer. Mit 15 Jahren eröffnet er 1982 sein eigenes Geschäft, einen Schreibwarenladen, den er 1983 in einen Lebensmittelladen umwandelt. 1987 beginnt Bekir seinen Militärdienst, drei Monate später stirbt sein Vater. Er unterbricht

daraufhin seinen Militärdienst, um die Familie zu unterstützen. Nachdem sein älterer Bruder den Militärdienst beendet hat, setzt er seinen Militärdienst fort. Danach führt er sein Geschäft für ein weiteres Jahr.

1990 heiratet er seine seit 14 Jahren in Deutschland lebende Cousine und zieht nach Deggendorf, wo er zweieinhalb Jahre in einer Textilfabrik arbeitet. 1992 verliert er seine Arbeit und wird von seiner Frau verlassen. Nach seiner Scheidung lebt Bekir für acht Monate in Dortmund und Kamen. 1995 kommt er wieder mit seiner Frau zusammen und sie heiraten erneut.

Auf den Namen seiner Frau, die über eine Aufenthaltsberechtigung verfügt, eröffnet er eine Baufirma, einen de facto Einmannbetrieb. Wenig später zieht er in die Nähe von Göttingen. 1997 geht Bekir für einen Großauftrag nach Berlin. Als der Auftrag länger dauert als geplant, zieht seine Frau zu ihm. 1998 gründet er gemeinsam mit türkischen Partnern eine Baufirma in Form einer GmbH, die nach einem Jahr Konkurs macht. Er verliert 50.000 DM Einlage und wird von seiner Frau erneut verlassen.

Im Juni 1999 eröffnet er mit geringen Ersparnissen, Krediten von Freunden und Mitteln seines Bruders ein Tanzlokal mit einem angeschlossenen Kiosk. Im Januar 2000 lernt er seine jetzige Freundin kennen, die eine ca. achtjährige Tochter, Ayse, aus einer vorherigen Ehe mit einem Türken hat. Am 4. Oktober 2000 brennt das Tanzlokal aus, vermutlich wegen eines Kurzschlusses. Kurz zuvor war ihm wegen Mietrückständen der Mietvertrag für seine Wohnung gekündigt worden, so dass er obdachlos wurde. Am Tag des Brandes wird auch seine Freundin verhaftet, da sie sich nicht in Berlin gemeldet und deshalb gegen Bewährungsauflagen verstoßen hatte. Seitdem kümmert sich Bekir um Ayse. Heute betreibt er nur noch den Kiosk im Eingangsbereich des Tanzlokals und wohnt im dahinter liegenden Lagerraum. Sein monatliches Einkommen beträgt 750 Euro.

Beschreibung der Interviewsituation und Globalanalyse

Das Interview findet nach vorheriger Terminabsprache im Kiosk statt, es dauert 150 Minuten. Er berichtet zunächst knapp seine Geschichte und erzählt auf die Frage „und jetzt leben Sie allein?“ zunehmend private Dinge. Gegen Ende, als die beruflichen

und privaten Katastrophen Thema sind, ist er kurz vor dem Weinen. Das Kind seiner Freundin, Ayse, ist zwischendurch dabei.

Die Ausgestaltung der Themen ist an Bekirs begrenzte Sprachkenntnisse angepasst, er spricht teilweise gebrochen und formuliert selten vollständige Sätze. Es entsteht der Eindruck, dass er aufgrund der sichtbaren Tatsache, dass es ihm wirtschaftlich sehr schlecht geht, nicht daran interessiert ist, ein gegenteiliges Bild von sich zu zeichnen. Gleichzeitig versucht er aber auch nicht, sein Leben als beständiges Leiden darzustellen: Er schildert seine Schwierigkeiten Stück für Stück und macht dem Interviewer somit das ganze Ausmaß seiner persönlichen und geschäftlichen Katastrophe deutlich. Immer wenn man den Eindruck hat, er hätte alle Unglücke seines Lebens erzählt, kommt etwas hinzu, was das Desaster noch schlimmer macht. Die Probleme, mit denen er sich auseinandersetzen muss, überfordern seine Kraft und bestimmen das Interview. Er hat nach seiner Migration einen schmerhaften Lernprozess durchlaufen, in dem er sich schrittweise an die Verhältnisse im Migrationsland anzupassen versucht, an dessen Ende er aber als Verlierer dasteht.

„Ist unnormal eigentlich. Unnormal. Ich bin schon zehn Jahre hier, aber wie sechzig Jahre hab ich dann gelernt immer alles. Ich weiß nicht, unnormal.“ (364)

Biographische Analyse

Familienkonstellation und Kindheit

Bekir wächst in dörflicher Umgebung in einer Familie auf, in der die geschlechtliche Rollenverteilung und die Altershierarchien den Platz der Familienmitglieder festlegen. Für die Schwestern ist eine außerhäusliche Erwerbstätigkeit nicht vorgesehen, während von Bekir und seinem älteren Bruder erwartet wird, bereits früh zum Familieneinkommen beizutragen. Er beginnt seine Haupterzählung daher mit einem Hinweis auf die frühe Verantwortung, die er übernommen hat.

„Ich war schon lange ja selbständig. Ich war kleine acht Jahre alt oder neun Jahre alt, habe ich angefangen. Äh, aber nicht

so was, ein Laden. Ich bin, ich musste in Schule und Nachmittag musste ich mein Vater helfen. Mein Vater hat ein Lebensmittelladen gehabt. Fast wie Schlecker, Edeka, so was, in der Türkei. Musste ich nicht, aber ich hab sowieso frei gehabt nachmittags. Ich hab immer geholfen mein Vater.“ (3)
„Mussten wir Kinder für unsere Eltern immer helfen, weil zu wenig Einkommen in der Türkei. Leben ist hart. [...] So fängt an Arbeit, Selbständigkeit.“ (11)

Die Unterstützung des Vaters bedeutet für ihn Selbständigkeit, da alle ihr Mögliches tun, um die Familie zu versorgen. Er identifiziert sich so als Mitglied der Einheit „Familienbetrieb“ und schlägt gleichzeitig einen Bogen zum Präsentationsinteresse. Der Erwerb formaler Bildung ist vor diesem Hintergrund nicht so bedeutend, auch wenn sie prinzipiell erstrebenswert ist. Er hätte gerne eine Ausbildung gemacht, wurde aber von seinem Vater in dessen Geschäft gebraucht. Der ältere Bruder hingegen kommt in den Genuss einer Ausbildung. Bekir füllt als der zweitgeborene Sohn die Lücke des Bruders. Er bedauert noch heute, dass er keine Möglichkeit hatte, einen Beruf zu erlernen.

„Ausbildung, ja. Und wollt ich auch, mein Vater möchte auch, aber damals war mein Vater alleine, brauchte jemand neben Hilfe und so weiter. Wegen Einzahlungen, Kleinigkeit einkaufen oder bestellen, hin und her. Darum konnte ich nicht, wollt ich Mechaniker sein damals.“ (29)

Seinem Vater weist er keine Schuld für die verwehrten Ausbildungschancen zu, da dieser innerhalb der familiären Unterstützungssysteme darauf angewiesen war, Arbeitskräfte unter seinen Söhnen zu rekrutieren, obwohl er es auch lieber anders gemacht hätte. Aus der Gegenwartsperspektive ist Bekir stolz auf seine langjährige Erfahrung mit der Selbständigkeit, die ihm das Gefühl vermittelt, in der Türkei als Kleinunternehmer ein ausreichendes Einkommen erarbeitet zu haben. Seine Ausbildung ist informeller Natur. Er lernt durch praktische Anwendung – und das nicht nur im Geschäft seines Vaters, sondern auch durch seinen Onkel, der ihn in das Baugeschäft einführt.

„Außerdem mein Onkel in der Türkei ist Architekt, Architekt. Und automatisch er hat immer in unsere Garten oder zuhause irgendwas gemacht. Zimmer hat gemacht, Dach decken hat gemacht und so weiter. Ich hab öfters mitgeholfen. Öfters. Oder wenn unsere Nachbar oder bei uns irgendwas kaputt, ich hab immer repariert. War ich dreizehn Jahre alt. Ich hab immer selbst repariert. Da hab ich vieles gelernt eigentlich.“ (53)

Als sein Vater in der Zeit, in der Bekir und sein Bruder den Militärdienst leisten, stirbt, verliert die Familie die entscheidende Autorität, die Entscheidungen trifft und der wichtigste Ratgeber ist. Bekir muss in der Zeit, in der sein älterer Bruder den Militärdienst beendet, die Rolle des Vaters übernehmen und führt das familiäre Geschäft bis zu seiner Ausreise weiter. Die Familie profitiert von dem Umstand, dass er bereits früh gelernt hat, Verantwortung zu übernehmen. In welcher Weise Bekir ganz persönlich den Verlust des Vaters verarbeitet hat, kommt im Interview nicht zur Sprache. Allerdings wird klar, dass er in seiner Kindheit und Jugend sehr eng mit dem Vater verbunden war, sowohl persönlich als auch geschäftlich. Sein Vater unterstützt ihn wesentlich bei seiner eigenen Unternehmensgründung und fordert von ihm verantwortliches Handeln.

„Mein Vater wollte, wir arbeiten, wir müssen merken, wie schwer Geld zu verdienen. Oder Leben, wie hart. Darum er hat immer versucht, wir sollen selbst arbeiten. Wir sollen selbst merken, Leben ist so schwer, so hart. Müssen wir vorsichtig sein.“ (13)

Migration und Arbeitsmarktintegration

Vor der Migration hat Bekir ein idealisiertes Bild von Deutschland und erhofft sich v.a. bessere Einkommensmöglichkeiten als in der Türkei. Die Eheschließung mit seiner in Deutschland lebenden Cousine ist vor diesem Hintergrund zu betrachten. Nicht die persönlichen Vorzüge des Partners sind relevant, sondern dessen Einbindung in großfamiliäre Strukturen mit dem Ziel der gegenseitigen materiellen Absicherung.

„Hat hier gelebt. Sie war damals vierzehn Jahre hier, damals, vierzehn Jahre. Vierzehn Jahre. Und ich hab auch gesehen, was gehört über Deutschland. Gut, Leben ist schön, viel Geld. Ne Zeit hab ich gedacht, gut, warum nicht?“ (37)

Die Heiratsmigration 1990 nach Deggendorf bedeutet für Bekir einen Bruch seiner Arbeitsroutinen, da er seine Selbständigkeit aufgibt. Im Umfeld der bayerischen Kleinstadt passt er sich vielmehr an die üblichen Erwerbsmuster der meisten Migranten an und beginnt – erstmals in seinem Leben – eine abhängige Erwerbsarbeit in einer Fabrik. Der Arbeitsplatz wurde ihm von der Familie seiner Frau vermittelt. Er behält ihn über einen längeren Zeitraum, doch er deutet an, bereits in dieser Zeit Eheprobleme gehabt zu haben. Zudem verfügt er über ungünstige Startvoraussetzungen. Die Heiratsmigration entlang personaler Netzwerke macht ihn von seiner Ehefrau und ihrer Familie abhängig und integriert ihn in ein vermeintlich abgesichertes Umfeld. Darin scheinen der Erwerb der deutschen Sprache oder das Erlernen des hiesigen Institutionengefuges zunächst nicht relevant zu sein, was sich langfristig negativ auswirken wird. Hinzu kommt, dass sein Aufenthalt auf Grund der ausländerrechtlichen Bestimmungen erstens von der Ehe abhängig ist und zweitens mit Auflagen versehen, die ihn in der Wahl seines Berufes einschränken. Nach der frühzeitigen Scheidung 1992 hat Bekir Probleme mit seinem Aufenthaltsstatus, da er die zum Erwerb eines unbefristeten Aufenthaltstitels erforderliche Dauer der Ehe noch nicht erreicht hat.

Zu der Zeit, als seine Ehe scheitert, verliert er auch seine Arbeit in der Fabrik. Ob beide Ereignisse miteinander im Zusammenhang stehen, kann nicht genau gesagt werden. Möglich ist, dass die Arbeitslosigkeit zum endgültigen Bruch der Ehe geführt hat, da vorhandene Probleme durch die finanziellen Schwierigkeiten verschärft wurden. Bekir verliert seine Arbeit anscheinend aufgrund einer längeren Krankheit.

„Ich bin krank, aber bestimmt noch eine Woche oder so was, dann ich bin ganz gesund. Komme ich, arbeite ich. Hat sie [eine Angestellte der Personalabteilung] gesagt: ‚Nein, wenn dann sofort.‘ Ja. Ich habe gesagt: ‚Nein, ich bin krank, ich bin

krank.“ Sie hat mich gekündigt. [...] Firma hat gesagt, wegen Arbeitsplatz verloren, tausend Mark. Bitte schön. Trotzdem viel Glück.“ (137)

Er ist längere Zeit arbeitslos und vermittelt den Eindruck, in dieser Zeit orientierungslos gewesen zu sein. Neben privaten Schwierigkeiten durchlebt er eine Zeit der Instabilität und realisiert die Abhängigkeitsverhältnisse, in die er sich begeben hat. Bekir und sein familiäres Umfeld erwarten, dass er die Rolle des Familienernährers ausfüllt. Darin ist er gescheitert. Durch die ausländerrechtlichen Bestimmungen wird er daran gehindert, einen Arbeitsplatz zu finden. Nach der Trennung und damit der jüre dem Verlust des Aufenthaltsgrundes ist sein Aufenthalt insgesamt gefährdet. Gleichzeitig waren seine biographischen Ressourcen, die er durch informelle Lernprozesse in der Türkei akkumuliert hatte und die dort erfolgreich die Existenz der Familie sichern halfen, durch die Migration nach Deutschland schlagartig entwertet worden. Unklar bleibt, was er in dieser langen Zeit überhaupt gemacht hat. Allerdings deutet er an, dass er im Bau-sektor als Schwarzarbeiter beschäftigt war.

In der Zeit der Arbeitslosigkeit zerbricht auch Bekirs Traum vom „schönen Leben“ und „vielen Geld“, das er sich von der Migration versprochen hatte. Seine Erwartungen an die Migration wurden maßgeblich durch Erzählungen der ersten Arbeitsmigranten geprägt. Er sieht sich in der Tradition dieser Einwanderer-generation, zu der auch die Eltern seiner Frau gehören, und bezieht von ihnen die entscheidenden Informationen über das Leben in Deutschland. Dadurch erliegt er der Annahme, eine Familie durch ungelernte Tätigkeiten angemessen versorgen zu können. Anfang der 1990er Jahre bestehen solche ökonomischen Rahmenbedingungen in Deutschland aber nur noch bedingt.

Aufgrund seiner unsicheren Situation nutzt er das Angebot seiner Frau, sich wieder zu versöhnen. 1995 heiraten sie erneut. Dies hilft Bekir zu einem gesicherten Status. Gleichzeitig entziehen sie sich durch einen Umzug nach Göttingen rechtlichen Problemen in Bayern, da die dortigen Behörden eine erneute Familienzusammenführung verlangten, die mit einer Einreise aus der Türkei verbunden gewesen wäre.

Selbständigkeit

Während der langen Zeit der Arbeitslosigkeit wächst bei Bekir der Gedanke, sich in Deutschland selbständig zu machen. Dies wird dadurch verstärkt, dass er ausländerrechtlich keinen uneingeschränkten Zugang zum Arbeitsmarkt hat. Aufgrund seiner biographischen Ressourcen, mit denen er sich und seiner Familie in der Türkei als Kleinunternehmer ein ausreichendes Einkommen sichern konnte, erscheint ihm Selbständigkeit als logischer Ausweg, der durch die strukturellen Rahmenbedingungen Ausländerrecht und Arbeitsmarkt ausgelösten Krisensituation zu entkommen.

„Selbständigkeiten kommt durch Arbeitslosigkeiten eigentlich. Viele Beispiele sehe ich. Sie sind seit ein, zwei Jahre arbeitslos, sie finden keine Arbeit mehr oder eine bekommt Arbeitslosengeld, sagen wir 1.200 Mark. Sucht Arbeit, zahlen sie 1.200 Mark Beispiel. Sagt: ‚Ich bin doch nicht blöd. Ich kriege 1.200 Mark so oder so von Arbeitsamt. Wenn ich arbeite Vollzeit, kriege ich 1.200 Mark wieder. Warum soll ich arbeiten?‘ Gut, sie sind immer noch arbeitslos. Ein Jahre, zwei Jahre. Dritte Jahre sagt man: ‚Ich kriege sowieso kein Arbeit. Lieber mache ich mich selbständig.‘ Genauso bei mir gewesen. Sie haben in Bayern keine Möglichkeiten gegeben, irgendwo in ein Firma eingestellt zu sein. Dann habe ich gedacht, schlauer, ja gut, mach ich mich selbständig. Aber über meine Frau.“ (135)

Bekir umgeht das ausländerrechtliche Verbot der Selbständigkeit, indem er auf den Namen seiner Frau eine Baufirma mit ihm als einzigm Angestellten eröffnet. Er greift dabei auf im Laufe seiner Jugend gesammelte Erfahrungen zurück, die er sich als Selbständiger und durch Bautätigkeiten im Betrieb seines Onkels erworben hat. Gleichzeitig aber begibt er sich erneut in die Abhängigkeit von seiner Ehefrau. Rechtlich gesehen ist sein Status von der Ehe abhängig, d.h. ein Scheitern der Ehe würde auch ein berufliches Scheitern bedeuten. Bekir ist demnach in der Möglichkeit, sein Leben selbstbestimmt zu gestalten, erheblich eingeschränkt. Hinzu kommt, dass ihm Deutschkenntnisse und Wis-

sen über die institutionellen Rahmenbedingungen bei seiner Tätigkeit als Unternehmer fehlen. Er hat kaum Startkapital und so ist die Ausgangslage bei seiner Unternehmensgründung sehr ungünstig.

„War kleine Firma eigentlich. Neue Gewerbeanmeldung. Eine Leiter, eine Spachtelkelle, was weiß ich, Eimer, nicht so viel Sachen gewesen. Baumaschinen habe ich nicht gehabt.“

(59)

Zunächst arbeitet er einige Zeit allein. Da er über keine formalen Qualifikationen im Baubereich verfügt und sich wegen fehlender Deutschkenntnisse nicht an Ausschreibungen beteiligen kann, muss er auf die Vermittlung von Aufträgen über personale Kontakte zu türkischen Unternehmern zurückgreifen. Als Subunternehmer steht Bekir dabei auf der untersten Stufe der Hierarchie und begibt sich erneut in Abhängigkeitsverhältnisse, die sehr risikant sind. So sieht er sich Geschäftstaktiken ausgesetzt, die er als „türkisch“ zusammenfasst und aus der Gegenwartsperspektive sehr negativ konnotiert. In der Handlungssituation positiv wahrgeommene Netzwerk-Ressourcen realisiert er rückblickend als ausbeuterische Verhältnisse. Er durchläuft einen Lernprozess, indem er erkennt, dass er sich vertraglich dagegen absichern muss, hintergangen zu werden, um finanziell zu überleben.

„Dort, wo ich hab gewohnt, noch ein, zwei Türke gemacht solche Arbeit. [...] Da ich hab gesehen, er bekommt von da Auftrag und so weiter. Türkische Art, mündlich und so weiter, kein schriftlich, mündlich. Ich hab schw-, sie haben gesagt: ‚Ich hab Spachtelarbeit. Da kannst du fahren, mach.‘ So. Türkische Art. So habe ich gelernt, ja. Ich hab auch Anfang Fehler gemacht ohne Unterschrift oder Auftrag. Mündlich. Da Auftrag, ich bin hingefahren, da haben sie gesagt, o.K., gut 3.000 Mark haben sie bezahlt, den Rest 3.000 Mark, morgen, morgen, morgen. [...] Haben sie immer so gemacht, weil sie wissen ja, Neue anfangen immer [...] Wir haben auch ge-, uns gefreut, weil wir sind auch Ausländer. Ja. Ich habe gedacht: ‚Hey, Mann, ich hab ein Firma, toll!‘ Dann haben wir

angefangen, mit billigste. Wir könnten nur Zimmerkosten bezahlen oder Benzin und so weiter. Aber halbes Jahr, nach halbes Jahr habe ich gedacht, nein, geht nicht mehr. Erst Auftrag, hab ich immer so gemacht.“ (145 f.)

Bemerkenswert ist die kulturelle Grenzziehung, die Bekir bei der Herstellung der kollektiven Identität am Ende dieser Erzählung verwendet. Es ist eine Identität von „wir als Ausländer“, die es eigentlich gar nicht geben kann. Eine Identität, die aber auf die institutionell verfestigten Grenzen „Deutscher – Ausländer“ verweist, denen Bekir täglich begegnet. Hier wird deutlich, wie sich solche institutionell verankerten ethnisierenden Strukturen in Biographien und in konkrete Interaktionssituation einschreiben und Handlungsrelevanz erlangen. „Wir als Ausländer“ rekurriert auf einen gemeinsamen Erfahrungshintergrund mit *ausländerrechtlichen* Bestimmungen bzw. Benachteiligungen und Zuschreibungsprozessen, der zur Bildung einer imaginären „Solidargemeinschaft“ eingesetzt wird.

1995 bekommt Bekir einen größeren Auftrag in Berlin, was erneut die Beziehung zu seiner Frau belastet. Sie kritisiert seine langfristige Abwesenheit und möchte ebenfalls nach Berlin kommen. Bekir sieht die Möglichkeit, in der Nähe zweier entfernter Verwandter zu leben. Zudem erhofft er sich von der großen Zahl an Türken vertrautere Lebensumstände und Heimatgefühle, wie er sie aus der Türkei kannte. Er zieht deshalb mit seiner Frau endgültig nach Berlin.

„Meine Frau war immer böse, hat immer gesagt: ‚Du fährst nach Berlin, wir sind hier allein. Lieber wir kommen auch.‘ Ich habe überlegt, ‚ja warum nicht? Habe ich gesagt: ‚O.K. Wir alle nach Berlin.‘ [...] Weil hier habe ich noch zwei Verwandten. Auch Familie. Und dort in Göttingen hab ich gar keine. Hab ich gedacht, lieber zieh ich hier um. Hier noch mehr Türken, viele Türken, wie in Heimat. Und dann langsam, langsam ich hab umgezogen nach Berlin.“ (53)

In Berlin gründet Bekir mit zwei türkischen Partnern eine weitere Baufirma – wiederum auf den Namen seiner Ehefrau. Erneut

zeigt sich die Situiertheit von Bekirs unternehmerischen Handlungen in sozialen Beziehungen, die entlang der Herkunft „türkisch“ abgegrenzt sind. Die in Aussicht gestellten Zukunftsperspektiven, ohne eigene Arbeit ein hohes Einkommen zu erzielen, sind für die erneute Unternehmensgründung handlungsleitend.

„Von Baufirma ich habe jemanden kennen gelernt. Er hat gesagt noch: ‚Ich kenn jemanden, damals war mein Chef gewesen. Hat Baufirma gehabt, Konkurs. Hat nicht mehr, irgendwas klappt nicht, nicht mehr geschafft, Konkurs angemeldet. [...] Und jetzt möchte er noch mal anfangen, aber er hat keinen Pfennig mehr.‘ Er hat gesagt: ‚Wenn du hast‘, also, wenn ich habe, ich sollte geben. [...] Hab ich gedacht, warum nicht. Er hat gesagt: ‚Musst du nicht arbeiten.‘ Also, muss ich nicht arbeiten. Er hat gesagt: ‚20.000 DM passt.‘ Hab ich gesagt: ‚Gut, dadurch verdiene ich viel Geld, kann ich 20.000 DM zahlen und ich brauche gar nichts machen. Ich sitze bloß, verdiene viel Geld. [...] Ich hab Kapital, beiden müssen arbeiten. Gut, nach einer Woche, hat gesagt, ‚lieber auf 50.000, ne. Ich habe gesagt: ‚Schaun mer mal.‘ Was Garantie, Garantie können sie nicht geben. Gut, ich hab 50.000 Mark bezahlt.“
(67 f.)

Die Betriebsgründung stellt den Versuch dar, die eigene finanzielle Situation zu verbessern. Die Wahl des Firmennamens folgt der Absicht, durch eine deutsche Bezeichnung die türkische Herkunft der Eigentümer zu verschleiern. So wählen die Partner eine deutsche Symbolik, indem sie den Begriff „Ritter“ in variierter Form für ihre Firma verwenden. Auch die Rechtsform GmbH wählten sie vornehmlich, um eine symbolische Überhöhung der eigentlichen Firmengröße zu erzielen. Letztlich versuchen sie, sich national etikettierten Grenzziehungen zu entziehen, indem sie Symbole verwenden, die sie der „deutschen“ Unternehmenslandschaft zuschreiben.

„Mein Partner wollte unbedingt deutsche Name haben [...] Wir haben überlegt. Ich bin in Kreuzberg vorbeigefahren und Kochstraße irgendwo ein Ritterstraße. Habe ich gelesen,

„ah schöner Name“. Wusste nicht, was bedeutet ‚Ritter‘. Ich hab meinen Partner gefragt, hat gesagt, ‚Sövalye in Türkisch‘, hab ich gesagt: ‚Was sagst du dazu?‘ Hat gesagt: ‚Ja, machen wir.‘ Wir haben gemacht, aber Amtsgericht hat gesagt: ‚Nein, gibt’s nicht, gibt’s auch Ritter-Baufirma.‘ Wir haben Rit Bindestrich Ter gemacht. [...] Weil mein Partner hat gesagt, wenn deutscher Name, (...) glaubt jeder. Ja, weil sagen sie auch, deutsche Firma können sie Vertrauen haben. Und GmbH, weil hat gesagt, wenn GmbH sagen sie: ‚Oh, große Firma.‘ Eigentlich stimmt überhaupt nicht.“ (81 f.)

Bekir investiert sein Geld, während seine Partner in der Firma arbeiten, aber nicht über Eigenkapital verfügen. Ihre Erwartungen treffen jedoch nicht ein: 1990 geht die Firma nach anderthalb Jahren in Konkurs und Bekir verliert seine gesamten Einlagen. Infolge der finanziellen Schwierigkeiten zerbricht seine Ehe endgültig. Seine Frau meldet beide Firmen ab und sperrt sämtliche Konten.

„99 ist dann Konkurs. Äh, meine Frau weg. Wir haben wieder toll gestritten. Meine Frau weg. [...] Sie ist weggegangen. Sie hat beide Gewerbe abgemeldet. [...] Auch Konto gesperrt und so weiter.“ (95)

Der Verlust der Existenzgrundlage und das Scheitern der Ehe bedeuten für Bekir erneut einen fundamentalen biographischen Wendepunkt. Zwar scheinen seine aufenthaltsrechtlichen Probleme gelöst, da er für eine ausreichende Zeit verheiratet war und so einen dauerhaften Aufenthaltstitel und eine Arbeitserlaubnis erhielt. Durch den Verlust jeglichen Kapitals ist allerdings seine finanzielle Situation hoffnungslos. Er ist wiederum arbeitslos und versucht erneut, als Subunternehmer im Bausektor Aufträge zu bekommen. Damit scheitert er an der mittlerweile übergroßen Konkurrenz in diesem Segment durch Billiganbieter, mit denen er nicht konkurrieren kann.

Daraus folgt für ihn eine berufliche Umorientierung. Die Aufnahme einer unselbständigen Erwerbstätigkeit zieht Bekir aufgrund der erlebten Misserfolge nicht in Betracht. Auch wegen seiner biographischen Erfahrungen steht diese Option nicht im

Vordergrund. In Berlin kommt hinzu, dass der Arbeitsmarkt für unqualifizierte Tätigkeiten nach der Wiedervereinigung und dem Wegbrechen der Industrie sehr angespannt ist. Er sucht deshalb nach einer Möglichkeit, ein neues Unternehmen zu gründen, und kommt durch Zufall auf die Idee, ein Musikcafé zu eröffnen.

„Ich war schon ein Jahr arbeitslos, fast ein Jahr arbeitslos gewesen. [...] Muss ich was machen, ich konnte keine Miete mehr zahlen. Hab ich gedacht: ‚Na ja, immer Baustelle. Zurzeit sowieso ganz schlecht, Baustelle. Viel so Schwarzarbeiter. Könnte man kein Geld mehr verdienen.‘ [...] Ne, ich habe ein Jahr lang Auftrag gesucht. Ich hab nicht bekommen, weil so viele Firmen arbeiten billig. Ich habe gedacht: ‚Na ja, vielleicht ein Musikcafé.‘ Ich hab zufällig Langeweile ‚zweiter Hand‘ [ein Annoncenblatt] geguckt. Ich hab einen gefunden. Ich hab, ich bin hingefahren, hab geguckt. Total schlecht. Wollte 80.000 Mark haben. Ich habe zweite hier gefunden, wollte ich nicht eigentlich, aber mal so, na ja vielleicht. Ich hab hier gefunden, ich bin hierhin gekommen. Hab ich geguckt. Wollte sowieso nicht viel Geld, und große Raum. Ich habe gesagt: ‚Ja, sofort, kaufe ich!‘ Ich habe damals 20.000 Mark so was gehabt, mehr nicht. Ich hab keine Miete bezahlt. Das hab ich nicht bezahlt, weil wenn ich habe Miete, ich zahle Miete noch, Geld alle, könnte ich kein Geschäft machen.“ (107)

Dem Ziel, sich wieder selbstständig zu machen und seinen Lebensunterhalt zu sichern, ordnet Bekir alles andere unter. Er bezahlt keine Wohnungsmiete mehr und bekommt infolge dessen den Mietvertrag gekündigt. Im Oktober 2000 wird Bekir obdachlos. Das zurückgeholtene Geld für die Miete investiert er in die Ausstattung des Musikcafés. Die Geschäftsgründung gestaltet sich jedoch problematisch. Zum einen wurde er vom Vorbesitzer nicht ausreichend über die Genehmigungssituation informiert, zum anderen sieht er sich mit ihm zuvor unbekannten Bestimmungen des Ordnungsamtes konfrontiert, aufgrund derer er das Lokal nicht als Diskothek betreiben kann, wie er es ursprünglich beabsichtigte.

„Viel Verlust, kann ich auch erzählen. Der Verkäufer, Vorbesitzer von hier, der gesagt, ich hab alle Erlaubnis. [...] Hier ist ein Diskothek und so weiter und automatisch, ich habe gedacht, aha, alle Erlaubnis. Ich hab Diskothek schreiben lassen und das und das. Bezirksamt hat mich informiert, hier ist keine Diskothek. [...] Ich wusste nicht, kurz, gut. Alle muss wechseln lassen.“ (376)

Zur Finanzierung seines Vorhabens greift Bekir auf familiäre Bindungen in die Türkei zurück. Sein Bruder verkauft für ihn seine Wohnung und schickt ihm das Geld als Startfinanzierung. Zusätzlich lehnt er sich Geld bei türkischen Bekannten. Damit begibt er sich wiederum in Abhängigkeitsverhältnisse von Familie und Bekannten und geht das Risiko ein, bei Versagen verschuldet zu sein bzw. seine Familie in seine berufliche Niederlage hineinzuziehen. Gut ein Jahr nach der Eröffnung im Juni 1999 schreibt Bekir schwarze Zahlen und ist guter Hoffnung, Schritt für Schritt seine Mietschulden begleichen zu können. Im Oktober 2000 kommt es jedoch innerhalb weniger Tage zu einer dramatischen Zuspitzung seiner Lebenssituation, die ihn sowohl privat als auch geschäftlich aus der Bahn wirft:

„Dann hab ich gearbeitet, ja. Mai, Juni, Mitte Juni, Ende Juni Eröffnungsfeier, 1999. Bis 4.10.2000 hab ich hier gearbeitet. Und am 4.10. ausgebrannt. [...] Am 10.10.2000 mein Vermieter aus Vermieter, ne Gerichtsvollzieher hat mein Wohnung ausgeräumt nach sechs Tage vom Brand. Alles kaputt gegangen. [...] Ich habe gedacht, von hier könnte ich Geld verdienen, mit diesem Geld könnte ich Miete zahlen, aber es ist nicht geklappt, weil so viel Ausgabe, unmöglich. Brand durch eine Steckdose. Kurzschluss.“

Robert: „Und war versichert?“

Bekir: „Nein. Auch nicht.“ (115 f.)

Am gleichen Tag wird seine deutsche Lebensgefährtin verhaftet, da sie gegen Bewährungsauflagen verstieß.

„Und sie hat sich hier ja nicht gemeldet in Berlin, darum Be-währungswiderrufung. Neun Monate Knast. Am 4.10. Poli-zei hier, Feuerwehr hier, wegen Brand, Polizei hat Passkon-trolle gemacht. Sie wusste nicht, ich wusste auch nicht. Ha-ben sie gleich weggenommen. Gleiche Tag.“ (283)

Die fast schon schicksalhafte Verkettung der Ereignisse führt da-zu, dass er vollkommen mittellos ist und ohne jegliche Aussicht auf Verbesserung seiner Lage dasteht – allein mit dem Kind sei-ner Lebensgefährtin, für das er sich verantwortlich fühlt. Die Verknüpfung dieser Vorfälle in dramatischer Zusitzung lässt es zu, von einer Phase mit traumatisierender Wirkung zu sprechen. Im Interview wird deutlich, dass er noch heute emotional sehr berührt ist und sich bemüht, zunächst nicht weiter von den Er-eignissen zu sprechen. Er lenkt ab und spricht andere Themen an, kommt im weiteren Verlauf aber doch wieder auf diese Vorfälle zu sprechen und wirkt sehr niedergeschlagen und voller Trauer.

Bekir ist durch den Mietvertrag an das Musikcafé gebunden und hat durch den Brand sämtliche Mittel verloren. Seine Hand-lungsfreiheiten sind daher extrem eingeschränkt, eine Um- oder Neuorientierung erscheint ihm außerhalb des Möglichen. Er er-öffnet deshalb kurz nach dem Brand einen Kiosk am Fuß der Treppe zum Musikcafé, den er seitdem betreibt. Von seinem ge-ringen Einkommen (750 Euro) muss er seine Mietschulden abbe-zahlen und kann dadurch kaum seinen Lebensunterhalt bestrei-ten. Er lebt von der Hand in den Mund und sehnt sich nach einer abhängigen Beschäftigung mit regelmäßigen Einkommen. Seine Obdachlosigkeit führt dazu, dass er im Lagerraum des Kiosks le-ben muss, eine Wohnung kann er aufgrund seiner Schulden nicht finanzieren. Er lebt in Armut und durch die ökonomische Situa-tion fehlen ihm jegliche Handlungsspielräume.

„Am ersten Tag in 24 Stunden hab ich zwölf Mark Umsatz gemacht hier. Gesamt zwölf Mark, am ersten Tag. [...] Aber jeden Tag bisschen hoch. Zweite Tag bisschen besser gewe-sen, dreißig Mark so was. Und langsam, langsam, fast hun-dert Mark in zwei Wochen. [...] Ich hab keine Reserve. [...] Täglich [kaufe morgens um sechs in Metro ein]. Täglich, weil

wenn kein Kapital. [...] Manchmal zwei Tage einmal fahr ich.“ (503)

Die Sorge um das Kind der Freundin belastet ihn zusätzlich. Seine Freundin sitzt zum Interviewzeitpunkt in Haft. Sie ist Deutsche und hat einige Zeit mit ihrem Kind in der Türkei gelebt. Beide sprechen deshalb türkisch. Bekir kümmert sich seit der Inhaftierung der Mutter um die Tochter. Er zeigt hier ein großes Verantwortungsbewusstsein, das allerdings bei den zuständigen Behörden auf wenig Entgegenkommen stößt. Bekir hat Sorge, dass ihm Ayse „weggenommen“ wird, weil er aufgrund seiner prekären finanziellen Lage nicht imstande ist, ihr ein Zuhause zu bieten. So ist sie bei Schulfreundinnen untergebracht. Er hat deswegen Schuldgefühle, sieht sich aufgrund seiner finanziellen Situation aber nicht in der Lage, seine Wohnsituation zu verbessern.

Gleichzeitig hat Bekir große Probleme mit Sozial- und Schulbehörden wegen der Kindererziehung. Er überträgt seine eigenen positiv konnotierten Kindheitserfahrungen mit dem Arbeitsleben auf Ayse, gerät darüber aber in Konflikte mit dem deutschen Normensystem:

„Sie geht Beispiel Schule, sie freut sich, wenn sie bisschen hier gemacht hat, gearbeitet, ja. Sie freut sich darüber. Sie freut sich darum, sie arbeitet hier, manchmal kassiert auch. Für sie Spaß und in Schule erzählt: ‚Ich hab das gemacht, das gemacht.‘ Wenn Hausaufgabe sie hat nicht gemacht, bedeutet, sie hat gearbeitet. Haben sie auch paar Mal erwischt hier, aber ich war kurz hinten, Beispiel. Oder sie freut sich darüber, wenn sie arbeitet oder kassiert und so weiter. Sie sehen sowieso, sagen sie: ‚Oh, Sie lassen Kinder arbeiten hier.‘ Wenn ich muss Toilette unbedingt, sage ich: ‚Ayse, pass auf, ich komme.‘ Hin, zurück, eine sieht. Nächste Tag, bringen Ayse Spaß, noch einmal hat gesehen, sagen sie: ‚Oh, Kinderarbeit.‘“ (279)

Während er vor dem Brand der Gaststätte keinerlei staatliche Unterstützung in Anspruch genommen hat, realisiert er, dass er seine und v.a. Ayses Lebenssituation ohne solche Hilfe kaum

verbessern kann. Hier wiederum steht er vor dem Problem, dass Gewerbetreibende keinen Anspruch auf Sozialhilfe haben, er also seinen Betrieb aufgeben müsste. Dazu kann er sich aber nicht entschließen. Die Abhängigkeit von einer Behörde wertet er als Verlust jeglicher Motivation, etwas selbst und eigenverantwortlich auf die Beine zu stellen. Deshalb verfolgt er weiterhin das Ziel, sein Musikcafé wieder zu eröffnen.

Hilfe von seiner Familie oder von Bekannten will er nicht mehr in Anspruch nehmen. Sein Bruder in der Türkei hat bereits viel Geld durch ihn verloren und seine Freunde wenden sich angesichts seiner beruflichen Niederlagen von ihm ab. Er gilt als Verlierer, der es nicht geschafft hat. Zum wiederholten Male in seiner Biographie zeigt sich, dass Bekirs Einbindung in Kontaktnetzwerke zu anderen Migranten aus der Türkei sich nicht als Ressource, sondern eher als Hemmschuh erweist. Gegenseitige Hilfestellungen entsprechen nicht einer herkunftsgebundenen und kontextübergreifenden Verpflichtung, sondern sind abhängig von den jeweiligen Umständen und Situationsdefinitionen durch die Beteiligten. Er berichtet mit sehr viel Verbitterung darüber:

„Hier in Europa hält sowieso gar keinen zu anderen. Also, wenn Hilfe, dann ich brauche Geld, das kriege ich sowieso nicht, ich glaube, weil sie sagen: „Ja, Laden gebrannt, er ist pleite, er kann sowieso nicht mehr zahlen. Warum soll ich helfen?“ [...] Aber wenn ich schaffe, alles wieder in Ordnung bringe, sagen sie: „Oh, Bravo, Bekir hat geschafft.““ (477)
„Nach dem Brand haben viele Abstand gelassen von mir. Und haben sie gehört, noch Wohnung weg, noch mehr Abstand. Äh, haben sie gehört, noch Wohnung weg, Gerichtsvollzieher ausgegangen, noch mehr Abstand, haben sie nicht mehr begrüßt. Nach drei Monate haben sie gesehen: „Ach, der lebt immer noch“. Bisschen mehr „Hallo“, so. Und wenn oben fertig, dann: „Ah, mein Bruder, hast du geschafft. Bravo, ah, ich wusste, Alter!““ (485 f.)

Zusammenfassung der thematischen Felder

Bekir ist ein traditionell erzogener Mann, der in der Türkei über gewissen sozialen Status und Ansehen verfügte. Seine fehlende formale Bildung war vor der Migration kein wesentlicher Nachteil beim Aufbau und Betreiben eines kleinen Unternehmens. Er konnte seine Herkunftsfamilie gemeinsam mit seinem Bruder und Vater versorgen. Mit der Migration werden sämtliche biographische Ressourcen entwertet und er gerät in diverse Abhängigkeitsverhältnisse. Gleichzeitig lastet auf ihm ein großer Erwartungsdruck: einerseits durch die Herkunftsfamilie, die eine Fortsetzung der Versorgung durch ihn erwartet und ihm das entsprechende Startkapital mit auf den Weg gibt, andererseits durch seine Ehefrau und deren Familie, die ein adäquates Einkommen zur Versorgung der Gründungsfamilie verlangen. Bekir ist mit den Erwartungen überfordert. Er kennt sich mit den institutionellen Rahmenbedingungen in Deutschland nicht aus und wird innerhalb der bestehenden familiären Bindungen im Migrationsland nur unzureichend aufgeklärt.

Aufgrund des Drucks zu arbeiten und seiner Kontakte ausschließlich zu Menschen mit türkisch-deutschem Migrationshintergrund ist er nicht in der Lage, Deutschkenntnisse zu erwerben. Das führt dazu, dass er bis zum Interviewzeitpunkt kein flüssiges Deutsch spricht, was ihn bei der Arbeitssuche und auch in seiner Tätigkeit als Unternehmer benachteiligt. Der in den Handlungssituationen als Chance und Ressource wahrgenommene Zwang, auf Kontaktnetze zu anderen Türken zurückgreifen zu müssen, erweist sich aus der Gegenwartsperspektive als Bumerang. An zentralen biographischen Wendepunkten – die erste Akquisition von Aufträgen, die gemeinschaftliche Gründung eines Unternehmens, die Existenzbedrohende Krisensituation nach dem Brand – wird Bekir betrogen oder im Stich gelassen. Zwar erkennt er rückblickend, was zu den beruflichen und privaten Niederlagen geführt hat, er ist jedoch nicht in der Lage, dies in weiteren Handlungssituationen positiv umzusetzen. Seine Lernprozesse sind mit enormen finanziellen Verlusten verbunden, die sich laufend erhöhen. Alle Versuche, sich selbstständig zu machen, scheitern. Er gerät dadurch immer stärker in eine marginalisierte Stellung. Der Kiosk, den er gegenwärtig betreibt, ermöglicht ihm ein Le-

ben am Rande des Existenzminimums. Angesichts der restriktiven materiellen Ressourcen sieht er keinen Handlungsspielraum mehr.

Arbeitslosigkeit und die marginalisierte Stellung auf dem Arbeitsmarkt sind der entscheidende Antrieb für die Unternehmensgründung. Zum einen fehlen Bekir die formalen beruflichen Qualifikationen, die für eine erfolgreiche Arbeitssuche notwendig wären. In der Türkei macht er einen Mittelschulabschluss, aber keine weitere Ausbildung. Zum anderen beeinflussen die rechtlichen Rahmenbedingungen seine Arbeitssituation, da er als Heiratsmigrant keinen unbeschränkten Zugang zum stark regulierten deutschen Arbeitsmarkt hat. In einer Selbständigkeit, die aufgrund seines ausländerrechtlichen Status über seine Frau erfolgt, erkennt er daher den einzigen Ausweg, seine Existenz zu sichern, zumal er biographische Erfahrungen – Selbständigkeit in der Türkei und informell im Bausektor erworbene Kenntnisse – als Ressourcen zu nutzen erhofft. In Deutschland erweisen sich diese biographischen Ressourcen als wertlos. Formal verfügt er hier nur über Qualifikationen des klassischen Arbeitsmigranten, die aber in den 1990er Jahren nicht mehr nachgefragt werden.

Fall 2: Mustafa:

„Wir sind einfach Ausländer, wir müssen Firma gründen“

Biographische Kurzbeschreibung

Mustafa wird 1969 in einem Dorf in der Provinz Aksaray in Zentralanatolien geboren. Er ist der älteste Sohn, hat einen jüngeren Bruder und eine jüngere Schwester. Sein Vater betreibt in der nächstgelegenen Stadt einen Gemüseladen. Nachdem er die erste Klasse abgeschlossen hat, zieht die Familie nach Iskenderun, wo der Vater Arbeit in einer Eisenfabrik gefunden hat. Mustafa besucht dort weiter die Grundschule. Während er die Mittelschule absolviert, verpflichtet er sich über seinen Vater im Alter von 13 Jahren für 15 Jahre beim Militär. Er besteht die Aufnahmeprüfung und besucht die Vorbereitungsschule für den Unteroffiziersdienst. 1986 wird er nach Izmit bei Istanbul versetzt und zum Elektroniker ausgebildet. Nach zweijähriger Ausbildung und einem anschließenden dreimonatigen Computerkurs zieht er

1988 nach Ankara. Er besucht einen Englischkurs und wird für einige Monate nach New York versetzt.

1989 heiratet Mustafa eine in Deutschland lebende Cousine, die er während eines Urlaubs in seinem Heimatdorf kennen gelernt hat. 1991 wird ihr Kind in Deutschland geboren, seine Frau pendelt in dieser Zeit zwischen Berlin und Ankara. 1994 wird Mustafa zur Marine versetzt. 1995 entscheidet er sich, die militärische Laufbahn vor Auslaufen seiner Dienstzeit abzubrechen und desertiert: Im Februar flieht er zu seiner Frau und lebt seitdem mit ihr zusammen in Berlin.

Um nicht auf Sozialhilfe angewiesen zu sein, erhält er finanzielle Unterstützung von seinem Schwager. Wohnungs- wie Arbeitssuche gestalten sich schwierig. Mustafa arbeitet zunächst als Hilfskraft auf einem Markt, dann in einem Feinkostgeschäft und danach sechs Monate in einem Obst- und Gemüseladen. Alle Tätigkeiten sind illegal. 1996 beginnt er eine Schwarzarbeit bei einer Gebäudereinigungsfirma mit deutschem Eigentümer. 1997 entlässt die Firma alle ausländischen Mitarbeiter. Anschließend beginnt er eine Arbeit in einer von seinem türkischen Vorarbeiter gegründeten Reinigungsfirma, verlässt den Betrieb jedoch nach wenigen Monaten wieder, da er seinen Lohn nicht erhält.

Daraufhin gründet Mustafa gemeinsam mit türkischen Partnern eine eigene Reinigungsfirma, die auf den Namen seiner Ehefrau läuft. Nach Unstimmigkeiten führt er die Firma ab 1999 alleine weiter. Ende 2000 wandelt er den Betrieb in eine GmbH um, stellt einen Meister ein und seine wirtschaftliche Situation stabilisiert sich. Im Jahr 2002 führt Mustafa ein Unternehmen mit insgesamt 90 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 1,5 Mio. Euro. Er beabsichtigt, in Zukunft weiter zu expandieren, und denkt daran, neue Geschäftsfelder zu erschließen.

Beschreibung der Interviewsituation und Globalanalyse

Das Interview findet in Mustafas schlicht eingerichtetem Büro statt und dauert 140 Minuten. Er empfängt mich freundlich und hat sich offensichtlich Zeit genommen. Mustafa präsentiert zunächst chronologisch die wichtigsten Stationen seines Lebens. Er erzählt nicht viel über Kindheit und Herkunftsfamilie, dann aber berichtet er ausführlich über die Schwierigkeiten, die er durch

seine fünfzehnjährige Verpflichtung beim Militär hatte. Seine Darstellung ist eher emotionslos. Er macht nicht den Eindruck, als würde er unangenehme Ereignisse bewusst verborgen, spricht aber kaum über seine Gefühle. Gegen Ende der Eingangserzählung präsentiert er sich als engagierten Muslim, der moderate Positionen vertritt und sich für eine islamische Erziehung seiner Kinder einsetzt.

In seine Präsentation fließen Erzählungen und Erzählelemente ein, die eine Reihe von Handlungs- und Interaktionssituationen verdeutlichen. Letztere gibt er in Dialogform wieder. Die Erzählelemente tauchen v.a. bei Themen auf, die mit der Unternehmensgründung zu tun haben. Daraus ist zu schließen, dass er diese Zeit, die auch nicht so weit zurückliegt, noch nicht sehr reflektiert hat und Gegenwarts- sowie Handlungssituation weitgehend übereinstimmen. Seine Selbständigkeit resultiert aus Diskriminierungserlebnissen und daraus, dass er darin nach seinen Erfahrungen auf dem deutschen Arbeitsmarkt die einzige Möglichkeit sah, sozial aufzusteigen und seine Existenz zu sichern.

An keiner Stelle der Eingangserzählung entsteht der Eindruck, dass er seine „Leidensgeschichte“ in den Vordergrund stellen will. Zwar hat er schwierige Lebensabschnitte durchgemacht, sowohl in der Türkei wie auch in Deutschland, hat diese Phasen jedoch überstanden und ist vor dem Hintergrund des Erlebten in der Lage, eine positive Perspektive für die Zukunft zu entwickeln.

Biographische Analyse

Familienkonstellation und Kindheit

Mustafa verbringt seine Kindheit in einer dörflichen Umgebung. Ein Kontakt zur Stadt besteht über den Vater, der dort einen Gemüseladen betreibt. Über seine Mutter berichtet er nur, dass sie für den Haushalt zuständig ist. Nach dem ersten Schuljahr zieht die Familie in das rund 400 km entfernte Iskenderun um. Die Wanderung der Familie Anfang der 1970er Jahre steht im Kontext der großen Land-Stadt-Migrationsbewegungen in der damaligen Türkei. Sie deutet an, dass das Familieneinkommen unsicher oder gering war und in der Migration die Chance für eine

Verbesserung in Aussicht stand. Mustafas Vater gibt die Selbständigkeit zugunsten einer abhängigen Beschäftigung in einem Großbetrieb auf und wird Arbeiter. Für den sechsjährigen Mustafa bedeutet der Umzug einen Wechsel vom Dorf und dem dort bestehenden familiären Zusammenhalt in eine Stadt im Alter von sechs Jahren. Er scheint jedoch nicht unter Anpassungsproblemen zu leiden, sondern gewöhnt sich schnell an die geänderten Gegebenheiten. Aus der Tatsache, dass er der älteste Sohn ist, scheinen in seiner Kindheit keine besonderen Verantwortungen erwachsen zu sein. Insgesamt präsentiert er seine Kindheit aber nur knapp, so dass kaum Aussagen darüber möglich sind.

Militärzeit

Bereits mit 13 Jahren – während des Besuchs der Mittelschule – verpflichtet sich Mustafa für 15 Jahre beim Militär. Der Vater fördert die Entscheidung maßgeblich. Die Verpflichtung erfolgt ungefähr zwei Jahre nach dem Militärputsch, als in zahlreichen Provinzen der Ausnahmezustand gilt und Gewerkschafter, politisch Linke und Kurden massiv verfolgt werden. Sein Kind in diesem politischen Klima auf eine Militärschule zu schicken, kann bedeuten, dass Mustafas Vater in einer kemalistischen Tradition steht und den Putsch befürwortete. Das erscheint für einen Arbeiter in jener Zeit jedoch ungewöhnlich. Näher liegend ist, dass die ökonomische Zukunft der Familie trotz des Berufswechsels des Vaters unsicher blieb bzw. sich die Einkommenslage aufgrund der massiven Inflation in den 1970er Jahren (bei geringer Anpassung der Löhne) so verschlechtert hat, dass in der Versorgung des Sohns durch das Militär eine Möglichkeit gesehen wurde, die Familie finanziell zu entlasten bzw. zukünftig als Alterssicherung zu stützen. Mustafa selber weiß eigentlich nicht, auf was er sich einlässt. Er betrachtet das Ganze wohl eher als Spiel.

„Äh, meine Vater wollte mich schicken eigentlich“. (284)

„Und mein Freund hm hatte Broschüre, das- hat mir einen Antrag gebracht, wir haben gefüllt einfach so. Er hat- Ich wusste nicht, was Schule gibt's. Ich bin fleißig in der Schule, meine Note ist perfekt so, sage ich mal. Wenn ich Prüfung gehen, ist bestanden. Also ich habe Prüfung bestanden, ich

war Urlaub, ich wusste n- ich habe vergessen (*lacht*) einfach so. **Zufall, Schicksal**, einfach Schicksal.“ (280)

Für Mustafa steht offensichtlich nicht zur Debatte, das Angebot der Militärschule abzulehnen, obwohl er sich nicht im Klaren ist, was ihn dort erwartet. Die Trennung von der Familie ist wohl kein Problem und durch den Stolz des Vaters kann er sich dessen Anerkennung versichern. Seine eigene Auffassung in dieser Zeit drückt eher die kindliche Faszination vom Militärischen aus. Gleichzeitig reproduziert er die von seinem Vater an ihn herangetragenen Vorzüge einer Militärlaufbahn und die Privilegien der Militärangehörigen.

„Wir wissen: Oh, die Offizier sind schön angezogen und die sind **schön** und da, aber jeder will so was machen eigentlich. [...] Die haben viele Sachen, also von normalen Menschen. [...] Mehr Vorteile, die haben mehr Vorteile. Die haben Wohnung, die haben **alles**. Die haben bestimmte Orte, äh Gebiet, dort leben die alleine. Die haben Wasser, Heiz-, Heißwasser, immer warmes Wasser zu Hause. **Alles** was- alles pico bello. [...] Viele Sachen einfach, kann man nicht erklären. Deswegen, die wollen. Und du hast **feste** Job in der Türkei und **guter** Lohn.“ (286 f.)

Die militärische Laufbahn ermöglicht ihm eine Ausbildung, die im zivilen Bereich nicht zu finanzieren gewesen wäre. Er nutzt die Möglichkeiten der Fortbildung und erweitert seine Sprachkenntnisse, indem er Deutsch und Englisch lernt. Mustafa betont, dass er stets ein guter Schüler war und sehr ehrgeizig an der Verbesserung seiner Noten gearbeitet hat.

„Wir waren zweihundertfünfunddreißig Schüler. Da war Ende des Jahres, ich war vierzehnter. Und nächstes Jahr vierter und letztes Jahr- dritte Klasse, in der dritten Klasse, ich war erster. [...] Beste Noten und so was alles habe ich.“ (188)

Er wirkt bei der Schilderung der frühen Militärlaufbahn eher nüchtern und erweckt den Eindruck, dass sie für ihn sehr erfolg-

reich verließ. Seine Motivation bezieht er anscheinend v.a. aus den guten Schulleistungen und der Aussicht auf eine Karriere beim Militär. In dieser Zeit ist er überzeugt, den richtigen Weg eingeschlagen zu haben.

Erst als Mustafa 1994 25-jährig zur Marine versetzt wird, realisiert er, dass der eingeschlagene Weg erhebliche Auswirkungen auf seine persönliche Lebensgestaltung hat, die er nicht mit sich vereinbaren kann. Auslöser für den einschneidenden biographischen Wendepunkt sind Konflikte, die er bei der Praktizierung seiner Religion erfährt und die auf dem Schiff aufbrechen:

Mustafa: „Weil das ist **kein Leben**, glauben Sie mir. Das ist kein Leben, im Schiff leben. Das ist **kein Leben**.“

Robert: „Gab es so eine ganz bestimmte Situation, wo Ihnen das klar wurde?“

Mustafa: „Situation. Karte spielen. Es gibt so eine **Alkoholiker**. Es gibt Leute, die sind Alkoholiker, die stinken. Im gleichen Raum bleiben, vier, fünf Leute immer, in gleichen Kabine bleiben und du musst, die machen manchmal Pornokassetten da, die sind natürlich von zu Hause weg und das **mache** ich nicht. Und dann religiöse Sachen. Und dann, ich bin gläubiger Mensch, und dann die wollen mich die **äußern** immer gläubige Menschen in der Türkei. [...] Du kannst nicht **beten**. Also musst immer versteckt beten, das gibt gar nicht. Wenn du betest, obwohl du fleißig bist, obwohl du guter Mann bist, obwohl guter Unteroffizier bist, interessiert keinen. Du bist **gar nichts** im Mil- Du bist gar nichts. Wir müssen immer uns **verstecken**, dort beten.“ (292 ff.)

Die beengten Verhältnisse erschweren die religiöse Praxis. Trotzdem gelingt es ihm, Kontakt zu anderen praktizierenden Muslimen auf dem Schiff aufzunehmen. Durch die Abgrenzung in der Gruppe entwickelt er gemeinsam mit anderen eine innere Distanz und ist abgestoßen von der Lebensweise der anderen. Die Andersartigkeit wird jedoch nicht offensiv nach außen getragen, sondern aufgrund der zu erwartenden Diskriminierung verborgen.

gen. Dennoch entstehen dadurch eine Form der Geborgenheit und Sicherheit und das Gefühl, mit der eigenen Ansicht nicht allein zu sein. Mustafa praktiziert seine Religion heimlich mit Unterstützung anderer.

„Also die **helfen** uns. Einer ist zum Beispiel ist, wie nennt man das? [...] Munitionslager und so was. Dort haben wir freie Sachen oder- also hat einer, einer ist Verantwortung von einem Lager, egal wo er ist. Er macht für mich auf. Oder er gibt mir Schlüssel. Wenn ich Zeit komme, **fünf** Mal am Tage musst du beten. Und fünf Mal muss ich hin gehen und in Toilette äh äh dings Waschbecken muss ich schnell machen (schnell reibende Bewegung mit den Händen). Wir müssen vor dem Beten, müssen wir waschen. Hände waschen, Arme waschen, Gesicht waschen, Füße waschen, fünf Mal. Also äh nicht jedes Mal. [...] Und also da musst du **viel Hektik, viel Stress.**“ (306 f.)

Während seiner schwierigen Zeit bei der Marine ist er bereits mit seiner in Deutschland lebenden Cousine verheiratet. Die Partnerwahl erfolgte innerhalb des transnationalen Netzwerks der Großfamilie. Da er zum Dienst verpflichtet ist und darüber hinaus ein angemessenes Einkommen für die Familie erzielen kann, zieht seine Frau zunächst zu ihm nach Ankara. Nach Mustafas Versetzung zur Marine beschränkt sich sein Eheleben auf die kurzen Urlaubswochen. In der restlichen Zeit des Jahreswohnt seine Frau in Berlin. Dadurch behält sie ihre Aufenthaltsgenehmigung und ermöglicht beiden eine spätere Niederlassung in Deutschland.

Die langen Trennungsphasen verstärkten Mustafas Unzufriedenheit mit seiner Lebenssituation beim Militär. Hinzu kommt, dass er sich beruflich nicht weiterentwickeln kann und feststellt, dass die Einkommensmöglichkeiten auf lange Sicht schlechter sind als in einem zivilen Beruf. Mit der Versetzung zur Marine kumulieren diese Konflikte, so dass er sich 1995 entschließt, zu desertieren. Die Diskriminierungen auf dem Schiff können dabei als der entscheidende Auslöser identifiziert werden. Denn bereits 1991, als seine Frau das erste Kind zur Welt brachte, hatte sich

Mustafa den militärischen Regeln widersetzt, als er sich ungerecht behandelt und benachteiligt fühlte. Seine Vorgesetzten verweigerten ihm einen längeren Urlaub, um seine Frau zu unterstützen, und gaben ihm lediglich zwei Wochen frei. Er ließ sich daher krankschreiben und blieb für sechs Wochen in Deutschland – setzte anschließend jedoch seinen Dienst fort.

Die Desertation markiert einen Wendepunkt in Mustafas Leben, in dem seine Deutungen von gesellschaftlicher Wirklichkeit und der eigenen Stellung in ihr ihre Gültigkeit verlieren. Diese Krise geht mit einer Rekonstruktion seines biographischen Entwurfes einher. Seine Desertion plant Mustafa durchdacht, und er informiert sich vorab über die drohenden Strafen. Er wählt so die Vor- und Nachteile sorgsam ab, um das damit verbundene Risiko besser einschätzen zu können, und nimmt Kontakt zu anderen auf, die Ähnliches erlebt haben. Als er feststellt, dass die Strafen geringer sind als erwartet, entscheidet er sich zur Flucht nach Deutschland.

„Dann habe ich mir überlegt, ich hab nichts- wir haben eine so eine äh nicht wie Gesetzbuch, wie sagt man, wie nennt man das? Eine- so eine Buch, das wir mussten- daf- daf- dafür wir haben Verantwortung. Wenn was passiert und so was, die gucken, aha, da, die hat- du hast diese Fehler gemacht, wie Strafgesetz oder so einfach, ne. Aber gehört mit- also das **militärische** Gesetz sage ich mal, ne. Ich habe geguckt, wenn ich weg bin, dann kriege ich ungefähr ein Jahr Strafe und dann habe ich mir überlegt, wenn ich ein Jahr Strafe kriege, davon, also ich habe bis jetzt gar nichts gemacht, und dann acht Monate weg ungefähr. Ich hab so mit den Leuten gesprochen. Es gibt viele Leute weg, sind geschwunden, verschwunden. Also die wollen nicht mehr mache und so was. Die haben vier- oder viereinhalb Monat man- bleiben die im Knast, dann die haben Freiheit. Habe ich mir überlegt, besser so was machen, ne. Ich habe überlegt, **einmal** Knast gehen, dann bist du frei egal was ist.“ (16)

Die Belastung durch weiteren Dienst bewertet er größer als die drohende Bestrafung. Da er aufgrund des Aufenthaltstitels seiner

Frau die Möglichkeit hat, sich nach Deutschland abzusetzen, kann er sich der Strafverfolgung auch besser entziehen, was seine Entscheidung erleichtert. Allerdings nimmt er das Risiko in Kauf, nicht mehr in die Türkei und zu seinen Eltern zurückkehren zu können.

Migration und Arbeitsmarktintegration

Die Migration erfolgt aufgrund der Umstände unter großen persönlichen Einsatz. Einem bekannten Polizisten im Heimatdorf erzählt er, er habe Urlaub genehmigt bekommen, aber seine Papiere nicht dabei – dadurch bekommt er seinen Pass verlängert. Damit fährt er zur deutschen Botschaft nach Ankara und erhält ein dreimonatiges Visum zur Vorbereitung der Familienzusammenführung. Er hat permanent Angst, entdeckt zu werden, und ist erleichtert, als er schließlich die Grenzkontrollen passiert hat.

Durch seine Ausbildung im Elektronik- und Computerbereich verfügt er über gute Qualifikationen für eine berufliche Karriere. Er spricht Englisch und etwas Deutsch und verfügt über Ressourcen, die seinen Start in Deutschland erleichtern.

Das Leben in Berlin ist zunächst aber geprägt durch große Probleme bei der Finanzierung des Lebensunterhalts der Familie. Mustafa wohnt mit seiner Frau bei seinen Schwiegereltern unter beengten Verhältnissen. Er erhält nur eine beschränkte Arbeitserlaubnis, kann sich also Arbeit suchen, ist zum Antreten der Stelle aber auf das fallspezifische Einverständnis des Arbeitsamts angewiesen. Aufgrund seiner Berufsausbildung findet er einen Arbeitsplatz in der Computerbranche, hierfür lehnt das Arbeitsamt eine Arbeitserlaubnis jedoch ab, da für diesen Bereich genügend deutsche bzw. EU-Bewerber vorhanden seien. Das hat zur Folge, dass er seine Qualifikationen nicht einsetzen kann.

„Bin zum Arbeitsamt gegangen, habe mich dort beworben. „Nee, darfst du nicht arbeiten. Entweder suchst du Arbeit, bringst du uns die Arbeitsbesch- die, die Antrag, lässt du Arbeitsgeber aufführen,‘ und dann bringe ich bitte Arbeitsamt. Dort entscheiden dann. Also ich habe paar mal so was gefunden und geschickt. „Nee. Nein, nein, nein‘. [...] Keine Möglichkeit. Nixdorf, vielleicht kennen Sie Nixdorf, eine Com-

puterfirma. Äh bei mir in den damals also in der Nähe gewesen. Dort habe ich beworben, die sagen ‚o.K.‘, die haben gut und das. „Brauchen wir das und das und das“. Ich gehe Arbeitsamt, sage, „das das das“? Nichts.“ (18 f.)

In der Zeit der Arbeitssuche ist Mustafa zunächst erwerbslos, kann aber keine Sozialhilfe beziehen, da dadurch eine Verlängerung seines Aufenthaltstitels in Gefahr geriete. Er wird deshalb formal durch den Bruder seiner Ehefrau „finanziert“, d.h. er erhält von ihm eine Bescheinigung über den Bezug von Einkommen, welche die Ausländerbehörde akzeptiert.

„Dann habe ich meine F- meine Schwager (*lacht*), er arbeitet bei Daimler und er kriegt guten Lohn. Er hat mir ein bisschen, so achthundert Mark monatlich offiziell- inoffiziell, sondern aufgeschrieben, das habe ich Ausländerbehörde gegeben (*lachend*), dadurch habe ich ein bisschen Aufenthalterlaubnis gekriegt.“ (18)

Durch die starke Regulation des deutschen Arbeitsmarktes wird Mustafa in den informellen Sektor gedrängt – in Schwarzarbeit sieht er die einzige Möglichkeit, Geld zu verdienen und die Wartezeit bis zum Erhalt einer unbeschränkten Arbeitsgenehmigung zu überbrücken. Seine ersten Beschäftigungen findet er bei Unternehmern türkischer Herkunft. Bei den Bewerbungsgesprächen setzt er reflexiv und bewusst die Semantiken ein, mit denen er sich innerhalb des Diskurses „traditionelles Gesellschaftssystem der Türkei“ in einer untergeordneten Position der gesellschaftlichen Hierarchie positioniert.

„Ich sage ‚Agabey‘ [älterer Bruder], die sagen Agabey wenn jemand älter ist oder wenn jemand Chef ist, sage ich mal Agabey. „Hallo Chef. (*lacht*) Ich bin von der Türkei gekommen. Ich habe keine Arbeit, ich habe nichts“. Die wissen schon das natürlich. Die wissen das. „Komm hier“.“ (412)

Mustafa wird zunächst auf einem Marktstand beschäftigt und in seinem illegalen Beschäftigungsstatus ausgenutzt: Er ist unterbe-

zahlt und lebt am Rande des Existenzminimums. Er hat mehrere Jobs parallel und stets Angst, erwischt zu werden. Später wechselt er in einen Gemüseladen, der einem seiner Nachbarn gehört, wo er – wiederum schwarz – täglich zehn und mehr Stunden arbeitet, damit aber immerhin ein ausreichendes Einkommen erzielen kann. Bei dieser Arbeitsweise realisiert er schließlich die Ausbeutungsverhältnisse, in denen er sich befindet, und setzt sich mit dem Versuch, die seiner Meinung nach unsinnigen Praktiken seines Chefs zu verbessern, letztendlich zur Wehr.

„Irgendwann mal, da sagte mir- ich habe Chef gesagt, ‚Chef, du hast so viel verschiedene Kartoffeln gekauft. Wir haben keinen Platz, wir müss- wir können nicht mischen‘, ich sag. „Uuh bist du beteiligt von der Firma‘ oder das und das und das? ‚Du hast nichts zu sagen‘ und so was. O.K., wir haben ein bisschen türkisch geredet damals, also viele Sachen, das will ich nicht erklären, erzählen jetzt, aber- dann habe ich ge-sehen, dort kann ich nicht mehr arbeiten.“ (26)

Mit „türkisch reden“ deutet er die Dimension der Auseinandersetzung mit seinem Chef an. (Er verzichtet aus Respekt mir gegenüber auf eine Übersetzung, da die Sprachcodes gerade im Bereich der Schimpfwörter anders als im Deutschen sind und übersetzt sehr viel krasser wirken, als im türkischen Original) Gleichzeitig wird sein großes Interesse an einer verantwortlichen Mitgestaltung seiner Arbeitssphäre deutlich, die aufgrund seiner untergeordneten Position allerdings nicht erwünscht ist, da sie die festgelegten hierarchischen Grenzen überschreitet. Insgesamt arbeitet Mustafa bis zu dem Ereignis, das zum Bruch mit seinem Chef führte, rund zwei Jahre in der informellen Sphäre. Während in der Handlungssituation die existenzielle Notlage, die aus den strukturellen Rahmenbedingungen „Regulation des Arbeitsmarktes“ (kein Zugang zu adäquaten Beschäftigungen) und „Ausländerrecht“ (kein Zugang zu Sozialleistungen) resultierte, handlungsleitend war, definiert er Schwarzarbeit aus der Gegenwartsperspektive als Menschenrecht, das er für sich in Anspruch nimmt, da er eine Familie zu versorgen hat, und das es ihm gestattet, sich über bestehende Gesetze hinweg zu setzen.

„Das ist **menschliche** Recht. Ich bin Mensch, ich muss meine Familie nähren, dafür brauche ich **Geld**, dafür brauche ich **Arbeit**. Ich muss **arbeiten** einfach. Ich kann nicht arbeitslos sein. Das ist also **Menschenrechte**. Ich- egal wer sagt, wenn ich in der Welt lebe, ich denke so. Ich muss arbeiten, ich muss Geld verdienen.“ (28)

Wie schon bei seiner Dissertation zeigt er, dass er sich über die rechtliche Lage informiert und sich dann einen Weg sucht, die eigenen Ansprüche mit den rechtlichen Rahmenbedingungen in Zusammenhang zu bringen. Bereits bei der Flucht vom Militär hat er sich angesichts der von ihm definierten Verantwortung seiner Familie gegenüber über geltende Regeln hinweggesetzt. Jetzt ist er ein zweites Mal in der Situation, dass er abwägen muss, wie viel Risiko er eingehen kann.

Nachdem er die Arbeit im türkischen Gemüseladen aufgibt, findet er über einen türkischen Nachbarn Arbeit bei einer deutschen Reinigungsfirma. Er arbeitet nun erstmals für eine deutsche Firma, die ihn aber ebenfalls illegal beschäftigt. Wiederum realisiert er Ausbeutungsverhältnisse, er konnotiert sie diesmal jedoch anders, nämlich als Ausländerdiskriminierung und -benachteiligung. Er muss schwere und unangenehme Arbeiten machen und fühlt sich von deutschen Vorarbeitern und Kollegen aufgrund seiner Stellung als Ausländer erniedrigend behandelt.

„Also es gibt Leute, also wir sollen zusammenarbeiten, aber die wollen dich nicht. [...] Du arbeitest immer den ganzen Tag und die, die machen anders. Die spielen und da oder die haben wie ein Kind gespielt mit Geld. So eine Groschen, so an der Wand so wegsschießen. Wer als erster oder wer als letzter Geld gewonnen und so. Karte gespielt. Wir arbeiten. [...] Keine Zusammenarbeit. Und viele Sachen also vielleicht so eine Sache, wir sind Ausländer, wir müssen arbeiten, die denken so. Aber w- die Leute, die die Deutsche oder die deutsche Bürgerschaft haben, die denken ah ich egal.“ (426)

Zum zweiten Mal in Mustafas Leben führt die Auseinandersetzung mit Diskriminierungserlebnissen zu einem einschneiden-

den biographischen Wendepunkt. In diesem Falle ist sie dafür ausschlaggebend, sich 1997 selbstständig zu machen. Wenige Monate, nachdem die Firma alle ausländischen Beschäftigten entlässt, setzt er seinen Entschluss um.

„Ja und dann habe ich überlegt, so geht nicht. Wir sind einfach Ausländer. Wir müssen Firma gründen, wir müssen alleine arbeiten. [...] Wir sind Ausländer, wir sind anders. Gut. Macht keinen Spaß, macht keinen Spaß. Wir sind Arbeitskollegen, aber wir sind nicht Arbeitskollegen. Von einer Seite so, wir sind Arbeitskollegen, aber ist nicht so. Wir müssen selbstständig machen.“ (42)

Selbstständigkeit

Interessant ist an Mustafas Schilderung v.a. zweierlei: Zum einen schreibt er sich selber eine Identität zu, „Ausländer in Deutschland“ zu sein. Das ist insofern bemerkenswert, als dass es eine Ausländeridentität im Sinne „wir sind ...“ nicht geben kann, sondern nur im Sinne Mustafas „wir sind anders“. Eine solche Identitätskonstruktion „Ich bin anders“ kann als Ergebnis der Übernahme eines dominanten Diskurses interpretiert werden, die aus der permanenten Auseinandersetzung mit entsprechenden Zu- schreibungen resultiert. Dass diese zum anderen mit Mustafas Erfahrungen mit den institutionellen Rahmenbedingungen eng verwoben sind, zeigen die national etikettierten Grenzziehungen „deutsch – ausländisch“, die er verwendet. Diese verlaufen nämlich nicht entlang der Herkunft oder vermeintlich kultureller Zu- schreibungen. Vielmehr ist es der rechtliche Status („deutsche Bürgerschaft“), mit dem er entsprechende Denk- und Handlungsweisen verknüpft. Wie schon bei Bekir zeigt sich auch bei Mustafa die subjektkonstituierende Wirkung strukturell verfestigter Differenzierungssysteme.

Während seiner Tätigkeit für türkische Arbeitgeber führen v.a. seine untergeordnete Stellung innerhalb der traditionellen Hierarchie und seine fehlenden Mitsprachemöglichkeiten zum Bruch. In der Reinigungsfirma schreibt er die Diskriminierungen seinem Status als Ausländer zu, die sein Selbstwertgefühl verletzen. Wie bereits bei den Diskriminierungen zur Militärzeit be-

steht seine Handlungsoption darin, sich den Diskriminierungsschauplätzen zu entziehen. Eine erneute Arbeitssuche bei türkischen Arbeitgebern kommt für ihn aufgrund der Ausbeutungserfahrungen nicht in Frage. Eine andere Arbeit bei Deutschen anzunehmen, bedeutet für ihn angesichts seiner biographischen Erfahrungen, stets die schlechteren Arbeiten machen zu müssen. „Deutsche“ präsentiert er dabei als homogenen Block, seine Grenzziehungen „diskriminierende Praktiken“ und „Nationalität“ sind deckungsgleich und die Zuschreibungen sehr von Klischees durchzogen. Sie helfen ihm, die Überzeugung zu konservern, dass er mit Deutschen nicht zusammenarbeiten kann, es sei denn als ihr Chef oder als gleichberechtigter Partner.

Mustafas Selbständigkeit bedeutet vor seinem biographischen Kontext primär also die Befreiung von Diskriminierung und Benachteiligung. Aus der Reflexion der betrieblichen Abläufe, die auch schon seine Arbeit in dem Gemüseladen prägten, schöpft er Erfahrungen, mit denen er sich zutraut, eine eigene Reinigungsfirma zu eröffnen. Zudem benötigt er für eine Geschäftseröffnung in diesem Sektor keine formalen Qualifikationen. Er zeigt großes Engagement, möchte erfolgreich sein und sein Einkommen verbessern sowie seine Arbeitssituation legalisieren.

Die überraschende Entlassung aus der deutschen Firma kommt jedoch zu einem Zeitpunkt, zu dem sich Mustafa noch nicht genügend auf die eigene Selbständigkeit vorbereitet hat. Er nutzt deshalb zunächst das Arbeitsangebot seines ehemaligen türkischen Vorarbeiters, Kerim, der selber eine Firma gegründet hat und offensichtlich von der ehemaligen Reinigungsfirma als Subunternehmer Aufträge erhält. Erneut kommt es nach wenigen Monaten zum Bruch, als Mustafa den Führungsstil seines neuen Vorgesetzten und insbesondere dessen „Chefgehabe“ nicht mehr akzeptieren kann. Hinzu kommt, dass Kerim sich von Mustafa Geld geliehen hatte, aber weder diese Schulden beglich, noch den Lohn auszahlte. Es kommt zum offenen Konflikt:

„Tag und Nacht arbeiten wir, unglaublich. Und dann, [...] neuntausendfünfhundert plus zweitausend Schulden, ne. Elftausendfünfhundert. Dann: ,Kerim du hast mir versprochen, dass du Geld übrig gibst‘ und das und das und das, es

ist gar nichts passiert. Und: „Was macht ihr eigentlich? Guck mal, ihr habt Hund, ihr habt eine Jeep, so ein Nissan, Firma, schöne Luxus, Leder“ und das und das. [...] „Wenn du und deine Bruder bis jetzt gearbeitet hättest, dann hättest du zwei Mitarbeiter gespart und uns bezahlst. Hast du nicht gemacht. Du bist in einem Monat Chef geworden, das geht nicht. Du bist der kleinste Unternehmer in Berlin, in der Welt. Du hast kein Geld und du willst Chef sein. Musst du arbeiten, Kollege. Geht nicht“. [...] „Bringst du morgen Geld oder nicht? Ich mache nicht mehr. Ich mach, ich mache selber“. Er bringt kein Geld, ich habe aufgehört.“ (48 f.)

Dennoch wagt er die Unternehmensgründung nicht allein, sondern sucht v.a. wegen seiner schlechten Deutschkenntnisse Partner für die Gründung. Dadurch versucht er, das mit der Selbständigkeit verbundene Risiko zu verringern. Er kennt seine Schwachpunkte und sieht in seinem ehemaligen Kollegen Bator denjenigen, der seine Mängel ausgleichen und seine Fähigkeiten ergänzen kann. Er zeigt hier ein strategisch durchdachtes Vorgehen und ist initiativ, verlässt sich allerdings erneut auf personale Netzwerke zu türkischen Bekannten, die sich im Nachhinein als hinderlich herausstellen werden.

„Ich sage ihm immer, Kollege, Bator heißt er: „Komm, machen wir Firma. Wir können alles machen. Ich kann nicht gut Deutsch sprechen, aber du kannst gut Deutsch, du hast Ausbildung gemacht. Und du suchst Arbeit, ich arbeite für dich. Partner. Du machst- du nimmst Anzug, kaufst einen Anzug, wir bezahlen das, du gehst Gespräch, machst du das und das und das“. Hat lang gedauert.“ (42)

Mustafas Bruder, der ihm ein Jahr später nach Deutschland gefolgt ist, wird als dritter Partner in das Unternehmen eingebunden. Sie beginnen als Subunternehmer ihres früheren Arbeitsgebers und begeben sich damit zunächst in ein Abhängigkeitsverhältnis. Die Firma läuft auf den Namen von Mustafas Ehefrau, da er aus rechtlichen Gründen der Beschränkung unterliegt, nicht selbstständig erwerbstätig sein zu dürfen. Seine Frau hat aber prakti-

tisch nichts mit der Firma zu tun, sondern füllt eine traditionelle Rolle als Hausfrau und Mutter aus. Die Partner arbeiten alle drei selbst und sparen somit die Lohnkosten für Angestellte. Sie mieten sie ein kleines Büro an und kaufen einen Lkw und die nötige Grundausstattung, wofür jeder 4.000 DM als Einlage einzahlt

Nachdem die Auftragsakquisition nicht wie erhofft verläuft, nehmen sie Bekir, einen Verwandten von Bator, in die Firma auf. Er ist Diplomkaufmann und soll um neue Kunden werben. Dennoch sind sie anscheinend wenig erfolgreich, da Bekir sich nicht in dem erwarteten Maße einsetzt und sie zwar Aufträge haben, diese aber zu billig anbieten und darum keinen Gewinn machen. Mustafa beschließt daher bald, sich wieder von Bekir zu trennen. Trotz einer hohen Abfindung kann er aber nicht verhindern, dass Bekir Kunden und Mitarbeiter für seine eigene neue Firma abwirbt. Mustafa und seine Partner haben dadurch finanzielle Nachteile und verlieren mehrere Aufträge. Die finanzielle Situation verschärft sich weiter, als der Hauptauftraggeber erbrachte Arbeitsleistungen nicht pünktlich bezahlt oder Zahlungen einbehält. Seiner Firma ist in den ersten zwei Jahren daher kein Erfolg beschieden. Er ist nun zwar erstmals in Deutschland legal beschäftigt, lebt aber von der Hand in den Mund.

Im Oktober 1999 verschlechtert sich die Auftragslage erneut und die Firma verliert einen wichtigen Kunden in der Hotelreinigung. Viele Firmen, für die sie gearbeitet haben, zahlen nicht und melden Konkurs an. Auch die Firma ihres früheren Arbeitgebers, Merkel, geht in den Konkurs.

„Wir haben für Merkel 250.000 Mark Umsatz gemacht, davon hat er Hälfte bezahlt. Also. Wir haben Auftrag gekündigt, wir haben viele Firmen gehabt, wir haben Auftrag für Firma Boss gearbeitet ungefähr 20.000, haben sie auch nicht bezahlt, haben Konkurs gemeldet. Und eine türkische Firma haben wir gearbeitet, hat auch nicht bezahlt, 15.000. Haben wir verklagt, Merkel verklagt. Dann heißt es, o.K., ist Konkurs gegangen. Schön. Auf Wiedersehen. So Schicksal, ne. Aber ich weiß, irgendwann mal kann **nicht** nur immer schief gehen. Irgendwann mal muss man Geld verdienen. Weil wir arbeiten, dadurch verlieren wir nicht viel.“ (100)

Mustafa zeigt in dieser angespannten ökonomischen Situation ein großes Durchhaltevermögen, während sein Partner erhebliche Probleme hat, sich weiter für den Erhalt und die Stabilisierung der Firma einzusetzen. Bator versucht Mustafa davon zu überzeugen, dass es besser wäre, die Branche zu wechseln. Mustafa ist jedoch sicher, dass es mit der Firma wieder bergauf gehen wird. Bator verlässt die Firma daher im November 1999.

Mustafa führt das Unternehmen alleine weiter und übernimmt die Verantwortung für sämtliche Unternehmensbereiche. Unmittelbar danach erlebt seine Firma den entscheidenden Aufschwung. Innerhalb kürzester Zeit gelingt es ihm, wichtige Aufträge zu akquirieren, und er stellt zahlreiche Mitarbeiter ein. Zum Zeitpunkt des Interviews beschäftigt er 90 Angestellte, darunter eine gelernte deutsche Bürokauffrau, die die Buchhaltung übernimmt. Ende 1999 stellt er einen Meister ein, den er über eine Annonce gefunden hat. De facto arbeitet der in Leipzig lebende Meister nicht. Seine Anstellung „pro forma“ bedeutet für Mustafa aber eine bewusste Integration in das in Deutschland geltende Institutionenengefüge, die ihm zudem neue Tätigkeitsbereiche erschließt. Darüber hinaus ist es ihm möglich, seine Firma in eine GmbH umzuwandeln. Erneut beweist er damit eine gute Kenntnis der institutionellen Rahmenbedingungen, die er strategisch für sich zu nutzen weiß.

Ob dieser plötzliche Aufschwung durch die Trennung von den Partnern verursacht ist, wird nicht explizit präsentiert, liegt aber nahe. Zum ersten Mal in seinem Leben kann Mustafa eigene Vorstellungen von der Führung eines Betriebes verwirklichen. Gleichzeitig kann er seine Lernprozesse, die er in den ersten Betriebsjahren durchlaufen hat und mit denen er fehlende formale Qualifikationen durch die Akkumulation von Erfahrungen ausgeglichen hat, gewinnbringend umsetzen. Als Unternehmer scheint er auch nicht mehr unter Benachteiligung zu leiden, da mittlerweile er derjenige ist, der über Macht verfügt. Durch seine Karriere als Unternehmer gelang es ihm, die Machtverhältnisse umzudrehen und sich dadurch von Diskriminierung zu befreien. Er emanzipiert sich von sämtlichen informellen Abhängigkeitsverhältnissen und auch von bestehenden personalen Netzwerken zu anderen Migranten aus der Türkei. Durch den ökonomischen

Erfolg hat Mustafa erheblich an Handlungsspielraum gewonnen – ausbeuterische Firmenkontakte beendet er umgehend.

„Jetzt machen wir **Ausschreibung**, jetzt machen wir alles. Viele Möglichkeit jetzt. Wir haben- also ich habe, was- so eine jetzt habe ich so gemacht. Einen Monat nicht gezahlt, Kündigung gemacht. Oder zwei Monat höchstens. Kündigung von Vertrag sofort. Weil keiner schafft mehr. Und mittäh die haben Gebäuderestauration gehabt, also als Subunternehmer wir haben gearbeitet für viele Firmen, für (*Wort: Name der Firma*) habe ich gearbeitet ohne Ende. Die kürzen ohne Ende unsere Rechnungen und also viele Sachen, was bei uns Problem macht, habe ich gekündigt. Und da habe ich mehr Zeit. Dadurch intensiv arbeiten die anderen Objekte. Wir haben gekündigt, wir haben mehr Zeit, für andere Sachen kümmern. Und wir haben mehr **gekümmert** und mehr Zufriedenheit und mehr Empfehlungen.“ (108)

Die Führung als Einzelunternehmen und darauf aufbauend die Gründung der GmbH sind ein wesentlicher Wendepunkt in Mustafas Biographie als Unternehmer. Das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten erwies sich als erfolgreich. Er verdient sehr gut und erarbeitet sich einen hohen Status. Sein Werben um Kunden zeigt, dass er sehr offensiv und unkonventionell vorgeht. Während er zu Beginn der Unternehmensgründung bei der Auftragsuche von seinen Partnern abhängig war, diese seine Erwartungen aber nicht erfüllten, hat er jetzt einen Stand erreicht, in dem er sich auch die Kundenakquisition selber zutraut.

„Ich hab meine Sekretärin gesagt: ‚Ich mache eine Gespräch, du wirst sehen was kann passieren‘. Ich hab angerufen eine Restaurant, habe ich gefragt, „ja“, sagt er „ja“. O.K., wann kann ich kommen?“ Jetzt“. „O.K., ich komme jetzt“ (*lachend*). Ich hab also plötzlich. Also Sekretärin, wir haben so gelacht. Erster Anruf – direkt gekriegt. [...] Dann hat sie selber angerufen. Besprechung und da und da und da hingehen. [...] Wir haben immer angerufen und Bewerbung geschrieben. [...] Und da habe ich im ersten Jahr [...] über eine Million

Mark Umsatz gemacht. Ungefähr fünfzehn Prozent Gewinn. Ja. Ich war zufrieden.“ (148 f.)

Auch spielt Herkunft, im Unterschied zu seinen ersten beruflichen Erfahrungen in Deutschland, in der er auf personale Netzwerke zu anderen Türken angewiesen war, bei der Akquisition von Kunden in seiner gegenwärtigen Tätigkeit als Unternehmer keine Rolle mehr. Diese Emanzipation erreichte er durch eigene Lernprozesse, insbesondere die intensive Auseinandersetzung mit den institutionellen Rahmenbedingungen in Deutschland, und durch den „Einkauf“ des entsprechenden Know-hows, sei es durch die Beauftragung von Beratungsfirmen, sei es durch die Beschäftigung einer ausgebildeten Bürokauffrau. Mustafa beschäftigt zu je einem Drittel Deutsche, Türken und sonstige Staatsangehörige. Der hohe Ausländeranteil resultiert aus den geringen Löhnen im Reinigungsgewerbe, die von Ausländern eher akzeptiert werden. Während Mustafa in der Anfangsphase seines Unternehmens auch Schwarzarbeiter beschäftigte und damit die regulierten Arbeitsmärkte und fehlenden Beschäftigungsspektriven von Ausländern für die eigenen Zwecke ausnutzte, wird dies in der Gegenwart von ihm abgelehnt. „Herkunft“ präsentiert er insgesamt als nicht (mehr) einstellungsrelevant.

„Hauptsache Arbeit. Wir arbeiten gut oder nicht, egal was ist, wir arbeiten. Wir möchten arbeiten, wir möchten Geld verdienen, unsere Mitarbeiter möchten Geld verdienen, verdienen die auch. Fertig.“ (240)

Während die Kategorie „Herkunft“ für ihn keine Rolle zu spielen scheint, ist sein Glaube v.a. bei der Gestaltung des Privatlebens handlungsleitend. Insgesamt ist seine persönliche Situation dadurch stabilisiert, dass er Ende 2000 wieder in die Türkei einreisen kann, nachdem eine Amnestie ihm seine Strafe als Deserteur erließ. Mustafa lebt in einer Ehe, die durch festgelegte Rollen strukturiert ist. Er kann sich auf den Bestand und die Akzeptanz dieser Rollen verlassen und empfindet so Rückhalt durch seine Ehefrau. Er stellt sich als gemäßigten wertkonservativen Muslim dar, der sich von radikalen islamistischen Bewegungen abgrenzt.

Im privaten Bereich setzt er sich für eine islamische Erziehung seiner Kinder ein. Er propagiert sehr stark individuelle Freiheitsrechte, die er v.a. auf die religiöse Praxis bezieht. Einschränkungen solcher Freiheitsrechte ist er nicht bereit zu akzeptieren. Bereits in der Militärzeit führten Diskriminierungen von ihm als Gläubigem zu einem entscheidenden biographischen Wendepunkt.

Mustafas Pläne für die Zukunft sind sehr ehrgeizig. Derzeit arbeitet er an der Zertifizierung seines Unternehmens nach der Qualitätsmanagementnorm ISO 9001, die vielfach als eine Eingangskarte für Aufträge in größeren Firmen gilt. Er plant, einen weiteren Meister anzustellen, und möchte ein Ausbildungszentrum gründen. Auch will er zukünftig selbst als Generalunternehmer bei der Sanierung von Immobilien auftreten, um sich noch unabhängiger von anderen zu machen. Inwieweit er seine Ziele auf der Grundlage des Erreichten verwirklichen kann, ist zum Interviewzeitpunkt nicht zu beurteilen. Er hat es aber innerhalb von zwei Jahren geschafft, ein mittelständisches Unternehmen aufzubauen und auf eine solide Grundlage zu stellen.

Zusammenfassung der thematischen Felder

Mustafa ist ein traditionell erzogener Mann, der für sein familiäres Leben religiöse Leitlinien zu Grunde legt. Seine Migration erfolgte entlang personaler Netzwerke einer transnational lebenden Großfamilie. Die beiden einschneidenden biographischen Wendepunkte in Mustafas Leben wurden durch Diskriminierungserfahrungen ausgelöst, die er mit einem hohen Maß an Intentionalität bewältigt. Diskriminierungen aufgrund der Ausübung religiöser Praktiken während der Militärzeit beantwortet er mit Desertion; Diskriminierungen aufgrund seiner Position als Ausländer im Arbeitsleben sind der entscheidende Antrieb, sich selbstständig zu machen. Sein Leben ist damit durch eine Dualität von Ausgeliefert fühlen und reflexiven Handlungsstrategien geprägt, wobei er ersteres durch letztere überwindet.

Dies beweist er durch die Bewältigung seiner ökonomischen und privaten Krise, in die er infolge der Migration geraten ist. So werden mit der Wanderung nach Deutschland nahezu sämtliche biographische Ressourcen entwertet, die er sich im Laufe seiner

Karriere beim türkischen Militär erworben hat: Aufgrund der starken Regulation des deutschen Arbeitsmarktes und seiner ausländerrechtlichen Stellung als Heiratsmigrant wird ihm eine von Siemens-Nixdorf in Aussicht gestellte Anstellung in seinem erlernten Beruf verwehrt. Eine selbständige Erwerbstätigkeit wird ihm durch die übliche Auflage der Ausländerbehörde versagt. Staatliche Leistungen darf er aufgrund des sonst drohenden Verlustes seines Aufenthaltstitels nicht in Anspruch nehmen. Die Kombination dieser drei Rahmenbedingungen drängt ihn in den informellen Sektor; er arbeitet schwarz bei türkischen Unternehmern. Durch die Ausbildung beim Militär und seinen Ehrgeiz, dort beste Leistungen zu erzielen, zeigt er allerdings schon frühzeitig, dass er persönlichen Erfolg im Leben vornehmlich durch eigenen Antrieb erreichen möchte. Auch die institutionellen Rahmenbedingungen in Deutschland eignet er sich frühzeitig an und er kann seine Lernerfolge – die auch aus der Verarbeitung von Niederlagen resultieren – gewinnbringend umsetzen.

Persönliche Netzwerke zu anderen Menschen mit türkisch-deutschem Migrationshintergrund nutzt er nur bei der ersten Arbeitssuche und in der Frühphase seiner Unternehmensgründung. Im Laufe der Zeit gelingt es ihm, sich davon unabhängig zu machen und sich ausschließlich auf seine eigenen Ressourcen zu verlassen. Er verdeutlicht dabei, dass er in den jeweiligen Handlungskontexten dominierende symbolische Ordnungen reflexiv zu seinen Gunsten anwenden kann: Um Arbeit zu erhalten, verwendet er eine Semantik, mit der er sich innerhalb des Diskurses „traditionelles Gesellschaftssystem der Türkei“ in einer unteren Position verortet. In späteren Kooperationen, z.B. bei der Geschäftsgründung mit Partnern, erweist er sich bereits als eigentlicher Initiator, der Partner nur braucht, um seine eigenen fehlenden Qualifikationen im sprachlichen und betriebswirtschaftlichen Bereich auszugleichen. Letztlich verzichtet er gänzlich auf solche personalen Netzwerke und kauft das entsprechende Know-how auf dem (Arbeits-)Markt ein. In der Gegenwart hat er eine Machtbasis erreicht, von der aus er unabhängig von Netzwerken zu türkischen Unternehmern oder Kunden handeln kann. Seine kulturelle Praxis hat er ergänzt durch den Einsatz von symbolischen Werten (z.B. ISO 9001-Zertifizierung), die in

der deutschen Unternehmenslandschaft ökonomischen Erfolg repräsentieren, aber auch einen Zugang zu Großunternehmen als Auftraggeber ermöglichen.

Kontrastiver Vergleich und Fazit

Ein nach Herkunft differenzierendes Klassifikationssystem wird in Deutschland durch das auf dem Abstammungsprinzip basierende Staatsbürgerschaftsrecht sowie zahlreiche Gesetze und Verwaltungsvorschriften institutionalisiert und damit strukturell verfestigt. Nicht-EU-Ausländer erfahren aufgrund dieser „institutionalisierten Ethnisierung“ in fast sämtlichen öffentlich regulierten Lebensbereichen eine gesonderte Behandlung. Wie sich solche institutionell zementierten „Ausländer-Deutsche-Diskurse“ über Subjektwerdungsprozesse in Unternehmerbiographien einschreiben und sich letztlich auch im unternehmerischen Handeln äußern, zeigen die Beispiele von Mustafa und Bekir deutlich. Beide Unternehmer legen sich bei der Schilderung spezifischer Interaktionssituationen eine „Ausländer-Identität“ zu, die als das Ergebnis der Übernahme machtvoller Zuschreibungsprozesse gedeutet werden kann.

- Bekir beschreibt eine Interaktionssituation, in der er einen Auftrag über Beziehungen innerhalb des informellen Sektors akquiriert, in den er sich aufgrund des ausländerrechtlich segmentierten Arbeitsmarktes gezwungen fühlt. Dabei verortet er sich innerhalb einer „imaginären Gemeinschaft“ (Anderson 1983), die er mit „wir als Ausländer“ umschreibt. „Wir als Ausländer“ rekurriert auf einen gemeinsamen Erfahrungshintergrund mit *ausländerrechtlichen* Bestimmungen bzw. Benachteiligungen, den er zur Bildung einer imaginären „Solidargemeinschaft“ einsetzt.
- Bei Mustafa tritt die Annahme einer strukturell vermittelten Identitätsposition noch klarer hervor. In der Schilderung der Hintergründe, die zu seiner Selbständigkeit führen, entwirft er die Identität „Wir sind Ausländer, wir sind anders“ und definiert sich damit über ein Nicht-So-Sein, eine Nicht-Zugehörigkeit.

Die beiden Beispiele veranschaulichen die Dynamik, die auf der individuellen Ebene zwischen Annahme und Ablehnung der struktu-

rell vermittelten Identitätsposition „Ausländer“ besteht und die sich in der Übernahme der entsprechenden Grenzziehung niederschlägt. Sie zeigen damit auch die subjektkonstituierende Wirkung institutionell verfestigter Differenzierungssysteme, die bei der gängigen Betrachtung von „Opportunitäten“ im wissenschaftlichen Diskurs ausgeblendet bleibt. Sie lassen sich auch in anderen Interviews in Äußerungen wie „wir ausländischen Mitbürger“ finden, die in ihrer Absurdität um so nachdrücklicher belegen, welch mächtige Wirkung von einer „institutionellen Ethnisierung“ ausgeht. Kulturelle Grenzziehungen prägen damit nicht nur alltägliche Interaktionen oder (z.B. medial vermittelte) Diskurse, sondern sie sind bereits in die institutionellen Rahmenbedingungen des Handelns eingeschrieben.

Solche strukturell im Ausländerrecht und im nach Herkunft segmentierten Arbeitsmarkt verfestigten Differenzierungssysteme entfalten Konsequenzen, die sich auch aus einer makroanalytischen Perspektive ablesen lassen. Sie schlagen sich sowohl in der Gründungsdynamik als auch in der sektoralen Struktur türkischer Unternehmen nieder. Wie sie durch die Begrenzung individueller Handlungsspielräume auch auf der Ebene des einzelnen Unternehmers wirksam werden, unterstreichen ebenfalls die beiden Unternehmerbiographien von Bekir und Mustafa.

Die strukturellen Rahmenbedingungen spannen bei Bekir und Mustafa einen ähnlichen Handlungsrahmen auf. Als Heiratsmigranten haben beide noch nicht die Dauer der Ehe erreicht, die für ein Anrecht auf einen unbefristeten Aufenthaltssttitel erforderlich ist. Sie sehen sich damit vor ein Problem gestellt, das sie mit gut einem Drittel der türkischen Staatsangehörigen teilen: Die Orientierungen auf dem Arbeitsmarkt werden nicht durch formale Qualifikationen oder berufliche Fähigkeiten geprägt, sondern primär durch die ausländerrechtliche Stellung. Die Arbeitssuche gestaltet sich aufgrund des erforderlichen fallspezifischen Einverständnisses der Behörden als Hindernislauf, und die Beschäftigungsfelder werden durch die ausländerrechtlichen Bestimmungen auf Segmente beschränkt, die dem Ausbildungsstand der Betroffenen häufig nicht adäquat sind. Dadurch werden berufsbiographische Ressourcen entwertet. Zudem werden sie für Arbeitgeber unattraktiv, da die Genehmigungsverfahren gewöhnlich mehrere Wochen dauern. Durch diese ausländerrechtlichen Bestimmungen bestehen nur geringe Chancen, eine lega-

le Arbeit zu finden – Folge ist eine marginalisierte Stellung auf dem Arbeitsmarkt und Erwerbslosigkeit. Gleichzeitig ist der Rückgriff auf staatliche Unterstützung sehr riskant, da er eine Verlängerung des Aufenthaltstitels gefährdet.

Die Kombination von aufenthaltsrechtlicher Benachteiligung auf dem Arbeitsmarkt und Ausschluss aus den staatlichen Unterstützungssystemen erweist sich als sehr wirkungsmächtig. Sie führt dazu, dass sich für viele eine illegale Beschäftigung als einzige Handlungsoption darstellt, und zwar in zwei Varianten. Einerseits als Schwarzarbeiter, andererseits als „Selbständiger“ in einem Betrieb, der de jure auf jemand anderen gemeldet ist. Mustafa und Bekir stehen stellvertretend für diese beiden Handlungsmöglichkeiten.

Die Biographieanalysen zeigen darüber hinaus aber sehr deutlich, dass durch strukturelle Rahmenbedingungen eingeschränkte Handlungsspielräume in sehr unterschiedlicher Weise ausgefüllt werden können. Zur Konzeptualisierung der Differenzen erweist sich insbesondere der Ansatz biographischer Ressourcen als tragfähig.

Bekir greift in der Krisensituation auf Erfahrungen zurück, die er in der Türkei als Selbständiger im Familienverbund und über Aushilfstätigkeiten im Baubereich akkumuliert hat: Er gründet eine Baufirma als Einpersonenbetrieb. Aufgrund des ausländerrechtlichen Verbots der Selbständigkeit muss er sich allerdings in die Abhängigkeit seiner Frau und deren Familie begeben. Diese erzwungene Verknüpfung von Familie und Beruf erweist sich in beiden Feldern als fatal: Sowohl seine Ehe als auch seine Unternehmungen scheitern. Letztere nicht zuletzt deshalb, weil er seine Erfahrungen mit Selbständigkeit in der Türkei in einem Familienverbund mit festgelegten Rollenverteilungen erwarb und die entsprechenden Handlungsstrategien auch nur in diesem Kontext erfolgreich waren.

In Deutschland erweisen sich Bekirs Erfahrungen als wertlos. Auch der Versuch, auf Kontakte zu anderen Türken zurückzugreifen, scheitert. An zentralen biographischen Wendepunkten wird er betrogen oder im Stich gelassen: die erste Akquisition von Aufträgen, die gemeinschaftliche Gründung eines Unternehmens, die Existenzbedrohende Krise nach dem Brand. Die vermeintliche Ressource „Vertrauen“ wird dadurch absurd geführt. Hinzu kommen permanente Konfrontationen mit den Institutionen, die sowohl seine Selbständigkeit (z.B. unbekannte Bestimmungen des Ordnungs-

amts) als auch sein Privatleben (z.B. Konflikte mit Sozial- und Jugendamt) beeinflussen und dabei eher lähmend wirken. Zwar lernt er „in zehn Jahren so viel wie sonst in sechzig Jahren“, ist jedoch nicht in der Lage, dies in weiteren Handlungssituationen umzusetzen. Hierzu trägt neben seinen nicht adäquaten biographischen Ressourcen auch bei, dass er sein Lernen in Form von Niederlagen erfährt, die mit enormen finanziellen Verlusten verbunden sind. Dadurch verfügt er über keinerlei materielle Handlungsspielräume mehr.

Bekir steht damit stellvertretend für die Mehrzahl türkischer Unternehmer, die aus ihrer Selbständigkeit ein Einkommen erzielen, das kaum zum wirtschaftlichen Überleben reicht. Einkünfte am Rande des Existenzminimums, d.h. Leben in Armut, gepaart mit der Weigerung, staatliche Unterstützung in Anspruch zu nehmen, bedeuten häufig den Verlust jeglicher unternehmerischer Handlungsoptionen wie Investitionen oder Marketingmaßnahmen. Für eine große Gruppe an Selbständigen muss damit konstatiert werden, dass sie die marginalisierte Stellung auf dem Arbeitsmarkt letztlich mit einer marginalisierten Stellung als Unternehmer getauscht haben.

Mustafa steht für die kleine Zahl derjenigen, die es trotz schlechter Rahmenbedingungen „geschafft“ haben. Für ihn ist Selbständigkeit wegen seiner Berufskarriere zunächst keine Alternative. Angeichts seiner Handlungsoptionen, die aufgrund der marginalisierten Stellung auf dem Arbeitsmarkt und seinem ausländerrechtlichen Status begrenzt sind, entscheidet er sich für eine Arbeit im informellen Sektor. Als „Arbeitskraftunternehmer“ (Pongratz und Voß 1998 und 2001) ist die Fähigkeit zur Vernetzung hierfür zentrale Voraussetzung. Mustafa kann Kontakte zu Unternehmern mit Migrationshintergrund aufgrund seiner Sprachkompetenzen leichter herstellen als zu deutschen Unternehmern. Hierzu trägt auch seine Fähigkeit zur „strategischen Transkulturalität“ in dem Sinne bei, als dass er mit der Verwendung sprachlicher Symbole in der Verhandlungssituation eine untere Positionierung innerhalb der Hierarchie zum Ausdruck bringen kann, was ihm eine Anstellung verschafft.

Auch Mustafa entschließt sich zur Unternehmensgründung vor dem Hintergrund seiner Stellung auf dem Arbeitsmarkt. Auslöser sind bei ihm aber eher Erfahrungen der Ausbeutung (bei türkischen Arbeitgebern) und der Diskriminierung als Ausländer (bei einer deutschen Reinigungsfirma). Mit seiner Entscheidung greift Mustafa

auf eine Handlungsstrategie zurück, die sich bereits bei seiner ersten lebensgeschichtlichen Krise (Desertation und Flucht nach Deutschland), die ihn zu einer Rekonstruktion seines biographischen Entwurfes zwang, als erfolgreich erwiesen hat: die reflexive Auseinandersetzung mit herrschenden Strukturen und die Entwicklung entsprechender Handlungsstrategien unter Einsatz eines hohen Maßes an persönlichem Risiko. Dadurch gelingt es ihm auch, Niederlagen und Auseinandersetzungen mit behindernden Rahmenbedingungen in Lernprozessen reflexiv und konstruktiv umzusetzen. Zudem löst er sich Schritt für Schritt aus der Abhängigkeit von national etikettierten Netzwerken. Er nutzt diese zunächst aus ökonomischem Kalkül und verzichtet schließlich ganz auf sie, indem er eigene „Defizite“ durch Einstellung von entsprechend ausgebildeten Mitarbeitern oder Einkauf von Beratungsleistungen bewusst kompensiert.

Mit den Lebensläufen von Bekir und Mustafa sind zwei biographische Pfade angesprochen, die exemplarisch für die Handlungsstrategien stehen, mit denen viele auf die durch die strukturellen Rahmenbedingungen „Arbeitsmarkt“ und „rechtlicher Status“ eingeschränkten Handlungsspielräume reagieren. Wie die Fallanalysen zeigen, ist ein Konzept biographischer Ressourcen geeignet, die unterschiedliche Ausfüllung der Handlungsfreiheiten zu verstehen. Je nach Situation werden im Laufe der Biographie aufgeschichtete Wissensbestände wieder belebt oder weiterverarbeitet und können so als Unterstützung in aktuellen Handlungssituationen herangezogen werden, auch aber kontraproduktiv wirken.

Bereits an dieser Stelle zeigt sich zudem, dass die landläufigen Vorstellungen von der positiven Wirkung von Netzwerken unter Menschen türkischer Herkunft nicht aufrechterhalten werden können. Auf der einen Seite kann Zugehörigkeit zur imaginären Gemeinschaft der „türkischen Migranten“ hergestellt werden, um dadurch Zugang zum informellen Arbeitsmarkt zu gewinnen (Mustafa) bzw. um erste Aufträge als Selbständiger zu akquirieren (Bekir). Auf der anderen Seite wurde aber deutlich, dass man sich damit in einseitige Abhängigkeiten begibt, die sich, so es nicht gelingt, sich von ihnen zu emanzipieren, langfristig eher als hinderlicher Hemmschuh für unternehmerischen Erfolg erweisen.

Gleichzeitig lässt sich schon anhand der vorgestellten Fallstudien zeigen, wie in der Handlungspraxis biographische Konstruktionen

mit anderen Kategorien zusammenwirken. Wenn Mustafa beispielsweise in der Interaktionssituation mit einem potenziellen Arbeitgeber eine Semantik verwendet, die eine untere Position innerhalb einer entsprechenden Hierarchie symbolisiert, dann reproduziert er nicht nur das entsprechende Machtverhältnis innerhalb dieser Hierarchie, sondern er tut es auch als Akteur mit bestimmten biographischen Erfahrungen, die er dabei ebenfalls reproduziert. Hierin bestätigt sich auch eine Ausgangsüberlegung des Konzepts „Transkulturalität als Praxis“, dass nämlich Bedeutungsmuster bzw. -zuschreibungen nur durch die Praxis der handelnden Individuen erkannt werden können.

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

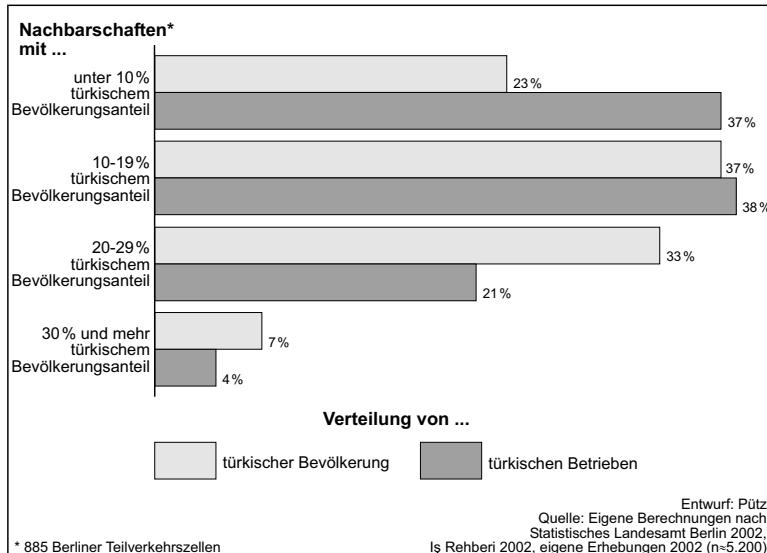
Mark versprochen. Dann hab ich meine kleine, ungefähr 10 m² eine Geschäft aufgemacht. In der Turmstraße, Ecke Stromstraße. Und das war erfolgreich.“ (16) „Dann hab ich angefangen, nach kürzerer Zeit, ich hab in Berlin sieben Geschäfte aufgemacht. Alles Reisebüros. [...] Nur zwischen Türkei und Berlin, 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-

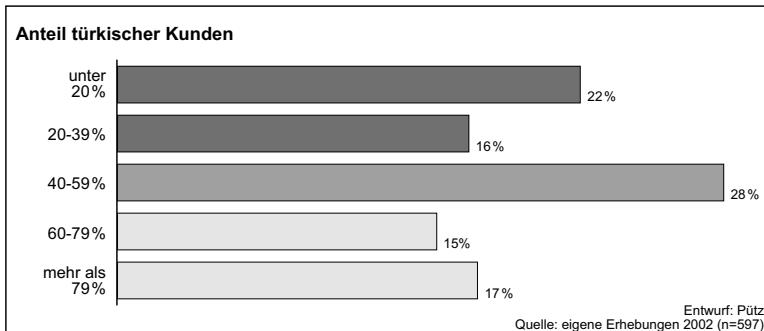
Abbildung 13: Verteilung der türkischen Bevölkerung und Betriebe in Berlin



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 haushaltsoorientierten 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 haushaltsorientierten 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.

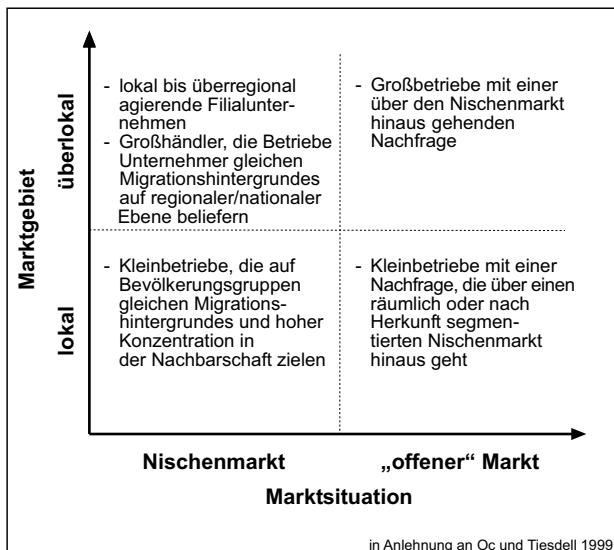
Tabelle 3: Kundenstruktur der Betriebe

	„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 Unternehmen 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 zurückkehren 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 zurechtzufinden, 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 halbkriminellem 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 ihnen 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 je-
nes. 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 ethnisiierenden 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 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 Selbständigesprojekte 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 Mehmeds 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 Bildungsidealern, 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. Mehmeds 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 Turke in der Schreinerei und wird auf seine Herkunft reduziert, in dem die Kollegen ihn nicht mit seinem Namen ansprechen, sondern stets nur als „Turke“. 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 Mehmeds 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 Mehmeds. 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 Schilderung „verstanden“ wird. Anders ist es bei der schriftlichen Selbstdarstellung, die von dem Interesse geleitet ist, sich als „stolzer Türke“ zu verorten, der es in Deutschland geschafft hat. Hier umschreibt er seine Investition in der Türkei mit einem Sprichwort 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 Wiedervereinigung zu nutzen. Er ist bereits verschuldet, aber trotzdem zu hohem Risikoeinsatz bereit. Er nimmt weitere Kredite auf, akquiriert aber auch Fördermittel für Investitionen in den neuen Bundesländern. Die Einwerbung von Subventionen und der Umstand, sich als Investor an der Privatisierung eines ostdeutschen 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 baue, 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 haushaltsorientierte 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. Vermöglichkeit 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 Marktorientierung 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 Zerrissenen, 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 Institutionengefüge 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 Mehmeds 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.

KAPITEL 5: DIE KONSTRUKTION SOZIALER RESSOURCEN UND NETZWERKE ALS „TÜRKISCH“

Die Annahme, dass Immigranten über spezifische Ressourcen verfügten, die als „ethnische Ressourcen“ unmittelbar mit ihrer Herkunft zusammenhingen, ist eine Kernaussage zahlreicher Arbeiten zum Themenfeld „Immigrant Business“. Light und Rosenstein (1995a: 171) definieren sie wie folgt: „Ethnic resources include an ethnic culture, structural and relational embeddedness, social capital, and multiplex social networks that connect the entire group. Ethnic resources characterize a whole group“. Eine solche Auffassung „ethnischer Ressourcen“ – die in den meisten Modellen das Gegenüber der „Opportunitäten“ der Aufnahmegerüste bildet – begreift das ökonomische Handeln von Unternehmern damit primär als durch ihre ethnische Zugehörigkeit definiert, die mit gegebenen Merkmalen verknüpft ist. Unter der Perspektive von „Transkulturalität als Praxis“ ist demgegenüber die Frage zu stellen, wie solche Zugehörigkeiten erst hergestellt werden und wie durch die Schaffung des Eigenen als „dialogische Beziehung zum Anderen“ (Hall 1999: 93) – und zwar in unternehmerischen Interaktionen – Identitätspositionen konstituiert werden.

Die Konzepte „Embeddedness“, „Netzwerke“ und „soziales Kapital“, die Light und Rosenstein als Merkmale einer „ethnischen Ressource“ heranziehen, haben ursprünglich nichts mit der Herkunft eines Unternehmers zu tun. Diese Ansätze wurden in den vergangenen Jahren von Seiten der Wirtschaftssoziologie entwickelt und nehmen mittlerweile breiten Raum in der wirtschaftsgeographischen Debatte ein (z.B. Grabher 1993, Glückler 2001, Bathelt und Glückler 2002). Nachfolgend werden sie zur Beobachtung von sozialen Beziehungen zwischen Unternehmern herangezogen, wenn auch eine umfassende Netzwerkanalyse nicht die Zielsetzung ist.

Das Embeddedness-Konzept geht im Wesentlichen auf Granovetter (1985, 1992) zurück. Sein Kerngedanke liegt darin, dass ökonomisches Handeln immer auch soziales Handeln ist und damit eingebettet in Systeme sozialer Beziehungen. Dies bedeutet konzeptionell eine radikale Abkehr vom Menschenbild des homo oeconomicus und eine Anerkenntnis der Tatsache, dass ökonomische Interaktionen niemals unabhängig von ihrem sozialen Kontext betrachtet werden können. Granovetter (1990) unterscheidet relationale und strukturelle Embeddedness voneinander:

- *Relationale Embeddedness* bezeichnet die Beziehung zwischen zwei Akteuren. In solch einer dyadischen Situation gerät gegenseitiges Vertrauen zur entscheidenden „sozialen“ Kategorie, die wirtschaftliches Handeln prägt. Vertrauen, z.B. gewonnen durch positive Erfahrungen mit vergangenen Interaktionen, schafft auch in Situationen unvollständiger Informationen Handlungssicherheit. Es trägt damit zu einer dauerhaften Stabilisierung von Interaktionsbeziehungen bei, die mit klassischen ökonomischen Variablen nicht zu erklären wäre.
- *Strukturelle Embeddedness* bezieht sich auf das breiter gefasste Netz von Beziehungen, dem die Akteure angehören. Sie erweitert die Perspektive der relationalen Embeddedness dahingehend, dass eine ökonomische Tauschhandlung zwischen zwei Personen nicht nur von ihrer Beziehung zueinander beeinflusst wird, sondern darüber hinaus vom Kontext ihrer Beziehungen zu anderen. Ansehen und Reputation – innerhalb eines Netzwerkes über Dritte vermittelt – sind dabei die sozialen Kategorien, die den Aufbau von Vertrauen (oder dessen Verlust) in Interaktionssituationen auch dann ermöglichen, wenn sich die Beteiligten persönlich nicht kennen. Dass solche strukturelle Embeddedness sehr viel wirkungsmächtiger sein kann als relationale, zeigt ein einfaches Beispiel: Wenn ein Unternehmer einen anderen betrügt, verliert er nicht nur diesen als Interaktionspartner, sondern schädigt auch sein Verhältnis zu allen anderen Unternehmern, die über bestehende soziale Netzwerke von seinem Betrug erfahren.

Eng verwoben mit den Embeddedness-Ansätzen sind Konzeptualisierungen „sozialen Kapitals“ (zum Überblick vgl. Haug 1997), die

zumeist mit Rückgriff auf Bourdieu (1983) oder Coleman (1988) entwickelt werden. Gemeinsamer Kern der Ansätze ist die Auffassung von sozialem Kapital als einer Ressource, die zwar individuell verfügbar ist, die sich aber ausschließlich aus sozialen Beziehungen zu anderen ergibt. Soziales Kapital ist damit – anders als Sachkapital oder Humankapital – kein Attribut individueller Akteure, sondern kann nur in konkreten sozialen Beziehungen zu anderen erzeugt, akkumuliert und erhalten werden (Coleman 1990: 304). Dies macht die Nähe sowohl zum Embeddedness-Konzept – „Social capital is a product of embeddedness“ (Portes 1995: 13) – als auch zur Netzwerkforschung deutlich. Portes und Sensenbrenner (1993: 1322 f.) unterscheiden vier Quellen sozialen Kapitals, die in ökonomischen Interaktionen relevant werden können:

- gemeinsame Wertvorstellungen, bei denen Ressourcen wie Güter, Informationen und Kapital aufgrund moralischer Imperative weitergegeben oder „verschenkt“ werden,
- Reziprozität, bei der Ressourcentransfer aufgrund der Erwartung einer (späteren) Gegenleistung stattfindet,
- Solidarität zu einer Gruppe, d.h. Ressourcentransfer aufgrund der Identifikation mit gemeinsamen Zielen und Bedürfnissen, und
- (erzwingbares) Vertrauen, d.h. Ressourcentransfer aufgrund der Erwartung eines Statusgewinns in einer Gruppe.

Konzepte von Embeddedness und „Sozialem Kapital“ fokussieren auf die sozialen Beziehungen zwischen zwei oder mehreren Akteuren, die im ökonomischen Handeln wirksam werden. Mit Glückler (2001: 218 f.) können dabei zwei Konstellationen sozialer Beziehungen differenziert werden, die auch unterschiedliche Formen sozialen Kapitals generieren:

- In einer *geschlossenen* Struktur basiert das soziale Kapital vornehmlich auf Zugehörigkeit. Dies erleichtert die Ausbildung von gemeinsamen Wertvorstellungen und Normen sowie gegenseitigem Vertrauen unter den Mitgliedern. Die genannten Quellen sozialen Kapitals, nämlich geteilte Werte, Reziprozität, Solidarität und erzwingbares Vertrauen, sind Ressourcen, die sich v.a. aus

solchen Zugehörigkeiten ergeben. Geschlossene Netzwerke haben auf Grund ihrer vergleichsweise starren Struktur aber auch negative Konsequenzen. Einerseits können Einzelne Vorteile aus der Zugehörigkeit ziehen, ohne selber etwas einzubringen, und andererseits gelangen Informationen und Innovationen von außen nur schwierig in das Beziehungsnetzwerk, was zu Stagnation führen kann. Offen bleibt, anhand welcher Symbole Zugehörigkeit zu einer Gruppe hergestellt wird.

- In einer *offenen* Struktur sozialer Beziehungen basiert das soziale Kapital demgegenüber aus der Position innerhalb eines größeren Netzwerkgefüges. Mit Bezug auf Burt (1992 und 1997) können dabei v.a. diejenigen soziales Kapital akkumulieren, die Beziehungen zwischen ansonsten unverbundenen Akteuren herstellen (Schließung „struktureller Löcher“). Sie bringen sich damit in eine vorteilhafte Stellung des Vermittlers und Händlers zwischen Angehörigen unterschiedlicher Netzwerke. Veli (vgl. Fall 3) steht für einen solchen Unternehmer, der seine – auch biographisch relevante – herausgehobene Stellung unter den türkischen Kleingewerbetreibenden seiner Funktion als Mittler zwischen Unternehmern und dem deutschen Institutionengefüge verdankt.

Der kurSORISCHE Überblick hat gezeigt, dass die jüngere Wirtschaftssoziologie ökonomisches Handeln als grundsätzlich auch soziales Handeln erkannt hat und den Kontext sozialer Beziehungen als relevant für jegliche ökonomische Interaktion in den Mittelpunkt der Betrachtung rückte. Das Denkmodell „ethnischer“ Ressourcen und einer „ethnischen“ Ökonomie, wie es im Zitat am Beginn des Kapitels zum Ausdruck kommt, dreht die Argumentationslogik jedoch um. Hier wird die „Imagination einer Gegenwelt zur kapitalistischen Produktionsweise“ (Timm 2000: 364) entwickelt, in der – da Ethnien als a priori existent und voneinander unterschiedlich wahrgenommen werden – soziale Ressourcen zu „ethnischen“ werden. Der Unternehmer wird als ethnisches Wesen verstanden und ihm werden „Eigenschaften“ der Ethnie zugesprochen, die ihn in seinem unternehmerischen Handeln prädisponieren.

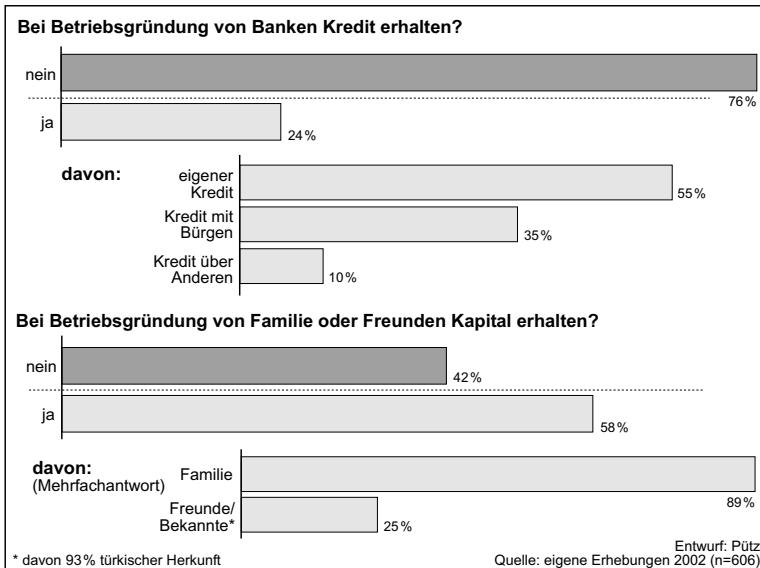
Dass die Vorstellung von Ethnien als klar abgrenzbare Gruppen mit spezifischen kulturellen Merkmalen aber sowohl aus theoretischen wie auch – angesichts der weltweiten Migrationsbewegungen

– aus praktischen Gründen nicht mehr haltbar ist, wurde schon an verschiedenen Stellen dargelegt. Am Beispiel der Nischenmarktorientierung konnte aber gezeigt werden, dass „national etikettierte Kultur“ in der alltäglichen Praxis trotzdem große Handlungsrelevanz entwickelt, und zwar als Konstrukt im Wechselspiel zwischen Fremd- und Selbstzuschreibung. Hieran anknüpfend sollte auch bei der Betrachtung „ethnischer“ Ressourcen bzw. sozialer Beziehungen zwischen Unternehmern mit ähnlichem Migrationshintergrund ein Perspektivenwechsel im Sinne von „Transkulturalität als Praxis“ vorgenommen werden. Weniger als die Frage nach vermeintlich wesenhaften Eigenschaften einer gegebenen Gruppe, sollte die Frage in den Vordergrund rücken, wie Innen-Außen-Differenzen entlang von Symbolen wie der national etikettierten Herkunft hergestellt werden und welche Funktion diese Grenzziehungen z.B. für die Akkumulation sozialen Kapitals besitzen.

Anhand der Informationsbeschaffung, Kapitalbeschaffung und Arbeitskräftebeschaffung wird daher im Folgenden betrachtet, welche Bedeutung soziale Beziehungen und Zugehörigkeit zu als „türkisch“ konstruierten Netzwerken in quantitativer Hinsicht besitzen und wie dies aus makroanalytischer Perspektive interpretiert werden kann. Mit qualitativen Inhaltsanalysen wird versucht, die Rolle der Schaffung national etikettierter Grenzen für die Akkumulation sozialen Kapitals zu erfassen.

Die standardisierten Befragungen zeigen, dass für die Akquisition von Startkapital zur Unternehmensgründung persönliche Netzwerke von weitaus größerer Bedeutung sind als formelle Verträge mit Kreditinstituten (vgl. Abb. 16). Da die Gründung eines Kleinstbetriebes (i.d.R. ohne Vorlage eines Finanzierungs- und Geschäftsplans) bei den meisten Banken nicht als ausreichende Sicherheit für einen Kredit angesehen wird, muss zur Anschubfinanzierung auf Familienmitglieder oder Freunde und Bekannte zurückgegriffen werden. Selbst in vielen der Fälle, in denen Gründungsdarlehen von Banken aufgenommen werden, ist dies nur mittels einer Aktivierung privater Kontakte möglich. Entweder dadurch, dass Kreditvereinbarungen auf den Namen von Familienmitgliedern oder Freunden geschlossen werden, die über eine feste Anstellung und damit über ausreichende Sicherheiten verfügen, oder dadurch, dass jemand anderes aus dem privaten Umfeld für den Kredit des Betriebsgründers bürgt.

Abbildung 16: Akquisition von Investitionskapital bei der Betriebsgründung



Letzteres ist eine Variante, die den Betriebsgründern auch von den Banken nahe gelegt wird.

Ali: „Natürlich auch ich hab mit den Bank Kontakte. Hab ich gemeint, es wird besser. Aber Bank will nicht so geben. Mir Überzug geben. Weil ich hab klein angefangen und kein Garantie. [...] Der hat gesagt, dort keine Garantie und jemand sollte und so weiter Unterschrift machen. „Dann kann ich dir Überzug geben“, ne.“ Von meinem [vorherigen] Chef von mein Großhandel ich hab ihm gesagt, hab gesagt: „Wie viel Geld ich will so'n Kredit haben, aber allein schaff ich nicht, muss zweiter Unterschrift brauchen, ja.“ Derjenige hat zu mir gesagt: „Ist kein Problem, ich komm mit.“ [...] Deshalb wir sind zusammen Bank gegangen und da hat zu mir 20.000 Mark Überzug gemacht. Kredit.“ (37 ff.)

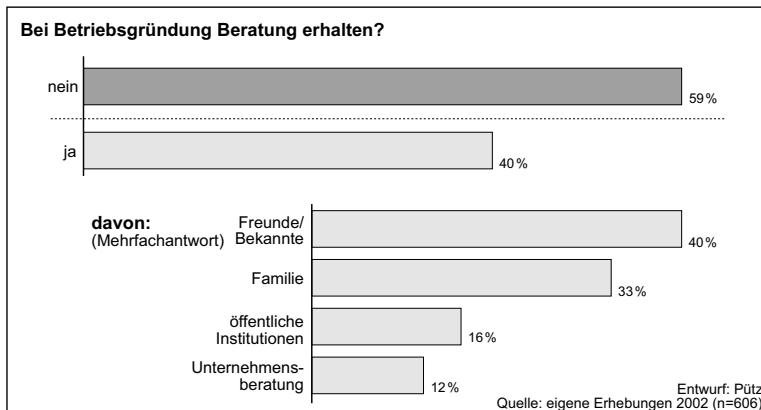
Bei der Überlassung von Startkapital ist die Familie der mit Abstand wichtigste Ansprechpartner. Mehr als die Hälfte der Unternehmer bewältigte die Finanzierung der Betriebsgründung über verwandtschaftliche Beziehungen. Das „soziale Kapital“, das hierbei aktiviert werden kann, beruht auf Zugehörigkeit (geschlossenes Netzwerk), ist aber nicht an die Erwartung materieller Gegenleistungen gebunden. Nach obiger Systematik ist es damit ein Beispiel für einen Resourcentransfer aufgrund moralischer Imperative.

Yilmaz: „Meine Eltern haben mir auch gesagt: ‚Wir werden dir helfen und so weit es geht Dich dann unterstützen und fördern, finanziell.‘ Äh, meine Familie hat mir sehr beigestanden, also sehr finanziell natürlich auch. Auch mit körperlichem Einsatz. Die haben mir sehr viel geholfen. Zum Beispiel mein großer Bruder. Er hat mir sechs Jahre lang finanziell, sechs Jahre lang von 87 bis 93 an, hat er mich finanziell gefördert, äh finanziell, finanziell. Er ist selber Arbeiter in irgendeinem Betrieb, ne. Ich brauchte Geld, ne, also für Material zu kaufen oder Miete zu bezahlen. Ja. Dann bin ich äh hingegangen. Hab ich gesagt: ‚Ich brauche Geld.‘ ‚Natürlich, klar!‘ Und die anderen Brüder, die, die nicht Geld hatten, die haben dann körperlich äh versucht, ihren Einsatz da zu geben. Ja. Also auf Baustellen mitgeholfen.“ (82 ff.)

Im Unterschied zur Kapitalbeschaffung spielen Beziehungen zu Verwandten und Bekannten bei der Informationsbeschaffung zur Unternehmensgründung eine geringere Rolle. Ebenso wird als Ratgeber weniger die Familie, sondern eher der erweiterte Freundeskreis herangezogen. Auffällig ist aber auch bei der Akquisition von Beratungsleistungen, dass sowohl professionelle Unterstützung durch Unternehmensberater als auch öffentliche Angebote kaum wahrgenommen werden. Dies ist unter anderem ein Effekt der geringen Betriebsgrößen, aber v.a. darauf zurückzuführen, dass entsprechende Dienstleistungen in türkischer Sprache (z.B. seitens der IHK) fehlen oder die Zielgruppen nicht erreichen. Professionelle und damit kostenpflichtige Beratungen stoßen bei vielen Selbständigen auf eine geringe Akzeptanz.

Dass der Austausch von Tipps und Informationen nicht nur bei der Betriebsgründung, sondern auch im laufenden Geschäftsbetrieb

Abbildung 17: Akquisition von Beratungsleistungen bei der Betriebsgründung



eine zentrale Rolle einnimmt, zeigen die Interviews nachdrücklich. Die Schilderungen der Lebensmittelgroßhändler Tabip und Ali (jeweils im Nachfrageteil der Interviews) verdeutlichen dabei sehr anschaulich die Bedeutung von Embeddedness und einer geschlossenen Netzwerkbeziehung, was als soziales Kapital in unternehmensrelevanten Interaktionen in Wert gesetzt wird.

Tabip beschreibt primär eine dyadische Beziehung zu einem freundschaftlich verbundenen Wettbewerber („relationale Embeddedness“), dem er – rein ökonomisch betrachtet zunächst unverständlich – günstige Bezugsquellen nennt, wobei er von dieser Art Vertrauensvorschuss später einmal Gegenleistungen erwartet („Reciprozität“). Die Rolle sozialer Beziehungen für ökonomische Transaktionen drückt er dadurch aus, dass er sie nur mit „sehr guten Leuten“ tätige:

Tabip: „Wenn ich jetzt, sagen wir mal, mit einem Lieferanten aus Westdeutschland telefonierte, grüne Linsen zum Beispiel, sagt, ‚Ich habe was für 1,50 für Dich.‘ Dann bin ich auch so fair und andere Großhändler – also Freunde, die ich eben vom Fruchthof kenne, mit denen ich jahrelang zusammengearbeitet habe, sagen wir mal – rufe ich an und sage, ‚Guck mal, wo kaufst du deine

grünen Linsen?“ Sagt der mir: „Da und da für 1,95“. Sag ich: „Ich hab was rausbekommen. Ruf mal da und da an, sagst du meinen Namen und dann ist gut.“ Und das machen die denn auch.“

Robert: „Und warum machen Sie das?“

Tabip: „Damit der auch was davon hat, weil, eine Hand wäscht die andere. Und wenn irgendwann mal ihm was auffällt, ist egal was, was mir behilflich sein kann, dann sagt er mir's auch. [...] Der muss mir ja nicht nur geschäftlich helfen, das kann ja auch privat sein oder was. Wenn ich irgendwas suche, Auto, einen Stapler, also was billig ist und so. Deswegen, eine Hand wäscht die andere. [...] Aber das macht nicht jeder mit jedem, das machen eben nur sehr sehr gute Leute.“ (57 ff.)

Ali beschreibt ebenfalls den Aufbau eines Vertrauensverhältnisses in einer dyadischen Beziehung, schildert anschließend aber eine Situation, in der ein „Unternehmen x“ Ansehen und Reputation und damit auch ökonomisch relevante Interaktionspartner verliert, weil ein von ihm geschädigter Unternehmer über geschlossene Netzwerke mit anderen Unternehmern verbunden ist („strukturelle Embeddedness“). Auch Ali hebt darauf ab, dass er vertrauliche Informationen nur in einem engen Kreis „guter Kontakte“ weiterreiche:

Ali: „Ich muss erstmal anschauen, wie die Geschäft von dem. Geschäft geht, gut oder nicht gut. Kann er diese Rechnung jederzeit bezahlen oder kann er nicht bezahlen. Wenn der jetzt seit so lange da macht Geschäft, Jahre oder Jahre, er ist bisher immer gut gearbeitet. Mit anderen Firma auch. Denn wenn eine Geschäftsmann macht Fehler, es geht sehr schnell, der andere Leute hört, diese Geschäftsmann hat Fehler gemacht. Zum Beispiel wir sind drei Geschäftsmann, unterhalten uns zwischen, er sagt zu mir: „Ali, Mensch, scheiße, zum Beispiel x, Firma x hat zu mir Scheck gegeben und diese Scheck geplatzt.“ Oder ich sag: „Mensch, Firma x, andere x Firma haben sie geschäftliche Kontakte?“ Wenn sagt: „Ja“, ich sag ihnen: „Bitte aufpassen. Der hat von mir drei offene Rechnungen und der will nicht Geld zahlen.“ Oder zu schwierig, Zahlungsziel. So, die Leute gibt ihn einfach mal so.“

Robert: „Machen Sie das mit allen Geschäftspartnern, solche Informationen austauschen?“

Ali: „Ja, zu guten Kontakten.“ (72 ff.)

Die beiden Schilderungen Tabips und Alis bestätigen die Perspektive, ökonomisches Handeln als grundsätzlich soziales Handeln aufzufassen, und sie verdeutlichen die Rolle relationaler und struktureller Embeddedness darin. Gleichzeitig würde wohl jeder Beobachter die Schilderungen als „alltäglich“ beschreiben. Die beiden Interaktionssituationen und sozialen Beziehungen sowie ihre Wirkungen sind jedem aus seinem eigenen Alltagshandeln vertraut, und sie sind nicht ursächlich verbunden mit Herkunft, Ethnizität oder „Türkisch-Sein“.

Dieser Eindruck verkehrt sich aber ins Gegenteil, wenn man betrachtet, wie die beiden Unternehmer ihre jeweiligen Aussagen unmittelbar eingeleitet haben:

Tabip: „Also, der Türke, der ist überall. Der weiß seine ganzen Informationen. Die helfen sich untereinander. Ich weiß nicht, ob die Deutschen das untereinander machen, glaube ich nicht. Und das machen die Türken. [...]“ (57)

Ali: „Hm, ja. Das ist so, erstmal natürlich Vertrauen zu Türken. [...]“ (72)

Die Zugehörigkeit zu einer „Gemeinschaft der Türken“ avanciert hier plötzlich zur entscheidenden Voraussetzung dafür, an entsprechenden Netzwerken zu partizipieren und von „ gegenseitiger Hilfe“ und von „ gegenseitigem Vertrauen“ profitieren zu können. Die Konstruktion einer „türkischen Kultur“ als „signifikative Regionalisierung“ (Werlen 1997) erweist sich als ein ökonomisch probates Mittel, an dem sich Ein- oder Ausschluss aus sozialen Beziehungen festmacht. Diese Grenzziehung ist verbunden mit der diskursiven Schaffung der Figur des „türkischen Unternehmers“ bzw. mit der Rekurrenz auf Diskurse vom „türkischen Unternehmer“, die auf den zentralen Kategorien Ehre, Vertrauen und Solidarität aufbauen und sie als soziales Kapital ökonomisch verfügbar machen.

Die semantisch unmittelbare Verknüpfung von „türkisch“ bzw. „Türken“ und „Vertrauen“ (Ali) bzw. „untereinander helfen“ (Tabip) veranschaulicht, dass Herkunft, bzw. eine national etikettierte Kultur alltagsweltlich ein mächtiges Symbol der Differenzierung ist, an dem sich – in einem ersten Schritt – Ein- oder Ausschluss zu einem Netzwerk entscheidet. „Aus der Türkei kommen“ ist ein Bedeutungsträger, an dem mit „türkisch sein“ Erwartungen an spezifische Vorstellungen von unternehmerischem Handeln geknüpft werden, z.B. gegenseitiges Vertrauen. Ali und Tabip stehen gleichermaßen dafür, wie solche Differenzsysteme durch die kommunikative Praxis permanent reproduziert werden.

Sebahattin, der Inhaber eines Handy-Geschäftes, stellt Differenz zwischen den imaginären Gemeinschaften Türken und Deutschen entlang des Symbols „Gastfreundschaft“ her. Er erneuert dabei gleichzeitig den entsprechenden Diskurs über unterschiedliche Mentalitäten, der auf stereotypen Selbst- und Fremdzuschreibungen basiert und als Erklärung für seinen fehlenden Kontakt zu Deutschen dient. Er sichert seine Aussage dadurch ab, dass er sich auf eine vielfach reproduzierte Belegerzählung aus einer Sekundärquelle beruft:

Sebahattin: „Also habe ich keine deutsche Familie, mit denen ich ab und zu mal sitze, hab ich nicht, so eine Situation habe ich leider nicht. Hier sehe ich Deutsche auf der Straße, wenn einer mal Feuer will oder wenn ich von einer Feuer will, aber sonst so mit deutschen Kontakt. Ich meine, es ist irgendwie andere Mentalität. Onkel von mir hat mir erzählt von ein Arbeitskollege. Ist er besuchen gegangen, weißt du, der wollte so, hat ihn gerufen ‚komm doch zum Kaffee trinken‘ und so weiter. Weil das eine andere Mentalität ist, ähm, hat der meine, der Deutsche hat meine Onkel ein Kaffee gebracht, o.K., hat den getrunken, wo ist, wo er den zweiten trinken wollte, musste er zahlen. (*lacht*) Hat er mir erzählt. Ob das ein Lüge ist oder was weiß ich. Ja, der musste dann den zweiten Kaffee zahlen. Einer ist auf's Haus, den zweiten musste er zahlen. Hab ich gehört, das ist vor, vor Jahren passiert. Zum Beispiel bei uns, ej, so was gibt es nicht, nee. [...] Aber so mit Deutschen Kontakt, so familienmäßig hab ich nicht. Na ja, hat auch fast kein Türke. Ich kenne keinen, der mit Deutschen so familienmäßig Kontakt hat!“ (92)

Ulvi, der Inhaber einer Werbeagentur, berichtet von kulturellen Grenzziehungen aus der Perspektive eines Ausgegrenzten. Er sieht sich in seinen Anfängen als Unternehmer mit einer Situation konfrontiert, in der Sprache herangezogen wird, um symbolisch Differenz zu markieren, und zwar zwischen einer Gemeinschaft „echter Türken“ und „unechten Türken“. Ulvis Sprache lässt keine eindeutige Zuordnung zu. Ihm wird daher mit Misstrauen begegnet, was sich auch ökonomisch bemerkbar macht, da es seine unternehmerische Karriere gefährdet. Er ist davon bedroht, seine geschäftliche Verbindung aufgrund dieser Grenzmarkierung zu verlieren und sein soziales Kapital, das er aus einer Zugehörigkeit zu einer imaginären Gemeinschaft bislang ziehen konnte, einzubüßen.

Ulvi: „Ähm, (.) mein Partner damals noch irgendwie, ähm, hatte, (.) äh, irgendwas gegen mich, der mochte mich nicht, ähm. Ich habe es gar nicht so gemerkt von ihm, weil er war immer noch so nett und höflich. Aber intern weiß ich, dass er seinem Vater, mit dem ich die Geschäftsbeziehung hatte, äh, gesagt hat: ‚Oh Mann, er ist ein Idiot, das ist doch so ein deutsch gewordener Türke‘ und ‚lass uns mal jemanden anderes nehmen‘ und so. (*lacht*) Genauso die Situation gab es. Und auch so, äh, der Rest der Familie, äh, von meinem Partner, äh, die hatten auch so einen komischen Blick auf mich, weil ich, weil mein Türkisch so ein seltsames Türkisch war. Es war nicht so das normale Türkisch, was die Türken geredet haben, sondern dadurch, dass ich sehr viel im deutschen Kreis war, war mein Türkisch eher so eine Halbübersetzung, Zum-Teil-Übersetzung aus dem deutschen. Ich, meine Sätze waren seltsam konstruiert, es waren im Grunde deutsche Sätze, mit türkischen, äh, Worten.“ (685 f.)

Zugehörigkeitsdiskurse entfalten große Handlungsrelevanz und erweisen sich über Ein- oder Ausschluss aus sozialen Beziehungen als wichtig für unternehmerischen Erfolg. In einem ersten wichtigen Schritt dienen sie dazu, die Auswahl von Geschäftspartnern zu vereinfachen. National etikettierte kulturelle Identität schafft ein „Wir“ und ein „Anderes“ und ist damit auch als soziales Kapital aktivierbar, indem es Ressourcenaustausch auf Grundlage von Solidarität und Vertrauen innerhalb der imaginären Gemeinschaft ermöglicht.

Tauschbeziehungen unter Berufung auf solche als gemeinsam konstruierten Werte sind jedoch nicht für alle Beteiligten nur positiv. Im Gegenteil: Wie Solidarität auch instrumentalisiert werden kann, um z.B. günstigere Einkaufspreise einzufordern, hat das Beispiel Mehmet (vgl. Fall 4) deutlich gezeigt.

Menschen wie Ulvi passen nicht in solche dichotomen Zuschreibungsdiskurse. Sie verunsichern und irritieren, indem sie Orientierung bietende Selbst- und Fremdzuschreibungen durch ihre Existenz in Frage stellen. Dass dies nicht nur ein Phänomen der Mehrheitsgesellschaft ist, zeigen die Interviews deutlich. Ibrahim, Vorstandsmitglied eines türkischen Unternehmerverbandes, äußert sehr eindrücklich, wie ihm das Zurückgreifen auf binational aufgebaute Identitätskonstruktionen Sicherheit im alltäglichen Handeln vermittelt, und welche Wirkung Menschen auf ihn haben, die solchen Konstruktionen nicht entsprechen:

Ibrahim: „Der Hauptproblem, wenn man sich zurückblickt: Erste, zweite, dritte Generation, wenn man die jetzige Jugend sich auf der Straße sieht, manchmal hat man selber Angst, was für ein Menschen das überhaupt sind, weil die sind, äh, viel, äh, fremd zu eigene Kultur geworden und die ihre eigene Persönlichkeiten verloren haben. Und dadurch geben sie keine gute Bild und das stört eigentlich einmal die Einheimischen und auch mal die, äh, eigene Seite. Man kann die nicht richtig zuordnen. [...] Und ich habe schreckliche Angst, wie die Türken dann überhaupt aussehen. Ich bin mit meine eigene Kultur und meine eigene Glauben, meine eigene Werten im Lande viel besser, kann besser die Deutschen verstehen, die Deutschen können mich auch als ein Türke besser verstehen.“ (92 f.)

Menschen wie Ulvi kann man „nicht richtig zuordnen“. Sie passen nicht in das Schema und gefährden damit die auf Differenzen basierende Koexistenz zu Deutschen, die Türken dann nicht mehr „als Türke verstehen“ können, weil die dem „Türkisch-Sein“ zugeordneten Deutungsschemata nicht mehr greifen. Sie stellen damit für viele eine Bedrohung dar. Sie gefährden die Aufrechterhaltung von national etikettierten Kulturen, und sie stellen nicht nur die zu Grunde liegenden Oppositionen in Frage, sondern darüber hinaus das „Prin-

zip der Opposition selbst, die Plausibilität der Dichotomie“ (deutsch – türkisch), „die es suggeriert, und die Möglichkeit der Trennung, die es fordert“ (Bauman 1995: 80).

Die bisherigen Beispiele bestätigen anschaulich die eingangs aufgestellte Forderung, „Kultur“ gleichermaßen als Zustand wie auch als Prozess zu konzeptualisieren (Schiffauer 1997). So geht der Deutsch-Türkisch-Diskurs einher mit Konstruktionen über Ehre oder gegenseitiger Hilfe. Dadurch kann er in entsprechenden Handlungskontexten aktiviert und zu einer wichtigen Quelle der Akkumulation sozialen Kapitals werden. Indem Unternehmer in ökonomischen Interaktionen auf diesen Diskurs und die mit ihm verbundenen Deutungsmuster rekurrieren, tragen sie auch zu seiner Stabilisierung bei. Gleichzeitig werden kulturelle Symbole durch ihre kontinuierliche Interpretation und ihren Gebrauch immer neu konstruiert und vermeintlich stabile Klassifikationsschemata verlieren durch Unternehmer wie Ulvi an Wirkungsmacht, weil es Menschen sind, die prozesshafte Veränderung implizit in sich tragen und kulturelle Konstruktionen destabilisieren.

Darüber hinaus öffnen die Beispiele erneut den Blick darauf, dass von „türkischer Kultur“ mit Schiffauer (1997: 151) nur im Sinne eines „lebendigen und offenen Diskursfeldes“ vor dem Hintergrund jeweils unterschiedlicher sozialer Kontexte gesprochen werden kann. Als einer solcher Kontexte kann die Generation der Migranten ausgemacht werden, der, wie Ibrahims Blick auf die jüngere Generation verdeutlichte, unterschiedliche Eigenschaften zugeschrieben werden. Es zeigt sich, dass auch Kategorien wie Vertrauen und Ehre seitens jüngerer Unternehmer vornehmlich als für die erste Generation geltend konnotiert und mit einer gewissen „Rückständigkeit“ in Zusammenhang gebracht werden, die es durch moderne und formelle Geschäftsprinzipien zu ersetzen bzw. zu ergänzen gälte.

Ahmet: „Ehre. Gab's vor hundert Jahren. Es gibt immer noch Ehre. Das sind aber natürlich ärmere Leute. [...] Ehrenwort und so, das taugt nicht mehr. Mit Ehrenwort und so weiter kann man jetzt keine Geschäfte machen. Jedes Mal, wenn ich auf diese Ja, ist mein Ehrenwort, ich schicke Ware‘, dann bin ich auf die Nase gefallen. Entweder hab ich meine Geld nicht bekommen oder die Ware, die ich wollte, nicht bekommen. Deswegen alles schrift-

lich, korrekt, und wenn er nicht macht, kriegt er Strafe. Wenn ich nicht mache, bekomme ich auch Strafe. Das ist für Gegenseite, das ist viel vertrauenswürdiger als Ehrenwort sozusagen.“ (147 f.)

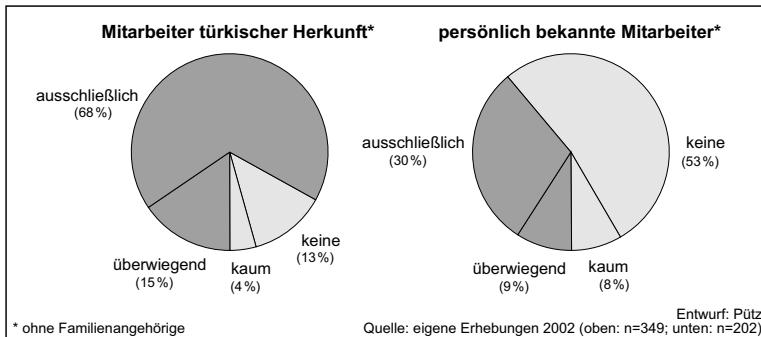
Veli: „Der Deutsche sagt: ‚Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser.‘ Entsprechend geht er vor. Aber um kontrollieren zu können, muss er wissen, was er zu kontrollieren hat. Und äh bei uns Türken fehlt diese Entwicklung. [...] Weil er wusste nicht, was soll er kontrollieren. Konnte also nur vertrauen.“ (820)

Sanli: „Und Unternehmensführung und dergleichen äh, auch, der war Hirte in seinem Dorf und jetzt ist er eben Hirte in seinem Unternehmen, aber das ist zwei Unterschiede, nicht?“ (310)

Die Substitution sozialen Kapitals, das auf Zugehörigkeit zu national etikettierten Netzwerken beruht, lässt sich v.a. mit steigender Unternehmensgröße beobachten. Ein Beispiel hierfür ist der Wandel von Gepflogenheiten bei der Mitarbeiterakquisition in einem überörtlich arbeitenden Getränkegroßhandel, der mehr als 40 Mitarbeiter beschäftigt. Sie sind alle türkischer Herkunft, womit der Betrieb stellvertretend für die übergroße Mehrheit aller Unternehmen steht, die nämlich ebenfalls ausschließlich Angestellte mit türkisch-deutschem Migrationshintergrund beschäftigen (vgl. Abb. 18).

Dies resultiert aus mehreren Gründen: Von den Unternehmern selber wird als wichtigster Einstellungsgrund die „Sprache der Kunden“ angegeben, was als eindeutige Nischenmarktstrategie interpretiert werden kann. Daneben ist angesichts der Arbeitsmarkterfahrungen von Gesprächspartnern wie Mustafa (Fall 2) zu vermuten, dass Unternehmen, die Migranten in einem informellen Arbeitsverhältnis beschäftigen, große Kostenvorteile erzielen. Und schließlich ist „größeres Vertrauen zu Türken“ ein Einstellungsgrund, der im Rahmen der standardisierten Befragung zwar nur von jedem siebten Unternehmer explizit genannt wurde, sich in den Interviews aber häufig als handlungsleitend erwiesen hat. Dieses Vertrauen wird aber weniger über direkte Bekanntschaften erworben, sondern über das Symbol Herkunft und die daran markierte Zugehörigkeit zu einer gleichen Gemeinschaft konstruiert.

Abbildung 18: Mitarbeiterstruktur der Betriebe



Vasil stellte die meisten seiner Mitarbeiter über persönliche Beziehungen der Angestellten oder eigene Kontakte zu Stammkunden ein. Dadurch konnte er loyales Verhalten der Mitarbeiter einfordern (da diese sonst ihre Beziehung zu ihrem Vermittler gefährden würden), sondern auch, Kunden langfristig zu binden (da sonst der Grund fehlte, von ihnen vermittelte Mitarbeiter zu beschäftigen). Von dieser Art der Mitarbeiterakquisition ist Vasil mit zunehmender Unternehmensgröße aber abgerückt, weil die negativen Konsequenzen einer strukturellen Embeddedness überhand nahmen.

Vasil: „Mitarbeiter, ja. Äh, über Arbeitsamt. Aber größten Teil läuft das dann auch so über Mundpropaganda. Wenn wir sagen: ‚Schau mal in der Umgebung, in der Verwandtschaft, Bekanntschaft, ob da jemand was braucht.‘ Also, von denen, die hier arbeiten, aber auch von unseren Kunden. Oft auch Kunden sagen wir dann auch Bescheid. Sagen: ‚Wir benötigen einen Fahrer, kennt die, kennst du jemanden?‘ Und so kommen die dann zu uns. Aber in letzter Zeit hab ich äh schon auch ansonsten direkt beim Arbeitsamt gemeldet.“

Robert: „Warum?“

Vasil: „Ja, äh, das ist dann auch wieder. Einerseits ist ’ne familiäre Bindung ist gut, aber andererseits hat man dann auch noch ein so

'ne Art Fürsorgepflicht. Auch wenn der Mann nicht so das, äh, der Richtige ist, also denkt man, hat man Fürsorgepflicht, kann man nicht mehr so entlassen. Und wenn man dann entlässt, dann gibt's nur noch familiären, familiären äh Spannungen. Und man verliert vielleicht den Kunden möglicherweise. Also, diese Erfahrung haben wir dann auch machen müssen. Deswegen, o.K., wenn ich Fremden einstelle, kann ich auch ohne weiteres oder keine großen Gewissensbisse haben, wenn ich ihm dann sagen muss: ,Tut mir leid, war nichts. Tschüss'.“ (89 ff.)

Hier deutet sich eine Entwicklung an, die sich auch in anderen Interviews bestätigte. Insbesondere bei ökonomisch erfolgreichen Unternehmern ist die Tendenz festzustellen, auf der Herkunft oder „türkisch sein“ beruhendes soziales Kapital zu substituieren und sich damit auch von den entsprechend konstruierten Zugehörigkeiten zu emanzipieren. Denn wenn an Herkunft gebundene soziale Beziehungen die einzige Quelle sind, über die Informationen oder Kapital bezogen werden können, führen sie zu Abhängigkeiten von Informationsquellen, die i.d.R. auch redundant sind. Handlungsspielräume werden dadurch langfristig eher einschränkt als erweitert. Auch die Biographieanalysen von Mustafa (vgl. Fall 2) und Bekir (vgl. Fall 1) zeigten dies bereits nachdrücklich:

Der ökonomische Aufschwung von Mustafas Reinigungsfirma trat genau zu dem Zeitpunkt ein, an dem es ihm gelungen war, sich von einseitig „ethnisch“ abgegrenzten Netzwerkbeziehungen zu emanzipieren. Er verschaffte sich durch Einkauf professioneller Beratung und Einstellung einer entsprechend ausgebildeten deutschen Mitarbeiterin Zugang zu zusätzlichen Informations- und Kapitalquellen. Die Fähigkeit, sich in unterschiedlichen sozialen Netzwerken verorten zu können, erwächst damit zu einer entscheidenden Ressource, Zugang zu unterschiedlichen Informationsquellen zu erhalten und sich damit auch aus Abhängigkeitsverhältnissen zu lösen.

Bekir musste Netzwerk-Ressourcen, die er zunächst als sehr positiv wahrgenommen hat, rückblickend als ausbeuterisch und ihn in seinen Handlungsfreiheiten einengend realisieren – ohne sich allerdings davon lösen zu können. Sein Beispiel offenbarte auch, dass das Zurückgreifen auf nach Herkunft abgegrenzte Netzwerke immer auch im Wechselverhältnis mit strukturell verfestigten Ethnisierun-

gen betrachtet werden muss, die den Unternehmer anderer Handlungsfreiheiten berauben. Wenn also Unternehmer Netzwerke entlang national etikettierter Zugehörigkeiten konstruieren und diese nutzen, heißt das nicht, dass diese Netzwerke „Eigenschaften“ dieser Gruppe seien oder in irgendeiner Weise „ethnische Ressourcen“.

Auch müssen unternehmensrelevante soziale Beziehungen nicht nur ökonomischen Zwecken dienen. Ebenso können, in Umkehrung der Argumentation, vermeintlich ökonomische Netzwerke zur Verfolgung nicht-ökonomischer, z.B. identitätsstiftender Ziele aufgebaut werden – darauf hat das Beispiel Velis (vgl. Fall 3) hingewiesen.

KAPITEL 6: STRATEGISCHE TRANSKULTURALITÄT

Die Perspektive der „Transkulturalität als Praxis“ hat darauf aufmerksam gemacht, dass sich Unternehmer türkischer Herkunft in einem Feld bewegen, das durch dominante Zuschreibungsprozesse entlang national etikettierter Grenzen gekennzeichnet ist. Ein solches auf Herkunft basierendes Differenzierungssystem wird durch Gesetze institutionalisiert und damit strukturell gefestigt. Diese „institutionalisierte Ethnisierung“ erfahren Nicht-EU-Ausländer wie Türken in fast allen öffentlich regulierten Lebenslagen, z.B. der Suche nach Arbeit, aber auch der Gründung eines Unternehmens. Wie die Untersuchungen zur Marktorientierung zeigten, korrespondieren strukturell verfestigte Ethnisierungen mit machtvollen Benennungspraktiken, die z.B. Arbeitsfelder ethnisch konnotieren und sie damit nach Herkunft segmentierten Gruppen nahe legen oder sperren. Solche Klassifizierungen, „türkisch“ zu sein und entsprechend zu handeln, entspringen einem Wechselverhältnis von Fremd- und Selbstzuschreibungen, die auf der Handlungsebene (z.B. bei der Marktkonstruktion) zu ähnlichen Konsequenzen führen können. Der Blick auf die Situiertheit des unternehmerischen Handelns in sozialen Beziehungen verdeutlichte die ökonomische Relevanz der Konstruktion von Grenzen entlang kultureller Symbole. Sie dienen der Herstellung von Ausschluss und Zugehörigkeit und werden damit ein Faktor bei der Akkumulation sozialen Kapitals. Diese Ressource wirkt jedoch nicht nur positiv, sondern kann Handlungsfreiheiten auch einschränken.

Die bisherigen Ausführungen veranschaulichten, wie diskursiv hergestellte und institutionell verankerte Klassifikationssysteme ein identitätskonstituierendes Element in Unternehmerbiographien sind. Gleichzeitig konnte gezeigt werden, dass Unternehmer oder ihre Handlungen trotzdem nicht als bloße Diskurseffekte angesehen

werden können, da im Prozess der biographischen Konstruktion die Institutionen und sozialen Praktiken/Diskurse mit den individuell verankerten biographischen Ressourcen interagieren. Die Einbeziehung der Biographie destabilisiert das Muster, das Subjekte ausschließlich als Ergebnis machtvoller Diskurse betrachtet.

Die Untersuchungen zu auf Herkunftsetiketten basierenden Netzwerken machten weitere „Störungen“ deutlich: Einerseits Menschen mit multiplen Zugehörigkeitserfahrungen, die, ohne dass sie in irgendeiner Weise Identitätsverlust erleiden würden, nicht in national etikettierte dichotome Zuschreibungen passen. Sie stellen durch ihre bloße Existenz das Prinzip und die Plausibilität dieser Dichotomien selbst in Frage – wie auch die Grenzen, die sie konstituieren. Andererseits der auch zum Vorschein kommende intentionale Charakter von Grenzziehungen entlang kultureller Symbole, der darauf verweist, dass die Konstruktion von Zugehörigkeit auch einer ökonomisch sinnvollen Strategie entspringen kann.

An dieser Stelle wird deutlich, dass „Transkulturalität als Praxis“ nicht nur ein Konzept zur Beobachtung der kulturellen Aspekte unternehmerischen Handelns ist, sondern auch eine konkrete Handlungspraxis bezeichnen kann. Wenn nämlich soziale Gruppen wie Zugehörigkeit zu ihnen konstruiert sind und gleichzeitig Mehrfachzugehörigkeiten bei den Unternehmern empirisch eher die Regel als die Ausnahme ist, dann liegt die Überlegung nahe, dass Akteure auch einen reflexiven Zugriff auf Zugehörigkeit herstellende Grenzziehungen haben können.

Übertragen auf das unternehmerische Handeln ist dann danach zu fragen, ob Akteure in konkreten Interaktionssituationen zwischen unterschiedlichen diskursiv vermittelten Deutungsschemata wählen können und wie sie diese strategisch einsetzen. Symbolische Ordnungen könnten dann als für die unternehmerische (= soziale) Praxis handlungsleitend aufgefasst werden, aber im Sinne eines „Repertoires“, das verschiedene Handlungsoptionen bereit hält und zu dem Akteure einen reflexiven Zugang besitzen können.

Fall 5: Kevsan:

„Wenn sie wollen, dass ich 'ne Kурдин bin, dann bin ich 'ne Kурдин. Und wenn sie sagen, ich soll 'ne سُنّيَّةٍ bin, dann bin ich 'ne سُنّيَّةٍ“

Biographische Kurzbeschreibung

Kevsan stammt aus einer kurdisch-alevitischen Familie. Dies ist aufgrund der erlebten Verfolgungen familiengeschichtlich und für ihre biographische Konstruktion relevant: Ihre Urgroßmutter war Überlebende der Massaker an Aleviten in der Provinz Dersim (1936–38), und in den 1970er Jahren wurden Verwandte von Kevsan aufgrund ihrer Konfession und politischen Aktivitäten verfolgt und ermordet. Kevsan kommt 1968 in einem Bergdorf bei Sivas zur Welt. Sie hat eine Schwester und zwei Brüder. Als Kevsan zwei Jahre alt ist, migriert der Vater nach Berlin und holt wenige Monate später im September 1971 seine Familie nach. Kevsans Eltern arbeiten als Küchengehilfin bzw. Postbote in einem Krankenhaus. Während Kevsan die Grundschule besucht, zieht die Familie von Schöneberg nach Neukölln. Kevsan erhält eine Empfehlung für die Realschule, wird aber „versehentlich“ an einer Hauptschule angemeldet, die sie 1985 mit schlechtem Notendurchschnitt abschließt.

Nach Beendigung der Schule absolviert Kevsan ein Freiwilliges Soziales Jahr im Geriatriezentrum eines Krankenhauses. Parallel dazu holt sie auf einer Abendschule ihren Realschulabschluss nach. 1986 beginnt Kevsan eine Ausbildung als Krankenschwester, die sie drei Jahre später erfolgreich abschließt. Ab 1989 arbeitet sie auf einer Suchtstation für Drogen- und Alkoholabhängige und besucht eine Schule für Sozialwesen, um ihr Abitur nachzuholen. Als sie von der Möglichkeit erfährt, mit dreijähriger Berufserfahrung auch ohne Abitur studieren zu können, bricht sie die Schule sofort ab. 1993 bewirbt sie sich erfolgreich um einen Studienplatz für Erziehungswissenschaften an der TU Berlin, wo sie bis 1997 studiert. Während des Studiums heiratet sie und bekommt 1995 ihr erstes und zwei Monate nach Studienabschluss ihr zweites Kind. Nach zehn Monaten Erziehungszeit beginnt sie eine Halbtagsarbeit auf einer Sozialstation und arbeitet als Dozentin an einer Schule für Krankenschwestern.

Während dieser Tätigkeit erwächst die Idee, einen eigenen Haus- und Krankenpflegedienst für Patienten türkischer Herkunft zu eröffnen, die sie im Mai 1999 umsetzt. Während der finanziell schwierigen Anfangszeit ihres Unternehmens erlebt sie Ehekrisen und trennt sich von ihrem Mann. Heute lebt Kevsan mit ihren Kindern allein und ist geschieden. Sie hat ihr Unternehmen in der Branche etabliert und hält Vorträge über Besonderheiten bei der Pflege von Migranten. Im Jahr 2002 beschäftigt sie mehr als 40 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von mehr als 1 Mio. Euro.

Beschreibung der IntervIEWSITUATION und Globalanalyse

Frau Kevsan erklärt sich telefonisch zu einem Interview bereit, das dann in ihrem Büro stattfindet. Das Gespräch dauert knapp drei Stunden. Sie ist sehr offen, wirkt entspannt und spricht akzentfreies Deutsch mit einem leichten Berliner Einschlag. Sie bemüht sich sehr, die Chronologie der Ereignisse einzuhalten, und legt dabei besonderen Wert auf die Darstellung ihrer erfolgreichen Bildungs- und Berufskarriere. Sie präsentiert sich als Frau, die es trotz schwieriger Schulzeit, multipler Diskriminierungen und Benachteiligung geschafft hat, eine sehr erfolgreiche Unternehmerin zu werden. Sie stellt sich als mutig und risikofreudig dar, da sie eine Marktlücke erkannt und gegen den Widerstand ihrer Familie und Ratschläge von Kollegen durch eine Unternehmensgründung genutzt hat.

Insgesamt ist Kevsan in dem Gespräch sehr auf die Darstellung ihrer beruflichen Karriere fixiert. Dies kann einerseits daran liegen, dass das Forschungsinteresse bekannt ist. Andererseits aber deutet sich an, dass sie ihre berufliche Karriere in den Vordergrund stellt, weil sie hier eine Erfolgsgeschichte präsentieren und damit die Bereiche ausklammern kann, in denen sie Niederlagen erlebt hat. Herkunftsfamilie und Gründungsfamilie tauchen nur kurz in emotionsloser Darstellung auf. Erst bei der Darstellung der Unternehmensgründung kommen private Probleme zum Vorschein, woraufhin das Tonband abgeschaltet werden muss. Insgesamt ist sie bemüht, ihre Biographie distanziert und emotionslos zu schildern. Thematisch steht ihr Werdegang als erfolgreiche Geschäftsfrau und die Suche nach Anerkennung durch

die Bewältigung ständig neuer Herausforderungen im Vordergrund. Ein weiteres Feld ist die Auseinandersetzung mit ihrer ethno-religiösen Fremd- und Selbstverortung, die sie in ihrem ganzen Leben begleitet.

Biographische Analyse

Herkunftsfamilie und Kindheit

Kevsan wird in eine geschlossene dörfliche Gemeinschaft hineingeboren. Die ersten drei Lebensjahre verbringt sie einsprachig Kurdisch. Die Verfolgung der Aleviten in der Türkei ist in der Familiengeschichte präsent und wird von Generation zu Generation weitergetragen. Kevsan erfährt die Familiengeschichte durch ihre Mutter.

„Ja, meine Mutter hat erzählt, (.) dass ihre Oma erzählt hat, wie man die Köpfe geschlachtet hat und ihre Oma hat überlebt, (.) also sie hat deswegen überlebt, weil sie sich zwischen den ganzen Leichen getan hat und so getan hat, als wäre sie tot. Dass man die Leute schwerst gefoltert hat und dass man die abgeschlachtet hat und dass Frauen vor den Augen ihrer Kinder und Männer vergewaltigt worden sind und äh, (..) also ganz grausame Geschichte hatte meine Mutter immer erzählt.“ (25)

Verfolgung und Unterdrückung als Minderheit ist nicht nur in der Historie der Familie präsent, sondern auch während Kevsans Kindheit ist die Familie in politische Auseinandersetzungen involviert. Familienangehörige werden Anfang der 1970er Jahre ermordet. Dadurch ist die Aufrechterhaltung einer kollektiven Identität bei gleichzeitiger Verbergung nach außen ein bedeutendes und im Alltag permanent präsenten Thema in der Familie. Sie teilt diese Strategie, die später transformiert wird, mit einer Vielzahl anderer Familien alevitischen Glaubens. Aufgrund ihres Alters und auch der isolierten Wohnsituation in einem Bergdorf wird Kevsan damit aber erst nach ihrer Migration konfrontiert.

Zu den Gründen für die Migration des Vaters nach Deutschland gibt Kevsan im Interview keine Hinweise. Das dörfliche

Umfeld und die in der Landwirtschaft damals sehr geringen Einkommensmöglichkeit können gleichermaßen eine Rolle gespielt haben, wie die Diskriminierungen und Angst vor Verfolgung. Wenige Monate nach seiner eigenen Migration holt Kevsans Vater sie mit ihrer Mutter und ihren Geschwistern nach Berlin.

Migration und Schulzeit

Erst infolge ihrer Migration wird Kevsan bewusst, dass in der Türkei auch andere Sprachen gesprochen werden als ihre Muttersprache Kurdisch. Dadurch entsteht bei ihr das Gefühl, einer besonderen Gruppe anzugehören, was sie zunächst als positiv wahrnimmt. Dies wird bei der Schilderung ihrer Reise nach Deutschland deutlich.

„Da war ich gerade drei Jahre alt und ich konnte fließend Kurdisch reden und mein Vater hat zu mir gesagt: ‚Wenn wir in Deutschland sind, dann reden die Leute Deutsch und du wirst nichts verstehen.‘ Und als wir dann (.) hier, nee, als wir in Ankara waren und alle Leute (.) **Türkisch** gesprochen haben, habe ich angefangen zu weinen und habe meinen Vater als Lügner beschimpft. Ich habe gesagt: ‚Von wegen, wir sollten im Flugzeug einsteigen und fliegen. Jetzt sind wir in Deutschland und ich verstehe die Leute nicht‘. Natürlich kann man einem dreijährigen Kind nicht klarmachen, dass das nicht Deutschland ist, sondern (*lacht*) dass die Leute Türkisch sprechen.“ (9)

Der überhöhte Hinweis auf das Fließend-Kurdisch-Sprechen, das Kevsan nur durch Erzählungen der Eltern vermittelt worden sein kann, kennzeichnet gleichzeitig den innerfamiliären Diskurs, indem die kulturelle Verankerung im Kurdischen eine wichtige Rolle für die Identitätskonstruktion einnimmt. In Deutschland lernt sie auf Verlangen der Eltern gleichzeitig Türkisch und Deutsch. Dadurch wird deutlich, dass die Eltern ihre Kinder vor Diskriminierungen durch andere Migranten aus der Türkei schützen wollen. Dieses Vorhaben misslingt aber. Türkisch spricht Kevsan zunächst mit kurdischem Akzent, weswegen sie von anderen türkischen Kindern diskriminiert wird.

„Wir mussten Deutsch lernen (.) so schnell wie möglich. Und wir mussten Türkisch lernen und (.) das ging auch relativ gut. Ich weiß noch, in der Grundschule wurde ich gehänselt, weil ich einen kurdischen Akzent hatte. Und weil ich Wörter im Türkischen nicht kannte, haben mich die anderen Kinder, (.) also die türkischen Kinder, (.) gehänselt.“ (19)

Kevsan erfährt erst nach der Migration durch die Begegnung mit türkischen Muttersprachlern, dass die sprachliche (kurdisch) und religiöse (alevitisch) Verankerung ihrer Familie in der Türkei Ziel von Verfolgungen ist und sie einer mehrfach diskriminierten Minderheit angehört. Ihre bis dahin noch eher positiv wahrgenommene „Besonderheit“ wird dadurch zur negativ konnotierten Außenseiterposition. Durch ihren kurdischen Akzent wird sie als Kurdin identifiziert und auf „Kurdisch-Sein“ bzw. „Anderes-Sein“ festgelegt.

Es zeigt sich, dass der in der Türkei hegemoniale Diskurs auch innerhalb der Migranten in Deutschland außerordentlich mächtig ist. Er führt dazu, dass Kevsan einer doppelten Ethnisierung als „Ausländerin in Deutschland“ und als „Kurdin unter Türken“ ausgesetzt ist, wobei der zweite Diskurs in ihrer biographischen Konstruktion bestimmender ist. Diskriminierung aufgrund von ethnisierenden Fremdzuschreibungen erfährt Kevsan auch über institutionalisierte Machtasymmetrien von ihrer türkischen Grundschullehrerin in der Eingliederungsklasse. Erst durch Aneignung von Wissen erreicht sie ein gewisses Maß an Anerkennung.

„Ich hatte eine (.) türkische Lehrerin, die wusste definitiv, dass ich Kurdin bin, und ich wurde auch immer diskriminiert von ihr. Ich wurde vor der Klasse bloßgestellt. [...] Bis auf einmal, da ging es darum, wer kann die meisten deutschen Vokabeln, da gab es so ein Puzzle-Spiel. Das musste man halt immer drauflegen. [...] Und ich war die einzige aus der Klasse, die dreiunddreißig Vokabeln kannte. Also den Namen von dreiunddreißig Gegenständen. So Auto, Haus, grün, blau oder sonst. Und dann hat sie gedacht ich spinne, ich hätte einfach die Steine draufgelegt, um so zu tun als wür-

de ich gut deutsch können, oder dass ich viele Vokabeln kenne. Sie hat mich vor die Klasse gestellt, um mich endlich wieder bloß zu stellen, und dann hat sie gesagt: „So Kinder, die Kevsan ist die einzige, die die meisten Vokabeln von euch kennt. Dann wird sie uns das alles jetzt auf Deutsch sagen, damit wir von ihr lernen“. Das klingt immer noch in meinen Ohren. Und dann habe ich alles gesagt. Alles. Und ich glaube, da war sie selber sprachlos und hat dann mich gelobt, vor der ganzen Klasse hat sie mich gelobt.“ (41)

Kevsan erlebt, dass sie durch Aneignung von Wissen und entsprechende Leistungsbeweise Anerkennung erlangen und Diskriminierungserlebnissen – zumindest partiell – ausweichen kann. Diese Erfahrung entwickelt sie im Verlauf der Lebensgeschichte zu einer Strategie, um immer höhere und bedeutendere Positionen zu erlangen.

Im Unterschied zur Herkunft, die an der Sprache festgemacht wird, führt die religiöse Orientierung der Familie in der Grundschulzeit nicht zu konkreten Diskriminierungserlebnissen. Sie wirkt sich aber dennoch auf die Gestaltung von Kevsans Alltag in Vergangenheit und Gegenwart aus. Die Angst vor Diskriminierung und Benachteiligung führt dazu, dass die Eltern in Deutschland ihre Verortung in einer alevitischen Glaubengemeinschaft tabuisieren und nach außen konsequent verbergen. Kevsan wird so zur Trägerin des zentralen Familiengeheimnisses, dessen Hintergrund ihr in der Kindheit aber noch unklar bleibt. Das Verheimlichen der Identität durch die Eltern löst bei ihr in der Kindheit Gefühle der Unsicherheit aus. Es entsteht das Bewusstsein, zu einer besonderen Gruppe zu gehören, die im Innern gefestigt ist, von Außen aber mit Vorurteilen betrachtet wird.

„Ich wusste gar nicht als Kind nicht, was Aleviten sind. Ich wusste nur, dass wir es nicht sagen dürfen. Und dann hatte ich immer von meinen Freunden erfahren, dass Aleviten ganz was schlimmes ist und was ganz, na ja, das sind schlechte Menschen. [...] Ich habe mich auch nicht getraut zu sagen, ich bin selber Alevitin. Ich glaube nicht an diesen Schund, was ihr mir erzählt, aber ich wusste, dass wir es nicht sagen

dürfen. (.) Ich habe mir immer meine Gedanken gemacht und habe gesagt, komisch, das stimmt alles nicht.“ (19)

Den Wechsel auf die Hauptschule und die Erfahrungen dort bezeichnet Kevsan aus der heutigen Perspektive als ersten Konflikt mit der Schule. Bereits ihre Einschulung bezeichnet sie als ungerecht, da sie eine Realschulempfehlung besaß, aber letztlich – sie stellt es als Missverständnis der Schulbehörden dar – die Hauptschule besuchen musste. In der Darstellung des Konflikts mit der Schule verarbeitet Kevsan aus der Gegenwartsperspektive die Enttäuschung über die verpasste Chance eines besseren Bildungswegs. Die Schuld daran gibt sie allein den Institutionen, nicht aber den unwissenden Eltern. Von besonderer Bedeutung sind ihre Auseinandersetzungen mit dem Klassenlehrer, die sie im Interview mehrfach thematisiert.

„Es gibt **x Beispiele** mit mir und Herr Vogel, und, dass ich zum Beispiel, der hat irgendwas erzählt. Und der hatte auch so die Neigung zu **Lügen**, irgendwie zu übertreiben, dass er mal in Jugoslawien verhaftet worden ist, weil er dort FKK gemacht hat, und so. Da habe ich gesagt, ‚Herr Vogel, hören Sie doch auf, so ‚ne Scheiße zu erzählen, kommen wir mal zum Thema‘. Und daraufhin habe ich einen Tadel bekommen. Und, äh, dann (*heiser*) ist wieder mein Vater zur Schule gekommen und hat gesagt: ‚Herr Vogel. Wenn Kevsan erzählt, dass Sie Scheiße erzählen, dann stimmt das wohl‘. (*lacht*) Und ich hatte **immer**, ich liebe meinen Vater abgöttisch, der hat mich **immer** gegenüber meinem Lehrer verteidigt. Natürlich hat er dann immer zu Hause gesagt, ‚Kevsan, das ist das letzte Mal, dass ich wegen irgendeinem Tadel zur Schule komme. Reif‘ Dich zusammen‘. Und, äh, habe ich natürlich nicht gemacht.“ (67)

Hier wird deutlich, dass Kevsan keine Konfrontation scheut, was auch in ihrer Berufsbiographie noch relevant wird. Sie findet in dem Lehrer eine ideale Projektionsfläche für den aufgestauten Frust über die Benachteiligung bei der Schulwahl. Da die Eltern ihrer Darstellung zufolge eine eher liberale Erziehung praktizie-

ren, ist eine Auseinandersetzung mit autoritären Hierarchiestrukturen in der Familie nicht möglich. Der Vater schützt die Einheit der Familie nach außen und nimmt Kevsan vor ihrem Lehrer in Schutz. Die Mutter kommt erst vor, als Kevsan den zweiten Konflikt anspricht, der in ihrer Schulzeit aufbricht. Als der Lehrer den Eltern gegenüber Kevsans Zukunft in einem anrüchigen Milieu skizziert, zeigen sich innerhalb der Familie nämlich deutliche Grenzen der liberalen Erziehung.

„Wie **kann** ein Lehrer zu einem Elternteil sagen ‚Ihre Tochter landet später auf dem Strich, so wie sie sich benimmt‘. Und das hat natürlich bei meinen Eltern gesessen [...] Mein Vater und meine Mutter, die haben dann gesagt: „**Ja**, was bist du für eine Schülerin, dass der Lehrer zu uns noch sagt, dass du auf der **Gosse** landest. Sind das deine **Freunde**?“ Der Herr Vogel, der war wirklich hochgradig gestört: Hat meine beste Freundin (.) als ein Flittchen dargestellt, meinen Eltern erzählt, dass sie mit älteren Männern ausgeht. Das stimmte gar nicht. Und ab dem Tag durfte ich nicht mit dieser Freundin sprechen, weil Lehrer lügen ja nicht. Er hat ja die Wahrheit gesagt, und dann, ähm, (.) haben meine Eltern auch angezweifelt an meiner Zukunft, was aus mir sein wird. Es gab **richtig** Streit zu Hause.“ (65)

Durch die Erwartungen der Eltern an die „Ehre der Familie“, manifestiert durch die Jungfräulichkeit ihrer Tochter, werden Kevsans Schulkonflikte zu einem innerfamiliären Problem, das v.a. zwischen Mutter und Tochter ausgetragen wird. Die Befürchtung, dass die Prophezeiungen des Lehrers Realität werden, ziehen Verbote nach sich. Insgesamt bleibt das innerfamiliäre Konfliktpotenzial aber auf diesen Aspekt „Ehre der Tochter“ beschränkt. Sie kann sich dem nicht entziehen und passt sich den elterlichen Vorstellungen an, indem sie ihre Rebellion gegen die Schule richtet, zu Hause aber als „anständige Tochter“ auftritt.

Ein dritter Konflikt, der auch in der damaligen Lebensphase aufbricht und sie bis in die Gegenwart begleitet, sind Erfahrungen von Ausgrenzung aufgrund der religiösen Orientierung der Familie. Im Laufe ihrer Jugend war es Kevsan gelungen, den kur-

dischen Akzent abzulegen und damit nicht mehr über Sprache als Kурдин kodierbar zu sein. Nun aber durchbricht sie bewusst das Tabuthema Religiosität und verortet sich ihren Klassenkameraden gegenüber offensiv innerhalb einer imaginären Gemeinschaft der Aleviten. Sie verteidigt damit eine „religiöse Identität“, die für sie zuvor nicht relevant war, die nun aber – in einer Phase der Findung einer subjektiven Identität während der Pubertät – wie ein Instrument der Befreiung gegen dominierende Benennungspraktiken wirkt. Sie folgt damit einer auf den ersten Blick paradoxen Logik, sich mittels der offensiven Selbstverortung als kurdische Alevitin gegen dominante Zuschreibungsdiskurse zur Wehr zu setzen, diese damit aber gleichzeitig zu reproduzieren. Die Konflikte mit der türkisch-sunnitisch dominierten Mehrheit der Mitschüler sind unvermeidlich.

„Bis ich vierzehn, fünfzehn war, da habe ich zu meinen Eltern gesagt, ‚jetzt reicht's, ich bin Kурдин, ich bin Alevitin, ich stehe dazu und wenn meine Freunde nicht mehr meine Freunde sind, dann sollen sie's nicht sein‘. Und so fing ich halt an (*schluckt*) dazu zu stehen und, äh, natürlich kamen auch die ersten Konsequenzen und auch die ersten blöden Sprüche. Das erste, was man mich fragte, als ich so sagte: ‚Ich bin alevitischer Abstammung‘: In meiner Klasse gab es ein Mädchen, sie hieß Ayse, und sie war Sunnitin gewesen, und dann hat sie zu mir gesagt: ‚Ach, dann schlafst dein Vater mit dir? Und dann schlafst deine Mu-, dein Bruder auch mit dir? Bei den Aleviten ist doch Inzest verbreitet‘. Ich stand da, und hab' gesagt: ‚Was bei Aleviten ist Inzest?‘. Dann hat sie gesagt, ‚natürlich, es gibt ja diesen berühmten, berühmte Nacht bei den Aleviten, wo sie die Kerzen auspussten‘. Dann habe ich gesagt: ‚Wie oft hat dein Vater Dich gevögelt?‘ Hab' ich ihr klipp und klar gefragt. Meint sie: ‚Ich bin nicht Alevitin‘. ‚Aber‘, habe ich gesagt, ‚du redest aus Erfahrung‘. Ja, das war die erste Freundin, die erst einmal weg war vom Fenster.“
(19)

Einerseits erfährt Kevsan aufgrund ihrer Verortung unter den Aleviten Ablehnung von der Mehrzahl der türkischen Jugendli-

chen. Bei anderen Mitschülern ist sie ob ihres Engagements – sie hat z.B. Schuldemonstrationen gegen die atomare Aufrüstung organisiert – aber sehr beliebt und wird Klassen- und Schulsprecherin. Beide Aspekte sind miteinander verknüpft durch das Motiv der Suche nach Subjektivität (durch bewusste Selbstverortungen als Alevitin) und Anerkennung. Die permanente Auseinandersetzung mit ethnisierenden Fremdzuschreibungen, denen Kevsan seit ihrer Migration ausgesetzt ist, setzt sich auch über die Schulzeit bei der Partnerwahl fort.

„Meine erste große Liebe war Sunnit gewesen. Er hat immer so **weltoffen liberal** getan und hat gesagt: „Ja, ich bin angehender Jurist und ich sehe die Welt mit **ganz** anderen Augen.“ Und dann hat er mir irgendwann zu verstehen gegeben, dass es **Probleme** gibt, weil ich alevitischer Abstammung bin. Und das könnte er seiner Mutter nicht antun, (...) mit einer Frau zusammen zu sein, die alevitischer Abstammung ist, und äh, noch kurdischer Abstammung. Er würde den Namen seiner Familie irgendwie beflecken. (...) Da war ich auch, da (...) da war ich **maßlos** enttäuscht und habe gedacht, das kann nicht sein. **Nur** wegen meiner Abstammung.“ (29)

Arbeitsmarktintegration

Nach der Schulzeit beginnt eine Phase, in der wiederum die Anerkennung durch Leistung im Vordergrund steht. Kevsan kämpft um die Akzeptanz der Eltern, die sich weiterhin in erster Linie um die Ehre der Tochter sorgen. Gleichzeitig steht die wirtschaftliche Unabhängigkeit von einem Mann im Vordergrund, die eine Ausbildung erzwingt. Kevsan beugt sich dem Wunsch ihrer Eltern und wird Krankenschwester.

Der Beginn der Ausbildung ist dadurch gekennzeichnet, dass sie sich im Vergleich mit den anderen Auszubildenden ungebildet und minderwertig fühlt. Dadurch entsteht eine Krise, deren Ursachen sie rückblickend der von ihr versagten Bildungskarriere zuschreibt. Gleichzeitig fühlt sie sich als Frau minderwertig, was ihr ihre Mutter über mehrere Jahre hinweg eingeredet hat, um sie vor dem Verlust der Jungfräulichkeit zu bewahren. Verschärft wird das Gefühl der Minderwertigkeit durch Äußerun-

gen von Männern, die sie aufgrund ihrer Zugehörigkeit zu einer ethnischen Minderheit als Partnerin ablehnen. Die Phase kulminiert in einem Selbstmordversuch.

„Das war 1988, nee Quatsch. '87 irgendwann, Januar '87. (.) Da konnte ich nicht mehr, da habe ich gesagt, ich will nicht mehr leben, ich bin **so**, weil es ist so widersprüchlich, meine ganze Welt war widersprüchlich. Andererseits kriege ich so viele Komplimente, was für ein attraktives junges Mädchen ich bin, andererseits habe ich einen Freund, der dann noch zu mir sagt: ‚Ich würde Dich gerne bei meinen Eltern vorstellen, aber die würden sagen, von wo hast du dieses hässliche Entlein‘. Und dann habe ich wiederum einen **Klassenkamerad**, der zu mir sagt, ähem, ‚du hast einen Ausbildungsplatz bekommen wegen Deinem Aussehen, nicht wegen Deinem Grips‘. Also, wirklich, **so** viele Sachen. Dann habe ich eine Mutter, die mir jahrelang eingeredet hat, äh, wie **hässlich** ich sei, wie **dumm** ich sei, wie **naiv** ich sei. Dann habe ich einen Klassenlehrer, der mir die ganze Zeit eingeredet hat, dass ich eine **Niete** bin, dass ich **nichts** im Leben schaffe. Ja, und dann, und das alles **in** der Pubertätsphase, dann kam der erste Selbstmordversuch, und dann bin ich in der **Klinik** gelandet, **natürlich**, dann war ich ein paar Tage auf der **Krisenintervention** [...].“ (83)

Der Selbstmordversuch ist der Abschluss der Phase, in der sich Kevsan in zentralen Lebensbereichen als minderwertig wahrnimmt. Allerdings präsentiert sie den Selbstmordversuch, ohne die Reaktion ihrer Familie oder Umgebung zu thematisieren. Dadurch entsteht der Eindruck, dass der Selbstmordversuch ein Aufruf an sich selbst ist, neu anzufangen, und sie ermutigt, einen Weg aus der Krise zu finden. Er wirkt wie der Schlusspunkt unter ein traumatisches Kapitel im Leben, das dadurch beendet wird – nicht aber als Suche nach dem physischen Tod.

Sie selbst bewertet ihre Krisensituation rückblickend als Auslöser für den Beginn einer großartigen beruflichen Karriere. Bei dem Bericht über ihren beruflichen Aufstieg werden Einflüsse von außen, denen sie sich vorher hilflos ausgesetzt war, durch ih-

re persönlichen Leistungen niedergerungen. Außerdem wird deutlich, dass die berufliche Neuorientierung mit dem Aufbau anderer Kontaktnetzwerke verbunden ist, die sich auch langfristig positiv bemerkbar machen werden.

„[...] dann war ich ein paar Tage auf der **Krisenintervention**. Und dann habe ich mich zusammengerissen und habe gesagt, na ja, so doof kann ich nicht sein. [...] Dann habe ich angefangen, in der **Schule**, da habe ich gesagt, du kannst nur eine Vier schreiben wenn du Dich nie zu Hause hinsetzt und lernst. [...] Im zweiten Semester, also im ersten Semester war ich die schlechteste aus der Klasse, im zweiten Semester habe ich mich gebessert, im dritten Semester war ich einer der Durchschnittsschüler, im vierten Semester war ich einer der guten Schülerinnen, im fünften Semester war ich einer der **besten** in der Klasse und als es zur Prüfung kam, war das so weit, dass ich denen, die am Anfang Klassenbeste waren, denen noch Nachhilfe gegeben habe. Und dann hat sich mein **Selbstwertgefühl** gesteigert, zwischendurch hatte ich natürlich auch meinen Führerschein bestanden. (*lacht*) Dann kam so ein Erfolgstrip nach dem anderen und dann waren die ganzen Komplexe **weg**, und dann habe ich halt auch andere Leute kennen gelernt, andere Beziehungen und die ganzen Komplexe sind dann irgendwie von alleine verschwunden, (.) und jetzt bin ich **größenwahnsinnig** (*beide lachen*).“ (83)

Der Selbstmordversuch ist damit ein als entscheidend konstruierter Wendepunkt in Kevsans Biographie. Sie hat gelernt, dass Leistung entscheidend für den Status ist und definiert sich v.a. über ihre berufliche Tätigkeit. Nach diesem Wendepunkt beginnt eine berufliche Karriere, die sich bis in die Gegenwart fortsetzt. Sie empfindet sich als „viel zu schade für den Beruf der Krankenschwester“ (107), zeigt hohe Risikobereitschaft und das Gefühl, alles schaffen zu können. Der Erhalt eines Studienplatzes bildet nach den für sie erniedrigenden Erfahrungen in der Hauptschule einen Höhepunkt ihrer Karriere. Das Studium ist gekennzeichnet durch die Motivation, so schnell wie möglich fertig zu werden. Dafür entwickelt sie großen Ehrgeiz und viel Energie.

„Ich habe sieben Semester studiert (.) erfolgreich im Schnellverfahren. Schnellverfahren ist einfach, dass ich statt einen Schein drei Scheine gemacht habe in einem Semester. Äh, und ich habe fast alle Fächer (*verhalten lachend*) versucht gleichzeitig zu belegen.“ (14)

Während ihres Studiums heiratet Kevsan, bekommt ihr erstes Kind und ist während ihrer Abschlussprüfung erneut schwanger. Sie sieht sich zu dieser Zeit starker Kritik ihres Umfelds ausgesetzt, die bezweifelt, dass sie Ehe, Kinder und Studium gleichzeitig bewältigen kann. Daraus resultiert für Kevsan ein Ansporn, es allen zu zeigen. Sie arbeitet daran, zu beweisen, dass sie einerseits als Hauptschulabgängerin erfolgreich studieren und andererseits Studium und Familie miteinander in Einklang bringen kann. Rückblickend vermittelt sie den Eindruck, dass das Schnellstudium mit Ehemann und Kind ein voller Erfolg und die Familiengründung Bestandteil ihrer beruflichen Karriere war.

Selbständigkeit

Nach der Geburt ihres zweiten Kindes konzentriert sie sich für zehn Monate ganz auf die Kindererziehung. Diese Beschränkung auf Haushalt und Kinder füllt sie aber in keiner Weise aus. Sie fühlt sich unterfordert und unausgelastet und entwickelt aus der Auseinandersetzung mit der Unzufriedenheit über ihre Lebenssituation letztlich die Perspektive, sich selbstständig zu machen. Sie knüpft dabei an ihre beruflichen Tätigkeiten im Bereich der Krankenpflege und an ihre Diplomarbeit an, bei der sie einen wachsenden, aber ungedeckten Pflegebedarf bei älteren Migranten entdeckte, und entwickelt die Unternehmensidee „Häusliche Pflege für Migranten aus der Türkei“. Sie kombiniert damit ihre beruflichen Qualifikationen mit Ressourcen, die sie sich aufgrund ihrer Herkunft und Migrationserfahrungen zuschreibt. Wie viele andere Unternehmer projiziert sie ihre Erfolgsaussichten also zunächst auf einen national abgegrenzten Nischenmarkt.

Ihr neues Karriereprojekt wird von Fachkollegen aber als aussichtslos bezeichnet, wobei sie mit der Einschätzung „Ausländer helfen sich selbst“ auf den gleichen Diskurs rekurrieren, der auch bei vielen die Vorstellung von türkischen Unternehmern domi-

niert. Auch bei ihrer Familie findet sie keinerlei Zuspruch für ihr Projekt. Erneut erwächst aus diesen Widerständen aber eher der Anreiz, es sich und allen anderen zu beweisen.

„Alle Akademiker, die ich um mich herum hatte, Mediziner (.), Psychologen, ach, diese ganze Palette von Leute haben zu mir gesagt: ‚Du wirst dich in den Ruin bringen, also äh, das wird ein Projekt sein, das wird den Bach runtergehen. Weil die Ausländer sich untereinander versorgen, sie brauchen dich nicht, und guck mal, Kevsan, es gibt so viele Sozialstationen in Berlin, die können doch, da arbeiten doch auch türkische Mitarbeiter.‘ Und sogar mein eigener Vater hat gesagt, ‚Kevsan, mach‘ es nicht. Du wirst halt später alles verlieren, Hab und Gut, was du in die Firma investierst‘. Da habe ich gesagt ‚ich mache es‘. Das ist für mich erst recht ein Reiz gewesen, weil keiner mich unterstützt hat (*lacht*). Alle haben mir das Gegenteil erzählt.“ (14)

Erneut zeigt Kevsan mit ihrem Entschluss ein hohes Maß an Intentionalität und Selbstsicherheit, die bereits vorher in ihrer Biographie bedeutend war. Hinzu kommt, dass sie ihre Unternehmensgründung im Gesundheitswesen plant und damit in einem Bereich, der in Deutschland außerordentlich hoch reguliert ist. Eine erfolgreiche Gründung erfordert damit neben den formalen Qualifikationen auch eine gute Kenntnis der institutionellen Rahmenbedingungen (Recht, Einbindung in die Organisationsstrukturen) sowie – da Pflegepersonal von Beginn an eingestellt werden muss, um eine Zulassung als Krankenstation zu erhalten – ein hohes betriebswirtschaftliches Know-how bzw. eine sehr hohe Risikobereitschaft. Kevsan bewältigt alle Anforderungen in der Hälfte der Zeit, die ihr von den Zulassungsstellen prognostiziert worden ist, und beweist ein professionelles Vorgehen.

„Ich habe erst einmal das Konzept erarbeitet, [...] habe ich erst einmal Büroräume gefunden, **Büroräume** angemietet, dann die **Bank** gefunden, die mit mir zusammen arbeitet. **Kredit** aufgenommen, Telefonanschlüsse beantragt, dann Institutionskennzeichen beantragt und äh, (...) **dann** habe ich

erst Arbeitsverträge mit den Krankenschwestern gemacht, dann bei der Berufsgenossenschaft angemeldet, also es ist eine Verwaltungsaufwand, Wahnsinn. Dann die **Pflegeplanung** erstellen, dann **Pflegedokumentation** erstellen, das muss alles selbst erstellt werden, um der Kasse zu beweisen, dass man diese Tätigkeiten machen kann. [...] Dann habe ich mir halt Bücher geholt, habe durchgelesen, was ist Qualitäts sicherung und dann Prozessqualität, und dann Pflegeleitbild, was ist Pflegeleitbild und Tätigkeitsbeschreibung, was ist Haushaltshilfe, was ist Krankenpflege, was ist Pflegeversicherung, welche Bereiche beinhalten welche Aufgaben. (...) Das ist alles im Konzept drin und wie ich die Arbeit überhaupt, wie der **Ablauf** sein wird. Diesen ganzen Ablauf beschreiben. Also das ist so Inhalt des Konzeptes. Ja, und auch **Wirtschaftlichkeit** muss noch im Konzept drin sein. Wie hoch werden meine **Einnahmen** sein, wie hoch werden meine **Ausgaben**? Ich muss Wirtschaftlichkeit mit reinbringen, Investitionskosten, die auf uns zukommen. Das ist alles Inhalte des Konzeptes. Jahreskalkulation, damit ich einen Kredit bekomme, und äh, (...) Personalschlüssel, wie ich es mir vorstelle. Wie viele Patienten pro Schwester, wie viele Haushaltshilfen ich bräuchte, das sind so die Voraussetzungen, um ein Konzept zu erfüllen.“ (139 f.)

Ihren Betriebsstandort Neukölln wählt sie im Hinblick auf die dort größte Dichte an Migranten der *Ersten Generation*.

„Ich habe beim Landeseinwohneramt, wie sich das auch sonst nennt, äh, mir Statistiken schicken lassen, wie viele tausend Türken leben in Berlin, wie viele tausend leben in welchem Bezirken und wie alt **sind** die Leute durchschnittlich. Und bin dann auf Neukölln gekommen. Da wohnen die meisten Ausländer, auch vom Alter her war das die Gruppe, die ich erreichen wollte.“ (137)

Kevsans Berufserfahrungen, ihr Wissen aus dem Studium und der auch biographisch relevante Antrieb, sich gegen Widerstände von außen durchzusetzen, erweisen sich als zentrale Ressourcen

zum erfolgreichen Aufbau ihres Unternehmens. Durch ihre Kontakte zu Wohlfahrtsverbänden, Krankenkassen und Krankenhäusern hat sie zudem Zugang zu Informationen, die sie bei der Entwicklung ihres Unternehmenskonzeptes einsetzen kann. Auf Unterstützung von Bekannten oder Freunden oder „türkisch“ definierte Netzwerke ist sie nicht angewiesen. Wichtigen Rückhalt erhält sie dagegen von ihrer Familie.

„Ich habe Rückendeckung, finanzielle Rückendeckung von der Familie gehabt, am Anfang hatte ich moralische, äh, na ja. Meine Familie hat mich eher **nicht** unterstützt, sondern hat auch noch mit aller Macht versucht, mich an meinem Projekt zu verhindern. Die haben gesagt: ‚Mach‘ das **nicht**, mach‘ das **nicht**, und vor dir hätten es auch noch andere geschafft und du bist doch nichts Besonderes. Es ist kein Bedarf da, und guck mal dich mal um‘. Ich habe, **obwohl** ich den ihre weisen Ratschläge abgelehnt habe, wurde ich weiterhin unterstützt, finanziell.“ (217)

Die Verwandten stellen keine Bedingungen und helfen ihr sogar dann finanziell, wenn sie das Vorhaben an sich nicht gutheißen, und erwarten keine Gegenleistung. Hier wird erneut der Charakter des „sozialen Kapitals“ von familiären Unterstützungssystemen deutlich. Unterstützung ist nicht an festgelegte Bedingungen gebunden und jedes Mitglied kann davon profitieren. In der Gegenwart spielt das familiäre Netzwerk für ihren Betrieb keine Rolle mehr: Kevsan beschäftigt bewusst keine Familienangehörigen, weil sie befürchtet, diese könnten sich zu sehr einmischen. Die ersten Monate ihrer Selbständigkeit hätte Kevsan ohne die finanziellen Zuwendungen ihrer Eltern aber nicht bewältigen können. Trotz ihrer gewissenhaften Planungen hatte sie nämlich übersehen, dass ein Großteil ihrer Zielgruppe – Migranten der *Ersten Generation* – den Sommer über in der Türkei verbringt, weswegen sie über mehrere Monate kaum Einnahmen hatte. Diese Existenz bedrohende ökonomische Krisensituation, in der die Gehälter ihrer Mitarbeiter und alle laufenden Kosten nur von den Ersparnissen der Eltern bezahlt werden konnten, war letztlich aber der Auslöser für das Scheitern von Kevsans Ehe. Diese pri-

vate Krise beschäftigt sie noch heute, ist aber ein Tabu, über das sie bei laufendem Tonband nicht sprechen möchte.

Die ökonomische Krise kann sie dagegen nach wenigen Monaten überwinden. Kevsans Unternehmen floriert und innerhalb weniger Monate beschäftigt sie 37 Mitarbeiter, mit denen sie mehr als 1 Mio. Euro Umsatz erwirtschaftet. Beruflich hat sie in der Gegenwart ein hohes Niveau erreicht und ist in ihrem Fachgebiet eine anerkannte Persönlichkeit. Durch die Erweiterung ihres Tätigkeitsfeldes um den Bereich der Öffentlichkeitsarbeit – sie hält nun viele Vorträge und Seminare – gelingt es ihr, wiederum eine neue Perspektive zu eröffnen und sich zu profilieren. Insgesamt profitiert sie davon, dass zwischen türkischen Pflegebedürftigen und deutschen Sozialstationen wechselseitige Vorbehalte – basierend auf entsprechenden Zuschreibungen – bestehen, womit sich ihr ein großer Markt erschließt.

„Dann sage ich: ‚Wenn man mich fragt, sind die Deutschen nicht pflegebedürftig‘. Und wenn man nach dem Grund fragt. Ist ganz einfach: ‚Ich habe bis jetzt vierhundert Patienten versorgt, darunter waren nur drei Deutsche‘. Weil, so läuft das auf deutschen Sozialstationen. [...] Dass man sagt, ‚Ausländer versorgen sich selber, weil wir keine versorgen‘.“
(173) „Die deutschen Sozialstationen haben keine türkische Patienten. Aber wenn ich so (...) ringsherum gucke, was ich an Familien sehe. Die sind zum Teil pflegebedürftig, und wer kümmert sich um die oder warum nehmen sie das Angebot nicht an, was Sozialstationen anbieten? Und dann (...) habe ich [...] so einige (...) ältere Herrschaften gefragt aus meinem Bekanntenkreis, ob sie Pflege in Anspruch nehmen würden. Die haben immer gesagt: Ja Kevsan, wenn du das machst, dann nehmen wir das in Anspruch.“ Und da habe ich gesagt: „Warum gerade ich?“ Na ja, sie meint: „Was sollen wir mit einem deutschen Pflegeteam, wo wir gar nicht kommunizieren können“. Dachte ich, recht haben sie (...) und äh, dann haben die gesagt: „Außerdem, die werden uns auch nicht verstehen. (...) Die wissen doch gar nicht, wie wir leben, und wir müssen denen doch nicht was beibringen von unserer Kultur.“ Also da waren so Ängste (...), Berührungsängste durch den Frem-

den, erst mal Kommunikationsschwierigkeiten, Kulturunterschiede. Da habe ich gesagt: „Ach, ich werde mal eine Sozialstation eröffnen.“ (14)

Durch ihre guten Kontakte zu Institutionen des Gesundheitswesens (Krankenkassen und Wohlfahrtsverbände) und zu Krankenhäusern verfügt sie über eine herausgehobene Stellung. Sie ist in berufsspezifische Netzwerke im Bereich Pflege eingebunden, beteiligt sich an Arbeitsgruppen und wird in Fachkreisen zu Vorträgen über interkulturelle Pflege eingeladen. Diese Beziehungen sind wichtig für die Etablierung ihres Unternehmens in einem von deutschen Institutionen dominierten Bereich. Die auch durch den Firmennamen kommunizierte Eigenschaft, „türkisch“ zu sein, ist v.a. im sensiblen Bereich der Pflege von Bedeutung, wo Schamgefühle durch Gefühle der Fremdheit und des Nicht-verstandenwerdens verstärkt werden. Sie profitiert damit geschäftlich sowohl von ihrer Zugehörigkeit zu unterschiedlichen (imaginären) Beziehungsnetzen – Institutionen des Gesundheitswesens sowie Migranten aus der Türkei – als auch von ihrer Mittlerposition zwischen den einander als „fremd“ wahrgenommenen Welten. Zum Interviewzeitpunkt hat ihre Unternehmung in Berlin eine Monopolstellung.

„Das größte Vorteil ist, weil ich interkulturelle Pflege anbiete, dass **fast** alle Krankenhäuser in Berlin, [...] mittlerweile haben wir den Stand erreicht, dass alle Sozialarbeiter wissen, dass es [Name der Firma] gibt, und dass die uns **jeden** türkischen Patienten, der entlassen wird, schicken. (.) Also, auch die anderen Sozialstationen haben **keine** Chance.“ (177)

Zur Abgrenzung des Marktes ihrer Firma gegenüber den Institutionen, von denen sie den Großteil ihrer Kunden vermittelt bekommt, ist die national etikettierte kulturelle Grenze „deutsch-türkisch“ ausschlaggebend. Kevsan positioniert sich damit in einem nach Herkunft abgesteckten Kundenkreis, mit dem sie selber im Laufe ihrer Biographie aber erhebliche Probleme hatte.

Drei Konfliktlinien lassen sich identifizieren, die Kevsan durch machtvolle Diskurse erfährt und die sich auch in ihrem ge-

genwärtigen unternehmerischen Handeln fortsetzen und verarbeitet werden. An der Sprache festgemachte Ethnisierungen türkisch-kurdisch, an der religiösen Orientierung aufgehängte Zuschreibungen alevitisch-sunnitisch und am Geschlecht festgemachte Zuschreibungen zur Rolle Frau-Mann. Alle drei Diskursfelder interagieren miteinander. Sie entfalten in Kevsans Biographie eine große Dynamik zwischen Aneignung und Ablehnung der ihr zugeschriebenen Identitäten. Wie gezeigt, begegnet sie diesen Zuschreibungen auf unterschiedliche Weise: Durch Veränderung äußerer Merkmale, die eine Zuordnung ermöglichen (kurdischer Akzent), durch konfrontative und offensive Selbstverortung und durch Aneignung von Wissen und Anerkennung. So verarbeitet sie Konflikte aufgrund der Fremdzuschreibungen entlang religiöser Grenzen, die auch dazu führen, dass sie von Sunniten als Partnerin abgelehnt wird, dadurch, dass sie sich mit ihnen in ihrer Diplomarbeit über „Frauenbilder bei Aleviten und Sunniten“ intellektuell auseinandersetzt.

Diese Strategie ist deswegen von entscheidender Bedeutung auch für ihren späteren Erfolg als Unternehmerin, weil sie sich hierdurch in eine Position bringt, in der sie einen reflexiven Zugang zu ihrer eigenen und zur sunnitischen Religion verschafft. Sie verortet ihre religiösen Wurzeln unter dem Dach des Islams und betrachtet sich als Muslimin alevitischer Konfessionszugehörigkeit. Dadurch wehrt sie die Angriffe der Sunniten gegen Aleviten als vermeintliche häretische Abweichung vom Islam ab.

„Jedenfalls weiß **ich** jetzt, was Aleviten und Sunniten sind. Und ich lache darüber. Das ist genauso wie SPD bietet **das** an und CDU bietet das **andere** an, im Endeffekt sind das alles **Christen** oder es ist 'ne Regierung von Deutschland und, äh, für mich persönlich ist das kein Unterschied zwischen Aleviten und Sunniten.“ (21)

Durch den reflexiven Zugang zu religiösen Haltungen und den damit diskursiv verbundenen kulturellen Ordnungen gelingt es ihr gleichzeitig, damit flexibel und fast spielerisch umzugehen. Das zeigt sich darin, dass sie die Legitimation für ihre Selbständigkeit aus der im Alevitentum angelegten Gleichberechtigung

der Frau bezieht und der religiösen Orientierung zugeschriebene kulturelle Praktiken in der Ehe bewusst für sich einfordert.

„Weil bei den Aleviten ja (.) Mann und Frau gleichgestellt ist, weil da keine geschlechtspezifische Erziehung gibt, und weil auch äh, Frauen haben so viele Rechte wie Männer. Und deswegen äh, [...] ich durfte selbstständig werden, mein Mann musste mir meine Bildung gewährleisten. Ich hab' immer, ich war immer so frech, wenn mein Mann gesagt hat: ‚Nee, dat kannste jetzt nicht machen‘, hab' ich gesagt: ‚Pass mal auf, du bist auch Alevit. Du weißt, du darfst die Frau nicht einengen‘. Hab' ich gesagt: ‚Wir wollen mal zurück zu unserem Ursprung‘. (lacht) Da hat er immer gesagt: ‚Du nimmst dir das immer, wie es dir passt‘. Und so ist es auch. Ich nehm' mir von jeder Religion das, was mir passt.“ (19 f.)

Durch die praktische wie reflexive Auseinandersetzung mit machtvollen Zuschreibungsprozessen und in der Dynamik zwischen Aneignung und Ablehnung dieser an sie herangetragenen Identitäten entwickelt Kevsan die Fähigkeit, mit Identitätskodierungen flexibel umzugehen und sie situativ einzusetzen. Gleichzeitig lässt sie durch die Wahl ihrer äußereren Erscheinung – formaler Businesslook und perfektes Make-up – eine Zuordnung zu einer ethno-konfessionellen Gruppe entlang äußerer Merkmale nicht zu. Sie drückt durch ihr Auftreten vielmehr Zugehörigkeit zu einer sozial über ihren Patienten stehenden Gruppe aus, gibt sich über diese Distinktionsmechanismen als Geschäftsfrau zu erkennen und verschafft sich dadurch zunächst Respekt und Distanz.

„Es ist heute noch so, dass meine Patienten nicht wissen, welcher Abstammung ich bin. Ich, also es gibt ja so diesen typischen Aleviten, den sieht man sofort, ich habe auch so einen Fangblick für eine Alevitin, aber irgendwie falle ich aus der Reihe. Ich habe nicht diesen #. Man sieht mir weder an, dass ich kurdisch bin, noch Alevitin. Ich, also, ich bin auch untypisch für 'ne kurdische Frau (.), also vom Aussehen her. Und meine Patienten, (.) wenn ich, ich sag' immer also: [...]“

,Wenn Sie wollen, dass ich 'ne Kурдин bin, dann bin ich 'ne Kурдин. Und wenn Sie sagen, ich soll 'ne Sunnitin sein, dann bin ich 'ne Sunnitin‘.“ (29)

An einer im Interview erzählerisch ausgebauten Interaktionssituation, in der Kevsan eine Geschäftsanbahnung schildert, wird ihr flexibler Umgang mit Identitätskonstruktionen entlang aller drei beschriebenen kulturellen Grenzziehungen deutlich. Dies kann für ihre unternehmerische Tätigkeit als eine zentrale Ressource angesehen werden und lässt sich auf der Basis des Konzepts „strategische Transkulturalität“ interpretieren.

„Das war ganz interessant. Ich bin, es handelt sich um eine Intensivpflege, 24-Stunden-Pflege, heimbeatmetes Kind. Ich gehe hin, das Krankenhaus ruft, ich gehe hin, stelle mich der Familie vor. Der Vater von dem Jungen ist **jünger** als ich, er ist jünger als ich, guckt mich an und sagt: ‚Guten Tag, nehmen Sie Platz‘. Ich habe Platz genommen, da habe ich gesagt: ‚Auf was warten wir denn?‘ Da meint er: ‚Auf Ihren Chef‘. (.) Da habe ich gesagt: ‚Wie bitte? Ich habe keinen Chef‘. Da meint er: ‚Die Firma hat doch einen Chef‘. Da habe ich gesagt: ‚Die Firma hat eine **Chefin**, und das bin ich‘. Guckt er mich an, wirklich so hier, ‚Sie?‘. Und der ist ja so groß, und dann stand ich und da macht er mit dem Finger: ‚Sie sind die Chefin? Nee, dann wollen wir Sie nicht haben‘. Da habe ich gesagt: ‚Warum wollen Sie mich nicht haben?‘ ‚Nee, die Firma wird von einer Frau geführt und äh, Sie glauben doch nicht im Ernst, dass ich mein schwerstkrankes Kind in **Ihren Händen** gebe‘. Ich stand da und die Frau kam, hat mich so mit einem Kopfnicken begrüßt, war verummt.“ (31)

Bei dem Gespräch, in dem es sich – rein ökonomisch betrachtet – um die Verhandlung eines Auftrages und eine Kundenakquisition handelt – findet sich Kevsan in einer Situation wieder, die zunächst nicht von ökonomischen Parametern (Kosten, Qualität), sondern von kulturellen Bedeutungszuschreibungen bestimmt wird. Sie sieht sich mit traditionellen geschlechtsspezifischen Rollenvorstellungen konfrontiert. Weder ihre beruflichen Refe-

renzen, die sie ansonsten als ein probates Mittel zur Auftragsakquisition einsetzen kann, noch die äußeren Kennzeichen ihres Auftretens als Geschäftsfrau werden als Symbole für fachliche und berufliche Qualifikation akzeptiert. Sie muss die in der Verhandlungssituation geltenden Interpretationsschemata redefinieren und stellt sich darauf anhand zweier Symbole ein: Einerseits greift sie die herabsetzenden Äußerungen des Familienvaters und seine Rekurrenz auf einen entsprechend traditionellen Diskurs über die Rolle der Frau auf, andererseits das äußerliche Kennzeichen der „Vermummung“ seiner Frau. Sie zieht daraufhin andere Deutungsschemata und Kodierregeln heran.

„Da meint er: „Ja, wenn eine Firma von einer Frau geleitet wird. Außerdem ist Ihre Firma ja ganz neu. Weiß nicht, ob sie **Pleite** macht und eine Frau kann doch keine Firma führen“. Da habe ich gesagt: „Wissen Sie. Wenn Ihr Problem das ist, dass ich **Pleite** mache, kann ich Ihnen sagen, ich habe supergute **Rückendeckung**. Mein Bruder hat selber eine Firma: Ich würde **niemals** Konkurs gehen, weil er mir über die Durststrecke helfen würde.“ [...] Dann wurde er etwas (.) weich, und dann sagte er so von oben herab. „Wer ist denn deine, wer ist denn dein Bruder, der Dich unterstützt“. Und dann dachte ich mir, ob ich die Wohnung verlassen oder bleiben soll. Da habe ich gesagt, „(Firma X) ist mein Bruder und (Firma Y)“. Da meint er: „Ach der, der in Mehringdamm ist. **Natürlich. Den** kenne ich. Dann gibt's ja kein Problem“. Und dann hat er, also hat er seinen Vater angerufen, seinen älteren Bruder angerufen und seinen anderen Bruder angerufen, weil er der Jüngste aus der Familie war, und die Familie hat **vorab** zugestimmt, **weil** sie Kunden sind bei meinem Bruder und ich seine Schwester bin.“ (35)

Hier wird erneut deutlich, dass ökonomisches Handeln nicht nur immer soziales Handeln, sondern immer auch „kulturelles“ Handeln ist, indem in der unternehmerisch relevanten Interaktionssituation „Kundenakquisition“ zunächst die geltenden Deutungsschemata verhandelt werden. Kevsan erkennt dabei, dass die Symbolik „ausgebildete, qualifizierte Fachkraft“ keine Wir-

kung entfaltet. Sie identifiziert ein anderes Diskursfeld als situationsdefinierend und passt sich den dabei geltenden Kodierregeln an. Sie rekurriert damit auf Repräsentationsinstrumente, die der in dieser Situation herrschenden Definitionspraxis entsprechen und reproduziert und stabilisiert damit gleichzeitig den dominierenden Diskurs: Sie entwertet ihre beruflichen Qualifikationen und Fähigkeiten und benutzt kulturelle Codes, in denen sie ihre Qualitäten ausschließlich durch die gesellschaftliche Position ihres älteren Bruders bezieht. Dadurch erhält sie letztlich den Auftrag. Ihr neu gewonnener Kunde versucht über die Prüfung weiterer Zuordnungen, die offenbar noch vorhandene Restskepsis zu überwinden und sie sieht sich erneut mit einem Problem kultureller Grenzziehung konfrontiert.

„Und irgendwann, weil die wissen auch von meinem Bruder die Konfession nicht, wissen sie nicht, jedenfalls, **irgendwann** wollte die Familie dann von mir wissen, ob ich Alevitin bin oder Sunnitin. (.) Ich weiß, wenn ich sage, dass ich Alevitin bin, dann verliere ich diesen Fall. Wenn ich diesen Fall verliere, dann verlieren **sechs** Leute ihren Arbeitsplatz. Und da habe ich gesagt, nee, das kann ich nicht machen. Ich habe gesagt, ‚ich bin ein Mischling‘. Da habe ich gesagt: ‚Meine Mutter ist eine Türkin, mein Vater ist ein Alevite und wir haben auch in der Verwandtschaft Kurden, Armenier haben wir auch‘. Meine ich, ‚brauchen Sie noch was?‘ Guckt er mich an und meinte: ‚Und zu welcher Konfession **bekennen** Sie sich?‘ Da habe ich gesagt, ‚Konfession-Mensch. **Kennen** Sie das?‘ (lacht).“ (35)

Erneut wird von ihr erwartet, sich in einer religiös abgegrenzten Gruppe zu verorten, wovon die Aufrechterhaltung der ökonomischen Beziehung abhängig gemacht wird. Sie greift wiederum auf die erfolgreiche Strategie eines flexiblen Umgangs mit Selbstverortungen zurück und präsentiert sich als Produkt einer ethnisch und religiös gemischten Familie. Durch grundlegende Kenntnisse der islamischen Geschichte verfügt Kevsan über die Kompetenz, sich über die religiösen Prinzipien beider Konfessionen mit ihren Patienten auseinanderzusetzen. Dies versetzt sie

in die Lage, sich argumentativ in den jeweils erwarteten Richtungen zu verorten, ohne sich aber endgültig festzulegen.

In einer Art Globalevaluation erklärt sie eine solche situationsabhängige Verortung zu unterschiedlichen kulturellen Bezugssystemen im Sinne einer „strategischen Transkulturalität“ zu ihrem unternehmerischen Leitprinzip.

„Wenn ich alevitische Patienten habe, die sind **Hundertprozent** überzeugt, dass ich Alevitin bin – weil ich so menschlich bin, weil ich so ein soziales Projekt führe. Meine **sunnitischen** Patienten sind **Hundertprozent** davon überzeugt, dass ich eine Sunnitin bin – weil ich etwas für den Gott tue, im sozialen **Bereich**. Also, die sind sich da (*lacht*) **ziemlich** sicher, und ich nehme es den Leuten auch nicht weg und lasse die so in dem Glauben, was sie denken. Aber ich sage zu allen: ‚Ich bin Mischling‘. Weil ich will ja jedem gerecht werden. [...] Nämlich es könnte ja sein, dass der eine sagt ‚nee, sie ist ja Alevitin‘, dass der andere sagt, ‚nein, sie ist Sunnitin‘. Ich möchte ja mein Gesicht bewahren können und, ähm, ich möchte nicht, dass die Patienten glauben, dass ich die **anlüge**. Deswegen sage ich, ich bin ein Mischling. Wenn der andere sagt, ‚die ist Alevitin‘, dann kann der sunnitische Patient sagen, ‚nee nee, die Mutter ist Alevitin, der Vater ist Sunnit‘. Nur, ich muss selber (.) mir jetzt fest einprägen, **welches** Elternteil von mir **was** ist (*lacht*). Aber ich habe mich dazu entschlossen, dass meine Mutter Sunnitin ist, weil sie ist ja tot, keiner kann sie **sprechen** (*lachend*), also es fliegt nicht auf. Und mein Vater ist kurdisch-alevitisch. Weil, er hat diesen typischen Akzent und äh, man sieht es ihm an.“ (39)

In der biographischen Selbstpräsentation von Kevsan lassen sich zwei zentrale thematische Felder identifizieren: „Meine erfolgreiche Karriere als Unternehmerin“ und „Mein flexibler Umgang mit Identitäten“. Beide Themen sind eng miteinander verbunden. Die Anforderung, sich reflexiv mit zugeschriebenen kollektiven Identitäten, d.h. der Zugehörigkeit zu imaginären Gemeinschaften, auseinanderzusetzen, ist bereits in ihrer Familienkonstellation angelegt und setzt sich bis in die Gegenwart fort. Dabei lassen

sich drei Konfliktlinien identifizieren, die Kevsan durch machtvolle Zuschreibungspraktiken erfährt und die in ihr gegenwärtiges unternehmerisches Handeln einfließen: An der Sprache markierte Ethnisierungen *kurdisch–türkisch*, an der religiösen Orientierung aufgehängte Zuschreibungen *alevitisch–sunnitisch* und am Geschlecht festgemachte Zuschreibungen zur Rolle *Frau-Mann*. Alle drei Diskursfelder entfalten in ihrer Biographie eine große Dynamik zwischen Aneignung und Ablehnung der entsprechenden ihr zugeschriebenen Identitäten.

Über die Sozialisation als Kind erfährt sie Zugehörigkeit zu einer kurdisch-alevitischen Gemeinschaft mit starken Bindungen nach innen, die sie nach außen aber verheimlichen muss. Erste konkrete Diskriminierung erlebt sie festgemacht an ihrer Sprache. Aufgrund ihres Akzents beim Sprechen der türkischen Sprache wird sie als Kurdisch identifiziert und festgeschrieben. Folge sind Diskriminierungen durch die Mehrzahl der türkischen Mitschüler und ihre türkische Grundschullehrerin. Zuschreibungen entlang dieses äußeren Zeichens begegnet sie durch die Entwicklung zweier Handlungsstrategien: einerseits durch Aneignung von Wissen und damit verbundener Anerkennung, andererseits indem sie ihre Aussprache des Türkischen als Jugendliche so verändert, dass eine Kodierung über Sprache „als Kurdin“ unmöglich wird.

Auch die Zuschreibungen, als Angehöriger einer alevitischen Familie einer „schlimmen, unreinen“ Gruppe anzugehören, werden ihr bereits als Kind latent vermittelt, aufgrund der Tabuisierung des Themas in der Familie aber zunächst nicht öffentlich. Das offensive „Bekenntnis zum Alevitentum“ in ihrer Pubertät wirkt wie ein politisches Instrument der Befreiung von dominanten Benennungspraktiken und ist für ihre Subjektbildung zunächst auch „erfolgreich“. Sie folgt damit einer auf den ersten Blick paradoxen Logik, sich mittels der offensiven Selbstverortung als „kurdische Alevitin“ gegen dominante Zuschreibungsdiskurse zur Wehr zu setzen, diese damit aber gleichzeitig zu reproduzieren. Ihre Selbstverortung ist allerdings mit Ausgrenzungen von sunnitischen Mitschülern verbunden, die sich im Privatleben fortsetzen: Bei ihrer Partnerwahl führt der religiöse Hintergrund ihrer Familie wie auch das damit verbundene Ge-

schlechterverhältnis zum Scheitern ihrer Beziehungen zu sunnitischen Männern. Sie begegnet diesem Konflikt unter anderem dadurch, dass sie sich in ihrer Diplomarbeit über „Frauenbilder bei Aleviten und Sunniten“ intellektuell auseinandersetzt und erneut durch Wissensaneignung auf Zuschreibungspraktiken reagiert. Hierdurch bringt sie sich in eine Position, die ihr einen reflexiven Zugang zu unterschiedlichen Konfessionen und damit verbundenen sozialen Praktiken und Diskursen verschafft. Das kann als eine entscheidende Voraussetzung für die Entwicklung der Fähigkeit zur „strategischen Transkulturalität“ betrachtet werden, die Kevsan in ihrer späteren unternehmerischen Praxis in Wert setzt.

So lässt Kevsan in ihren gegenwärtigen Geschäftskontakten durch die Wahl ihrer äußereren Erscheinung – formaler Business-look und perfektes Make-up – eine Zuordnung zu einer ethnischen oder konfessionellen Gruppe entlang äußerer Merkmale nicht zu. Auch sprachlich ist sie nicht auf eine bestimmte Herkunft festzulegen. Gleichzeitig – und das ist entscheidend – hat sie durch die praktische wie reflexive Auseinandersetzung mit machtvollen Zuschreibungen und in der Dynamik zwischen Aneignung und Ablehnung solcher extern an sie herangetragenen Identitätspositionen die Fähigkeit entwickelt, mit Identitätskodierungen flexibel umzugehen und sie situativ einzusetzen.

Diese hier als „strategische Transkulturalität“ bezeichnete Fähigkeit, sich situationsabhängig in unterschiedlichen kulturellen Bezugssystemen reflexiv verorten können, kann als eine maßgebliche Ressource Kevsans angesehen werden, die wesentlich zu ihrem ökonomischen Erfolg beiträgt. Das zeigt sich exemplarisch in einer Interaktionssituation, in der es – rein ökonomisch betrachtet – um die Akquisition eines Auftrages geht. Die Begegnung wird aber zunächst nicht von ökonomischen Parametern, sondern vom Aufeinandertreffen unterschiedlicher Bedeutungszuschreibungen geprägt. Weder ihre beruflichen Referenzen noch die äußeren Kennzeichen ihres Auftretens als Geschäftsfrau werden als Symbole für Qualifikation akzeptiert. Bei der „Verhandlung“ der die Situation definierenden Deutungsschemata unterliegt sie. Sie muss daher andere Deutungsschemata und Kodierregeln heranziehen und ist darin erfolgreich, indem sie ihre

Qualitäten ausschließlich durch Berufung auf die gesellschaftliche Position ihrer Familie bezieht. Dadurch erhält sie den Auftrag. Sie rekurriert damit auf Repräsentationsinstrumente, die der in dieser Situation über Machtasymmetrien durchgesetzten Definitionspraxis erwachsen und reproduziert und stabilisiert damit gleichzeitig den entsprechenden Diskurs.

Das Beispiel von Kevsan zeigt, dass ökonomisches Handeln nicht nur immer auch soziales Handeln ist, sondern immer auch kulturelles Handeln. In ökonomisch relevanten Interaktionssituationen wird „verhandelt“, welche Deutungsschemata maßgeblich sind. Sie werden entlang kultureller Symbole festgemacht, die entsprechende Grenzen markieren. Dabei handelt es sich aber nicht nur um national etikettierte Grenzen. Signifikanten wie Kleidung, die von Kevsan sowohl eingesetzt werden, um die Interaktionssituation als professionelle Geschäftsbeziehung zu symbolisieren, als auch, um ihre Kunden durch die „Vermummung“ (der Ehefrau des potenziellen Kunden) entsprechend vororten zu können, zählen ebenso dazu wie z.B. Begrüßungsformeln. Es sei hier an die Situation erinnert, in der Mustafa (vgl. Fall 2) einen Job bei einem potenziellen Arbeitgeber bekommen möchte und dazu eine Begrüßungsformel verwendet, mit der er sich symbolisch in einer rangniederen Position innerhalb einer entsprechenden hierarchischen Ordnung verortet.

Strategische Transkulturalität kann damit allgemein als eine Kompetenz definiert werden, Deutungsschemata, auf die in Interaktionssituationen rekurriert wird, zu erkennen und damit flexibel, reflexiv und absichtsvoll umzugehen. Die eingangs aufgestellte These, dass „Transkulturalität als Praxis“ nicht nur ein untersuchungsleitendes Konzept darstellt, sondern auch eine konkrete Handlungspraxis bezeichnet, bestätigt sich in besonders augenfälliger Weise anhand der Biographie Kevsans.

KULTUR UND UNTERNEHMERISCHES HANDELN. DIE PERSPEKTIVE DER „TRANSKULTURALITÄT ALS PRAXIS“

Die vorliegende Arbeit zeigt, dass ökonomisches Handeln immer auch als kulturelles Handeln gelesen werden kann und dass das Konzept der „Transkulturalität als Praxis“ geeignet erscheint, um die einleitend definierte „kulturelle Dimension“ ökonomischer Handlungspraxis theoriegeleitet zu strukturieren und für die empirische Forschungspraxis erschließbar zu machen. Damit lassen sich wirtschaftsgeographische Fragestellungen um eine wichtige Perspektive erweitern.

„Transkulturalität als Praxis“ basiert auf einem Kulturbegriff, der Kultur als Wissensbestände, symbolische Ordnungen, Deutungsschemata auffasst, über die Menschen notwendigerweise verfügen, um sich Gegenstände oder Handlungen als sinnhaft erschließen zu können. Nur über Kultur ist „Welt“ erfahrbar und damit ist sie Bedingung jeglicher sozialer Praxis: Wenn zwei Menschen aufeinander zugehen und sich gegenseitig mit der rechten Hand anfassen, wird dies von vielen als Ritual der Begrüßung „verstanden“; die Körperbewegung wird als sinnhaft erschlossen. Wie das Beispiel zeigt, müssen solche Deutungsschemata notwendigerweise kollektiv geteilt sein.

Genauso kommt auch die ökonomische Handlungspraxis nicht ohne Rückgriff auf geteilte symbolische Ordnungen aus. Denn in Interaktionssituationen, z.B. einer geschäftlichen Vereinbarung zwischen zwei Unternehmern, lässt sich nur dann ein für die Beteiligten befriedigendes Ergebnis erzielen, wenn bezüglich der Einschätzung dessen, wie z.B. Absprachen besiegelt werden und wie verbindlich sie sind, zwischen den Geschäftspartnern Bedeutungsgleichheit besteht. In diesem Sinne ist jegliches ökonomisches Handeln immer auch kulturelles Handeln.

Der Umstand, dass Deutungsschemata notwendigerweise kollektiv geteilt sein müssen, erweist sich konzeptionell jedoch als problematisch. Er führt in mancher Arbeit, die sich mit der kulturellen Dimension z.B. ökonomischen Handelns beschäftigt, zu dem Fehlschluss, Kultur als ein geschlossenes System aufzufassen, d.h. als ein Verweisungszusammenhang von Symbolen, der in sich geschlossen ist. Das beinhaltet häufig, Kultur konzeptionell an abgrenzbare soziale Kollektive zu binden und territorial zu verorten bzw. auf einen territorial verortbaren Ursprung zurückzuführen („türkische Kultur“, „Regionalkultur“).

In der jüngeren kulturtheoretischen Debatte ist von verschiedener Seite darauf aufmerksam gemacht worden, dass eine solche Auffassung von Kultur als geschlossenes System aus einer theoretischen Perspektive nicht haltbar ist. Auch wird dadurch meist die Suche nach dem „Besonderen der Kultur“ zur wichtigsten Forschungsfrage, was essentialistischen Kulturvorstellungen Vorschub leistet und dazu führt, Differenzen „zwischen den Kulturen“ herzustellen und das vermeintliche Anders-Sein von Angehörigen „fremder Kulturen“ zu betonen. Dadurch besteht letztlich die Gefahr, Ausgrenzung und Diskriminierung zu befördern, was die Annahme homogener Kulturen auch gesellschaftspolitisch problematisch werden lässt.

Gleichzeitig muss man aber akzeptieren, dass Essentialisierungen und das Denken in homogenen Kulturen die alltägliche Handlungspraxis maßgeblich prägen. Denn diskursiv vermittelte Deutungsmuster, wie „Welt“ zu verstehen ist, gehen immer einher mit machtvollen Klassifikationsschemata, in die Akteure Handlungen und andere Menschen permanent einordnen. Solche Zuschreibungsprozesse, z.B. entlang der Herkunft, reduzieren Komplexität und stellen dadurch Handlungssicherheit her. Sinnbildung ist auf der Ebene des Handelnden also untrennbar verbunden mit Klassifikation.

Die theoretische Position der Nicht-Existenz homogener Kulturen deckt sich demnach nicht mit der Position handelnder Akteure. Damit besteht die auf den ersten Blick paradoxe Situation, dass es konzeptionell das nicht geben kann, was in der sozialen und diskursiven Praxis laufend hergestellt wird. Genau in diesem Widerspruch ist das Konzept der Transkulturalität angesiedelt, wie es Welsch (1992 und 1999) zu Grunde gelegt hat und wie es in der vorliegenden Arbeit mit „Transkulturalität als Praxis“ für die Untersuchung un-

ternehmerischen Handelns weiterentwickelt worden ist. „Transkulturalität als Praxis“ eröffnet eine Perspektive, welche die Kritik an essentialistischen Kulturkonzeptionen teilt und auf der analytischen Ebene den Blick auf die Grenzen richtet, die Akteure in der Handlungspraxis produzieren und reproduzieren.

Schlüssel dazu ist die Verschiebung der theoretischen Lage kultureller Grenzen von einer *interpersonalen* auf eine *intrapersonale* Ebene. Damit wird konzeptionell anerkannt und zugänglich, was sich empirisch in den Interviews für diese Arbeit immer wieder zeigte: Menschen beteiligen sich permanent an der Konstruktion vermeintlich homogener Kulturen und können sich selbst situativ unterschiedlichen dieser imaginären Gemeinschaften zuordnen, ohne dass sie schwerwiegende Identitätskonflikte erleiden würden.

Kultur im Sinne von „Transkulturalität als Praxis“ für empirische Untersuchungen nutzbar machen heißt also, den Blickwinkel zu verschieben. Und zwar weg von vermeintlich gegebenen kulturellen Ausprägungen – denn das hieße, diskursiv konstruierte alltagsweltliche Essentialisierungen als naturhaft Gegebenes anzunehmen und sie in eigenen Untersuchungen zu reproduzieren – und stattdessen hin zu den Grenzziehungen, die Akteure in ihrem Handeln laufend vornehmen. Mit dem Perspektivenwechsel rückt die Frage in den Vordergrund, an welchen Symbolen diese Grenzen markiert werden. Denn nur sie geben Aufschluss über Zuordnungs- und Ausschließungspraktiken im Sinne von „wer oder was ist außen“ oder „wer oder was gehört wozu“ und sind damit Basis für Handlungsverständen.

Trotz der Verschiebung des Blickwinkels erlaubt die hier zu Grunde gelegte Konzeptualisierung von Kultur, an bestehende Erklärungsmodelle des „Immigrant Business“ anzuknüpfen. Sie sind jedoch dahingehend zu reinterpretieren, dass bei den dominierenden Ansätzen – „strukturelle Rahmenbedingungen“, „Nischenmarktorientierungen“ und „Netzwerkbeziehungen“ – die (Re-)Produktion kultureller Grenzen zu betrachten ist – und zwar auf drei Ebenen, die miteinander zusammenhängen: auf der Ebene diskursiver Felder, auf der Ebene von Institutionen und auf der Ebene konkreter Interaktionssituationen.

So sind Klassifikationsschemata wie jegliche als „Kultur“ definierte Wissensordnungen in Diskursen verankert und hierdurch kollektiv geteilt, verfügbar und wirksam. Sie werden darüber hinaus

durch Gesetze und Verwaltungsvorschriften institutionalisiert und damit strukturell verfestigt – z.B. durch das Ausländerrecht, welches das Subjekt des „Ausländer“ erst konstituiert und ihm in fast allen öffentlich regulierten Lebensbereichen eine Sonderbehandlung zu kommen lässt. Eine solche institutionalisierte Ethnisierung macht sich praktisch beispielsweise darin bemerkbar, dass Menschen ohne entsprechende Aufenthaltstitel der Zugang zu vielen Segmenten des Arbeitsmarktes verwehrt und Selbständigkeit im Regelfall nicht erlaubt wird. Beides kann dazu führen, dass als Handlungsoption für viele nur eine Beschäftigung im informellen Sektor bleibt: entweder durch Annahme einer Schwarzarbeit oder durch Gründung eines Unternehmens über Dritte, womit diverse Abhängigkeitsverhältnisse eingegangen werden müssen.

Wie diskursiv verankerte Klassifikationsschemata entlang national etikettierter Grenzen unternehmerische Handlungsrelevanz entfalten, wird anhand der Konstruktion von „Nischenmärkten“ und „sozialen Ressourcen und Netzwerken“ nachgezeichnet:

- Bei der Konstruktion eines „türkisch“ abgegrenzten Marktes, auf den sich die Marktbearbeitung vieler Unternehmer konzentriert, schlagen sich dominante Diskurse in mehrfacher Hinsicht nieder. Einerseits werden Arbeitsfelder ethnisch konnotiert (Döner schneiden „gehört“ zu Türken), was dazu führt, dass Unternehmensgründungen in spezifischen Bereichen ökonomisch sinnvoller erscheinen als in anderen. Andererseits werden sie in konkreten Interaktionssituationen reproduziert. Wie die Analyse zeigte, müssen dabei die situativ existierenden Machtasymmetrien wie Auftraggeber–Kunde oder Chef–Mitarbeiter beachtet werden, in deren Rahmen sie vermittelt werden. Wenn z.B. der Versicherungsagent Veli in einer Strategiesitzung mit seinen Kollegen gegen seinen Wunsch die Betreuung türkischer Kunden zugewiesen bekommt, weil er türkischer Herkunft ist (und nicht auf die Betreuung von Sachversicherungen, weil er dort die größte Kompetenz besitzt), dann ist dies nichts anderes als die Reproduktion eines dominanten Ethnisierungsdiskurses, der über Machtasymmetrien durchgesetzt und dadurch auch weiter zementiert wird.
- Solche Vergemeinschaftungen entlang der Herkunft sind aber nicht nur Ergebnis von Fremd-, sondern ebenso Resultat von

Selbstzuschreibungen; wobei beide konzeptionell kaum voneinander getrennt werden können. Auf der Ebene des Subjekts ergeben sich Selbststethnisierungen aus der Dynamik zwischen Annahme und Ablehnung diskursiv konstruierter Identitätspositionen. Sie zeigten sich ebenfalls bei Nischenmarktorientierungen (vgl. insbesondere Mehmet, Fall 4), traten noch klarer aber bei der Konstruktion vermeintlich „türkischer“ sozialer Ressourcen hervor. So machte der Blick auf die Situiertheit des unternehmerischen Handelns in sozialen Beziehungen die ökonomische Relevanz der Konstruktion von Grenzen deutlich. Die Herstellung von Zugehörigkeit zu imaginären Gemeinschaften entlang national etikettierter Grenzen dient der Akkumulation sozialen Kapitals, vornehmlich Reziprozität und (erzwingbares) Vertrauen, und der Reduktion von Komplexität und Unsicherheit. Wie gesehen, wirken solche Ressourcen jedoch nur bis zu einem gewissen Grade positiv (z.B. in der Gründungsphase eines Unternehmens), da sie die Handlungsfreiheiten von Unternehmern langfristig erheblich einschränken können.

Das Konzept der „Transkulturalität als Praxis“ hat sich in der Analyse als tauglich erwiesen, den Zusammenhang von Kultur und ökonomischem Handeln für die empirische Forschungspraxis zugänglich zu machen. Dabei bestätigte sich die Ausgangsüberlegung, dass Grenzen nichts naturhaft Gegebenes sind, sondern diskursiv hergestellte Konstrukte, die durch die Bezeichnungs- und Handlungspraxis (re-)produziert werden. Damit ist aber auch Zugehörigkeit keine Größe, die im Subjekt verkörpert wäre, sondern die durch die soziale und diskursive Praxis hergestellt wird – und damit prinzipiell auch veränderlich ist. Dieser Aspekt wird bei wirtschaftsgeographischen Arbeiten, die auf die „kulturelle Embeddedness“ verweisen und dies an vermeintlich „geteilten Normen und Werten“ eines Kollektivs festmachen, häufig übergangen.

Dadurch, dass Grenzziehungen das Innen vom Außen trennen und damit Gemeinschaften herstellen, sind sie immer auch ein Akt der Identitätskonstruktion. Denn über symbolische Markierungen wird Differenz hergestellt, und das Ich setzt sich zum Anderen in Beziehung. Solche (Selbst-)Verortungsprozesse müssen als wesentliches Element beachtet werden, wenn kulturelle Aspekte unterneh-

merischen Handelns untersucht werden sollen. So offenbarten die Analysen der Unternehmerbiographien, dass sich Unternehmer – wie alle handelnden Subjekte – in einem Feld bewegen, in dem permanent Identitätspositionen verhandelt werden. In unternehmensrelevanten Interaktionen werden laufend Identitäten konstruiert, angenommen und abgelehnt. Die Vorstellung von einer „wesenhaften“ Identität sollte dabei aber ebenso aufgegeben werden wie die Vorstellung einer „wesenhaften“ Zugehörigkeit zu einer Gemeinschaft. Wie die Biographien vielmehr bestätigten, ist der Begriff der „Verortung“ adäquater als der Begriff der „Identität“, da in ihm mit dem Handlungsakt (sich verorten), dem Zuschreibungseffekt (verortet werden) und dem situativen Charakter (Verortung als immer wieder neu kontextualisiertes Phänomen) drei Aspekte zusammenfließen, die für die Konstruktion von Identitätspositionen als konstitutiv identifiziert werden konnten.

Der Aspekt der Verortung wird als zentral angesehen, um in vermeintlich rein „ökonomischen“ Interaktionssituationen die Handlungen der Akteure verstehen zu können. Aus diesem Gesichtspunkt lässt sich auch ableiten, dass „Transkulturalität als Praxis“ nicht nur als Analysekonzept gelesen werden kann, sondern gleichermaßen die Handlungspraxis konkreter Subjekte bezeichnet. Diese können sich nämlich in mehreren imaginären Gemeinschaften verorten, an deren Konstruktion sie permanent beteiligt sind. Sie besitzen damit prinzipiell die Fähigkeit, kontextbezogen auf unterschiedliche symbolische Deutungsschemata zu rekurrieren und im Handeln einzusetzen. Eine grundsätzliche Kompetenz zu solchermaßen „alltäglicher Transkulturalität“ kann dabei jedem Unternehmer zugesprochen werden, weil in jeder ökonomischen Interaktion (meist unausgesprochen) „verhandelt“ wird, welche Deutungsschemata die Situation definieren.

Wie die Arbeit gezeigt hat, kann die Fähigkeit zur Transkulturalität auf der Ebene des einzelnen Akteurs weiter ausdifferenziert werden.

- „Alltägliche Transkulturalität“ bezeichnet Handlungsroutinen, in deren Rahmen Akteure situativ Deutungsschemata heranziehen, um z.B. in ökonomischen Interaktionssituationen Bedeutungsgleichheit mit ihren Interaktionspartnern herzustellen. Sol-

che Routinen sind – in terminologischer Anlehnung an Giddens (1997: 57) – im „praktischen Bewusstsein“ verankert. Sie stehen dem Handelnden in einer reflexiven Auseinandersetzung damit i.d.R. nicht zur Verfügung.²⁸

- „Strategische Transkulturalität“ bezeichnet dagegen ein absichtsvolles Handeln, das mit einer reflexiven Verortung in unterschiedlichen Bezugssystemen einhergeht. In wiederkehrenden Interaktionssituationen verhandelte Deutungsschemata können dem Akteur im „diskursiven Bewusstsein“ zur Verfügung stehen. Das versetzt ihn in die Lage, mit Identitätskodierungen flexibel umzugehen und sich situationsabhängig und intentional auf unterschiedliche Bezugssysteme einzustellen. Strategische Transkulturalität, das Beispiel von Kevsan (vgl. Fall 5) hat es sehr deutlich herausgestellt, ist damit eine ökonomisch verwertbare Ressource, die Handlungsspielräume bei der Marktbearbeitung erweitert und dem Unternehmer die Teilhabe an unterschiedlichen Netzwerken ermöglicht.

Prinzipiell ist die Ausprägung der Fähigkeit zu alltäglicher oder strategischer Transkulturalität von der Heterogenität der Kontexte abhängig, in denen ein Unternehmer agiert bzw. mit denen er im Laufe seiner Biographie konfrontiert worden ist. Die Inwertsetzung von Transkulturalität als Ressource setzt einen individuellen Lernprozess voraus, weswegen der Zugang über die Biographie als eine geeignete Methode betrachtet werden kann, um die Kompetenz zur flexiblen Selbstverortung nachzuvollziehen.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass das Konzept „Transkulturalität als Praxis“ hilft, die kulturellen Aspekte ökonomischen Handelns zu erschließen, indem es den Blick auf die Praxis der Herstellung und Wirkung kultureller Grenzziehungen richtet. Gleichzeitig werden kulturelle Grenzen nicht mehr als „zwischen“ Subjek-

28 Das ist auch ein Grund dafür, dass die in dieser Arbeit verwendeten Methoden bei der Analyse „alltäglicher Transkulturalität“ an ihre Grenzen stießen. Unreflektierte Handlungsritualen sind in Interviews kaum erschließbar.

ten, sondern als „innerhalb“ handelnder Subjekte liegend konzeptualisiert. Hierdurch werden empirisch feststellbare Mehrfachzugehörigkeiten von Akteuren auch aus theoretischen Überlegungen akzeptiert und der kontextabhängige, reflexive Umgang mit Deutungsschemata einer Analyse zugänglich gemacht.

Der flexible Umgang mit Identitätskodierungen und die prinzipielle Überschreitbarkeit von Grenzen führen jedoch nicht zu deren Auflösung. Im Gegenteil: Der Rückgriff auf einen Diskursstrang in einer konkreten Interaktionssituation, unabhängig davon ob unbewusst/alltäglich oder bewusst/strategisch, geht mit einer Reproduktion und damit einer Stabilisierung des entsprechenden Diskurses einher. Gleichzeitig erschließt „Transkulturalität als Praxis“ konzeptionell aber auch kulturellen Wandel. Denn dadurch, dass es den „Aushandlungsprozess“ von Deutungsschemata in Interaktionen in den Vordergrund stellt, ist auch potenzielle Veränderung und damit der prozessuale Charakter von Kultur mitgedacht.

Kulturelle Grenzziehungen, d.h. die Herstellung von Innen-Außen-Differenzen entlang von Symbolen, sind nicht nur „national“ etikettiert oder an Herkunft gebunden. Zugehörigkeit zu einer bestimmten imaginären Gemeinschaft wird an sehr unterschiedlichen und vielfältigen Symbolen markiert und kommuniziert – in der Arbeit wurde auf einige hingewiesen. Das Konzept der „Transkulturalität als Praxis“ kann daher als offen für eine Übertragbarkeit auf andere Forschungsfragen angesehen werden, bei denen es um Zusammenhänge von „Kultur und Handeln“ geht.

LITERATUR

- Amin, Ash und Nigel Thrift (1997): Globalization, Socio-economics, Territoriality. In: Lee, Roger und Jane Wills (Hrsg.): Geographies of Economies. London u.a.: 147–157.
- Anderson, Benedict (1983): Imagined Communities: Reflections on the Origins and Spread of Nationalism. London.
- Anderson, Kay, Mona Domosh, Steve Pile und Nigel Thrift (Hrsg., 2003): Handbook of Cultural Geography. London.
- Apitzsch, Ursula (2000): Beratungs- und Bildungsangebote für Selbständigesprojekte in Europa. In: Hessische Blätter für Volksbildung 50 (1): 1–13.
- Appadurai, Arjun (1998): Globale ethnische Räume. Bemerkungen und Fragen zur Entwicklung einer transnationalen Anthropologie. In: Beck, Ulrich (Hrsg.): Perspektiven der Weltgesellschaft. Frankfurt am Main: 11–40.
- ATIAD (Hrsg., 2001): Türkischstämmige Unternehmer in Deutschland und Europa 1961–2010. Die treibende Kraft. Düsseldorf.
- Ausländerbeauftragte des Senats von Berlin (1998): Bericht zur Integrations- und Ausländerpolitik 1996/1997. Berlin.
- Ausländerbeauftragte des Senats von Berlin (2000): Pressemitteilung „Türkische Berlinerinnen und Berliner“. Berlin.
- Ausländerbeauftragte des Senats von Berlin (2002a): Bericht zur Integrations- und Ausländerpolitik in Berlin 2000. Berlin.
- Ausländerbeauftragte des Senats von Berlin (2002b): Protokoll des gemeinsamen Pressegesprächs des Türkischen Bund Berlin-Brandenburgs mit der Ausländerbeauftragten am 26.3.2001 (unveröffentlicht). Berlin.
- Backs, Lilian u.a. (1990): Die räumliche Ausbreitung türkischer Wirtschaftsaktivitäten in Berlin (West) – Schnellimbisse, Restaurants, Gemüseläden. Eine empirische Studie zur Frage nach den Integrationsmöglichkeiten türkischer Selbständiger. Berlin (= Occasional Paper Geographie 5).

- Barnett, Clive (1998) The Cultural Turn: Fashion or Progress in Human Geography? In: *Antipode* 30 (4): 379–394.
- Barrett, Giles A., Trevor P. Jones und David McEvoy (1996): Ethnic Minority Business: Theoretical Discourse in Britain and North America. In: *Urban Studies* 33: 783–809.
- Bathelt, Harald und Johannes Glückler (2002): Wirtschaftsgeographie: ökonomische Beziehungen in räumlicher Perspektive. Stuttgart (= UTB für Wissenschaft 8217).
- Bauman, Zygmunt (1995): Moderne und Ambivalenz. Frankfurt am Main.
- Beck, Ulrich (Hrsg., 1998): Perspektiven der Weltgesellschaft. Frankfurt am Main.
- Beck, Ulrich (2000): Das Andere ist mir selbst das Nächste. In: *Süddeutsche Zeitung* (28./29.10.2000).
- Bhabha, Homi (1994): *The Location of Culture*. London
- Blaschke, Jochen und Ahmet Ersöz (1987): Herkunft und Geschäftsaufnahme türkischer Kleingewerbebetreibender in Berlin. Berlin (= Forschungsmaterialien Migration 3).
- Boeckler, Marc (1999): Entterritorialisierung, „orientalische“ Unternehmer und die diakritische Praxis der Kultur. In: *Geographische Zeitschrift* 87 (3): 178–193.
- Boeckler, Marc und Peter Lindner (1999): „Cultural Turn“? Zum Umgang mit der „Entterritorialisierung von Kultur“ in der Wirtschafts- und Sozialgeographie (= Paper der Tagung: Kultur und Region im Zeichen der Globalisierung, Erlangen, 14.–15.1.1999).
- Bögenhold, Dieter (1989): Die Berufspassage in das Unternehmertum. In: *Zeitschrift für Soziologie* 18 (4).
- Bögenhold, Dieter und Udo Staber (1990): Selbständigkeit als ein Reflex auf Arbeitslosigkeit? In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 42 (2).
- Bourdieu, Pierre (1981): Klassenschicksal, individuelles Handeln und das Gesetz der Wahrscheinlichkeit. In: Bourdieu, Pierre u.a. (Hrsg.): Titel und Stelle: Über die Reproduktion sozialer Macht. Frankfurt am Main: 169–226.
- Bourdieu, Pierre (1983): Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In: Kreckel, Reinhard (Hrsg.): *Soziale Ungleichheiten*. Göttingen (= Soziale Welt, Sonderband 2): 183–198.
- Bourdieu, Pierre (1982): Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft. Frankfurt am Main.

- Bremer, Peter (2000): Ausgrenzungsprozesse und die Spaltung der Städte. Migranten der ersten und zweiten Generation zwischen Integration und Ausgrenzung. Opladen (= Stadt, Raum und Gesellschaft 11).
- Brüsemeister, Thomas (2000): Qualitative Forschung. Opladen (= Hagener Studentexte zur Soziologie 6).
- Bukow, Wolf-Dietrich (1993): Leben in der multikulturellen Gesellschaft. Die Entstehung kleiner Unternehmer und die Schwierigkeiten im Umgang mit ethnischen Minderheiten. Opladen.
- Bukow, Wolf-Dietrich u.a. (Hrsg., 2001): Die multikulturelle Stadt. Von der Selbstverständlichkeit im städtischen Alltag. Opladen (= Interkulturelle Studien 6).
- Burt, Ronald S. (1992): Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge, London.
- Burt, Ronald S. (1997): The Contingent Value of Social Capital. In: Administrative Science Quarterly 42: 339–365.
- Cassirer, Ernst (1996) [1944]: Versuch über den Menschen: Einführung in eine Philosophie der Kultur. Hamburg
- Castells, Manuel (2001) Die Netzwerkgesellschaft. Opladen
- Coleman, James S. (1988): Social Capital in the Creation of Human Capital. In: American Journal of Sociology 94: 95–120.
- Coleman, James S. (1990): Foundations of Social Theory. Cambridge.
- Cornelsen, Carsten (1996): Erwerbstätigkeit der ausländischen Bevölkerung. In: Statistisches Bundesamt: Wirtschaft und Statistik (3): 147–155.
- Crang, Mike (1998): Cultural Geography. London und New York.
- Crang, Philip (1997): Introduction: Cultural Turns and the (Re)constitution of Economic Geography. In: Lee, Roger und Jane Wills (Hrsg.): Geographies of Economies. New York: 3–15.
- Czock, Heidrun (1990): Ausländische Betriebsgründungen als Ausbildungsstätten. Erste Ergebnisse eines Modellversuchs zur Erschließung zusätzlicher Ausbildungsplätze für ausländische Jugendliche. Bonn (= Working Paper des Zentrum für Türkeistudien 6).
- Dausien, Bettina (1996): Biographie und Geschlecht: Zur biographischen Konstruktion sozialer Wirklichkeit in Frauenlebensgeschichten. Bremen (= IBL Forschung 1).

- Derrida, Jacques (1994): Die Schrift und die Differenz. Frankfurt am Main.
- Dienelt, Klaus (2001): Aktuelle Fragen zum Aufenthaltsrecht türkischer Staatsangehöriger. Neuwied.
- Duncan, James S., Nuala C. Johnson und Richard H. Schein (Hrsg., 2004): A Companion to Cultural Geography. Malden u.a.
- Duymaz, Ismail (1988): Selbständige Erwerbstätigkeit von Ausländern als Integrationsindikator am Beispiel der türkischen Selbstständigen im Ruhrgebiet. In: Zeitschrift für Ausländerrecht und Ausländerpolitik 8 (2): 66–73.
- Engelhardt, Michael von (1990a): Biographie und Identität. Die Rekonstruktion und Präsentation von Identität im mündlichen autobiographischen Erzählen. In: Sparn, Walter (Hrsg.): Wer schreibt meine Lebensgeschichte? Biographie, Autobiographie, Hagiographie und ihre Entstehungszusammenhänge. Gütersloh: 197–247.
- Engelhardt, Michael von (1990b): Sprache und Identität. Zur Selbstdarstellung und Selbstsuche im autobiographischen Erzählen. In: Kössler, Henning (Hrsg.): Sprache: 5 Vorträge. Erlangen (= Erlanger Forschungen: Reihe A 5): 65–88.
- Escher, Anton (1999): Das Fremde darf fremd bleiben! Pragmatische Strategien des „Handlungsverständens“ bei sozialgeographischen Forschungen im „islamischen Orient“. In: Geographische Zeitschrift 87 (3): 165–177.
- Faist, Thomas (1998): International Migration and Transnational Social Spaces: Their Evolution, Significance and Future Prospects. Bremen (= InIIS-Arbeitspapiere 9).
- Fallenbacher, Tim (2001): „Ethnic Business“ in Nürnberg: Fallstudie Dönerkebab. In: Mitteilungen der Fränkischen Geographischen Gesellschaft, Band 48: 247–272.
- Fassmann, Heinz, Rainer Münz und Wolfgang Seifert (1997): Die Arbeitsmarktposition ausländischer Arbeitskräfte in Deutschland (West) und Österreich. In: Mitteilungen aus Arbeitsmarkt und Berufsforschung (4): 732–745.
- Fassmann, Heinz und Wolfgang Seifert (1997): Beschäftigungsstrukturen ausländischer Arbeitskräfte in Österreich und Deutschland. Unterschiede und Gemeinsamkeiten. In: Erdkunde 51 (4): 318–329.

- Fischer-Rosenthal, Wolfram (1991): Biographische Methoden in der Soziologie. In: Flick, Uwe u.a. (Hrsg.): Handbuch Qualitative Sozialforschung: Grundlagen, Konzepte, Methoden und Anwendungen. München: 253–256.
- Fischer-Rosenthal, Wolfram und Gabriele Rosenthal (1997): Warum Biographieanalyse und wie man sie macht. In: Zeitschrift für Sozialisationsforschung und Erziehungssoziologie 17 (4): 405–427.
- Flick, Uwe u.a. (Hrsg., 1991): Handbuch Qualitative Sozialforschung: Grundlagen, Konzepte, Methoden und Anwendungen. München.
- Flick, Uwe, Ernst von Kardorff und Ines Steinke (Hrsg., 2000): Qualitative Forschung. Ein Handbuch. Reinbek bei Hamburg.
- Franz, Fritz (1976): „Überlastetes Siedlungsgebiet“ Berlin? In: Juristische Rundschau (4): 146–150.
- Freis, Britta und Marlon Jopp (1998): Messen und Verstehen in der Wissenschaft. Bochum.
- Fuchs-Heinritz, Werner (2000²): Biographische Forschung. Eine Einführung in Praxis und Methoden. Opladen (= Hagener Studienexte zur Soziologie 5).
- Gebhardt, Hans, Paul Reuber und Günter Wolkersdorfer (2003): Kulturgeographie – Leitlinien und Perspektiven. In: Gebhardt, Hans, Paul Reuber und Günter Wolkersdorfer (Hrsg.): Kulturgeographie. Aktuelle Ansätze und Entwicklungen. Stuttgart: 1–27.
- Geertz, Clifford (1987): Dichte Beschreibung: Beiträge zum Verstehen kultureller Systeme. Frankfurt am Main.
- Geertz, Clifford (1996): Welt in Stücken. Wien.
- Gertler, Meric S. (1997): The Invention of Regional Culture. In: Lee, Roger und Jane Wills (Hrsg.): Geographies of Economies. New York: 47–58.
- Gesemann, Frank (2001): Einleitung: Migration und Integration in Berlin. In: Gesemann, Frank (Hrsg.): Migration und Integration in Berlin. Wissenschaftliche Analysen und politische Perspektiven. Opladen: 11–30.
- Giddens, Anthony (1997³): Die Konstitution der Gesellschaft: Grundzüge einer Theorie der Strukturierung. Frankfurt am Main (= Theorie und Gesellschaft 1).

- Glückler, Johannes (2001): Zur Bedeutung von Embeddedness in der Wirtschaftsgeographie. In: *Geographische Zeitschrift* 89 (4): 211–226.
- Goffman, Erving (1969): *Wir alle spielen Theater: Die Selbstdarstellung im Alltag*. München
- Goldberg, Andreas und Faruk Sen (1997): Türkische Unternehmer in Deutschland. Wirtschaftliche Aktivitäten einer Einwanderungsgesellschaft in einem komplexen Wirtschaftssystem. In: *Leviathan* (Sonderheft 17): 63–84.
- Goldberg, Andreas, Yunuz Ulusoy und Gülay Kizilocak (1999): Der türkische Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland: Erfolgs geschichte und Zukunftsperspektiven. Essen.
- Grabher, Gernot (1993): Rediscovering the Social in the Economics of Interfirm Relations. In: Grabher, Gernot (Hrsg.): *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*. London u.a.: 1–32.
- Granovetter, Mark (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *The American Journal of Sociology* 91: 481–510.
- Granovetter, Mark (1990): The Old and New Economic Sociology: A History and an Agenda. In: Friedland, Roger und Alexander F. Robertson (Hrsg.): *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*. New York (= Sociology and Economics): 89–112.
- Granovetter, Mark (1992): Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis. In: *Acta Sociologica* 35: 3–11.
- Greve, Martin (1998): Türken in Berlin. In: Greve, Martin und Tülay Cinar (Hrsg.): *Das türkische Berlin*. Berlin: 12–18.
- Gültekin, Nevâl (2002): Doppelperspektivität biographischer Prozesse in der Migration. Biographische Selbstkonstitution unter der Wirksamkeit der Doppelperspektivität. (= Paper der Tagung: Qualitative Migrationsforschung – Generationenbeziehungen und Selbstkonstituierung unter Bedingungen der Migration, Mainz, 26.–28.9.2002).
- Gutiérrez Rodríguez, Encarnación (1999): Intellektuelle Migrantinnen - Subjektivitäten im Zeitalter von Globalisierung. Eine postkoloniale dekonstruktive Analyse von Biographien im Spannungsverhältnis von Ethnisierung und Vergeschlechtlichung. Opladen (= Geschlecht und Gesellschaft).

- Gutiérrez Rodríguez, Encarnación (2001): Grenzen der Performativität. Zur konstitutiven Verschränkung von Ethnizität, Geschlecht, Sexualität und Klasse. In: Huber, Jörg (Hrsg.): Kulturanalysen. Zürich (= Interventionen 10): 45–77.
- Haberfellner, Regina und Fritz Betz (1999): Ethnische Ökonomien als Lebens-, Arbeits- und Ausbildungsstätten. Endbericht Teil 1: Ergebnisse der Forschungsarbeit. Wien.
- Häußermann, Hartmut (2001): Marginalisierung als Folge sozialräumlichen Wandels in der Großstadt. In: Gesemann, Frank (Hrsg.): Migration und Integration in Berlin. Wissenschaftliche Analysen und politische Perspektiven. Opladen: 63–88.
- Häußermann, Hartmut und Ingrid Oswald (1997): Zuwanderung und Stadtentwicklung. In: Leviathan (Sonderheft 17): 9–29.
- Hall, Stuart (1994): Rassismus und kulturelle Identität. Hamburg
- Hall, Stuart (1999): Ethnizität: Identität und Differenz. In: Engelmann, Jan (Hrsg.): Die kleinen Unterschiede. Frankfurt am Main: 83–98
- Haug, Sonja (1997): Soziales Kapital: Ein kritischer Überblick über den aktuellen Forschungsstand. Mannheim (= Arbeitspapiere Arbeitsbereich II des Mannheimer Zentrums für Europäische Sozialforschung 15).
- Hill, Paul B. (1990): Kulturelle Inkonsistenz und Streß bei der zweiten Generation. In: Esser, Hartmut und Jürgen Friedrichs (Hrsg.): Generation und Identität. Theoretische und empirische Beiträge zur Migrationssoziologie. Opladen: 101–126.
- Hillmann, Felicitas (1998): Türkische UnternehmerInnen und Beschäftigte im Berliner ethnischen Gewerbe. Berlin (= Discussion Paper Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung FS I).
- Hillmann, Felicitas (2000): Ethnisierung oder Internationalisierung? Ethnische Ökonomien als Schnittpunkte von Migrationssystem und Arbeitsmarkt in Berlin. In: Prokla 30 (3): 415–432.
- Hillmann, Felicitas (2001): Sich selbstständig machen im Quartier Berlin-Kreuzberg. In: vhw FW 4 (Aug-Sept): 191–194.
- Hillmann, Felicitas (2002): Positionierung und Bedeutung ethnischer Arbeitsmärkte. Berlin (= Geographisches Institut der FU Berlin, Occasional Paper 13).

- Hoerning, Erika M. (1989): Erfahrungen als biographische Ressourcen. In: Alheit, Peter und Erika M. Hoerning (Hrsg.): Biographisches Wissen. Beiträge zu einer Theorie lebensgeschichtlicher Erfahrung. Frankfurt am Main: 148–163.
- Hoffmeyer-Zlotnik, Jürgen (1977): Gastarbeiter im Sanierungsgebiet. Das Beispiel Berlin-Kreuzberg. Hamburg.
- Ibba, Bernhard (1988): Das türkische Gewerbe im Wedding. Berlin (= Occasional Paper Geographie 4).
- Jackson, Peter (1997): Geography and the Cultural Turn. In: Scottish Geographical Magazine 113 (3): 186–188.
- Jamin, Mathilde (1999): Fremde Heimat. Zur Geschichte der Arbeitsmigration aus der Türkei. In: Motte, Jan (Hrsg.): 50 Jahre Bundesrepublik – 50 Jahre Einwanderung: Nachkriegsgeschichte als Migrationsgeschichte. Frankfurt am Main: 145–164.
- John, Barbara (2000): Fremde – Die Baumeister des neuen Berlins. In: Schmals, Klaus M. (Hrsg.): Migration und Stadt. Entwicklungen, Defizite, Probleme. Opladen: 261–272.
- John, Barbara und Katja Simons (1997): Zur Wohnsituation ausländischer Zuwanderer in Berlin. In: Wohnbund e. V. (Hrsg.): Migration, Stadt im Wandel. Darmstadt: 29–33.
- Johnston, Ronald John (1997): Geography and Geographers. Anglo-American Human Geography since 1945.
- Jüttemann, Gerd und Hans Thomae (1999) (Hrsg.): Biographische Methoden in den Humanwissenschaften. Weinheim (= Beltz Taschenbuch 43).
- Kaplan, David H. (1997): The Creation of an Ethnic Economy: Indo-chinese Business Expansion in Saint Paul. In: Economic Geography 73 (2): 214–233.
- Kapphan, Andreas (1997): Russisches Gewerbe in Berlin. In: Leviathan (Sonderheft 17): 121–137.
- Kapphan, Andreas (1999): Zuwanderung von Muslimen und ethnische Gemeindestrukturen. In: Jonker, Gerdien und Andreas Kapphan (Hrsg.): Moscheen und islamisches Leben in Berlin. Berlin: 10–16.
- Kapphan, Andreas (2000): Die Konzentrationen von Zuwanderern in Berlin: Entstehung und Auswirkungen. In: Schmals, Klaus M. (Hrsg.): Migration und Stadt. Entwicklungen, Defizite, Probleme. Opladen: 137–153.

- Kapphan, Andreas (2001): Migration und Stadtentwicklung. Die Entstehung ethnischer Konzentrationen und ihre Auswirkungen. In: Gesemann, Frank (Hrsg.): *Migration und Integration in Berlin. Wissenschaftliche Analysen und politische Perspektiven*. Opladen: 89–108.
- Kemper, Franz Josef (2003): Landschaften, Texte, soziale Praktiken – Wege der angelsächsischen Kulturgeographie. In: Petermanns Geographische Mitteilungen 147 (2): 6–15.
- Kloosterman, Robert, Joanne van der Leun und Jan Rath (1999): Mixed Embeddedness: (In)formal Economic Activities and Immigrant Business in the Netherlands. In: International Journal of Urban and Regional Research 23 (2): 252–266.
- Kontos, Maria (1997): Von der Gastarbeiterin zur Unternehmerin. Biographieanalytische Überlegungen zu einem sozialen Transformationsprozess. In: Deutsch lernen 22 (1): 275–290.
- Kontos, Maria (2000): Self-employment of Migrant Women and Ethnic Structures (= Paper der Tagung: Ethnic Neighbourhoods in European Cities: Entrepreneurship, employment and Social Order, Köln).
- Krämer-Badoni, Thomas (2002): Urbanität, Migration und gesellschaftliche Integration. In: Löw, Martina (Hrsg.): Differenzierungen des Städtischen. Opladen (= Stadt, Raum und Gesellschaft 15): 69–86.
- Kreide, Regina (2000): Facetten der Selbständigkeit - Existenzgründungen von Frauen im Spiegel der Sozial- und Bildungspolitik. In: Hessische Blätter für Volksbildung 50 (1): 26–43.
- Kuckartz, Udo (1999): Computergestützte Analyse qualitativer Daten. Eine Einführung in Methoden und Arbeitstechniken. Opladen (= wv studium 178).
- Kupferberg, Feiwel (2000): Selbständigkeit und beruflicher Neuanfang: die Affinität von Selbständigkeits- und Biographieforschung. In: Hessische Blätter für Volksbildung 50 (1): 14–25.
- Lamnek, Siegfried (1993²): Qualitative Sozialforschung. Band 1: Methodologie, Band 2: Methoden und Techniken. Weinheim.
- Lang, Barbara (1997): Mythos Kreuzberg. In: Leviathan (Sonderheft 17): 498–519.
- Light, Ivan und Carolyn Rosenstein (1995a): Expanding the Interaction Theory of Entrepreneurship. In: Portes, Alejandro (Hrsg.):

- The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship. New York: 166–212.
- Light, Ivan und Carolyn Rosenstein (1995b): Race, Ethnicity, and Entrepreneurship in Urban America. New York.
- Loeffelholz, Hans Dietrich von, Arne Gieseck und Holger Buch (1994): Ausländische Selbständige in der Bundesrepublik unter der besonderen Berücksichtigung von Entwicklungsperspektiven in den neuen Bundesländern. Berlin.
- Lötzer, Rüdiger und Giyasettin Sayan (1998): Kurden in Berlin. Berlin.
- Lossau, Julia (2002): Die Politik der Verortung. eine postkoloniale Reise zu einer anderen Geographie der Welt. Bielefeld.
- Lundvall, Bengt-Ake (1988): Innovation as an Interactive Process: From User-producer Interaction to the National System of Innovation. In: Dosi, Giovanni u.a. (Hrsg.): Technical Change and Economic Theory. London: 349–369.
- Mars, Gerald und Robin Ward (1984): Ethnic Business Development in Britain: Opportunities and Resources. In: Ward, Robin und Richard Jenkins (Hrsg.): Ethnic Communities in Business. Strategies for Economic Survival. Cambridge: 1–19.
- Mayring, Philipp (1995⁵): Qualitative Inhaltsanalyse. Grundfragen und Techniken. Weinheim.
- Mayring, Philipp (1996³): Einführung in die qualitative Sozialforschung. Eine Anleitung zu qualitativem Denken. Weinheim.
- Mecheril, Paul (1994): Die Lebenssituation Anderer Deutscher – Eine Annäherung in dreizehn thematischen Schritten. In: Mecheril, Paul und Thomas Teo (Hrsg.): Andere Deutsche: Zur Lebenssituation von Menschen multiethnischer und multikultureller Herkunft. Berlin: 57–93.
- Mecheril, Paul (1997): Zugehörigkeitserfahrungen von Anderen Deutschen. Eine empirische Modellierung. In: Soziale Welt (Sonderband 12): 293–314.
- Mecheril, Paul, Karin Scherschel und Mark Schrödter (2002): Wiederholung der Zuschreibung. Method(olog)ische Perspektiven im Umgang mit Differenz – eine Forschungswerkstatt (Abstract) (= Paper der Tagung: Qualitative Migrationsforschung – Generationenbeziehungen und Selbst-konstituierung unter Bedingungen der Migration, Mainz, 26.–28.9.2002).

- Miller, Daniel, Peter Jackson, Nigel Thrift, Beverly Holbrook und Michael Rowlands (1998): *Shopping, Place and Identity*. London.
- Mitchell, Don (2000): *Cultural Geography. A Critical Introduction*. Oxford.
- Motte, Jan (1999): Gedrängte Freiwilligkeit. Arbeitsmigration, Betriebspolitik und Rückkehrförderung 1983/84. In: Motte, Jan (Hrsg.): 50 Jahre Bundesrepublik – 50 Jahre Einwanderung: Nachkriegsgeschichte als Migrationsgeschichte. Frankfurt am Main: 165–183.
- Museum für Europäische Migration (1992): Buyurun. Türkische Unternehmer in Berlin. Berlin.
- Natter, Wolfgang und Ute Wardenga (2003): Die „neue“ und „alte“ Cultural Geography in der anglo-amerikanischen Geographie. In: Berichte zur deutschen Landeskunde 77 (1): 71–90.
- Oc, Taner und Steven Tiesdell (1999): Supporting Ethnic Minority Business: A Review of Business Support for Ethnic Minorities in City Challenge Areas. In: Urban Studies 36 (10): 1723–1746.
- Oswald, Anne von und Barbara Schmidt (1999): „Nach Schichtende sind sie immer in ihr Lager zurückgekehrt...“ Leben in „Gastarbeiter“-Unterkünften in den sechziger und siebziger Jahren. In: Motte, Jan (Hrsg.): 50 Jahre Bundesrepublik – 50 Jahre Einwanderung: Nachkriegsgeschichte als Migrationsgeschichte. Frankfurt am Main: 185–214.
- Özcan, Veysel und Wolfgang Seifert (2000): Selbständigkeit von Immigranten in Deutschland - Ausgrenzung oder Weg der Integration? In: Soziale Welt 51: 289–302.
- Pécoud, Antoine (2000): Cosmopolitanism and Business: Entrepreneurship and Identity among German-Turks in Berlin, www.transcomm.ox.ac.uk/wwwroot/frames1.htm.
- Pécoud, Antoine (2001): „Weltoffenheit schafft Jobs“: Turkish Entrepreneurship and Multiculturalism in Berlin. Oxford.
- Pichler, Edith (1997): Migration und ethnische Ökonomie: das italienische Gewerbe in Berlin. In: Leviathan (Sonderheft 17): 85–105.
- Pongratz, Hans J. und Günter G. Voß (1998): Der Arbeitskraftunternehmer. Eine neue Grundform der Ware Arbeitskraft? In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 50: 131–158.

- Pongratz, Hans J. und Günter G. Voß (2001): Erwerbstätige als „Arbeitskraftunternehmer“ – Unternehmer ihrer eigenen Arbeitskraft? In: SOWI-Sozialwissenschaftliche Informationen 30 (4): 42–52.
- Portes, Alejandro (1995): Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview. In: Portes, Alejandro (Hrsg.): The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship. New York: 1–41.
- Portes, Alejandro und Julia Sensenbrenner (1993): Embeddedness and Immigration. Notes on the Social Determinants of Economic Action. In: The American Journal of Sociology 98 (6): 1320–1350.
- Portes, Alejandro und Karen L. Wilson (1980): „Immigrant Enclaves“: An Analysis of the Labour Market Experiences of Cubans in Miami. In: American Journal of Sociology 86 (2): 295–319.
- Pott, Andreas (2002): Ethnizität und Raum im Aufstiegsprozess. Opladen.
- Pries, Ludger (1996): Transnationale soziale Räume. Theoretisch-empirische Skizze am Beispiel der Arbeitswanderungen Mexico-USA. In: Zeitschrift für Soziologie 25 (6): 456–472.
- Pries, Ludger (1997): Neue Migration im transnationalen Raum. In: Pries, Ludger (Hrsg.): Transnationale Migration. Baden-Baden: 15–44 (= Sonderband Soziale Welt 12)
- Pütz, Robert (1998): Einzelhandel im Transformationsprozeß. Das Spannungsfeld von lokaler Regulierung und Internationalisierung am Beispiel Polen. Passau (= Geographische Handelsforschung 1).
- Pütz, Robert (2000): Von der Nische zum Markt? Türkische Einzelhändler im Rhein-Main-Gebiet. In: Escher, Anton (Hrsg.): Ausländer in Deutschland. Probleme einer transkulturellen Gesellschaft aus geographischer Sicht. Mainz (= Mainzer Kontaktstudium Geographie 6): 27–39.
- Pütz, Robert (2003a): Kultur und unternehmerisches Handeln - Perspektiven der Transkulturalität als Praxis“. In: Petermanns Geographische Mitteilungen 147 (2): 76–83.
- Pütz, Robert (2003b): Culture and Entrepreneurship – Remarks on Transculturality as Practice. Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie 94 (3): 554–563.

- Rath, Jan (1999): The Informal Economy as Bastard Sphere of Social Integration. The case of Amsterdam. In: Eichenhofer, Eberhard (Hrsg.): *Migration und Illegalität*. Osnabrück (= Schriften des Instituts für Migrationsforschung und Interkulturelle Studien (IMIS) der Universität Osnabrück 7): 117–136.
- Rath, Jan und Robert Kloosterman (2000): Outsiders Business: A Critical Review of Research on Immigrant Entrepreneurship. In: *International Migration Review* 34 (3): 657–681.
- Razin, Eran und Ivan Light (1998a): Ethnic Entrepreneurs in America's Largest Metropolitan Areas. In: *Urban Affairs Review* 33 (3): 332–360.
- Razin, Eran und Ivan Light (1998b): The Income Consequences of Ethnic Entrepreneurial Concentrations. In: *Urban Geography* 19 (6): 554–576.
- Reckwitz, Andreas (1997): Kulturtheorie, Systemtheorie und das sozialtheoretische Muster der Innen-Außen-Differenz. In: *Zeitschrift für Soziologie* 26 (5): 317–336.
- Reckwitz, Andreas (1999): Praxis – Autopoiesis – Text. Drei Versionen des Cultural Turn in der Sozialtheorie. In: Reckwitz, Andreas und Holger Sievert (Hrsg.): *Interpretation, Konstruktion, Kultur: Ein Paradigmenwechsel in den Sozialwissenschaften*. Opladen: 19–49.
- Reckwitz, Andreas (2000): Die Transformation der Kulturtheorien: Zur Entwicklung eines Theorieprogramms. Weilerswist.
- Regierender Bürgermeister Berlin, Senatskanzlei (1972): Eingliederung der ausländischen Arbeitnehmer und ihrer Familien. Berlin.
- Renner, Günter (1996): Ausländerrecht in Deutschland: Einreise und Aufenthalt. Regensburg.
- Reuber, Paul (1999): Raumbezogene politische Konflikte. Geographische Konfliktforschung am Beispiel von Gemeindegebietsreformen. Stuttgart (= Erdkundliches Wissen 131).
- Rieple, Beate (2000): Transstaatliche Wirtschaftsräume zwischen Deutschland und der Türkei. In: Faist, Thomas (Hrsg.): *Transstaatliche Räume. Politik, Wirtschaft und Kultur in und zwischen Deutschland und der Türkei*. Bielefeld: 87–112.
- Rodriguez-Pose, Andrés (2001): Killing Economic Geography with a „Cultural Turn“ Overdose. In: *Antipode* 33 (2) 176–182.

- Rosenthal, Gabriele (1987): „Wenn alles in Scherben fällt.“ Von Leben und Sinnwelt der Kriegsgeneration. Typen biographischer Wandlungen. Opladen (= Biographie und Gesellschaft 6).
- Rosenthal, Gabriele (1995): Erlebte und erzählte Lebensgeschichte. Gestalt und Struktur biographischer Selbstbeschreibungen. Frankfurt am Main.
- Rudolph, Hedwig und Felicitas Hillmann (1997): Döner contra Boulette - Döner und Boulette: Berliner türkischer Herkunft als Arbeitskräfte und Unternehmer im Nahrungsgütersektor. In: Leviathan (Sonderheft 17): 85–105.
- Sahr, Wolf-Dietrich (2003): Zeichen und RaumWELTEN – zur Geographie des Kulturellen. Petermanns Geographische Mitteilungen 147 (2): 18–27.
- Sahr, Wolf-Dietrich (2003): Der Cultural Turn in der Geographie. Wendemanöver in einer epistemologischen Meer. In: Gebhardt, Hans, Paul Reuber und Günter Wolkersdorfer (Hrsg.): Kulturgeographie. Aktuelle Ansätze und Entwicklungen. Stuttgart: 231–249.
- Said, Edward (1979): Orientalism. Western Conceptions of the Orient. New York
- Said, Edward (1993): Culture and Imperialism. London.
- Santel, Bernhard und Albrecht Weber (2000): Zwischen Ausländerpolitik und Einwanderungspolitik: Migrations- und Ausländerrecht in Deutschland. In: Bade, Klaus J. und Rainer Münz (Hrsg.): Migrationsreport 2000. Frankfurt am Main: 109–140.
- Sassen, Saskia (1992): The Global City: New York, London, Tokyo. Princeton.
- Sassen, Saskia (1998): Globalization and its Discontents. New York.
- Saxenian, AnnaLee (1994): Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128. Cambridge.
- Schiedermair, Rudolf und Michael Wollenschäger (1985 ff.): Handbuch des Ausländerrechts der Bundesrepublik Deutschland. Neuwied (Loseblattsammlung).
- Schiffauer, Werner (1997): Fremde in der Stadt. Frankfurt am Main.
- Scholz, Fred (1987a): Das Kottbusser-Tor-Viertel in Kreuzberg. In: Senator für Bau- und Wohnungswesen Berlin, Abteilung Vermessung (Hrsg.): Topographischer Atlas Berlin. Berlin: 46–47.

- Scholz, Fred (Hrsg., 1987b): Räumliche Ausbreitung türkischer Wirtschaftsaktivitäten in Berlin (West) am Beispiel türkischer Markthändler. Berlin (= Occasional Paper. Berichte und Forschungen zum Thema: „Türkische Wirtschaftsaktivitäten in Berlin“ 2).
- Scholz, Fred und Matthias Leier (1987): Überlegungen zur Integrationsfrage ausländischer/türkischer Bevölkerungsgruppen in Berlin. Berlin (= Occasional Paper Geographie 1).
- Schütze, Fritz (1976): Zur Hervorlockung und Analyse von Erzählungen thematisch relevanter Geschichten im Rahmen soziologischer Feldforschung. In: Arbeitsgruppe Bielefelder Soziologen (Hrsg.): Kommunikative Sozialforschung: Alltagswissen und Alltagshandeln, Gemeindemachtforschung, Polizei, politische Erwachsenenbildung. München (= Kritische Information 48): 159–260.
- Schütze, Fritz (1977): Die Technik des narrativen Interviews in Interaktionsfeldstudien – dargestellt an einem Projekt zur Erforschung von kommunalen Machtstrukturen. Bielefeld (= Fakultät für Soziologie: Arbeitsberichte und Forschungsmaterialien 1).
- Schütze, Fritz (1983): Biographieforschung und narratives Interview. In: Neue Praxis 13 (3): 283–293.
- Sen, Faruk (1997a): Das Modellprojekt Regionale Transferstellen für die Integration ausländischer Unternehmer des Zentrums für Türkeistudien in Nordrhein-Westfalen. In: Wohnbund e.V. (Hrsg.): Migration, Stadt im Wandel. Darmstadt: 124–126.
- Sen, Faruk (1997b): Türkische Selbständige in der Bundesrepublik. In: Geographische Rundschau 49 (7–8): 413–417.
- Sen, Faruk und Andreas Goldberg (1994): Türken in Deutschland. Leben zwischen zwei Kulturen. München.
- Soja, Ed (1999): In Different Spaces: The Cultural Turn in Urban and Regional Political Economy. In: European Planning Studies 7 (1): 65–76.
- Somers, Margaret R. (1994): The narrative constitution of identity: A relational and network approach. In: Theory and Society 23: 605–649.
- Spies, Ulrike (1988): Der „Türkenmarkt“ am Maybachufer (Kreuzberg/Neukölln). Berlin (= Occasional Paper Geographie 3).

- Statistisches Bundesamt (1998 f.): Gewerbeanzeigen in den Ländern. Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2001): Ausländer nach Familienstand, Staatsangehörigkeit und Beteiligung im Erwerbsleben. Bonn.
- Statistisches Landesamt Berlin (1992 f.): Gewerbeanzeigen Berlin. Berlin.
- Statistisches Landesamt Berlin (2002): Staatsangehörigkeit nach Bezirken, Statistischen Gebieten, Verkehrszellen und Teilverkehrszellen (1976, 1981, 1986, 1991, 1996, 2001, 2002). Berlin.
- Statistisches Landesamt Berlin (2004): Bevölkerungsstatistiken (www.statistik-berlin.de)
- Strauss, Anselm L. (1991): Grundlagen qualitativer Sozialforschung. Datenanalyse und Theoriebildung in der empirischen soziologischen Forschung. München (= Übergänge. Texte und Studien zu Handlung, Sprache und Lebenswelt 10).
- Szydlik, Marc (1996): Ethnische Ungleichheit auf dem deutschen Arbeitsmarkt. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 48 (4): 658–676.
- Thrift, Nigel (2000): Pandoras Box? Cultural Geographies of Economies? In: Clark, Gordon u.a. (Hrsg.): The Oxford Handbook of Economic Geography. Oxford.
- Timm, Elisabeth (2000): Kritik der „ethnischen Ökonomie“. In: Prokla 30 (3): 363–376.
- Valentine, Gill (2001): Whatever happened to the social? Reflections on the „cultural turn“ in British human geography. In: Norsk Geografisk Tidsskrift 55 (3): 166–172.
- Waldinger, Roger (1994): The Making of an Immigrant Niche. In: International Migration Review 28 (1): 3–30.
- Waldinger, Roger, Howard Aldrich und Robin Ward (1990): Opportunities, Group Characteristics, and Strategies. In: Waldinger, Roger, Howard Aldrich und Robin Ward (Hrsg.): Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies. Newbury Park u.a. (= Sage Series on Race and Ethnic Relations 1).
- Welsch, Wolfgang (1992): Transkulturalität. Lebensformen nach der Auflösung der Kulturen. In: Information Philosophie (2): 5–20.
- Welsch, Wolfgang (1999): Transculturality: The Puzzling Form of Cultures Today. In: Featherstone, Mike und Scott Lash (Hrsg.): Spaces of Culture. London u.a.: 194–213.

- Welte, Hans-Peter (2000): Ausländerrecht. Baden-Baden.
- Werbner, Pnina (1999): Global Pathways. Working Class Cosmopolitans and the Creation of Transnational Worlds. In: Social Anthropology 7 (1): 17–35.
- Werlen, Benno (1997): Sozialgeographie alltäglicher Regionalisierungen. Band 2: Globalisierung, Region und Regionalisierung. Stuttgart (= Erdkundliches Wissen 119)
- Werlen, Benno (2000): Sozialgeographie. Berlin u.a.
- Werlen, Benno (2003a): Kulturgeographie und kulturtheoretische Wende. In: Gebhardt, Hans, Paul Reuber und Günter Wolkersdorfer (Hrsg.): Kulturgeographie. Aktuelle Ansätze und Entwicklungen. Stuttgart: 252–268.
- Werlen, Benno (2003b): Cultural Turn in Humanwissenschaften und Geographie. In: Berichte zur Deutschen Landeskunde 77 (1): 35–52.
- Wiesmeier, Brigitte (Hrsg., 1999): „Binational ist doch viel mehr als deutsch“. Studien über Kinder aus bikulturellen Familien (= Fremde Nähe - Beiträge zur interkulturellen Diskussion 11).
- Wilpert, Czarina (1998): Migration and Informal Work in the New Berlin: New Forms of Work or New Sources of Labour? In: Journal of Ethnic and Migration Studies 24 (2): 269–294.
- Wimmer, Andreas (1997): Die Pragmatik der kulturellen Produktion. Anmerkungen zur Ethnozentrismusproblematik aus ethnologischer Sicht. In: Brocker, Manfred und Heino Heinrich Nau (Hrsg.): Ethnozentrismus: Möglichkeiten und Grenzen des interkulturellen Dialogs. Darmstadt: 120–140.
- Yavuzcan, Ismail H. (2003): Ethnische Ökonomie. Zur Ausformung ethnischen Unternehmertums von Türken und Iranern in personalen Beziehungen. Hamburg (= Studien zur Migrationsforschung 3).
- Zentrum für Türkeistudien (Hrsg., 1989): Türkische Unternehmensgründungen: Von der Nische zum Markt? Opladen (= Studien und Arbeiten des Zentrums für Türkeistudien 5).
- Zentrum für Türkeistudien (Hrsg., 1991): Ausländische Betriebe in Nordrhein-Westfalen: Eine vergleichende Untersuchung zur unternehmerischen Selbständigkeit von Türken, Italienern, Griechen und Jugoslawen. Opladen (= Studien und Arbeiten des Zentrums für Türkeistudien 7).

Zukin, Sharon und Paul DiMaggio (1990): Introduction. In: Zukin, Sharon und Paul DiMaggio (Hrsg.): *Structures of Capital. The Social Organization of the Economy*. New York u.a.: 1–36.

Weitere Titel dieser Reihe:

Julia M. Eckert (Hg.) Anthropologie der Konflikte Georg Elwerts konflikttheore- tische Thesen in der Diskussion Oktober 2004, ca. 250 Seiten, kart., ca. 25,80 €, ISBN: 3-89942-271-6	Doris Weidemann Interkulturelles Lernen Erfahrungen mit dem chinesischen ›Gesicht‹: Deutsche in Taiwan Oktober 2004, ca. 350 Seiten, kart., ca. 28,00 €, ISBN: 3-89942-264-3
Mark Terkessidis Die Banalität des Rassismus Migranten zweiter Generation entwickeln eine neue Perspektive Oktober 2004, 224 Seiten, kart., 23,80 €, ISBN: 3-89942-263-5	Klaus E. Müller, Ute Ritz-Müller (Hg.) Des Widerspenstigen Zähmung Sinnwelten prämoderner Gesellschaften Oktober 2004, 206 Seiten, kart., ca. 21,80 €, ISBN: 3-89942-134-5
Heiner Bielefeldt, Jörg Lüer (Hg.) Rechte nationaler Minderheiten Ethische Begründung, rechtliche Verankerung und historische Erfahrung Oktober 2004, ca. 200 Seiten, kart., ca. 23,00 €, ISBN: 3-89942-241-4	Katharina Lange Authentische Wissenschaft? Arabische Ethnologie und Indigenisierung September 2004, ca. 350 Seiten, kart., ca. 35,00 €, ISBN: 3-89942-217-1
Christian Berndt Globalisierungs-Grenzen Modernisierungsträume und Lebenswirklichkeiten in Nordmexiko Oktober 2004, ca. 300 Seiten, kart., ca. 28,00 €, ISBN: 3-89942-236-8	Susanne Schwalgin » Wir werden niemals vergessen! « Trauma, Erinnerung und Identität in der armenischen Diaspora Griechenlands September 2004, 276 Seiten, kart., 26,80 €, ISBN: 3-89942-228-7

Leseproben und weitere Informationen finden Sie unter:
www.transcript-verlag.de

Weitere Titel dieser Reihe:

Robert Pütz Transkulturalität als Praxis Unternehmer türkischer Herkunft in Berlin September 2004, 294 Seiten, kart., 27,80 €, ISBN: 3-89942-221-X	Irina Yurkova Der Alltag der Transformation Kleinunternehmerinnen in Usbekistan März 2004, 212 Seiten, kart., 25,80 €, ISBN: 3-89942-219-8
Martin Sökefeld (Hg.) Jenseits des Paradigmas kultureller Differenz Neue Perspektiven auf Einwanderer aus der Türkei Juli 2004, 184 Seiten, kart., 23,80 €, ISBN: 3-89942-229-5	Helmut König, Manfred Sicking (Hg.) Der Irak-Krieg und die Zukunft Europas Februar 2004, 194 Seiten, kart., 21,80 €, ISBN: 3-89942-209-0
Robert Frank Globalisierung »alternativer« Medizin Homöopathie und Ayurveda in Deutschland und Indien Mai 2004, 310 Seiten, kart., 28,80 €, ISBN: 3-89942-222-8	Wilhelm Hofmeister, H.C.F. Mansilla (Hg.) Die Entzauberung des kritischen Geistes Intellektuelle und Politik in Lateinamerika Februar 2004, 240 Seiten, kart., 23,80 €, ISBN: 3-89942-220-1
Andrea Lauser »Ein guter Mann ist harte Arbeit« Eine ethnographische Studie zu philippinischen Heiratsmigrantinnen April 2004, 340 Seiten, kart., 28,80 €, ISBN: 3-89942-218-X	Markus Kaiser (Hg.) Auf der Suche nach Eurasien Politik, Religion und Alltagskultur zwischen Russland und Europa 2003, 398 Seiten, kart., 25,80 €, ISBN: 3-89942-131-0

Leseproben und weitere Informationen finden Sie unter:
www.transcript-verlag.de