

Gesellschaftliche Karrieren kurdischer Selbständiger in der Bundesrepublik Deutschland

Ottersbach, Markus

Postprint / Postprint

Zeitschriftenartikel / journal article

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

GESIS - Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Ottersbach, M. (2003). Gesellschaftliche Karrieren kurdischer Selbständiger in der Bundesrepublik Deutschland. *Sozialwissenschaftlicher Fachinformationsdienst soFid*, Migration und ethnische Minderheiten 2003/1, 7-23. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-205994>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Gesellschaftliche Karrieren kurdischer Selbständiger in der Bundesrepublik Deutschland¹

Markus Ottersbach

1 Einleitung

Selbständige mit Migrationshintergrund galten bis vor einigen Jahren noch als eine exotische Minderheit. Gemäß neuerer Zahlen ist der Anteil der Selbständigen ohne deutschen Pass² inzwischen jedoch enorm gestiegen. 1997 bezeichneten sich 6% der ausländischen Bevölkerung als Selbständige, fünfzehn Jahre vorher waren es nur 4%.³ Unter den jungen AusländerInnen bis fünfundzwanzig Jahre ist der Anteil inzwischen sogar höher als bei der deutschen Bevölkerung. War es im Jahr 1984 nur 1% der ausländischen Bevölkerung, das sich zu den Selbständigen rechnete, so waren es 1997 schon 6% (im Vergleich dazu bei der deutschen Bevölkerung 3% 1984 und 5% 1997). Diese Entwicklung entspricht dem allgemeinen Trend der stetigen Verbesserung der beruflichen Stellung von AusländerInnen seit 1984. Allerdings besteht nach wie vor eine große Kluft zwischen der deutschen und der ausländischen Bevölkerung, wenn man die Zahlen bei den ArbeiterInnen und den mittleren bzw. höheren Angestellten betrachtet. Hier klafft immer noch eine beträchtliche Lücke zwischen Anspruch und Realität einer sozio-ökonomischen Assimilation der ausländischen Bevölkerung. Das Gleiche gilt auch für das Verhältnis der jungen Deutschen zu den jungen AusländerInnen. Auch hier ist die Differenz zwischen ArbeiterInnen und mittleren bzw. höheren Angestellten am deutlichsten.

Im Grunde genommen gilt diese Differenz auch für die Gruppe der Selbständigen. Die oben genannten Zahlen lassen nicht erkennen, welche Einnahmen diese Gruppen durchschnittlich mit welchem Aufwand durch ihre Selbständigkeit erzielen. Der Vergleich von Ertrag und Aufwand der Selbständigkeit zwischen deutscher und ausländischer Bevölkerung macht deutlich, dass letztere zwar im Durchschnitt einen wesentlich höheren Aufwand für die Selbständigkeit betreibt, gleichzeitig aber einen wesentlich geringeren Ertrag erwirtschaftet. Die Selbständigkeit als Wert an sich oder als Nachweis über eine gelungene sozio-ökonomische Assimilation zu werten, greift deshalb zu kurz. Allerdings müssen auch hier Einschränkungen gemacht werden, denn inzwischen existiert eine stetig anwachsende Gruppe ausländischer Selbständiger, die sehr erfolgreich ist und deren Profit sich

1 Dieser Artikel erschien bereits in der Zeitschrift *Kurdische Studien*, Heft 2, Münster 2001.

2 Wenn es um statistische Angaben geht, muss für die Bevölkerung mit Migrationshintergrund auf Begriffe wie ‚ohne deutschen Pass‘ bzw. ‚ausländisch‘ oder auf die jeweilige Staatsangehörigkeit zurückgegriffen werden. Statistiken zu den inzwischen eingebürgerten Selbständigen existieren nicht. Sie fehlen ebenso in Bezug auf die hier relevante Gruppe der KurdInnen, die statistisch gesehen nicht vollständig erfasst ist. Dies hat Konsequenzen für die empirische Forschung zu diesen Gruppen, die aufgrund fehlender Statistiken nahelegt, mit qualitativen Methoden zu arbeiten. Eine Soziologie, die am Verstehen sozialer Handlungen orientiert ist, wie sie Max Weber und Alfred Schütz vertreten, hat damit jedoch keine Probleme.

3 Ich beziehe mich bei allen hier verwendeten Zahlen auf Santel & Seifert 1999.

längst u. a. in einer hohen Zahl an Beschäftigten niederschlägt. Diese hohe Anzahl an zunehmend erfolgreichen ausländischen UnternehmerInnen weist darauf hin, dass auch die Kluft zwischen MigrationsgewinnerInnen und -verliererInnen wächst. Deutlich wird auch, dass der Mittelstand bei den ausländischen Unternehmen sehr gering ist, ja fast fehlt.

Allerdings sind für eine am sinnhaften Verstehen orientierte soziologische Betrachtung die gesellschaftlichen Karrieren⁴, die von den ausländischen UnternehmerInnen präsentiert werden können, interessanter als die statistischen Daten. Erst die subjektive Deutung der eigenen Situation durch die Betroffenen ermöglicht es, einerseits die Probleme, andererseits aber auch die Chancen und Stärken der meist stark motivierten UnternehmerInnen⁵ zu betrachten und nachzuvollziehen.

Dieser Beitrag wird sich auch der Frage widmen, ob sich die Gruppe der kurdischen UnternehmerInnen von anderen allochthonen UnternehmerInnen unterscheidet. Dies könnte aufgrund ihrer mehrfachen Diskriminierung (als AusländerInnen und als Angehörige einer ethnischen Minderheit innerhalb der Türkei, Syriens, des Iran und des Irak) der Fall sein. Auch die bei dieser Gruppe besonders hohe Zahl politischer Flüchtlinge könnte darauf verweisen, dass kurdische UnternehmerInnen besonderen Schwierigkeiten ausgesetzt sind.

Von weiterem Interesse ist die Frage, ob Ethnizität bei kurdischen UnternehmerInnen eine wichtige Rolle spielt und in welchem Kontext diese entsteht. In diesem Zusammenhang wird im Folgenden auch auf das Konzept der ethnischen Ökonomien rekurriert.⁶ Hier soll geklärt werden, ob Ethnizität beim Aufbau eines Unternehmens eher als Ressource oder als Hindernis zu interpretieren oder für bestimmte Gewerbe einfach irrelevant ist.

Methodisch liegt es aufgrund der hier vorliegenden Fragestellungen nahe, narrative Interviews einer standardisierten Untersuchung vorzuziehen. Um gleichzeitig einen Überblick bzw. einen Eindruck von der allgemeinen Situation ausländischer Selbständiger zu vermitteln, soll einerseits auf ihre rechtliche, ökonomische und soziale Integration hingewiesen, andererseits der Vielfältigkeit dieser Unternehmen durch eine Typisierung Rechnung getragen werden. Im Anschluss werden exemplarisch anhand der kurdischen Selbständigen die subjektiven Verarbeitungsmodi dieser Ausgangslagen dargestellt.

2 Zur Situation ausländischer Selbständiger

In Anbetracht der Entwicklung der gesellschaftlichen Situation der EinwanderInnen in die Bundesrepublik Deutschland fällt auf, dass ihre Situation lange Zeit durch repressive rechtliche Regelungen, eine marginalisierte ökonomische Lage und eine restriktive soziale Einbindung in das gesellschaftli-

4 Mit Karriere ist hier im neutralen Sinne die Entwicklung einer Biographie gemeint.

5 Dass die meisten MigrantInnen hoch motiviert sind, hängt vor allem damit zusammen, dass sie den Wechsel vom Herkunfts- in das Aufnahmeland mit Sicherheit bzw. mit einem sozialen Aufstieg verbinden.

6 Das Konzept der ethnischen Ökonomie wird seit den 1980er Jahren immer wieder diskutiert und als ein möglicher Garant für wirtschaftliche Kraft und Integration ethnischer Minderheiten gewertet. Dabei wird ethnische Gewerbe anhand von vier Kriterien definiert: die Vernetzung mit anderen ethnischen Betrieben, die bevorzugte Einstellung von Personen derselben Ethnie, die jeweilige ethnische Community als Zielgruppe und die Dominanz ethnischer Zulieferer (vgl. auch Hillmann 1998: 4).

che Leben gekennzeichnet war. Die strukturelle Ethnisierung⁷ schien über einen langen Zeitraum hinweg die Ursache für eine strukturelle Verfestigung ihrer Situation zu sein. Auch in Bezug auf die Entwicklung der beruflichen Stellung war allenfalls eine Entwicklung vom *marginal worker* zum *marginal proprietor* zu erkennen.⁸ Selbständigkeit war vor allem ein Versuch, angesichts kontinuierlicher Diskriminierung auf dem Arbeitsmarkt zu überleben.

Inzwischen hat sich die Situation jedoch etwas verändert. Zahlreiche ausländische Unternehmen haben sich etabliert und erzielen ein relativ hohes Nettoeinkommen.

2.1 Die ökonomische Situation

Nettoeinkommen von abhängig und selbständig Beschäftigten⁹

Nettoeinkommen	Selbständige Beschäftigte			Abhängige Beschäftigte		
	Deutsche	Industrie- staaten	Anwerbe- staaten	Deutsche	Industrie- staaten	Anwerbe- staaten
unter 1.400	7,5	6,1	10,9	5,8	5,7	10,0
1.400 - 1.999	11,3	12,1	21,8	21,9	18,1	34,0
2.200 - 2.999	16,1	16,7	23,7	34,3	31,3	40,0
3.000 - 3.999	17,7	13,1	17,1	20,0	19,3	13,5
4.000 - 4.999	13,5	17,2	10,0	8,9	9,8	1,6
5.000 - 5.999	9,5	12,6	4,1	4,5	5,9	0,4
6.000 und mehr	24,4	22,2	12,4	4,6	9,9	0,5

Die Tabelle verdeutlicht, dass das Nettoeinkommen der Unternehmen von AusländerInnen aus Industriestaaten in etwa gleich hoch ist wie das der deutschen UnternehmerInnen. Allerdings ist die Kluft zwischen deutschen und ausländischen UnternehmerInnen aus den Anwerbestaaten in Bezug auf das Nettoeinkommen immer noch erheblich. Dies hängt mit den Geschäftszweigen zusammen, in denen AusländerInnen aus den Anwerbestaaten und anderen Herkunftsländern vornehmlich tätig sind. Sie lassen sich häufig im Bereich Einzelhandel und Gaststättengewerbe nieder, in denen prinzipiell nur relativ geringe Gewinne erzielt werden können.

7 Strukturelle Ethnisierung meint eine Ethnisierung auf struktureller Ebene, also in rechtlicher, ökonomischer, politischer und kultureller Hinsicht. Vgl. hierzu Bukow 1993: 125.

8 Vgl. Aldrich et. al., zitiert nach Bukow 1993: 127.

9 Vgl. Özcan & Seifert 2000: 295, Tabelle 3.

Nettoeinkommen von Selbständigen im Gastgewerbe¹⁰

Nettoeinkommen	Deutsche	Anwerbestaaten
unter 1.400	17,3	15,3
1.400 - 2.199	20,9	20,8
2.200 - 2.999	23,5	25,2
3.000 - 3.999	15,7	18,3
4.000 - 4.999	8,9	9,4
5.000 - 5.999	4,9	2,5
6.000 und mehr	8,8	8,4

Angesichts des Nettoeinkommens im Gastgewerbe ist festzustellen, dass in dieser Hinsicht kaum ein Unterschied zwischen deutschen und ausländischen UnternehmerInnen existiert.

Insgesamt kann in Bezug auf die Selbständigkeit bei ausländischen Unternehmen von einem Auseinanderdriften der ökonomischen Lage gesprochen werden. Es besteht eine enorme Differenz zwischen so genannten MigrationsgewinnerInnen (aus den Industriestaaten) und -verliererInnen (aus den Anwerbestaaten und den übrigen Herkunftsländern).¹¹

Ein vollständigerer Überblick entsteht jedoch erst bei der Betrachtung aller wesentlichen Faktoren, die die Situation ausländischer Selbständiger beeinflussen. Dazu werden im folgenden neben der hier skizzierten ökonomischen Lage auch die rechtlichen Regelungen und die soziale und kulturelle Einbindung ausländischer Betriebe genauer untersucht.

2.2 Die rechtlichen Regelungen

Die Regelungen für die Eröffnung eines Unternehmens sind durch die Gewerbeordnung und für AusländerInnen zusätzlich durch das seit 1991 gültige Ausländergesetz geregelt.¹² Dieses knüpft an die Gründung eines Unternehmens in der Regel eine Aufenthaltsberechtigung. Bei Aufenthaltstiteln mit niedrigerem Status können Auflagen gemacht werden.¹³ EU-BürgerInnen erhalten die Aufenthaltsberechtigung prinzipiell aufgrund der Gleichstellung aller EU-Angehörigen seit 1970: Seitdem gibt es für diese Gruppe keine sich aus der Staatsangehörigkeit ableitenden rechtlichen Restriktionen, wenn sie ein Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland gründen wollen. Seit 1994 gilt dieses

10 Vgl. Özcan & Seifert 2000: 296, Tabelle 4.

11 Erwähnenswert ist auch, dass die meisten ausländischen Selbständigen aus einem Nicht-EU-Staat stammen (1992 etwa zwei Drittel) und dass die Lebensdauer der Betriebe ausländischer UnternehmerInnen deutlich kürzer ist als diejenige der Betriebe deutscher UnternehmerInnen (1987 als Jahr der Gewerbeabmeldung: bei ausländischen Betrieben eine Lebensdauer von 3,9 Jahren, bei deutschen Betrieben eine Lebensdauer von 6,4 Jahren. Vgl. zu den Angaben von Loeffelholz et al. 1994: 32f).

12 Vgl. hierzu und im Folgenden auch von Loeffelholz et al. 1994: 28f.

13 Auflagen sind z. B. objektbezogene Genehmigungen für ein bestimmtes Gewerbe. Allerdings kann auch eine Aufenthaltsgenehmigung ausreichen, wenn ein „übergeordnetes wirtschaftliches Interesse oder ein besonderes örtliches Bedürfnis“ besteht. Dies ist dann der Fall, wenn z. B. durch die Eröffnung eines gastronomischen Gewerbes eine örtliche Versorgungslücke entfällt.

Abkommen auch für die Angehörigen der EFTA-Staaten (ohne die Schweiz), jedoch nicht in Bezug auf Staaten, mit denen bis dato lediglich ein Assoziierungsabkommen besteht, wie z. B. mit der Türkei. EinwanderInnen aus solchen Staaten bilden die größte Gruppe und sind, um ein Unternehmen zu gründen, in der Regel auf den Besitz einer Aufenthaltsberechtigung angewiesen, die erst nach einem achtjährigen Daueraufenthalt in der Bundesrepublik Deutschland gewährt wird.

AusländerInnen aus diesen Ländern sind bei der Gründung eines Unternehmens demnach formal immer noch zahlreichen ökonomischen und rechtlichen Restriktionen ausgesetzt. Das zunehmende wirtschaftspolitische Interesse der Bundesrepublik Deutschland am Ausbau von Kleingewerbe und Mittelstand sowie zusätzliche Bemühungen um eine erfolgreiche Integration dieser Zielgruppe haben jedoch dazu geführt, dass von der Regel zunehmend abgesehen wird und potenzielle Existenzgründungen von rechtlicher Seite faktisch kaum noch Einschränkungen unterliegen.¹⁴

Die soziale und kulturelle Einbindung

In der Migrationsforschung werden verschiedene Modelle unterschieden, die die soziale Einbindung eines Unternehmens in die vorhandene Gesellschaft theoretisch widerspiegeln: das Nischenmodell, das Kulturmodell und das Reaktionsmodell.¹⁵

Anhand des Nischenmodells wird der Grund der Selbständigkeit darin gesehen, dass in der Regel in einem Quartier, in dem der Bevölkerungsanteil der Menschen mit derselben, Minderheitenstaatsangehörigkeit relativ hoch ist, eine so genannte Marktnische entdeckt wird, die durch einheimische AnbieterInnen nicht abgedeckt wird. Das zu gründende Unternehmen wird, so die Hoffnung der UnternehmerInnen, diese Lücke schließen.

VertreterInnen des Kulturmodells nehmen an, dass die Motivation, ein Unternehmen zu gründen, kulturell determiniert ist, d. h. die im Herkunftsland geförderten und erworbenen kulturspezifischen Fertigkeiten und Kompetenzen sind ausschlaggebend für die Eröffnung eines Betriebs im Aufnahmeland. Damit sind Sektoren wie z. B. die Gastronomie angesprochen, in denen sich ausländische Selbständige verstärkt engagieren. Hier zeigt sich aber, dass die überwiegende Mehrheit der ausländischen UnternehmerInnen Existenzgründungen in dem Sektor wagen, in dem es auch die Deutschen überwiegend tun: in der Dienstleistungsproduktion.¹⁶

Das Reaktionsmodell verweist auf die besonderen Probleme, mit denen EinwanderInnen im Aufnahmeland konfrontiert sind. Die Gründung eines Unternehmens wird in diesem Modell als Reaktion auf diese Schwierigkeiten gewertet. Arbeitslosigkeit oder Diskriminierung auf dem Arbeitsmarkt können demnach Motive sein, sich selbständig zu machen.

Weitere Überlegungen gehen in die Richtung, die Zunahme ausländischer Betriebe als Ausdruck oder ‚Teil eines allgemeinen Trends‘ zu interpretieren oder als einen ‚infrastrukturellen Ausbau einer Bevölkerungsgruppe‘ bzw. als ‚Errichtung eines neuen Mittelstands‘.¹⁷ Bei diesem Erklärungsmodell

14 Vgl. hierzu ausführlicher von Loeffelholz et al. 1994: 31. Hier wird also verstärkt auf der Basis gegenseitiger Interessen entschieden.

15 von Loeffelholz et al. 1994: 35f.

16 Vgl. von Loeffelholz et al. 1994: 50f.

17 Bukow 1993: 118.

werden die integrativen Aspekte der zunehmenden Aktivitäten ausländischer UnternehmerInnen hervorgehoben.

Alle Modelle müssen idealtypisch verstanden werden, d.h. in der Regel sind mehrere Motive ausschlaggebend für den Schritt, ein Unternehmen zu gründen, auch dann, wenn ein bestimmter Grund dominiert.

3 Zur Motivation ausländischer Selbständiger

Neben der Untersuchung der ökonomischen, rechtlichen, sozialen und kulturellen Einbindung der ausländischen Unternehmen in die Gesellschaft sollen hier die Motivation und die Motivationsentwicklung der Selbständigen in den Vordergrund gerückt werden. Berücksichtigt werden muss zudem, dass nicht nur diese Kategorien über die Zufriedenheit der ausländischen UnternehmerInnen entscheiden. Vor allem fremdenfeindliche Ressentiments oder sogar ein offen ausgetragener Rassismus beeinflussen die Atmosphäre innerhalb eines Betriebs und können ausländische UnternehmerInnen dazu veranlassen, den Betrieb in ein anderes Land zu verlegen.

Die Motivation ausländischer Selbständiger, ein Unternehmen zu gründen, variiert stark. Sie wird vor allem von den Bedingungen der Einwanderung und der damit verbundenen Art des Einstiegs in die Selbständigkeit geprägt. Um die verschiedenen Arten der Motivation angemessen zu erfassen, hat Bukow¹⁸ ein Phasenverlaufsmodell vorgelegt, das die Entwicklung des Wegs in die Selbständigkeit gemäß der verschiedenen externen, d. h. strukturellen, und internen Voraussetzungen, wie die Motivation, den sozialen Prozess, den erreichten Status und das Ergebnis berücksichtigt. Er hat dabei drei Phasen unterschieden: eine Startphase, eine Migranten- und eine Minoritätenphase, die alle Selbständigen mehr oder weniger durchlaufen. In Verbindung mit diesen Phasen unterscheidet Bukow zwischen drei verschiedenen Typen selbständiger EinwanderInnen: die selbständigen klassischen EinwanderInnen, die Not- oder GelegenheitseinwanderInnen und die selbständigen Minderheitenangehörigen.

Die selbständigen klassischen EinwanderInnen sind im Zuge der Anwerbeabkommen in die Bundesrepublik Deutschland gekommen und waren zunächst als ArbeiterInnen tätig. Aufgrund konjunktureller Schwankungen wurden sie später von Arbeitslosigkeit bedroht oder betroffen. Ihre prekäre Situation drängte sie dazu, über eine mögliche Selbständigkeit nachzudenken. Schließlich setzten sie diese Idee um und eröffneten ein kleines Unternehmen, vorzugsweise im Bereich der Gastronomie. Ihre Unternehmertätigkeit entwickelte sich z. T. zu einem relativ florierenden Mittelstandsbetrieb. Dies ist der einzige Einwanderungstyp, der alle drei Phasen durchlaufen kann.

Die Not- oder GelegenheitseinwanderInnen kamen in der Regel nach dem Anwerbestopp im Rahmen der Familienzusammenführung in die Bundesrepublik Deutschland und wurden mehr oder weniger direkt in ein schon bestehendes Unternehmen eingebunden. Manchmal wurden sie auch aus diesem Anlass von der eigenen Familie ‚angeworben‘. Sie kennen die Krisenerfahrung der selbständigen klassischen EinwanderInnen nicht oder höchstens in dem Sinne, dass das Geschäft zeitweise von starken Einsatzeinbußen oder sogar von Konkurs bedroht ist. In der Regel schaffen es die Not- und GelegenheitseinwanderInnen, sich in dem schon bestehenden oder in einem strukturell ähnlichen Betrieb einzurichten.

18 Vgl. Bukow 1993: 132.

Die selbständigen Minderheitenangehörigen sind Teil der zweiten Generation, sie gehören zu den Kindern der ersten EinwanderInnen-Generation. Selbständige Minderheitenangehörige sind häufig hier geboren und wachsen in einem schon bestehenden Betrieb so heran, wie es aus allen anderen kleinen Betrieben bekannt ist. Sie helfen zunächst mit, übernehmen später wichtige Aufgaben und zum Schluss möglicher Weise sogar den ganzen Betrieb. Aus demographischen Gründen spielt diese Gruppe inzwischen eine wichtige Rolle, da sie relativ gut integriert ist und so aus der Perspektive der ‚Interessen der Bundesrepublik Deutschland‘ hilft, den befürchteten Zusammenbruch der Sozialversicherungssysteme abzufedern. Meist sind die Betriebe selbständiger Minderheitenangehöriger recht gut situiert, nur selten sind diese Unternehmen von Existenzkämpfen bedroht. Bei diesem Typus ist am stärksten der Versuch zu erkennen, sich aus dem homogenen ethnischen Milieu zu verabschieden und zu einem Teil der multikulturellen Gesellschaft zu werden. Bei dieser Gruppe wird sich vermutlich auch als erste entscheiden, ob sie in Wirtschaftszweige vordringen kann, in denen ausländische Selbständige aus den ehemaligen Anwerbestaaten und den übrigen Herkunftsländern bisher kaum vertreten waren. Ein solches Vordringen in bislang unterrepräsentierte Bereiche könnte dann tatsächlich als erfolgreiche Integration bezeichnet werden.¹⁹ Allerdings sind auch selbständige Minderheitenangehörige nach wie vor von fremdenfeindlichen Ressentiments und offenem Rassismus bedroht, die ihre Zufriedenheit zweifellos einschränken. Eine erfolgreiche Integration ist somit zusätzlich vom Wegfall solcher negativer Rahmenbedingungen abhängig.

In Bezug auf die Zielgruppe der kurdischen Selbständigen ist eine weitere Gruppe relevant, nämlich die der politischen Flüchtlinge, die zum Teil unter schwierigeren Startbedingungen in die Selbständigkeit geht, weil die Dauer des Asylverfahrens den Beginn und auch die Umstände der Selbständigkeit in der Regel negativ beeinflusst.²⁰

4 Biographien kurdischer Selbständiger

4.1 Ansatz der Untersuchung

Untersuchungen zur gesellschaftlichen Situation kurdischer Selbständiger sind im Bereich der Kurdischen Studien Neuland.²¹ Dies ist nicht verwunderlich, da auch hier das Problem des Mangels an verlässlichen statistischen Daten besteht. Eigene quantitative empirische Studien würden einen erheblichen Zeitaufwand bedeuten und zudem nur unsichere Daten ermöglichen.²² Repräsentative Daten lassen sich zu dieser Bevölkerungsgruppe und zum Thema ‚kurdische UnternehmerInnen‘ also nicht erfassen. Erfahrungsberichte wie der eben erwähnte geben zwar einen Eindruck von der Situation; dieser ist jedoch sehr vage und spiegelt nur einen Ausschnitt wider. Zumindest in Bezug auf die

19 Özcan & Seifert 2000: 301.

20 Die Dauer des Asylverfahrens erschwert die Bildung von Startkapital und beeinflusst darüber den Beginn und die Umstände der Aufnahme einer Selbständigkeit negativ.

21 Eine Ausnahme bildet der Beitrag von Kesen 1999, der allerdings eher als Erfahrungsbericht zu lesen ist.

22 Die Bestimmung der Anzahl der kurdischen Selbständigen selbst für ein abgegrenztes Territorium wie die Bundesrepublik würde sehr lange dauern, da man hier nicht die Bezirks- bzw. Einwohnermeldeämter zu Rate ziehen kann. Sinnvoller erscheint es deshalb, mit sich selbst als KurdInnen bezeichnenden Menschen als Beispiel einer Gruppe von Minderheitenangehörigen qualitative Interviews zu machen, um deren spezielle subjektive Reflexion ihrer gesellschaftlichen Situation als UnternehmerInnen zu beleuchten.

Entwicklung gesellschaftlicher Karrieren ermöglichen qualitative Interviews einen tieferen Einblick. Zudem ist die Befragungsgruppe sehr speziell, d. h. sie ist nicht unbedingt typisch für die Probleme oder die Situation der allochthonen Bevölkerung und insofern für die Migrationsforschung auch ‚nur‘ unter dem Blickwinkel einer seitens der Betroffenen erfolgten Reflexion einer spezifischen gesellschaftlichen Situation von Interesse. Wir haben es hier also mit Beispielen eines Beispiels zu tun, also mit nur sehr spezifischen Biographien einer sehr speziellen Bevölkerungsgruppe. Dies hat auf der anderen Seite aber auch enorme Vorteile: wir können so den individuellen Darstellungen, Konstruktionen, Empfindungen und Interessen einer dezidierten Bevölkerungsgruppe auf den Grund gehen und somit einen detaillierten Einblick in die Entwicklung der gesellschaftlichen Situation derselben erhalten.

Mit Blick auf Biographien ist die Bestimmung der Methode klar: es handelt sich um qualitative Forschungsmethoden, genauer gesagt um narrative Interviews, die im Anschluss an die Verschriftlichung einer Inhaltsanalyse unterzogen wurden. Damit wird keine Repräsentativität im Sinne einer quantitativen Erfassung der Selbständigkeit kurdischer UnternehmerInnen angestrebt, sondern ein genauerer Einblick in das unternehmerische Leben von InterviewpartnerInnen, die sich in sehr unterschiedlichen Berufszweigen engagieren, d. h. nicht nur in den von ImmigrantInnen traditionell stark gewählten Unternehmerberufen, sondern auch in eher unüblichen Berufen, deren Anzahl jedoch steigt.

Wenn der Blick im Folgenden auf das Interaktionsfeld der kurdischen UnternehmerInnen gerichtet wird, dann soll also die subjektive Verarbeitung ihrer sozialen Bedingungen erfasst werden. Dabei geht es weniger um die Suche nach individuellen Befindlichkeiten, sondern vielmehr um die Erfahrungen der ImmigrantInnen mit den Bestimmungen, Anforderungen, Möglichkeiten und Problemen, mit denen sie als Selbständige in der Bundesrepublik Deutschland konfrontiert sind.

Anhand eines Leitfadens wurden fünf junge Unternehmer²³ kurdischer Herkunft befragt. Im Leitfaden wurden die Aufenthaltsdauer, der Einreisegrund, die schulische Laufbahn inklusive Abschluss, die individuellen Gründe für die Wahl der Selbständigkeit und der Branche, die Dauer, die Zusammensetzung und die Größe des Betriebs, die Entwicklung des Unternehmens, das Klientel, die Reaktion der Nachbarschaft, der Verwandten und Bekannten und schließlich ein individuelles Gesamturteil in Bezug auf die Selbständigkeit unter Abwägung von Vor- und Nachteilen gegenüber einer abhängigen Beschäftigung berücksichtigt.

Für das Verstehen der sozialen Karrieren und der gesellschaftlichen Positionierung sind insbesondere die Entwicklung bis zur Selbständigkeit, die Gründe für die Entscheidung zur Selbständigkeit und die Entwicklung des Unternehmens von Interesse.

4.2 Entwicklung bis zur Selbständigkeit

Die fünf Interviews verweisen nicht auf einen homogenen Entwicklungsweg. Die Gründe der Emigration und die Phasen der Einrichtung im Aufnahmeland waren bei den Interviewpartnern sehr unterschiedlich. Die interviewten Unternehmer kamen sowohl aus politischen Gründen als auch im Zuge des Familiennachzugs in die Bundesrepublik Deutschland. Zwei Personen sind in der Bundesrepublik Deutschland geboren. Aufgrund des Alters der interviewten Migranten sind unter ihnen keine

23 Da es sich ausschließlich um Männer handelt, wird im Folgenden auch nur die männliche Form verwandt.

klassischen EinwanderInnen, die es wagen, nach jahrelangem Dasein als ArbeiterInnen oder Angestellte ein Unternehmen zu gründen. Politische Flüchtlinge sind mit ähnlichen Voraussetzungen konfrontiert. Auch für sie gibt es kein Familienmitglied, in dessen Betrieb sie einsteigen können. Sie sind zunächst völlig sich selbst überlassen, d. h. der Weg zur Selbständigkeit ist in der Regel mühsamer als bei VertreterInnen der zweiten Generation. Ausnahmen bilden einerseits politische Flüchtlinge, deren Bildungsgrad bei der Flucht bereits sehr hoch ist und die ihr kulturelles Kapital auch in der Bundesrepublik Deutschland erfolgversprechend einsetzen können, und andererseits politische Flüchtlinge, die hier Verwandte haben; letzteres ist nicht unüblich.

So vermag Kenan T.²⁴, ein seit 1986 in der Bundesrepublik Deutschland lebender politischer Flüchtling, sein in der Türkei bereits begonnenes Studium in Arabisch und Persisch trotz des unsicheren Status durch Raffinesse in der Bundesrepublik Deutschland fortzusetzen. Weder weiß die Ausländerbehörde zu diesem Zeitpunkt, dass er an einer deutschen Universität eingeschrieben ist, noch ist die Universität davon in Kenntnis gesetzt, dass er politisches Asyl beantragt hat. Auch als dies bei einem Studienortwechsel auffällt, schafft er es, nach Rücknahme des Asylantrags und längeren Auseinandersetzungen mit den Behörden eine Aufenthaltsbefugnis zu erhalten, die ihm erlaubt, sein Studium - inzwischen in Orientalistik, Politologie und Anglistik - in der Bundesrepublik Deutschland fortzusetzen. Während des Studiums jobbt er in verschiedenen Betrieben und finanziert dadurch seinen Lebensunterhalt. Zwar bringt er sein Studium nicht in allen Fächern zu Ende; aufgrund einer 1991 bestandenen Prüfung als Übersetzer und Dolmetscher am Landgericht erlangt er jedoch die Möglichkeit, sich selbständig zu machen. 1991 heiratet er eine in der Bundesrepublik Deutschland geborene ‚deutsche Kurdin‘, wie er sie bezeichnet, und erhält durch Familienzusammenführung eine Aufenthaltserlaubnis. Seit 1996 sind beide eingebürgert, sie leben jetzt - so Kenan T. - als ‚deutsche Staatsbürger kurdischer Abstammung‘ in der Bundesrepublik Deutschland. Sein Unternehmertum begann jedoch schon früher: 1991 nutzte er eine günstige Gelegenheit - ein Bekannter bot ihm an, sein Büro (Übersetzungen und Reisebüro) zu übernehmen -, um sich als Unternehmer zu etablieren. Ursprünglich wollte er nur seinem Beruf als Dolmetscher und Übersetzer (kurdisch-deutsch und türkisch-deutsch) folgen, aber - so betont Kenan T. - ‚es wäre doch dumm von mir, wenn ich nicht gleichzeitig die Tickets verkaufen würde‘. Dabei weist er auch darauf hin, dass er diese nicht nur an das Klientel der eigenen Ethnie verkauft.

Anders verlief der Weg zweier Kurden, die im Rahmen des Familiennachzugs in die Bundesrepublik Deutschland gelangt sind. Allerdings gibt es auch hier deutliche Differenzen.

Der Vater von Mehmet R. reist als Arbeitsmigrant in die Bundesrepublik Deutschland ein. Mit elf Jahren wird Mehmet R. mit seiner Mutter aus der Türkei in die Bundesrepublik Deutschland nachgeholt. Er besucht zunächst die Hauptschule, die er mit der Fachoberschulreife erfolgreich absolviert. Er beginnt eine Ausbildung, merkt jedoch bald, dass es eher seinen Bedürfnissen entspricht, möglichst schnell Geld zu verdienen. Er bricht die Ausbildung ab und jobbt zwei Jahre an einer Tankstelle. Danach hat er die Idee, sich selbständig zu machen. Er ‚will es einfach mal versuchen‘ und übernimmt zunächst ebenfalls eine Tankstelle.

Tarkan S.’ Weg in die Bundesrepublik Deutschland verläuft von Syrien aus über den Flughafen Berlin-Schönefeld und den ehemaligen Bahnhof Friedrichstraße in Ost-Berlin. Er ist das Kind eines kurdischen Flüchtlings, das mit elf Jahren mit einem Transit-Visum für die DDR illegal in den Westen geschleust wird. Die Schule absolviert er erfolgreich mit dem Abitur, studiert später an einer Hoch-

24 Alle Namen sind selbstverständlich anonymisiert.

schule in der Bundesrepublik Deutschland Politikwissenschaften, an der er sich auch politisch engagiert. Die Wahl, mit Freunden und StudienkollegInnen eine Kneipe mit Restaurantbetrieb zu eröffnen, beruht einerseits auf der günstigen Gelegenheit, von einer Bekannten ein schon bestehendes Restaurant übernehmen zu können, andererseits auf der Idee, die Räumlichkeiten vor allem für politische Zwecke zu nutzen.

Auf eine vergleichbare Biographie kann Karim P. zurückschauen. Er ist das Kind politischer kurdischer Flüchtlinge aus dem Iran. Seine Eltern waren im Iran schon in der Gastronomie tätig und haben - nach jahrelanger abhängiger Beschäftigung in diesem Gewerbe - in der Bundesrepublik Deutschland ein kleines Restaurant eröffnet. Insofern könnte man ihn der Gruppe der selbständigen Minderheitenangehörigen zurechnen. Karim P. wurde in der Bundesrepublik Deutschland geboren, ging hier zur Grundschule und verließ die Gesamtschule mit der Fachhochschulreife. Seine frühe Identifikation mit dem elterlichen Geschäft bestimmte seine Berufswahl entscheidend: Schon als Kind half er beim Einkauf, später arbeitete er mal in der Küche und als Jugendlicher bediente er von Zeit zu Zeit die Kunden. Er unterstützte seine Eltern u. a. dadurch, dass er hin und wieder auf seine kleineren Geschwister aufpasste. Seine Eltern haben ihm inzwischen die Verantwortung für das Restaurant übertragen und sind nur noch sporadisch anwesend, d. h. ‚ab und zu schauen sie, ob alles gut läuft‘. Das Restaurant ist überwiegend ein Familienbetrieb, wenn viel zu tun ist, helfen die Geschwister mit, und Karim P.'s Vater kümmert sich nach wie vor um die Verwaltung. In der Küche kocht ein Bekannter, der ebenfalls aus dem Iran stammt. Karim P. sorgt für den Einkauf und kellnert.

Auch Bayram C. ist in der Bundesrepublik Deutschland geboren. Er ist das Kind klassischer ArbeitsmigrantInnen, die Ende der 1960er Jahre aus der Türkei in die Bundesrepublik Deutschland einwandern. Sein Vater ist zunächst in der Schwerindustrie tätig. Ein frühes Rückenleiden zwingt ihn, sich ‚nach etwas anderem umzuschauen‘. Nachdem er von der Schließung eines Kiosks hörte, den ein Bekannter von ihm unterhielt, übernahm er diesen Betrieb gemeinsam mit einem anderen Bekannten. Auch in diesem Fall war also eine günstige Gelegenheit ausschlaggebend für die Öffnung eines Unternehmens durch den Vater von Bayram C.²⁵ Die mit dem Kioskbetrieb verbundenen langen Öffnungszeiten veranlassen den Vater schon früh, den Sohn ‚mit dem Geschäft vertraut zu machen‘. Da es in der Schule ‚nur so knapp zum Schulabschluss [Hauptschule] reichte‘, war Bayram C. die ‚Sache mit dem Kiosk ganz recht‘. Er erreichte schon relativ früh, was er anstrebte, nämlich die Grundlage für eine eigenständige Existenz: ‚Prima war, dass ich früh schon genug Geld hatte, da konnte ich mir dann kaufen, was ich wollte, und war unabhängig‘.

4.3 Gründe für den Schritt in die Selbständigkeit

Als Gründe für die Überlegung, sich selbständig zu machen, werden - wie sonst eher üblich - in keinem Fall die drohende oder die bereits eingetretene Arbeitslosigkeit genannt. Statt dessen dominieren der Wunsch, Unabhängigkeit im Beruf zu erlangen, ‚sein eigener Chef‘ zu sein und selbst über einen Betrieb walten zu können. Früh erworbenes und ausreichendes Geld ist ebenfalls wichtig. Zudem spielt der Zufall eine enorme Rolle. Sowohl bei Tarkan S. als auch bei Kenan T. gibt die günstige Gelegenheit den Anstoß für die Entscheidung, ein Restaurant bzw. ein Übersetzungs- und Reisebüro zu eröffnen. Für die Öffnung eines Betriebs wird auch die Notwendigkeit des Erwerbs anderer als der bereits erworbenen Qualifikationen in Kauf genommen, wie es die Fälle von Mehmet R., Tarkan S.

25 Da er das Geschäft vom Vater später selbst übernimmt, gehört auch Bayram C. am ehesten zur Gruppe der selbständigen Minderheitenangehörigen.

und Kenan T. zeigen. Bei den Unternehmern, die den Betrieb von den Eltern übernehmen, scheint eine gewisse Gewohnheit als Grund für den Schritt in die Selbständigkeit entscheidend zu sein. Die frühe und kontinuierliche Mitarbeit im Betrieb und das Wissen um eine relativ sichere Existenz scheinen für die Wahl ausschlaggebend zu sein. Dabei wird - wie bei Karim P. - sogar die Möglichkeit eines Studiums ausgeschlagen. Auch Abenteuerlust und die Förderung politischer Tätigkeit in einem gastronomischen Gewerbe werden als Motive genannt, ein Unternehmen zu gründen. Dieses Motiv, sich selbständig zu machen, entspricht der häufig im alternativen Spektrum anzutreffenden Idee, politische Arbeit und Lohnarbeit zu verbinden. Die Sicherung des Lebensunterhalts wird im alternativen Spektrum oft mit einem politischen Projekt verbunden, das einen ‚Kommunikationsraum‘ vorsieht, der von einem ‚Kollektiv‘ verwaltet wird und in dem über Politik diskutiert wird.

4.4 Entwicklung der Selbständigkeit zwischen Etablieren, Durchhalten und Aufgeben

Auch die Entwicklung der einzelnen Unternehmen verläuft unterschiedlich. Während Mehmet R. mehrmals die Branche wechseln muss, um als Unternehmer zu überleben, kann sich Kenan T. sofort etablieren. Ähnliches gilt auch für Karim P. und Bayram C. Allerdings ist hier die Existenz durch ein bereits von den Eltern geführtes Geschäft bzw. Restaurant vorab mehr oder weniger abgesichert. Hingegen bricht Tarkan S. das Unternehmen nach einer kurzen Zeit ab, da es im Grunde nur eine ‚Schnapsidee‘ war, da ihm und seinen MitstreiterInnen jedes Know How fehlte, um erfolgreich als UnternehmerInnen bestehen zu können.

Über rechtliche Einschränkungen klagt keiner der Interviewpartner. Alle Unternehmer sind allerdings auch schon längere Zeit in der Bundesrepublik Deutschland, so dass ihr rechtlicher Status so weit gefestigt ist, dass er den Voraussetzungen für die Öffnung eines Unternehmens genügt. In ökonomischer Hinsicht sieht die Situation jedoch anders aus. Fast alle verfügen über wenig Startkapital. Der Wohlstand der Eltern und auch der eigene Bildungsgrad begünstigen jedoch die ökonomische Perspektive des Unternehmens.

Für Mehmet R. scheint das (fehlende) Kapital ein großes und dauerhaftes Problem zu sein. Er ist ständig mit hohen Schulden belastet. Neue Sicherheitsrichtlinien für die Führung einer Tankstelle zwingen ihn dazu, die Branche zu wechseln. Er versucht es zunächst mit einem Autohandel. Auch dieser läuft nur über einen kurzen Zeitraum. Bei dem anschließend eröffneten Blumengeschäft hat er Schwierigkeiten mit dem Personal und mit dem in der Branche üblichen häufigen Warenwechsel. Er sattelt erneut um und probiert es nun mit einem Getränkehandel. Dieser scheint besser zu laufen, sogar ‚immer besser‘, wie Mehmet R. betont. Inzwischen existiert das Geschäft seit einigen Jahren, es scheint sich etabliert zu haben. Allerdings ist seine Führung mit enormem Aufwand verbunden. Einige Familienmitglieder (Frau und Bruder) helfen mit, in Notfällen werden sie auch von den Eltern unterstützt. Mehmet R. berichtet, er habe seit sechs Jahren keinen richtigen Urlaub mehr gemacht und ein zwölf bis vierzehn Stunden Tag sei Normalität. Nebenbei beklagt er sich: ‚Wenn ich so viele Stunden in der Fabrik arbeiten würde, würde ich besser verdienen.‘ Auf die Frage, ob er im Vergleich zu Angestellten oder ArbeiterInnen als Unternehmer Vorteile genießt, fällt ihm nichts ein; dennoch hält er durch.

Wie schon angedeutet, läuft das Unternehmen bei Kenan T. von vornherein gut. Obwohl er die Arbeiten, die mit dem Reisebüro verbunden sind, eigentlich nur ungern verrichtet, sind sie wichtig für die Existenz des Unternehmens. Die verschiedenen Tätigkeiten - das Reisebüro auf der einen, Dol-

metschen und Übersetzen auf der anderen Seite - scheinen nämlich konjunkturabhängig zu sein. Kenan T. führt dazu näher aus: ‚Im Sommer gibt es mehr Arbeit für das Reisebüro, im Winter fallen mehr Arbeiten als Dolmetscher und Übersetzer an‘. Die Verbindung, die er anfangs gar nicht wollte, scheint sich zu bewähren. Insgesamt läuft das Unternehmen gut, es gab bislang keine finanziellen Einbrüche, bei denen er fürchtete, das Geschäft schließen zu müssen. Dennoch scheint auch ihm eine abhängige Beschäftigung mehr Vorteile zu bieten als das Dasein als Unternehmer. ‚Als Unternehmer‘, so seine Argumentation, ‚hat man viel Stress, man kann nicht abschalten, die Verantwortung und das Risiko sind viel größer und zudem wird das Familienleben stark beeinträchtigt‘. Als Schlusssatz fügt er etwas resigniert hinzu: ‚Wenn ich wählen könnte, würde ich eher Angestellter sein, denn die Selbständigkeit hat mich meine Hobbys gekostet; ich habe das Leben genossen, aber jetzt ist keine Zeit mehr dafür da.‘

Ganz anders verlief das Unternehmen von Tarkan S. Gemeinsam mit seinen FreundInnen entscheidet er anlässlich der Aufgabe eines Restaurants ganz spontan, dieses zu übernehmen und es sowohl für gastronomische als auch für politische Zwecke zu nutzen. In ihren Vorstellungen soll die Kneipe mit Restaurantbetrieb einerseits den notwendigen Lebensunterhalt sichern, andererseits aber auch als Ort politischer Tätigkeit fungieren. Allerdings war niemand bereit, sich gleichzeitig von seinem Studium zu trennen. Sie dachten - so Tarkan S. -, dass beides zusammen zu bewältigen sei. Ihre Eltern waren zwar nicht unbedingt von ihrer Idee angetan, übernahmen aber die Kosten für Renovierung und das notwendige Inventar. Zwar wurde die Kneipe häufig von FreundInnen und Bekannten besucht, die die Räumlichkeiten auch für ihre politische Arbeit nutzten, doch mittelfristig zeigte sich, dass der Erhalt des Unternehmens auf diese Weise nicht sichergestellt werden konnte. Schließlich hatten sich bei allen Verantwortlichen Schulden angesammelt und auch das Studium konnte nicht mehr in dem Umfang fortgesetzt werden, wie es von allen Beteiligten gewünscht wurde, so dass sie übereinkamen, das Projekt vorzeitig zu beenden. Allerdings war dieser fehlgeschlagene Versuch für Tarkan S. keine Katastrophe. Seine Eltern sprangen für ihn ein, sie übernahmen seine Schulden und er konnte ohne weitere Probleme sein Studium wieder aufnehmen und schließlich auch erfolgreich abschließen.

Bei Karim P., der das Unternehmen quasi von seinen Eltern übernahm, war die Grundlage für eine gesicherte Existenz bereits durch seine Familie gegeben. Er übernahm als schon versierter ‚Mann für alles‘ das Restaurant und kann nun, falls es zu Problemen kommt, immer noch auf den Rat seiner Eltern zählen. Das Restaurant - so kommentiert Karim P. - ‚läuft ganz okay, wir haben viele Leute, die immer wieder kommen. Wir haben hier auch eine gute Lage, so dass wir auch öfter neue Leute hier im Restaurant sehen‘. Die Zeit an den Wochenenden ist ‚natürlich schon manchmal hart‘. Auf Freunde muss man weitestgehend verzichten, ‚aber viele von ihnen kommen auch schon mal bei uns essen‘. Zwar ist das Restaurant auch in zweiter Generation immer noch hauptsächlich ein Familienbetrieb bzw. ein in Bezug auf das Personal ‚ethnisches‘ Gewerbe. Hier sind die Gründe jedoch die Zweckmäßigkeit und der relativ geringe Verdienst und nicht die Vorstellung, unbedingt mit Landsleuten zusammenarbeiten zu wollen: ‚Es hat sich halt angeboten, ihn (einen Bekannten aus dem Iran) einzustellen, weil er gut persisch kochen kann, ansonsten wäre es mir egal, woher er kommt. Außerdem ist er inzwischen Deutscher.‘ Im Sommer stellt es ein Problem dar, dass im Freien keine Bewirtschaftung möglich ist. Zur Zeit wird aber mit den Behörden verhandelt, damit im Hof eine Terrasse errichtet werden darf, so dass im Sommer draußen gegessen werden kann. Das Geschäft ist inzwischen gut etabliert, Krisen scheinen dank eines umfangreichen Stammpublicums fast ausgeschlossen. Aber auch bei Karim P. ist die Selbständigkeit nicht besonders hoch angesehen: ‚Ich arbeite viel zu viel und habe kaum Zeit, mal meine Freunde zu sehen oder mal in Urlaub zu fahren.‘

Bayram C. muss sich um das Funktionieren seines Unternehmens ebenfalls keine Sorge machen. Der Kiosk läuft inzwischen so gut, dass er nicht immer da sein muss, sondern - so Bayram C. - ‚ab und an auch mal Freunde für mich hier stehen und verkaufen‘. Manchmal würde er zwar gerne ‚mal etwas anderes machen‘. Allerdings gibt er sich keinen Illusionen hin: ‚Ohne vernünftigen Schulabschluss wäre ja sowieso nichts drin.‘ Nur würde er gerne manchmal ‚raus aus dem engen Zimmer‘, er klagt, dass er sich ab und zu eingesperrt fühlt. Auf der anderen Seite schätzt er die Kundschaft und das Publikum, das jeden Tag an seinem Kiosk vorbeikommt: ‚Ich hab viele Freunde, mit denen ich auch mal erzähle über alles, was so interessant ist‘. Außerdem sehe man viele Leute, ‚das ist sowieso schon interessant.‘ Letztendlich ist er ganz zufrieden, denn - so resümiert er - ‚mit einem am Fließband möchte ich doch nicht tauschen.‘ Seine Kundschaft ist nicht ethnisch orientiert, d. h. bei ihm kaufen die Leute, ‚weil sie hier auf ihrem Weg zur Arbeit oder zum Einkaufen oder zufällig hier vorbei kommen‘. Zwar verkauft er auch Zeitungen in türkischer Sprache, bei manchen seiner KundInnen weiß er aber gar nicht genau, ob sie KurdInnen sind; offensichtlich scheint es ihn nicht besonders zu interessieren. ‚Die Politik‘ - so fügt er an - ‚ist mir eh egal, ich selbst fühle mich zwar als Kurde, aber wenn es um’s Verkaufen geht, ist mir die Nationalität unwichtig‘.

5 Kurdische Selbständige: eine spezifische Gruppe unter den allochthonen Selbständigen?

Die Schilderungen der interviewten Personen weisen darauf hin, dass kurdische Selbständige keine spezifische Gruppe unter den allochthonen UnternehmerInnen darstellen. Besonderen rechtlichen Diskriminierungen oder Restriktionen scheinen die hier interviewten Personen aufgrund ihres langen Aufenthalts in der Bundesrepublik Deutschland und wegen ihres sicheren Aufenthaltsstatus²⁶ nicht ausgesetzt (gewesen) zu sein. Ökonomisch betrachtet sind kurdische UnternehmerInnen aufgrund des meist geringen Startkapitals zwar mit ungünstigen Ausgangsbedingungen konfrontiert, dieses Phänomen trifft jedoch auch auf viele UnternehmerInnen anderer Herkunft zu. Viele ZuwanderInnen aus den ehemaligen Anwerbestaaten und anderen Nicht-Industriestaaten verfügen nur über ein geringes Startkapital und die Banken geben ihnen seltener Kredite als Deutschen und UnternehmerInnen aus Industriestaaten. Auch in Bezug auf die soziale und kulturelle Einbindung weisen die kurdischen Selbständigen keine besonderen Merkmale auf. Nach wie vor sind Marktnischen, günstige Gelegenheiten und die gegebenenfalls im Herkunftsland erworbenen und im Aufnahmeland gefragten Kompetenzen ausschlaggebend für die Eröffnung eines bestimmten Unternehmens. Allerdings hat sich bei der hier untersuchten Gruppe die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit als Reaktion auf drohende oder bereits eingetretene Arbeitslosigkeit nicht bestätigt.²⁷

Auch in Bezug auf die Typisierung weisen kurdische UnternehmerInnen keine Besonderheiten gegenüber anderen VertreterInnen aus Anwerbestaaten bzw. Nicht-Industriestaaten auf. Allerdings fehlt in meiner Untersuchung aufgrund der Altersstruktur der interviewten Personen die Gruppe der klassischen EinwanderInnen.²⁸ Die interviewten Personen sind - abgesehen von Kenan T. - Vertreter-

26 Da sich unter den interviewten Personen lediglich ein politischer Flüchtling befand, kann man diese Aussage jedoch keineswegs verallgemeinern. Auf die Problematik der politischen Flüchtlinge gehe ich weiter unten ausführlicher ein.

27 Dies dürfte jedoch zufällig bzw. auf die kleine Befragungsgruppe zurückzuführen sein.

28 Sie fehlt nicht ganz, denn sie ist zumindest durch die Eltern von Karim P. und Bayram C. vertreten.

Innen der zweiten Generation, manche ohne bereits erworbene, manche aber auch schon mit unternehmerischen Vorkenntnissen, die sie im Rahmen des elterlichen Betriebs sammeln konnten. Insofern sind sowohl VertreterInnen der Not- und GelegenheitseinwanderInnen, die im Zuge des Familiennachzugs in die Bundesrepublik Deutschland gelangt sind, als auch die in der Bundesrepublik Deutschland geborenen und eher typischen selbständigen Minderheitenangehörigen vertreten.

Keinen genauen Aufschluss gibt die Untersuchung über die Gruppe der kurdischen UnternehmerInnen, die als politische Flüchtlinge in die Bundesrepublik Deutschland kamen. Festzustellen ist, dass sie speziellen rechtlichen Restriktionen unterliegt, insbesondere dann, wenn ihr Antrag auf Asyl entweder keinen Erfolg hatte bzw. erst recht spät genehmigt worden ist.²⁹ Diese zusätzlichen Restriktionen könnten dann - neben anderen Gründen - wiederum für die Wahl der Branche oder eben auch für den Zeitpunkt der Öffnung eines Betriebs ausschlaggebend sein.³⁰ Die Interviews machen jedoch deutlich, dass ethnische Ökonomien eine eher unbedeutende Rolle spielen, bzw. sogar eine kontraproduktive Funktion haben können. In der Regel wird nach utilitaristischen bzw. zweckrationalen Aspekten entschieden: So betont Mehmet R., dass ‚die Nationalität keine Rolle spielt: es gibt überall Getränke‘. Und weiter: ‚Wir haben extra so gewählt, weil wir wollen unabhängig sein von unseren Leuten. Wenn nur Landsleute kaufen, dann läuft das Geschäft nicht‘. Hier wird wirtschaftliche Nützlichkeit mit bewusster Gleichgültigkeit gegenüber der eigenen Ethnizität bzw. Nationalität verbunden. Zwar dominiert der Familienbetrieb nach wie vor bei den kurdischen Unternehmern, dies allerdings vor allem aus zweckdienlichen, nicht aus identitätsstiftenden Gründen. Das Beispiel von Tarkan S., der ethnische Identität, politische Arbeit und Unternehmertum verbinden will, bestätigt die These von Mehmet R.: das Geschäft läuft nicht, wenn die Verbindung aus ethnischer Identität und politischer Arbeit (auch als kritische politische Arbeit verstanden) in einem Unternehmen eine zentrale Rolle einnehmen soll, einfach weil der Kreis der Kundschaft zu klein ist.³¹ Gelegentlich wird zwar aus eher exotischen bzw. kulinarischen Gründen bei kurdischen Restaurants oder Imbissstuben Wert auf die Herkunft des Essens gelegt; im Grunde genommen zählt bei den Klienten aber vorrangig, ob das Essen qualitativ gut und preiswert ist, nicht ob es chinesischer, französischer oder kurdischer Herkunft ist. Und wohl eher aus politischen als aus ökonomischen Gründen wird von manchen kurdischen Gastronomen die Bedeutung ‚orientalische Spezialitäten‘ oder wie in Frankreich ‚specialités turques et kurdes‘ hervorgehoben, obwohl die meisten KonsumentInnen anderer Nationalitäten diese Differenz gar nicht bemerken, weil sie sich nicht für das hinter dem Angebot verborgene politische Anliegen interessieren. Dies haben auch kurdische GastronomInnen längst verinnerlicht. Deshalb tendieren zahlreiche Imbisse dazu, ihr Angebot nicht mehr nur nach einer nationalen oder ethnischen Küche auszurichten. Vielmehr greifen AnbieterInnen verstärkt auf ein breites Spektrum an Spezialitäten zurück, um ihren Kundenkreis zu vergrößern.³² Auf die Frage, ob ‚persische Spezialitäten‘

29 Die Biographie von Kenan T. hat die möglichen Probleme politischer Flüchtlinge exemplarisch verdeutlicht.

30 Dies gilt allerdings für kurdische ebenso wie für alle anderen Flüchtlinge, wobei anzumerken ist, dass der prozentuale Anteil von Flüchtlingen unter den KurdInnen deutlich höher ist als bei Personen aus anderen Anwerbestaaten als der Türkei bzw. aus den meisten sonstigen Herkunftsländern.

31 Zwar war dies nicht der einzige Grund, warum das Unternehmen keinen Gewinn eingebracht hat. Dennoch spricht Einiges dafür, dass das Klientel bzw. die KonsumentInnen nicht nur aus Personen der eigenen Ethnie und aus politisch Interessierten bestehen dürfen, will man ein Café oder eine Kneipe erfolgreich betreiben.

32 Nicht selten sieht man deshalb inzwischen Imbisse, die von Iranern geführt werden, die mexikanische und italienische Gerichte anbieten, oder von Libanesen, die belgische, libanesische und italienische Speisen präsentieren.

ten‘ nur die eigene Ethnie ansprechen sollen, antwortet Karim P.: ‚Dann würden wir selbst nicht satt, davon könnten wir nicht leben‘. Zwar glaubt er, dass persische und orientalische Spezialitäten einen gewissen Reiz bei den Deutschen auslösen: ‚Vermutlich hat das was mit dem verwunschenen Orient zu tun, jedenfalls kommen sie auch wegen dem Fremdsein zu uns.‘ Er ist sich dabei aber auch bewusst, dass die KundInnen dabei andere Interessen verfolgen als er.

Insgesamt zeigt sich sehr deutlich, dass das politische Anliegen der AnbieterInnen der Gastronomie - wenn es überhaupt vorhanden ist - von den KundInnen überwiegend missverstanden bzw. in ein kulinarisches bzw. exotisches uminterpretiert wird. Denn während die AnbieterInnen mit ‚persischen‘ oder ‚orientalischen Spezialitäten‘ manchmal noch offen oder latent eine politische Botschaft verbinden, sehen die NutzerInnen vor allem das ‚Fremde‘ bzw. das Exotische hinter dem Angebot.

Im Unternehmertum scheint die Bedeutung reiner ethnischer Ökonomien insgesamt eine immer unwichtigere Rolle einzunehmen. Das Klientel ist multinational zusammengesetzt und die Angebote - zumindest diejenigen in Imbissstuben - sind kaum noch rein ethnisch orientiert. Lediglich bei der Zusammensetzung des Teams spielen ethnische Kriterien manchmal noch eine Rolle, allerdings weniger aus ideologischen als aus zweckmäßigen Gründen. Bei Kenan T.'s Reise- und Übersetzungsbüro arbeitet manchmal seine Frau mit, die Betriebe von Mehmet R. und Karim P. sind Familienbetriebe, allerdings arbeitet im letzten auch ein Deutscher. Familienmitglieder sind in der Regel wesentlich besser motiviert und arbeiten eben auch für weniger Gehalt. In Tarkan S.'s Team befindet sich ebenfalls eine Deutsche.

Andere Untersuchungen gelangen zu einem ähnlichen Ergebnis.³³ Die Orientierung an ein homogenes ethnisches Klientel auf der einen und Wirtschaftlichkeit auf der anderen Seite scheinen auf Dauer keinen gemeinsamen Verbindungspunkt zu haben, vermutlich beeinflussen sie sich sogar eher negativ, weil sie das Spektrum an Konsumenten langfristig eher reduzieren als erweitern.

6 Kurdische Selbständige zwischen Ethnisierung und Selbst-Ethnisierung (reflexiver Ethnisierung)

Aufgrund ihrer relativ günstigen ökonomischen Situation sind die UnternehmerInnen unter den ImmigrantInnen (und da bilden die kurdischen UnternehmerInnen keine Ausnahme) von Ethnisierung eher verschont. Kaum ein Deutscher kommt auf die Idee, beim benachbarten kurdischen Kioskbesitzer seine Zeitung nicht zu kaufen, es sei denn, er oder sie ist offen rassistisch. Ihn oder sie interessiert die Zeitung, nicht unbedingt die Nationalität der Frau oder des Mannes, die bzw. der hinter der Theke steht. Meistens wird sie oder er nicht einmal als Kurdin bzw. Kurde identifiziert. Hier zeigt sich einmal mehr, dass im konkreten Alltagsgeschäft die Multikulturalität längst als ‚Normalität‘ verinnerlicht worden ist.

Insgesamt kann man wohl behaupten, dass von Seiten der Bundesrepublik Deutschland - abgesehen von den politischen Flüchtlingen unter ihnen - keine spezielle Ethnisierung der kurdischen UnternehmerInnen, also keine besondere Stigmatisierung dieser Gruppe aufgrund zusätzlicher konstruierter

33 Vgl. hierzu die Untersuchung von Hillmann zur Arbeits- und Beschäftigungssituation von Frauen in der Berliner Türkischen Ökonomie (1998), in der gezeigt wird, dass sich türkische Unternehmerinnen überwiegend nicht mit ethnischen Ökonomien identifizieren bzw. sich teilweise sogar explizit von diesen abwenden.

ethnischer Merkmale erfolgt. Dass die kurdische Identität bei vielen KurdInnen eine so wichtige Rolle einnimmt, hängt eher damit zusammen, dass sie eine vor allem in ihren Herkunftsländern von anderen ethnischen Minderheiten stigmatisierte ethnische Minderheit sind. Folgerichtig wird die kurdische Identität vor allem gegenüber ihren jahrelangen Unterdrückern in der Türkei, im Iran, im Irak und in Syrien hervorgehoben. Und erst mit der bewussten Betonung des Kurdisch-Seins beginnt die reflexive Ethnisierung.³⁴ Sie scheint - versteht man die kurdische Identität wie alle anderen Identitäten als ein aus einem wechselseitigen sozialen Prozess entstandenes Konstrukt - nicht zu verhindern zu sein. Die eigene Betonung der politischen Identität als nationale oder ethnische Identität entspricht somit einer Selbst-Ethnisierung, allerdings nicht unabhängig davon, ob vorher bereits durch die Aufnahme-gesellschaft oder auch durch andere ethnische Minderheiten ethnisiert wurde oder nicht.

Für die meisten der hier Interviewten scheint die kurdische Identität bei der Führung ihres Unternehmens zumindest in Bezug auf die beiden wichtigsten Kriterien, das Angebot bzw. das Klientel und die Zusammensetzung des Teams, allerdings kaum oder gar keine Rolle zu spielen. Manche - wie Mehmet R. - finden sie sogar hinderlich bei der Durchführung des Geschäfts. Deshalb kämen sie nicht auf die Idee, gegenüber ihrem Publikum die Rolle der ethnischen Identität hervorzuheben. Sie fühlen sich in diesem Kontext wohl eher als Unternehmer denn als Kurden.

Literatur

- Bukow, Wolf-D. (1993): *Leben in der multikulturellen Gesellschaft. Die Entstehung kleiner Unternehmen und die Schwierigkeiten im Umgang mit ethnischen Minderheiten*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Hillmann, Felicitas (1998): *Türkische Unternehmerinnen und Beschäftigte im Berliner ethnischen Gewerbe*. Wissenschaftszentrum Berlin.
- Kesen, Nebi (1999): KurdInnen als UnternehmerInnen. In: NAVEND (Hg.): *KurdInnen in der Bundesrepublik Deutschland. Ein Handbuch*. Bonn, S. 325-337
- Von Loeffelholz, Hans-D. & Gieseck, Arne & Bach, Holger (1994): *Ausländische Selbständige in der Bundesrepublik unter besonderer Berücksichtigung von Entwicklungsperspektiven in den neuen Bundesländern*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Özcan, Veysel & Wolfgang Seifert (2000): *Selbständigkeit von Immigranten in Deutschland - Ausgrenzung oder Weg der Integration*. In: Soziale Welt. Heft 2, S. 289-302
- Santel, Bernhard & Wolfgang Seifert (1999): *Zur wirtschaftlichen Integration von Zuwanderern in der Bundesrepublik Deutschland. Unveröffentlichtes Arbeitspapier*. Landeszentrum für Zuwanderung NRW. Solingen

34 Mit reflexiver oder Selbst-Ethnisierung ist hier eine bewusste Reaktion oder ein unbewusster Reflex auf eine von außen erfolgte und subjektiv meist als Leid, manchmal aber auch als positiv empfundene Ethnisierung gemeint. Reflexive Ethnisierung setzt somit Ethnisierung voraus.

Kurzbiographie:

PD Dr. Markus Ottersbach,

Dipl. Pädagoge, mehrjähriger wissenschaftlicher Mitarbeiter am Seminar für Sozialwissenschaften und an der Forschungsstelle für interkulturelle Studien (FiSt) der Universität zu Köln, diverse Forschungs- bzw. Evaluationsprojekte im Auftrag des Landeszentrum für Zuwanderung (LzZ) NRW.

Forschungsschwerpunkte:

Allgemeine Soziologie, Migrationssoziologie, Bewegungsforschung und Kulturosoziologie

Wichtige Veröffentlichungen:

Die gesellschaftliche Konstruktion von Minderheiten, Opladen 1997,

(Hg.; zus. mit Wolf-D. Bukow): Die Zivilgesellschaft in der Zerreißprobe, Opladen 1999,

(Hg.; zus. mit Wolf-D. Bukow): Der Fundamentalismusverdacht, Opladen 1999,

(Hg.; zus. mit Sebastian K. Trautmann): Integration durch soziale Kontrolle? Zu Kriminalität und Kriminalisierung allochthoner Jugendlicher, Köln 1999,

(Hg.; zus. mit Erol Yildiz und Helmut Karpe): Urbane Quartiere zwischen Zerfall und Erneuerung, Köln 2001,

(zus. mit Judith Kühr): Sozialräumliche Segregation und die Situation von Jugendlichen in marginalisierten städtischen Quartieren in Frankreich, (herausg. vom Deutschen Jugendinstitut e.V.) München (i.E.), Außerparlamentarische Demokratie. Der Beitrag der Bürgerbewegungen zur Demokratie, Frankfurt/New York (i.E.)