Ulla-Kristina Schuleri-Hartje
Holger Floeting
Bettina Reimann

Ethnische Ökonomie
Integrationsfaktor und Integrationsmaßstab

Schader-Stiftung / Deutsches Institut für Urbanistik
Darmstadt / Berlin 2005

Bibliographische Information der Deutschen Bibliothek
Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliographie; detaillierte bibliographische Daten sind im Internet über *http://dnb.ddb.de* abrufbar.

Autoren:
Ulla-Kristina Schuleri-Hartje (Projektleitung)
Holger Floeting
Bettina Reimann

Deutsches Institut für Urbanistik
Straße des 17. Juni 112
10623 Berlin
Tel.: 030 / 39001-0
difu@difu.de
www.difu.de

Auftraggeber:
Schader-Stiftung
Karlstraße 85
64285 Darmstadt
Tel. 0 61 51-17 59-0
kontakt@schader-stiftung.de
www.schader-stiftung.de

Alle Rechte vorbehalten
ISBN 3-932736-14-1
Graphik, Satz und Druck: Druckerei Ph. Reinheimer, Darmstadt
Januar 2005

Inhalt

Vorwort der Schader-Stiftung **5**
Vorwort und Danksagung der Autoren **8**
Zusammenfassung **9**

Einleitung **13**
1. Analytischer Rahmen und methodische Vorgehensweise **15**
1.1 Integration von Zuwanderern: Begriffe und Modelle 15
1.2 Integration und ethnische Ökonomie – Fragestellung der Studie 18
1.3 Methoden und Arbeitsschritte 19
2. Ethnische Ökonomie **21**
2.1 Abgrenzung, Relevanz und empirische Grundlagen 21
2.2 Entstehungsbedingungen 23
2.3 Struktur 26
2.4 Transkulturalität 30
2.5 Netzwerkbildung 32
2.6 Schattenwirtschaft und ethnische Ökonomie 33
2.7 Ausbildung in ethnischen Unternehmen 34
2.8 Entwicklungsprobleme 35
2.9 Fazit 37
3. Ethnische Ökonomien am Beispiel der türkischen, italienischen und russischen Ökonomie **38**
3.1 Türkische Ökonomie in Deutschland 38
3.1.1 Zuwanderung und rechtliche Situation 38
3.1.2 Arbeitsmarkt und ethnisches Gewerbe 43
3.1.3 Untersuchungen zur türkischen Ökonomie 46
3.1.4 Fazit 49
3.2 Italienische Ökonomie in Deutschland 50
3.2.1 Zuwanderung und rechtliche Situation 50
3.2.2 Arbeitsmarkt und ethnisches Gewerbe 52
3.2.3 Untersuchungen zur italienischen Ökonomie 54
3.2.4 Fazit 58
3.3 Russische Ökonomie in Deutschland 60
3.3.1 Zuwanderung und rechtliche Situation 60
3.3.2 Arbeitsmarkt und ethnisches Gewerbe 63
3.3.3 Untersuchungen zur russischen Ökonomie 63
3.3.4 Fazit 66

4. Empirische Ergebnisse: Potenziale und Integrationsfunktion ethnischer Unternehmen **67**
4.1 Vorbemerkungen 67
4.2 Ressourcen und Potenziale ethnischer Unternehmer 69
4.3 Funktion und Bedeutung ethnischer Ökonomie für den Stadtteil und die Migranten 76
4.3.1 Bedeutung ethnischer Ökonomie für den Stadtteil 76
4.3.2 (Integrations-)Funktion ethnischer Unternehmen für Migranten 82
5. Förderstrukturen und Hemmnisse **89**
5.1 Akteure und Strukturen der Förderung ethnischer Selbstständigkeit 89
5.1.1 Grundsätzliche Akteurskonstellationen und Förderstrukturen 89
5.1.2 Spezifische Akteurskonstellationen in den Fallstudienstädten 91
5.2 Hemmnisse für Migrantenunternehmer 114
5.2.1 Regelungsbedingte Hemmnisse bei der Gründung 114
5.2.2 Hemmnisse bei der Finanzierung 117
5.2.3 Hemmnisse bei der Nutzung von Förderprogrammen 119
5.2.4 Kommunikationshemmnisse 121
5.2.5 Unterschiede im Gründerverhalten 122
5.3 Fazit 125
6. Handlungsempfehlungen **126**
6.1 Perspektivenwechsel 126
6.2 Unterstützungsinfrastruktur 128
6.3 Beratung 129
6.4 Förderung 132
6.5 Stadtteilarbeit 133
6.6 Forschungsbedarf 134
Literatur **136**
Anhang 1 Interviewpartner in den Fallstudienstädten **144**
Anhang 2 Überblick über Rechtsvorschriften für die selbstständige Erwerbstätigkeit ausländischer Staatsangehöriger in der Bundesrepublik Deutschland **149**
Anhang 3 Leitfäden – Experten und Gewerbetreibende mit Migrationshintergrund **155**
Autorenhinweise **160**

Vorwort der Schader-Stiftung

Als die Schader-Stiftung das Projekt „Zuwanderer in der Stadt" initiierte, bei dem sie mit Partnern aus Praxis und Wissenschaft in einem Verbund kooperiert, entschloss sie sich, parallel dazu eine Studie zum Themenfeld der „Ethnischen Ökonomie" in Auftrag zu geben. Diese besondere Schwerpunktsetzung erfolgte vor dem Hintergrund der Annahme, dass Arbeit einer der wesentlichen, wenn nicht *der* wesentliche Integrationsfaktor ist.

Mit dem Strukturwandel der Arbeitswelt, der sich insbesondere auf abhängige Beschäftigung im produzierenden und verarbeitenden Gewerbe negativ auswirkte und auswirkt, geht für die Integration von Zuwanderern in der Gesellschaft ein zentraler Eingliederungsfaktor verloren. Unterdurchschnittliche Bildungs- und Ausbildungskarrieren zugewanderter Kinder und Jugendlicher schreiben die Problematik weiter fort; damit werden die Weichen in eine unsichere berufliche Zukunft gestellt.

Auf die Krise des Arbeitsmarktes haben Zuwanderer in den letzten 20 Jahren deutlich stärker mit dem Schritt in die Selbstständigkeit reagiert als Deutsche. Ihr Anteil an Unternehmensneugründungen wächst überproportional, prozentual liegt aber die Zahl selbstständiger Unternehmer mit Migrationshintergrund immer noch unter der deutscher Selbstständiger. 1975 waren nur 2,6 % der ausländischen Erwerbstätigen selbstständig beschäftigt, 2003 stieg die Quote auf 9,6 % (Özcan, 2004, S.138). Dabei soll ein Umsatz von jährlich rd. 44 Mrd. Euro erwirtschaftet werden. Diese Entwicklung gibt Grund zur Annahme, dass in der beruflichen Selbstständigkeit von Zuwanderern ein erhebliches Integrationspotenzial für die Zukunft liegt – und zwar sowohl hinsichtlich des Faktors der Arbeitsmarktintegration als auch des umfassenden Aspekts der gesellschaftlichen Integration von Zuwanderern in Deutschland.

Die wissenschaftliche Beschäftigung mit ethnischen Ökonomien weist hierzulande noch erhebliche Defizite auf:

- Es liegen kaum Kenntnisse über die spezifischen Strukturen der ethnischen Ökonomien in unterschiedlichen Migrantengruppen vor; zwischen den verschiedenen Zuwanderergruppen wird nicht hinreichend differenziert.
- Über die jeweilige lokale Situation der ethnischen Ökonomie in deutschen Städten gibt es bislang zu wenige Studien.
- Es fehlen Kenntnisse über die konkreten und spezifischen Potenziale und Hindernisse unterschiedlicher ethnischer Ökonomien vor Ort.

Die Defizite in der Praxis sind ebenfalls offenkundig: Ethnische Ökonomie wird in den meisten Städten, wenn überhaupt, als Thema der Ausländer- und Integrationspolitik behandelt und dort lediglich im Rahmen von Projekten thematisiert. Angesichts der wachsenden ökonomischen und gesellschaftlichen Bedeutung ethnischer Ökonomien muss das Thema jedoch zu einem regulären Bestandteil der kommunalen Wirtschaftsförderung werden.

Das Anliegen der Schader-Stiftung besteht einerseits in der Förderung der Praxisorientierung der Gesellschaftswissenschaften, andererseits will die Stiftung die Nutzung gesellschaftswissenschaftlicher Erkenntnisse in der Praxis unterstützen. Aufgabe der von der Schader-Stiftung beim Deutschen Institut für Urbanistik (Difu) in Auftrag gegebenen Studie war daher zu ermitteln, welche Ressourcen und Potenziale ethnische Ökonomien aufweisen und welche integrative Funktion sie für Zuwanderer in der Gesellschaft allgemein, aber auch im Stadtteil insbesondere besitzen. Die Studie soll damit sowohl einen Beitrag zur Weiterentwicklung der einschlägigen Forschung in Deutschland leisten, zugleich aber auch Hinweise für notwendige Entscheidungen und Weichenstellungen in der Praxis liefern.

Die aktuelle Diskussion zur Integration von Zuwanderern in Deutschland wird insbesondere unter dem Eindruck der jüngsten Vorkommnisse in den Niederlanden mit dem Tenor „Multikulti am Ende" geführt. Die Schader-Stiftung hält es demgegenüber jedoch um der Zukunft willen für unabdingbar, den Blick auf die Potenziale und Chancen der Zuwanderung zu lenken, statt auf gescheiterte Entwicklungen. Die zentrale Frage der vorliegenden Studie besteht daher darin, die Leistung von ethnischen Ökonomien als Integrationsfaktor und Integrationsmaßstab näher zu bestimmen und zu ermitteln, welche Integrationspotenziale ethnische Unternehmen für (Neu-) Zuwanderer besitzen und unter welchen Bedingungen eine erfolgreiche Marktteilnahme ethnischer Ökonomien erfolgen kann, die ihr integratives Potenzial unter den Zuwanderern und im Stadtteil entfaltet.

Das Verdienst der vom Difu vorgelegten Studie liegt darin, dass hier zum ersten Mal eine differenzierte Betrachtung der unterschiedlichen Strategien, Ressourcen und Potenziale der verschiedenen ethnischen, hier der türkischen, italienischen und russischen Ökonomien, erfolgt, die auch individuelle und gruppenbezogene Aspekte wie z. B. Sprache, Kultur und Mentalität in den Blick nimmt; Faktoren, die gerade in der Praxis bei der Befassung mit ethnischem Unternehmertum bisher zu wenig beachtet werden.

Die Ergebnisse der vorliegenden Studie werden auch durch die Arbeit von Idik und Schnetger gestützt und ergänzt, die kürzlich unter dem Titel „Barrieren einer Migrantenökonomie und Bedingungen einer geeigneten Förderstruktur" veröffentlicht worden ist. Idik und Schnetger beziehen sich dabei auf ethnische Ökonomien in Duisburg und haben ihre Ergebnisse im September 2004 bei einer gemeinsamen Tagung der Schader-Stiftung und der Fachhochschule Darmstadt vorgestellt.

Weil sowohl Idik und Schnetger als auch das Difu mit seiner hier vorgelegten Studie praxisorientiert forschen und konkrete Potenziale und Hindernisse ethnischer Ökonomien in den Blick nehmen, gelingt es ihnen, Defizite auf Seiten der deutschen Aufnahmegesellschaft wie auch auf Seiten der Zuwanderer gezielt aufzuzeigen und zu bestimmen, aus denen empirisch gestützte Handlungsempfehlungen für die Praxis resultieren. Insbesondere die Arbeit des Difu markiert damit nicht nur einen Fortschritt für die wissenschaftliche Beschäftigung mit dem Thema der ethnischen Ökonomien in Deutschland, wiewohl dies nur ein erster Schritt bei einer differenzierteren und praxisorientierten Betrachtung des Themas sein kann. Die vorgelegte Studie kann darüber hinaus den politisch Verantwortlichen in Bund, Ländern und Kommunen, insbesondere aber auch den Praktikern in den Bereichen Wirtschaftsförderung, Stadtentwicklung und Integrationspolitik wertvolle Hinweise für die Weiterentwicklung ihrer Arbeit in den Städten und Gemeinden geben.

Christoph Kulenkampff
Darmstadt, Januar 2005

Literatur

Idik, Ercan / Schnetger, Meike, 2004: Barrieren einer Migrantenökonomie und Bedingungen einer geeigneten Förderstruktur. In: Walter Hanesch / Kirsten Krüger-Conrad (Hrsg.), Lokale Beschäftigung und Ökonomie. Herausforderung für die „Soziale Stadt". Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften. 163–183

Özcan, Veysel, 2004: Ausländische Selbstständige in Deutschland. In: Walter Hanesch/ Kirsten Krüger-Conrad (Hrsg.), Lokale Beschäftigung und Ökonomie. Herausforderung für die „Soziale Stadt". Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften. 137–162

Vorwort und Danksagung der Autoren

Die vorliegende Studie zum Thema „Ethnische Ökonomie – Integrationsfaktor und Integrationsmaßstab" ist im Auftrag der Schader-Stiftung, Darmstadt, entstanden. Sie bildet sowohl einen eigenständigen wissenschaftlichen Beitrag zu diesem Aspekt der Migrationsforschung, ist zugleich aber auch im Sinne einer Expertise in die Arbeit des Verbundprojekts „Zuwanderer in der Stadt" eingeflossen. Die empirischen Daten dieser Studie wurden in Städten erhoben, die ebenfalls im Projekt „Zuwanderer in der Stadt" kooperieren.

Im Kontext der Untersuchung haben die Autoren der Studie in sechs Städten Experten der Verwaltung, wirtschaftsrelevanter Einrichtungen und ethnische Gewerbetreibende befragt. Wir möchten uns bei unseren Gesprächspartnerinnen und Gesprächspartnern für ihre Bereitschaft, zu einem Interview zur Verfügung zu stehen, herzlich bedanken sowie für die Bereitstellung von themenrelevanten Daten und Informationen. Unser besonderer Dank gilt den Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartnern in den Fallstudienstädten für ihre kontinuierliche Unterstützung und die Vermittlung der Gesprächspartner sowie den ethnischen Gewerbetreibenden, die uns – manchmal unter schwierigen Bedingungen – im Rahmen der Interviews ihre Zeit zur Verfügung stellten und sehr offen und kooperativ auf die Fragen eingingen.

Ulla-Kristina Schuleri-Hartje
Bettina Reimann
Holger Floeting
Berlin, August 2004

Zusammenfassung

In Deutschland sind heute nahezu 300.000 Ausländer selbstständige Unternehmer, die meisten von ihnen stammen aus der Türkei. Die Zahl ausländischer Selbstständiger und auch der Selbstständigenanteil von Ausländern haben in Deutschland seit Beginn der 1980er-Jahre deutlich stärker zugenommen als bei der deutschen Bevölkerung, allein in den 1990er-Jahren verdoppelte sich ihre Zahl. In dieser Entwicklung spiegelt sich einerseits ein Generationswechsel wider, andererseits macht sie die verschlechterte Beschäftigungssituation deutlich. In Deutschland lebende Ausländer haben in stärkerem Maß als Deutsche darauf mit dem Weg in die Selbstständigkeit reagiert.

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen untersucht die Studie das integrative Potenzial und die Funktion ethnischer Ökonomien für die schon lange hier lebenden sowie die neu hinzukommenden Zuwanderer. Integration kann sich auf zwei Ebenen beziehen, einerseits auf Individuen oder Gruppen, und ist dann gegeben, wenn diese Menschen über gleichberechtigte Teilhabe an gesellschaftlichen Strukturen verfügen. Andererseits bezieht sich Integration auch auf gesellschaftliche Systeme und liegt dann vor, wenn sich die Teilsysteme in einem hinreichend stabilen Zustand befinden. In Kapitel 1 werden der analytische Rahmen und die methodische Vorgehensweise der Studie erläutert.

Abgrenzung, Entstehungsbedingungen und Strukturen der ethnischen Ökonomien werden in Kapitel 2 dargestellt. Unter ethnischer Ökonomie werden im Rahmen der Studie selbstständige Erwerbstätigkeit von Personen mit Migrationshintergrund in Deutschland und abhängige Beschäftigung in von Personen mit Migrationshintergrund geführten Betrieben verstanden, die in einem spezifischen Migrantenmilieu verwurzelt ist.

In der Migrationsforschung gibt es bisher drei Erklärungsansätze für das Entstehen ethnischer Ökonomien: das Nischenmodell, das Kulturmodell und das Reaktionsmodell. Die Entstehung ethnischer Ökonomien lässt sich meist aus einer Mischung der genannten Erklärungsansätze begründen, wenngleich die einzelnen Erklärungsansätze typisch für bestimmte Phasen der Migration erscheinen. Aus den unterschiedlichen Entstehungsbedingungen und Entwicklungsphasen ethnischer Ökonomien folgt eine weitgehend heterogene Struktur. Es lassen sich typische Unterschiede gegenüber deutschen Selbstständigen und zwischen einzelnen ethnischen Ökonomien erkennen. Unternehmensgründungen von in Deutschland lebenden Ausländern unterscheiden

sich in einigen Bereichen strukturell von den Gründungen Deutscher, vor allem was die Altersstruktur, die Branchenzugehörigkeit und die Beschaffung des benötigten Gründungskapitals betrifft. Darüber hinaus beeinflussen verschiedene Aspekte wie Transkulturalität, familiäre und verwandtschaftliche Netzwerke, die Vernetzung innerhalb der ethnischen Gruppen und zwischen den Ethnien die Entwicklung der ethnischen Ökonomien. Der Zusammenhang von Schattenwirtschaft und ethnischen Ökonomien, die Ausbildungssituation in ethnischen Betrieben und Entwicklungsprobleme ethnischer Ökonomien sind ebenfalls Gegenstand der Untersuchung.

In Kapitel 3 werden am Beispiel der türkischen, italienischen und russischen Ökonomie in Deutschland die unterschiedlichen rechtlichen Bedingungen, die Zuwanderungs- und Arbeitsmarktsituation und deren Auswirkungen auf die Entwicklung ethnischer Ökonomien erläutert. Ergebnisse ausgewählter Untersuchungen einzelner ethnischer Ökonomien zeigen, dass sie sich je nach Ethnie mehr oder weniger deutlich in Zahl, Entstehung und Weiterentwicklung sowie der Branchenzugehörigkeit unterscheiden.

Potenziale und Integrationsfunktion ethnischer Ökonomien sowie die Bedeutung ethnischer Ökonomien für den Stadtteil werden in Kapitel 4 erläutert. Zu den für die Entwicklung ethnischer Ökonomien bedeutenden Ressourcen ethnischer Unternehmer zählen die Rückgriffsmöglichkeit auf familiäre und ethnische Netzwerke, die Mehrsprachigkeit ebenso wie Mut und Entscheidungsfreudigkeit und die relative Gelassenheit ethnischer Unternehmer im Umgang mit Unternehmensgründung und selbstständiger Unternehmertätigkeit. Gleichzeitig verfügen ethnische Unternehmer häufig nur über eine sehr begrenzte finanzielle Basis.

Funktion und Bedeutung ethnischer Ökonomien für den Stadtteil und die dort lebende Bevölkerung sind zentral und vielfältig. Ethnische Unternehmen entwickeln sich in stärkerem Maß von Nischenbetrieben zu Marktbetrieben. Dabei sichern sie in vielen Bereichen die Nahversorgung der Wohnbevölkerung und stellen zugleich „ein Stück Heimat" für Zugewanderte dar. Die Konzentration ethnischen Gewerbes im Stadtteil, aber auch die Konzentration bestimmter Gruppen, z.B. Türken, als Bewohner eines Stadtteils wurden im Sinne einer Bildung von Parallelgesellschaften vereinzelt in Gesprächen negativ bewertet. Die Integrationsfunktion ethnischer Unternehmer ergibt sich am deutlichsten in Bezug auf den Arbeitsmarkt. Zum einen schaffen sie für sich selbst durch Unternehmensgründung einen Arbeitsplatz und sichern damit ihren Lebensunterhalt, zum anderen Arbeitsplätze für schon länger hier lebende oder neu zugewanderte Migranten. Darüber hinaus zeigt sich, dass ethnische Unternehmen Ver-

antwortung übernehmen, indem sie Ausbildungsplätze bereitstellen. Selbstständigkeit bedeutet Aufstieg, der Migranten Anerkennung in der Gesellschaft einbringt. Auffällig ist auch, dass insbesondere türkische Frauen durch Gründung und Selbstständigkeit mittelfristig darauf zielen, die wirtschaftliche Versorgung und gegebenenfalls einen Arbeitsplatz für den Ehemann abzusichern.

In Kapitel 5 werden bestehende Strukturen zur Förderung ethnischer Selbstständigkeit und Hemmnisse für Migrantenunternehmer aufgezeigt und am Beispiel der Städte Berlin, Hamburg, Hannover, Essen, Mannheim und Nürnberg lokal spezifiziert und durch leitfadengestützte Interviews qualitativ ergänzt.

Selbstständige Tätigkeit wird in allen Untersuchungsstädten grundsätzlich von einer Reihe von Akteuren gefördert. Zu diesen zählen beispielsweise die kommunalen Wirtschaftsförderungseinrichtungen, die Industrie- und Handelskammern und die Handwerkskammern. Sie unterstützen Personen, die sich selbstständig machen wollen, durch ein Bündel an Beratungsangeboten. Diese Angebote beziehen sich auf Informationen und Erstberatung, auf die Unterstützung bei der Entwicklung von Geschäftskonzepten, auf Finanzierungs- und Fördermittelberatung sowie die Vermittlung von Kapital oder die Vermittlung in Förderprogramme, die Standortvermittlung und die Vernetzung. Hinzu kommen spezielle Angebote für bestimmte Gründergruppen (Ethnien, Branchen).

Unternehmer mit Migrationshintergrund haben sich teilweise in eigenen Unternehmensverbänden oder -vereinen organisiert, die an der Schnittstelle zwischen bestehenden Institutionen und wirtschaftlich Tätigen mit Migrationshintergrund agieren.

Von großer Bedeutung für Gründungen von Unternehmen durch Personen mit Migrationshintergrund sind die Agenturen für Arbeit, da Unternehmensgründungen von Migranten in zunehmender Zahl Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sind. Neben den in allen Städten bestehenden Förderstrukturen haben sich in einzelnen Städten besondere Förderstrukturen herausgebildet, die ausführlich erläutert werden. Häufig sind Angebote im Rahmen von EU-, bundes- oder landesgeförderten Projekten zur Verbesserung der Wirtschaftsstruktur oder zur wirtschaftlichen und sozialen Integration entstanden. Die Projekte sind damit zum Teil zeitlich begrenzt und müssen einen Teil ihrer Kapazität dafür einsetzen, ihre eigene Finanzierung zu sichern. Projekte konzentrieren sich vor allem auf die Bereiche Qualifizierung und Weiterbildung, sowie in jüngerer Zeit auf den Bereich der Existenzgründung von Personen mit Migrationshintergrund.

Hemmnisse für Migrantenunternehmer ergeben sich vor allem aufgrund rechtlicher Regelungen, eingeschränkter Möglichkeiten der Gründungsfinanzierung, bei der Nutzung von Förderprogrammen und im Kommunikationsbereich.

Es gibt nicht das eine Patentrezept dafür, wie ethnische Gründer und Gewerbebetriebe erfolgreich unterstützt werden können. Dies ist davon abhängig, wie Erfolg definiert wird und ob dafür z.B. neben wirtschaftlichen auch soziale Faktoren berücksichtigt werden.

In Kapitel 6 werden Handlungsempfehlungen, bezogen auf den Zugang zum Thema, die Entwicklung der Unterstützungsinfrastruktur, Beratung und Förderung, die Stadtteilarbeit und den zukünftigen Forschungsbedarf, zusammengefasst.

Die Weiterentwicklung der ethnischen Ökonomie und ihr Stellenwert bei der Integration der Migrantenbevölkerung hängen zwar nicht nur von den Kommunen ab, da z.B. die rechtlichen Rahmenbedingungen, die Förderprogramme und die gesellschaftliche Akzeptanz von Migranten – alles Faktoren, die auf die Entwicklung ethnischer Ökonomien einwirken – nur bedingt von den Städten beeinflusst werden können. Kommunen können aber durch interkulturelles Engagement und integrierte Förderung viel dazu beitragen, Hemmnisse und Gründungsschwierigkeiten abzubauen. Wenn es gelingt, die ethnische Ökonomie in der Stadt und in den Stadtteilen aufzuwerten und ihre Bedeutung zu erkennen, kann diese eine wichtige Integrationsfunktion übernehmen und das Zusammenleben fördern.

Einleitung

Übergreifendes Thema der vorliegenden Studie ist die Untersuchung der Integrationsfunktion und des Integrationspotenzials der ethnischen Ökonomie im Stadtteil und für die schon lange in Deutschland lebenden sowie die neu hinzukommenden Zuwanderer. Eine differenzierte Begriffsanalyse sowie die Fragestellung, das methodische Vorgehen und die einzelnen Arbeitsschritte der Untersuchung werden in Kapitel 1 vorgestellt.

Nach dem Verständnis der Untersuchung wird ethnische Ökonomie definiert als die selbstständige Erwerbstätigkeit von Personen mit Migrationshintergrund in Deutschland oder die abhängige Beschäftigung in von ihnen geführten Betrieben, die in einem spezifischen Migrantenmilieu verwurzelt sind. Entstehungsbedingungen und Struktur der ethnischen Ökonomie sowie besondere Entwicklungsprobleme und Funktionen von ethnischer Ökonomie werden in Kapitel 2 auf der Grundlage einer Sekundäranalyse beleuchtet. Diese basiert auf der Auswertung vorliegender themen- und ethnienspezifischer Untersuchungen. Dazu wurden Untersuchungen und Datenmaterial zu ethnischen Ökonomien in Deutschland aufbereitet mit dem Ziel, ökonomisch relevante Integrationsfaktoren (z.B. Eigentumssituation, finanzielle Situation, Vernetzung, Anwendung von Marktstrategien, Dauer der Selbstständigkeit, Kundenkreis, Reichweite des Betriebes) zu identifizieren. Um die Hemmnisse bei Existenzgründungen von Migranten zu erfassen, wurden auch die rechtlichen Rahmenbedingungen zusammenfassend dargestellt. Die Aufbereitung erfolgt in Kapitel 3 differenziert nach verschiedenen Ethnien – türkischen, italienischen sowie russischstämmigen Unternehmern.

Für die empirische Analyse und Feldforschung wurden in sechs ausgewählten Fallstudienstädten oder Untersuchungsgebieten leitfadengestützte Interviews mit Experten auf Stadt- und Gebietsebene sowie mit Gewerbetreibenden unterschiedlicher Ethnien geführt. Damit wurden die generellen Aussagen zur ethnischen Ökonomie und ihrem Stellenwert für die Integration lokal spezifiziert und qualitativ ergänzt. Aufbauend auf den Ergebnissen der Interviews werden in Kapitel 4 Schlüsse gezogen zu den besonderen Potenzialen und Ressourcen von Unternehmern unterschiedlicher Ethnien sowie zu den spezifischen Integrationsfunktionen von ethnischen Ökonomien für die Zuwanderer sowie den Stadtteil (soziale und räumlich-lokale Funktion). In Kapitel 5 werden die besonderen Akteurskonstellationen und Strukturen, die die ethnische Ökonomie befördern und behindern, aufbereitet. Abschließend werden in Kapitel 6 auf der Grundlage der Untersuchungsergebnisse Handlungsempfehlungen und -bedarfe zusammengefasst.

Ethnische Ökonomie: Integrationsfaktor und Integrationsmaßstab

Zuwanderer[1] haben als Unternehmer längst einen festen Platz in der deutschen Wirtschaft. Sie sind seit vielen Jahren in Gewerbebetrieben ganz unterschiedlicher Branchen und Größenordnungen – vom kleinen Lebensmittelladen bis hin zur international tätigen Softwarefirma – selbstständig tätig.

In Deutschland sind heute nahezu 300.000 Ausländer selbstständig.[2] Allein in den 1990er-Jahren verdoppelte sich die Zahl ausländischer Selbstständiger und Unternehmer in Deutschland (vgl. Schmidt, 2000), die meisten davon stammen aus der Türkei, anteilig folgen Italiener und Griechen.[3] Dennoch liegt die Selbstständigenquote von Ausländern weiter unter der von Deutschen. Gleichzeitig ist die Gründungsintensität bei Ausländern deutlich höher: Die Zahl ausländischer Selbstständiger und auch der Selbstständigenanteil von Ausländern haben in Deutschland seit Beginn der 1980er-Jahre deutlich stärker zugenommen als bei der deutschen Bevölkerung (vgl. Leicht / Leiß / Strohmeyer, 2001). In dieser Entwicklung spiegelt sich einerseits ein Generationswechsel wider, andererseits macht sie die verschlechterte Beschäftigungssituation deutlich. Die erste Einwanderergeneration wurde als Arbeitnehmer angeworben und blieb abhängig beschäftigt.[4] Die ökonomischen Rahmenbedingungen haben sich für die zweite und dritte Generation der Zuwanderer verändert. Die Gründungen von in Deutschland lebenden Ausländern nahmen in einer Zeit zu, in der sich die Beschäftigungsmöglichkeiten für Arbeitnehmer – vor allem im industriellen

---

1) Der besseren Lesbarkeit halber wird die männliche Form benutzt. Die Aussagen beziehen sich sofern es im Text nicht explizit anders benannt ist jeweils auf Zuwanderinnen und Zuwanderer. Dies gilt auch für andere Formulierungen, z.B. Einwanderer, sowie für die Bezeichnung bestimmter Nationalitäten, z.B. Italiener, Türken.

2) Insgesamt sind rund 800.000 Menschen in Deutschland selbstständig oder abhängig in der ethnischen Ökonomie beschäftigt.

3) Deutsche Ausgleichsbank (DtA, 1999): Ausländische Unternehmer in Deutschland, Hörfunkmanuskript. http://www.dta.de/dtaportal/Ressourcen/Presseclub/pdf/d010Audioservice/Auslaender.pdf (20. März 2003).

4) Anfang der 70er-Jahre gab es in der Bundesrepublik Deutschland nur etwa 40.000 ausländische Selbstständige, deren Geschäftstätigkeit sich vor allem auf die Befriedigung der spezifischen Bedürfnisse der jeweiligen Ethnien bezog.

Bereich – erheblich verschlechterten. In Deutschland lebende Ausländer haben in stärkerem Maß als Deutsche auf diese Entwicklung mit dem Weg in die Selbstständigkeit reagiert.

1. Analytischer Rahmen und methodische Vorgehensweise

1.1 Integration von Zuwanderern: Begriffe und Modelle

Trotz einer zum Teil verwirrenden Definitionsvielfalt hinsichtlich des Integrationsbegriffs besteht weitgehend Konsens in der wissenschaftlichen Literatur, dass sich verschiedene Ebenen oder Dimensionen der Integration unterscheiden lassen: die strukturelle oder systemische Integration (Arbeitsmarkt; Bildung), die politisch-rechtliche Integration (aufenthaltsrechtlicher Status bzw. Einbürgerung; Partizipation; Wahlrecht), die kulturelle oder identifikatorische Integration (Sprache, Werte, Einstellungen, Lebensstile) und die soziale Integration (Netzwerke, Beziehungen) (vgl. z.B. Bude, 1998; Göschel, 2001; Straßburger, 2001).

Integration kann sich auf zwei Ebenen beziehen: einerseits auf Individuen oder auch Gruppen; sie ist dann gegeben, wenn diese Menschen über gleichberechtigte Teilhabe an gesellschaftlichen Strukturen verfügen (Integration in die Gesellschaft). Andererseits bezieht sich Integration auch auf gesellschaftliche Systeme und liegt dann vor, wenn sich die Teilsysteme in einem hinreichend stabilen Zustand befinden (Integration der Gesellschaft; vgl. Häußermann, 2004).

Integration beschränkt sich nicht auf die Integration von Zuwanderern; auch nicht in Bezug auf das gegenwärtig wachsende Integrationsproblem insbesondere in Großstädten. Häußermann (2004) weist zu Recht darauf hin, dass auch Teile der Aufnahmegesellschaft selbst Integrationsprobleme haben. Neuere Formen der gesellschaftlichen Desintegration bis hin zu Ausgrenzungen einzelner Personen(gruppen) sind innerhalb der deutschen Gesellschaft zu beobachten (Kronauer, 2002). Die Integration von Zuwanderern stellt jedoch für die Stadtpolitik eine zentrale, zukünftig wachsende Herausforderung und ein wichtiges Handlungsfeld dar. Die Integration von Zuwanderern ist auch der Bereich, der im Kontext der vorliegenden Studie im Mittelpunkt steht.

Die Zuwanderer – dazu gehören alle, die aus einem anderen Land immigriert sind – bilden keine homogene Gruppe. Sie sind nach Herkunft (Ethnien), Rechtsstatus, Dauer des Aufenthaltes, Alter, Geschlecht, sozioökonomischem Status und anderen Merkmalen zu unterscheiden. Viele leben schon lange hier[5] oder sind hier geboren[6], einige haben bereits einen sozialen Aufstieg hinter sich, sind gut ausgebildet und haben ihren Platz in dieser Gesellschaft gefunden. Zumindest die erste Generation der ausländischen Arbeitnehmer, die gezielt angeworben wurde, verfügte über einen Arbeitsplatz. Dies trifft für die Migranten der zweiten und dritten Generation oft nicht mehr zu, zumal ihre Bildungswege deutlich schlechter verlaufen als die gleichaltriger Deutscher. Während über viele Jahre Integrationspolitik nahezu gleichgesetzt wurde mit der Arbeitsmarktintegration, rücken zunehmend die Bereiche Schule, Bildung und soziale Integration in den Mittelpunkt.

Gegenwärtig deuten sozioökonomische Indikatoren darauf hin, dass sich die Gruppe der Zuwanderer – das gilt insbesondere für die größte Gruppe der türkischstämmigen Migranten – im Hinblick auf verschiedene Integrationsdimensionen pluralisiert. So nimmt einerseits der Anteil von Menschen mit Migrationshintergrund zu, die hinsichtlich der eingangs genannten verschiedenen Integrationsdimensionen geradezu als „assimiliert" gelten können (die beruflich erfolgreichen, sozial und kulturell integrierten Zuwanderer), andererseits verdichtet sich aber auch bei Migrantengruppen, die von der Teilhabe an mehreren Integrationsdimensionen ausgeschlossen sind, die (ungewollte) gesellschaftliche oder sozialräumliche Marginalisierung, in der Literatur als „strukturelle Segregation" bezeichnet, die sich kumulativ verstärkt und räumlich konzentriert (vgl. Häußermann / Siebel, 2001). Darüber hinaus entsteht auch das Phänomen, dass Menschen mit Migrationshintergrund hinsichtlich einzelner Dimensionen hohe Integrationsgrade erzielen, aber bei anderen Dimensionen völlig ausgeschlossen bleiben oder bleiben wollen.[7]

---

5) Mehr als die Hälfte aller Ausländer lebt schon seit mindestens zehn Jahren in Deutschland, ein gutes Drittel mehr als 20 Jahre, allerdings mit großen Unterschieden bei den Nationalitäten (vgl. Statistisches Bundesamt, 2001, S. 16 f.).

6) Knapp zwei Drittel der Migrantenkinder unter 18 Jahren sind in Deutschland geboren (vgl. Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen, 2000, S. 18).

7) Sie sind beispielsweise in den Arbeitsmarkt integriert, sprechen auch die deutsche Sprache, ihre Kontakte reduzieren sich aber nur auf die eigene Ethnie.

Wurde über Integration geredet und geforscht, standen in Stadtpolitik und Wissenschaft über viele Jahre die Anpassungsleistungen von Migranten im Zentrum der Aufmerksamkeit. Integration wurde mit Assimilation gleichgesetzt. Die Anpassung einzelner Personen an die Mehrheitsgesellschaft ist das Hauptkennzeichen klassischer Assimilationsansätze, zu denen die sozialökologischen Konzeptionen der Chicago School (z.B. Park, 1928), das Stufenmodell von Gordon (1964), der strukturelle (systemtheoretische) Ansatz von Hoffmann-Nowotny (1973) sowie das handlungstheoretische Konzept von Esser (1980) zählen. Die verglichen mit dem assimilatorischen Modell offeneren Ansätze der Integration heben die Herausbildung neuer Kulturen durch Vermengung oder Verflechtung unterschiedlicher sozialer und kultureller Zugehörigkeiten hervor oder betonen das Nebeneinander unterschiedlicher Kulturen und zeichnen das Bild der multikulturellen Gesellschaft. Was als eine „erfolgreiche Integration" bezeichnet werden kann, ist daher nicht eindeutig zu beantworten, sondern auch von – normativen – gesellschaftlichen Modellen der Integration abhängig.

Integration umfasst sowohl einen Prozess als auch einen (angestrebten) Zustand (Schulte, 2000, S. 36). Die Unabhängige Kommission „Zuwanderung" versteht Integration als „eine dauerhafte politische und gesellschaftliche Aufgabe, die alle im Land lebenden Menschen betrifft" (Bundesministerium des Innern, 2001, S. 18). Das Aufnahmeland muss Integrationsangebote bereitstellen, die Zuwanderer sind berechtigt und angehalten, sie wahrzunehmen. Die Bereitschaft zum Erwerb deutscher Sprachkenntnisse sowie die Anerkennung des Grundgesetzes, seiner Werte und unserer Rechtsordnung sind notwendige Bedingungen für die Integration. Für die Zugewanderten sollte jedoch auch sichergestellt werden, dass sie im Rahmen der geltenden Rechts- und Verfassungsordnung die eigene kulturelle und religiöse Prägung bewahren können.

Integration von Zuwanderern wird nicht endgültig durch das Erreichen bestimmter Standards hergestellt, kann aber durch das Definieren solcher Standards zielgerichtet befördert werden (z.B. die Zielsetzung einer Angleichung der sozialen und ökonomischen Lebensbedingungen oder die politisch-rechtliche Teilhabe; vgl. Kapphan, 2000; Deutscher Bundestag, 2000). Integrationsfördernde Projekte und Maßnahmen zielen z.B. darauf ab, den Zuwanderern eine gleichberechtigte Teilhabe am wirtschaftlichen, gesellschaftlichen, politischen und kulturellen Leben zu ermöglichen und für Toleranz, Akzeptanz und wechselseitigen Respekt zwischen den Bevölkerungsgruppen zu werben. Kapphan (2000) betont, „dass die Integration von Zuwanderern immer an Indikatoren gemessen wird, die darauf hinweisen, dass der Integrationsprozess zum Stocken gekommen ist" (ders., S. 148). Ein Hinweis hierfür ist beispielsweise die gegenwärtig zunehmende Verarmung vieler Zuwanderer.

1.2 Integration und ethnische Ökonomie – Fragestellung der Studie

Im Kontext der vorliegenden Studie steht die Frage nach dem integrativen Potenzial von ethnischen Ökonomien im Mittelpunkt. Die Ausgangsfrage der Studie lautete: Welche Funktion(en) haben ethnische Ökonomien bei der Integration der Zuwanderer?

Nach vorliegendem Kenntnisstand können ethnische Betriebe für die verschiedenen Bevölkerungsgruppen unterschiedliche Funktionen haben (vgl. Kapitel 2 und 4). Die unterschiedlichen Funktionen stehen auch in Verbindung mit den verschiedenen Entstehungsbedingungen von ethnischen Ökonomien (vgl. Floeting / Henckel, 2003, S. 13; Kontos, 2001, S. 177; Freise, 2003).

Vor diesem Hintergrund wird im Rahmen der vorliegenden Studie untersucht,

- welche Auswirkungen das Vorhandensein ethnischer Betriebe für die (soziale und strukturelle) Integration Neuzugewanderter hat,
- welche Funktionen die Betriebe für Neuzuwanderer übernehmen (Treffpunkt, Informationsbörse, „ein Stück Heimat", Beratungsmöglichkeiten, Job- und Wohnungsbörse) und
- wie sich ethnische Betriebe auf die Lebenschancen der Neuzugewanderten auswirken.

Gleichzeitig und mit Blick auf die dauerhaft in der Bundesrepublik lebenden Migranten wird den Fragen nachgegangen,

- unter welchen – für die einzelnen Nationalitäten unterschiedlichen – Bedingungen der Eintritt in die Selbstständigkeit vorgenommen wird und gelingt,
- ob diese Bedingungen für Selbstständigkeit sich im Lauf der Zeit verändert haben,
- ob und in welchem Maße sich ethnische Ökonomien dauerhaft im offenen Markt etabliert haben,
- welche Auswirkungen dies auf die Verbesserung der Lebenssituation und auf die Integration der seit Generationen Zugewanderten hat (Aufstiegschancen, Einbindung in vorhandene Strukturen, Etablierung von Netzwerken),
- welche Bedeutung ethnisches Gewerbe für die Versorgung der deutschen Bevölkerung und die Gebietsentwicklung hat und
- welche Auswirkungen das ethnische Gewerbe auf das Zusammenleben der unterschiedlichen Bevölkerungsgruppen im Quartier hat.

Die Annahme der Studie ist, dass die Funktionen und Wirkungen ethnischer Ökonomien für die Integration sowohl von strukturellen Bedingungen (Möglichkeiten des Marktzutritts, Arbeitsmarktbedingungen) als auch kulturellen Bedingungen (individuelle Voraussetzungen; gruppenbezogene Voraussetzungen/Netzwerke) abhängig sind. Die Integrationsfunktion von ethnischen Ökonomien umfasst die Partizipation von Migranten als selbstständige Erwerbstätige oder Angestellte in Wirtschaft und Gesellschaft (ökonomische Teilhabe). Darüber hinaus bezieht sie sich auf familiäre Netzwerke und soziale Nischen (soziale Teilhabe).

Mit Blick auf die Ressourcen, die Zuwanderern den Umgang mit strukturellen und kulturellen Bedingungen ermöglichen, wird in der vorliegenden Studie daher davon ausgegangen, dass zwischen ökonomischem Kapital (Geld und Vermögenswerte) und sozialem Kapital (Bildung, Netzwerke, soziale Kontakte in der Nachbarschaft/im Stadtteil, Beziehungen) differenziert werden muss (vgl. zur Differenzierung der verschiedenen Kapitalarten Bourdieu, 1983). Die Relevanz sozialen Kapitals ist Gegenstand zahlreicher Untersuchungen (vgl. Bögenhold, 1989; Hannemann, 2002; Putnam, 2000) und stellt nach vorliegender Kenntnis auch für die integrative Wirkungsweise ethnischer Ökonomien eine wichtige Variable bzw. Voraussetzung dar. Eine Untersuchung zu russischem Gewerbe in Berlin (vgl. Kapphan, 1997) hatte beispielsweise zum Ergebnis, dass ethnische Netzwerke sich als wichtigste Ressource für russische Unternehmensgründer erwiesen: „Je stärker die Einbindung in das soziale Netz der eigenen ethnischen Gruppe, desto größer sind die Möglichkeiten der Wahl von Handlungsstrategien und die Wahrscheinlichkeit unternehmerischen Erfolgs" (ders., S. 135).

1.3 Methoden und Arbeitsschritte

Die Bearbeitung der Untersuchung und der aufgeworfenen Fragestellungen erfolgte in Kombination von sekundäranalytischen und qualitativen Methoden. Die Sekundäranalyse basiert auf der Auswertung themen- und ethnienspezifischer Untersuchungen. Dazu wurden die Untersuchungen und das Datenmaterial zu ethnischen Ökonomien in Deutschland aufbereitet mit dem Ziel, ökonomisch relevante Integrationsfaktoren (z.B. Eigentumssituation, finanzielle Situation, Vernetzung, Anwendung von Marktstrategien, Dauer der Selbstständigkeit, Kundenkreis, Reichweite des Betriebes) zu identifizieren. Um die Hemmnisse bei Existenzgründungen von Migranten zu erfassen, wurden auch die rechtlichen Rahmenbedingungen zusammenfassend dargestellt.

Für sechs ausgewählte Fallstudienstädte oder Untersuchungsgebiete[8] sind zum einen die dort verfügbaren Daten und Materialien zur ethnischen Ökonomie in die Untersuchung eingeflossen, zum anderen wurden leitfadengestützte Interviews mit Experten auf Stadt- und Gebietsebene sowie mit Gewerbetreibenden unterschiedlicher Ethnien geführt. Damit wurden die generellen Aussagen zur ethnischen Ökonomie und ihrem Stellenwert für die Integration lokal spezifiziert und qualitativ ergänzt. Befragt wurden in den Fallstudienstädten Vertreter des Wirtschaftsressorts, der Industrie- und Handelskammer, der Handwerkskammer, die Ausländerbeauftragten und/oder ein Vertreter des Ausländerbeirats, Existenzgründerberatungsstellen sowie ethnische Dachverbände.[9]

Die themenspezifische Aufbereitung der Literaturrecherche (insbesondere Kapitel 2 und 3) sowie die Auswertung der Befragungen (insbesondere Kapitel 4 und 5) sind im Folgenden zusammengestellt. Abschließend werden auf der Grundlage der Untersuchungsergebnisse Handlungsempfehlungen und Bedarfe zusammengefasst (Kapitel 6).

---

8) Folgende Städte dienten als Praxisbeispiele: Berlin, Essen, Hamburg, Hannover, Mannheim und Nürnberg. Diese Städte sind auch Fallstudienstädte im laufenden Projekt „Zuwanderer in der Stadt".

9) Siehe Anhang.

2. Ethnische Ökonomie

2.1 Abgrenzung, Relevanz und empirische Grundlagen

Unter ethnischer Ökonomie wird im Folgenden selbstständige Erwerbstätigkeit von Personen mit Migrationshintergrund in Deutschland und abhängige Beschäftigung in von Personen mit Migrationshintergrund geführten Betrieben verstanden, die in einem spezifischen Migrantenmilieu verwurzelt sind. Von der ethnischen Ökonomie zu unterscheiden sind ethnisch besetzte Arbeitsbereiche, die nicht durch „kulturalistisch zu erklärende Beziehungen zwischen bestimmten Ethnien und ihren angeblichen Arbeitspräferenzen" definiert sind, sondern „ökonomisch bedingte Umschichtungsphänomene" darstellen (Häußermann / Oswald, 1997, S. 24), das heißt Arbeitsbereiche, in denen Deutsche nicht mehr tätig sein wollen. Diese Bereiche zählen dennoch zur Migrantenökonomie.

Zunehmende Relevanz und veränderte Wahrnehmung

Die Beschäftigung mit Struktur und Bedeutung von ethnischen Ökonomien in Deutschland ist ein aus wirtschafts- und kommunalwissenschaftlicher Sicht noch junges Thema. Während man sich in Nordamerika mit dem Thema seit den 1950er-Jahren befasste und auch in Großbritannien seit den frühen 1980er-Jahren die Beschäftigung damit zugenommen hat, galt in Deutschland das Thema noch in den 1980er-Jahren als „surrealistisch" (Blaschke, 2001, S. 10). Dabei spielte die ethnische Ökonomie auf kommunaler Ebene schon in den 1980er-Jahren eine wichtige Rolle, vor allem für die Versorgung der jeweiligen Ethnie mit Waren aus den eigenen Herkunftsländern und mit Dienstleistungen, z.B. Beratung in der eigenen Muttersprache. Mit zunehmender Beschäftigung mit ethnischen Ökonomien auf europäischer Ebene[10] ebenso wie auf Bundesebene[11] und in den Kommunen hat sich auch der Umgang der Kommunen mit dem Thema ethnische Ökonomien in den letzten Jahren in einer Reihe von Städten gewandelt und ändert sich weiter in dem Maß, in dem die Bedeutung eth-

---

10) Der für Unternehmen und die Entwicklung der Informationsgesellschaft zuständige EU-Kommissar Liikanen würdigt die Bedeutung selbstständiger Migranten bei der Schaffung von Arbeitsplätzen und für die soziale Integration (vgl. Liikanen, 2003).

11) Das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit hat beispielsweise ein Gutachten beim Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim in Auftrag gegeben zur Bedeutung der ethnischen Ökonomien in Deutschland, das besonders die Push- und Pull-Faktoren für Unternehmensgründungen von in Deutschland lebenden Migranten untersuchen soll. Ergebnisse sollen Ende 2004 vorliegen.

nischer Ökonomien für die lokale wirtschaftliche Entwicklung ins Bewusstsein rückt. Schon für 1992 wurde festgestellt, dass „sich die ausländischen Selbstständigen aus der ökonomischen Nische, die sie anfänglich mit der Gründung von Einzelhandelsgeschäften besetzt hatten, weitgehend gelöst haben. Insbesondere sind dabei aus ehemaligen Arbeitsplatznachfragern potenzielle Anbieter von Arbeits-(und Ausbildungs-)plätzen geworden" (RWI, 1994, S. 90). Dieser gewandelten Rolle trägt auch die Kommunalpolitik Rechnung. Befassten sich bis in die zweite Hälfte der 1990er-Jahre vor allem die Ausländerbeauftragten und Sozialverwaltungen, nicht aber die Wirtschaftsverwaltung[12] mit ethnischer Ökonomie, so ist diese mittlerweile zu einem Thema der Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik und der kommunalen Wirtschaftsförderung geworden. Grundlage für den veränderten Umgang mit dem Thema ist auch ein verändertes Verständnis von Integration. Bis in die 1990er-Jahre wurde Integration überwiegend als Arbeitsmarktintegration interpretiert (Hillmann, 2001, S. 189). Mit zunehmender struktureller Verfestigung der Arbeitslosigkeit und dem „Nachwachsen" der zweiten und dritten Generation haben sich die Handlungserfordernisse der Stadtpolitik im Bezug auf Einwanderer grundlegend gewandelt. „Es geht bei der künftigen Stadtentwicklung unter Einschluss der ausländischen Bürgerinnen und Bürger also nicht um ein idealistisches Konzept einer multikulturellen Stadtgesellschaft, sondern um die existenzielle Frage, wie wir die kulturellen und ökonomischen Potenziale der Stadt sichern können. Es geht damit um die Grundlagen unserer künftigen Prosperität" (Reiß-Schmidt / Tress, 2002). Die Rolle der Ausländer in den Städten wandelte sich folglich auch in der Wahrnehmung der Kommune von einer „wichtigen Zielgruppe für kulturelle und wirtschaftliche Integrationspolitik" zu „wesentlichen Akteuren und Partnern" (Reiß-Schmidt / Tress, 2002). Damit ging auch eine allmähliche Neubewertung der kleinräumlich konzentrierten Einwandererquartiere von einer einseitigen Darstellung als Problemgebiete zu einer differenzierteren Bewertung als Gebiete mit Ressourcen und Potenzialen einher, die aber bisher alles andere als allgemeiner Konsens ist. In einigen Städten sind jedoch bereits spezielle Angebote zur Förderung von Existenzgründungen und Unternehmen im Bereich der ethnischen Ökonomien entstanden.

---

12) Nach Pfützenreuter (2001) zeigte die seinerzeit für die Wirtschaft zuständige Senatsverwaltung [in Berlin] wenig Neigung, ethnischen Kleingewerbetreibenden spezifische Hilfen anzubieten.

Fehlen empirischer Grundlagen

Ein umfassender aktueller Überblick über die Entwicklung und Struktur der ethnischen Ökonomien in Deutschland liegt nicht vor. Definitions- und Abgrenzungsprobleme, das Fehlen von Datengrundlagen[13] und die große Heterogenität ethnischer Ökonomien erschweren einen Überblick über die Gesamtentwicklung. Die meisten amtlichen statistischen Angaben beruhen auf Auswertungen des Mikrozensus. Hierbei bestehen aber für einige Nationalitäten Fallzahlprobleme und Schwierigkeiten mit der Repräsentativität. Besonders gravierend ist dies in Ostdeutschland (Buschmann, 2003, S. 2). Die meisten Untersuchungen beziehen sich daher auf Westdeutschland.

Die Wissenslücken hinsichtlich der Struktur ethnischer Ökonomien und deren spezifischer Funktionsmechanismen auf kommunaler Ebene stellen ein wesentliches Hindernis für den Umgang mit dem Thema dar. Nicht zuletzt wäre dieses Wissen notwendig zur Vermeidung „übertriebener Erwartungen an diesen Arbeitsmarkt als städtischen Konjunkturpuffer oder als Integrationsmechanismus" (Hillmann, 2001, S. 206).

2.2 Entstehungsbedingungen

Bei der Untersuchung ethnischer Ökonomien wird häufig zwischen Nischen- und Ergänzungsökonomien unterschieden. Allerdings werden die Begriffe in der Literatur nicht einheitlich verwendet. So unterscheidet Heckmann die „Ergänzungsökonomien, die sich auf eine spezielle Nachfrage einstellen, die aus der Migrationssituation resultiert und die von einheimischen Anbietern nicht abgedeckt wird" von der „Nischenökonomie", deren „Angebot primär auf die Nachfrage der Mehrheitsgesellschaft [zielt]". Gleichzeitig verweist er darauf, dass „die Trennlinien zwischen Ergänzungs- und Nischenökonomie nicht immer sehr scharf" sind (Heckmann, 1998, S. 34). Auch Pichler verwendet diese Abgrenzung (Pichler, 2002). Einige Autoren beschreiben die Merkmale der Nischenökonomie, das Vorhandensein einer spezifischen Nachfrage von ethnischen Gruppen, die durch ethnische Waren gedeckt wird, verwenden jedoch den Begriff „Ergänzungsökonomie" dafür. Von ihnen wird das Angebot ethnischer Waren für die ethnische Gruppe als „Nischenökonomie" bezeichnet (Blaschke, 2001; Fischer, 2001; Pütz, 2000; Loeffelholz u.a., 1994; Hillmann, 2001).

13) Bei der Gewerbeanmeldung wird die Zugehörigkeit zu einer Ethnie nicht getrennt erfasst.

Das Angebot von ethnischen Waren für die eigene ethnische Gruppe ist – wie auch immer die Begriffe verwendet werden – eine erste Möglichkeit zur Selbstständigkeit für Ausländer. Bei einer Weiterentwicklung des Unternehmens sind zwei Erweiterungen denkbar: zum einen eine Änderung der Marktsituation, also die Erweiterung des Kundenkreises auf die Mehrheitsgesellschaft, zum anderen die Erweiterung des Marktgebietes auf nicht speziell ethnische Waren (vgl. Pütz, 2000). Diese Erweiterungen werden in der Literatur meist ohne Zuordnung der Begriffe „Nischenökonomie" und „Ergänzungsökonomie" benannt. Lediglich Blaschke nennt das Angebot für nichtethnische Kunden „Ergänzungsökonomie"[14] (vgl. Blaschke, 2001, S. 13). „Dieser Verschiebungstrend weg von einem ethnischen und hin zu einem pluralistischen Kontext kann dann als ein Zeichen für die Integration interpretiert werden" (Fischer, 2001, S. 37).

In der Migrationsforschung gibt es bisher drei Erklärungsansätze für das Entstehen ethnischer Ökonomien, die sich nicht ausschließen: das Nischenmodell, das Kulturmodell und das Reaktionsmodell (Schutkin, 2000, S. 126 ff.).

Nischenmodell

Die Einwanderer der ersten Generation decken mit ihren Geschäften vor allem die Bedürfnisse der eigenen ethnischen Gruppe ab. Wenn der Bedarf nach speziellen Waren und Dienstleistungen für bestimmte Einwanderergruppen groß genug ist, werden aus ihrer Mitte Gewerbe gegründet, die diesen Bedarf decken. Die Betriebe ergänzen die deutsche Wirtschaft und stehen zunächst kaum mit ihr in Konkurrenz (Ergänzungsökonomie) (Blaschke / Ersöz, 1986, S. 64). Beispiele dafür sind die von Ausländern geführten Ex- und Importläden, Gastronomiebetriebe, Lebensmittelgeschäfte, spezialisierte Reisebüros usw. Einige dieser Gewerbe orientieren sich später auch auf die deutsche Kundschaft. Ausländische Gastronomie, Lebensmittelhandel oder Änderungsschneidereien sind Beispiele für Teile der ethnischen Ökonomien, die sich verstärkt an die Konsumgewohnheiten der deutschen Kundschaft angepasst haben. In bestimmten Bereichen werden inzwischen Gewerbe nahezu ausschließlich von Ausländern betrieben (z.B. Änderungsschneidereien oder Obst- und Gemüsehandel als kleine Einzelgeschäfte). Diese Geschäfte sind heute wichtiger Bestandteil der Nahversorgung aller Bürger in bestimmten Stadtteilen. Das Nischenmodell erklärt vor allem

14) Das ethnische Angebot für ethnische Kunden nennt er „Nischenökonomie" (vgl. Blaschke, 2001).

die Existenzgründungen der ersten Einwanderergeneration. Im späteren Verlauf stehen auch in ethnischen Nischen gegründete Geschäfte in Konkurrenz zu Betrieben, die von Deutschen geführt werden,[15] und auch innerhalb und zwischen den Ethnien entwickeln sich Konkurrenzsituationen. Darüber hinaus verändert sich die Nischenökonomie, indem sie auf die veränderten Konsumbedürfnisse einer schon jahrelang in Deutschland lebenden Migrantenbevölkerung eingeht. Zur „gereiften" ethnischen Nischenökonomie gehören dann nicht mehr nur Gastronomiebetriebe oder Lebensmittelhändler, sondern auch Medienunternehmen (Verlage, Druckereien, Fernsehsender), die Unterhaltungsindustrie (Diskotheken, Videotheken), Banken und Versicherungen, Immobilienmakler usw. Der Erklärungsansatz wird heute deshalb kritisch beurteilt, weil er individuelle Motive (Streben nach höherem Einkommen, wirtschaftlicher Unabhängigkeit, höherem sozialen Status) kaum mit einbezieht (Schutkin, 2000, S. 129). Die Existenz einer Konsumentengruppe gleicher ethnischer Herkunft ist zwar eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für erfolgreiche Geschäftsgründungen von Ausländern (Mars / Ward, 1984, S. 14 ff.). Andererseits stellt sie auch keine „Mobilitätsfalle" dar, die zu einem dauerhaften Nischendasein zwingt, sondern ist vielfach das Ergebnis eines ökonomischen Kalküls: Die in Geschäften mit Mitgliedern der eigenen Ethnie erzielbaren Gewinne sind – zumindest in der Einwanderergeneration – höher als die bei Geschäften mit einer potenziellen deutschen Kundschaft (Kapphan, 1997, S. 135).

Kulturmodell

Das Kulturmodell erklärt die Entstehung ethnischer Ökonomien als Ergebnis kultureller Einflussgrößen (Wirtschaftsordnung, Herkunftsmilieu, Tradition usw.) des Herkunftslandes der Einwanderer, die die Ausprägung bestimmter Präferenzen für die selbstständige Tätigkeit beeinflussen. Tatsächlich scheint eine „Mentalität der Selbstständigkeit" in einigen europäischen Ländern stärker verbreitet als in Deutschland: Die Selbstständigenquote lag in Griechenland und der Türkei Ende der 1990er-Jahre bei über 30 %, in Italien bei 25 %, während sie in Deutschland bei rund 10 % lag (Schmidt, 2000, S. 5). Dieser kulturelle Unterschied wirkt sich möglicherweise auch bei Unternehmensgründern aus diesen Ländern aus: Die Selbstständigenquote in ethnischen Ökonomien, deren Gründer aus Herkunftsländern mit marktwirtschaftlichem System und „Handelsmentalität" nach Deutschland gekommen sind, ist höher (Blaschke / Ersöz,

---

15) So bieten z.B. deutsche Supermarktketten zum Teil speziell an den Bedarfen von Zuwanderern orientierte Waren an.

1987, S. 55). Doch auch an diesem Erklärungsansatz wird die ungenügende Berücksichtigung individueller Motive kritisiert. Einwanderer der zweiten Generation werden nur vermittelt in den Erklärungsansatz mit einbezogen.

Reaktionsmodell

Neuere Untersuchungen erklären die Entstehung ethnischer Ökonomien häufig als Reaktion der Ausländer auf ihre spezifische Lebenslage in Deutschland. Wesentliches Motiv für den Entschluss zur Selbstständigkeit wären damit die oft vergleichsweise schlechteren Chancen von Ausländern auf dem deutschen Arbeitsmarkt und die höheren Marktchancen von Unternehmen in bestimmten Wirtschaftsbereichen. Tatsächlich trägt die ausländische Bevölkerung höhere Arbeitsmarktrisiken: So hat der Anteil der Ausländer an den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten seit 1990 abgenommen, der Ausländeranteil bei den Arbeitslosen hat sich erhöht, arbeitslose Ausländer sind jünger und schlechter qualifiziert als deutsche Stellenbewerber (Hillmann, 2001, S. 195). Deutlich wird auch, dass mit der Migration meist eine „formale Dequalifizierung der Zuwanderer" verbunden ist (Kapphan, 1997, S. 126). Das Reaktionsmodell berücksichtigt individuelle Motive der Unternehmensgründer am stärksten. Dieser Ansatz wird meist zur Erklärung der Entstehung von Unternehmen der zweiten Gründergeneration herangezogen (Schutkin, 2000, S. 131).

Allerdings lassen sich die Erklärungsmodelle nicht eindeutig voneinander abgrenzen. Die Genese ethnischer Ökonomien lässt sich meist als eine Mischung der genannten Erklärungsansätze begründen, wenngleich die einzelnen Erklärungsansätze typisch für bestimmte Phasen der Migration erscheinen.

2.3 Struktur

Erwerbstätigkeit von Ausländern

Im Jahr 2001 waren in Deutschland knapp 34 Mio. Deutsche und rund drei Mio. Ausländer erwerbstätig. Sozialversicherungspflichtig beschäftigt waren in Westdeutschland knapp zwei Millionen, in Ostdeutschland rund 46.000 Ausländer. In Westdeutschland stellten dabei unter den EU-Ausländern Italiener und Griechen die größte Gruppe, unter den Nicht-EU-Ausländern waren es Türken (Bundesanstalt für Arbeit, o.J.). Zwischen deutschen und ausländischen abhängig Beschäftigten gibt es eine erhebliche Diskrepanz hinsichtlich des Berufsstatus. Während rund 56 % der abhängig beschäftigten Deutschen Angestellten- oder Beamtenstatus aufweisen, gehört die Mehrheit (knapp 55 %) der ausländischen abhängigen Beschäftigten zu den Arbeitern.

Gründe für die entgegengesetzte Struktur liegen beispielsweise in den zum Teil geringen Deutschkenntnissen ausländischer abhängig Beschäftigter und in einem insgesamt geringeren formalen Bildungsstand (Buschmann, 2003, S. 5) sowie in rechtlichen Rahmenbedingungen. Empirische Ergebnisse zum Einfluss dieses Strukturunterschieds auf das Gründungsverhalten von Ausländern und die Ausprägung ethnischer Ökonomien liegen nicht vor.

Etwa 260.000 Ausländer sind in Deutschland selbstständig tätig, das entspricht einem Anteil von etwa 7 % an allen Selbstständigen. Rund 240.000 von ihnen leben in Westdeutschland (Freise, 2003). Auch hier stellen Ausländer aus den ehemaligen Anwerbestaaten die größten Gruppen unter den ausländischen Selbstständigen. Am stärksten vertreten sind Italiener und Türken (Buschmann, 2003).

8,4 % der erwerbstätigen Ausländer in Deutschland sind selbstständig tätig. Die Selbstständigenquote liegt im Vergleich dazu bei Deutschen mit 10 % etwas höher (Freise, 2003). Differenziert nach Migrantengruppen ergeben sich deutliche Unterschiede. So sind die Selbstständigenquoten der Italiener und Griechen etwa so groß wie die der Deutschen. Die Selbstständigenquote bei türkischen Migranten liegt dagegen nur bei 5 %. Dennoch stellen türkische Migranten die größte Gruppe ausländischer Selbstständiger. Diese Unterschiede werden im Wesentlichen mit den unterschiedlichen Rahmenbedingungen und gesetzlichen Einschränkungen im Zugang zur Selbstständigkeit (zwischen EU- und Nicht-EU-Ausländern) erklärt (Buschmann, 2003, S. 10/11).

Zu beachten ist auch, dass eingebürgerte Personen mit Migrationshintergrund in der – statistisch erfassten – Selbstständigenquote von Ausländern nicht mehr berücksichtigt werden, das heißt, die Selbstständigenquote von Personen mit Migrationshintergrund liegt insgesamt höher. Allerdings können nicht alle selbstständig tätigen Ausländer zum Bereich der ethnischen Ökonomie gerechnet werden (vgl. 2.1 „Abgrenzung").

Erwerbstätigkeit in der ethnischen Ökonomie

Insgesamt werden zwischen 400.000[16] und 780.000[17] Menschen in Deutschland durch selbstständige Migranten beschäftigt (Buschmann, 2003, S. 17). Andere Quellen schätzen die Zahl der in der ethnischen Ökonomie Beschäftigten auf rund 800.000 (Öner, 2001, S. 104). Das Zentrum für Türkeistudien geht von 300.000 Beschäftigten allein bei türkischen Arbeitgebern in Deutschland aus.

In Berlin, einer der „Hochburgen" der ethnischen Ökonomien, gibt es etwa 14.000 ausländische Gewerbetreibende, die etwa 30.000 Arbeitsplätze sichern, einen jährlichen Umsatz von geschätzt mehr als 2,5 Mrd. Euro generieren und jährlich Investitionen im Umfang von rund 50 bis 75 Mio. Euro vornehmen (Pfützenreuter, 2001, S. 31). Bei den ethnischen Ökonomien handelt es sich in der Mehrheit um städtische Phänomene. Die Ausprägung ethnischer Ökonomien ist regional sehr unterschiedlich entwickelt.

1970 waren etwa 2 % der erwerbstätigen Ausländer in Deutschland selbstständig. Seit Beginn der 1980er-Jahre haben die Zahl ausländischer Selbstständiger und auch der Selbstständigenanteil von Ausländern in Deutschland deutlich stärker zugenommen als bei der deutschen Bevölkerung (Leicht u.a., 2001). Von 1989 bis zum Jahr 2001 ist die Zahl deutscher Selbstständiger um 22 % gewachsen, die ausländischer Selbstständiger aber um 69 %. Der stärkste Zuwachs war in der ersten Hälfte der 1990er-Jahre zu verzeichnen. Die meisten der ausländischen Selbstständigen stammen aus der Türkei, gefolgt von Italienern und Griechen (DtA, 1999, S. 1).

In dieser Entwicklung spiegelt sich einerseits ein Generationswechsel wider, andererseits macht sie die verschlechterte Beschäftigungssituation deutlich. Die erste Einwanderergeneration wurde als Arbeitnehmer angeworben und blieb weitgehend abhängig beschäftigt. Ausländische Gründer sind vor allem junge Leute einer in Deutschland groß gewordenen Generation und Personen, die in Deutschland zur Schule gegangen sind und zum Teil studiert haben. In der gleichen Zeit haben sich die Beschäftigungsmöglichkeiten für Arbeitnehmer – vor allem im industriellen Bereich – erheblich verschlechtert. Im Jahr 2002 war rund ein Fünftel der ausländischen Arbeitsnehmer arbeitslos. Einige Ethnien waren dabei besonders von Arbeitslosigkeit

---

16) Schätzung des Instituts für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim für das Jahr 2001.

17) Berechnungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung.

betroffen. So lag der Anteil der Arbeitslosen an den türkischen Arbeitnehmern bei knapp 24 %[18]). Waren Ende der 1970er-Jahre die Arbeitslosenquoten insgesamt und die von ausländischen Arbeitnehmern in Deutschland etwa gleich (3,2 und 3,9 %), hat sich die Beschäftigungssituation ausländischer Arbeitnehmer in den letzten rund 20 Jahren im Vergleich zur Beschäftigungssituation insgesamt erheblich verschlechtert. Im Jahr 2002 war die Arbeitslosenquote von ausländischen Arbeitnehmern mit 20,2 % nahezu doppelt so hoch wie insgesamt. In Deutschland lebende Ausländer haben in stärkerem Maß als Deutsche auf diese Entwicklung mit dem Weg in die Selbstständigkeit reagiert.

Die Beschäftigung von Arbeitnehmern bei Arbeitgebern gleicher Ethnie ist nicht bei allen Ethnien zu beobachten. „Ist die Arbeitsaufnahme für die aus der Türkei kommenden Migranten bei ihren Verwandten und Bekannten nicht selten ein Einstieg ins Netzwerk der ‚ethnischen Ökonomie', so zeichnet sich das Verhältnis zwischen den Arbeitgebern und Arbeitnehmern polnischer Herkunft durch freundliche, aber entschiedene Distanz aus. Es ist ein Geschäftsverhältnis unter Ungleichen, kein emotionales Verhältnis von Angehörigen ein und derselben Community" (Rada, 2002, S. 33).

Strukturmerkmale der Unternehmensgründungen von Ausländern

Unternehmensgründungen von in Deutschland lebenden Ausländern unterscheiden sich in einigen Bereichen strukturell von den Gründungen Deutscher:

- Ausländische Gründer sind im Durchschnitt jünger als deutsche (DtA, 2002). Überdurchschnittliche Selbstständigenquoten weisen vor allem Türken, Italiener und Griechen in der Altersgruppe der 25- bis 44-Jährigen auf (Buschmann, 2003, S. 18).
- Ausländische Selbstständige gründen häufiger Nebenerwerbsunternehmen als deutsche (DtA, 2002).
- Wie bei deutschen Gründern gibt es die meisten Unternehmensgründungen von Ausländern im Dienstleistungssektor. In einigen Wirtschaftsbereichen gibt es aber erhebliche Unterschiede zwischen ausländischen und deutschen Gründern. So liegt der Anteil ausländischer Unternehmensgründer im Baugewerbe doppelt so hoch wie der deutscher, im Gastgewerbe sogar dreimal so hoch (DtA, 2002).

---

18) Anteilswerte sind mit den offiziellen Arbeitslosenquoten nur eingeschränkt vergleichbar, da die Bezugsbasis nur sozialversicherungspflichtig Beschäftigte plus Arbeitslose umfasst.

- Anders als deutsche leihen sich ausländische Gründer das nötige Gründungskapital meist von Freunden und von der Familie, nicht von Banken und Förderinstitutionen. So lag beispielsweise der Anteil der Ausländer an den von der Deutschen Ausgleichsbank geförderten Existenzgründern im Jahr 2002 bei unter 3 % (Täuber, 2003, S. 31).
- Insgesamt kompensieren ethnische Gründer das Fehlen von Zugangschancen zu Ressourcen der einheimischen Wirtschaft (Kapital, Qualifikation, Sprachkenntnisse, rechtliche Behandlung) durch ethnische Ressourcen (soziale Netzwerke, Solidarität, Genügsamkeit) (Kapphan, 1997, S. 121). Andererseits können mit der Inanspruchnahme ethnischer Ressourcen Probleme der Erpressbarkeit, Loyalitätsforderungen und Machtkonzentrationen innerhalb ethnischer Ökonomien verbunden sein (Kapphan, 1997, S. 133).

Investitionen und Umsätze ausländischer Selbstständiger

Über das Investitionsverhalten ausländischer Selbstständiger liegen kaum empirische Ergebnisse vor. Die vorhandenen Ergebnisse lassen sich zu keinem einheitlichen Bild verdichten. Das Investitionsvolumen ausländischer Selbstständiger wird beispielsweise für 1994 mit etwa 1 Mrd. Euro angegeben. Andere Quellen gehen allein für türkische Selbstständige von mehr als 6 Mrd. Euro aus (Buschmann, 2003, S. 18). Nur ein Teil dieser Investitionen entfällt aber tatsächlich auf die ethnischen Ökonomien. Das durchschnittliche Investitionsvolumen ausländischer Existenzgründer (die eine Förderung durch die Deutsche Ausgleichsbank in Anspruch nahmen) lag mit rund 50.000 Euro erheblich unter dem deutscher Existenzgründer, die durchschnittlich knapp 70.000 Euro investierten (Täuber, 2003, S. 31). Ausländische Existenzgründer scheinen also bei der Gründung – aus welchem Grund auch immer – nicht so viel zu investieren wie deutsche (s. Kap. 5).

Auf ausländische Unternehmen in Deutschland entfielen im Jahr 2001 Umsätze von grob geschätzt rund 44 Mrd. Euro. Allein türkische Selbstständige sollen 1999 einen Umsatz von rund 25 Mrd. Euro erzielt haben (Buschmann, 2003, S. 18).

2.4 Transkulturalität

Die Prozesse der Begegnung von Kulturen, ihre Vermischung, das Auflösen und Rekonstituieren von Kulturen wird unter dem Begriff „Transkulturalität" zusammengefasst. Neue kulturelle Zusammenhänge werden als „hybride Kulturen" bezeichnet. Unternehmer mit Migrationshintergrund verfügen durch den geübten

Umgang mit unterschiedlichen Kulturen über eine besondere, für die Entwicklung ethnischer Ökonomien besonders wichtige Ressource. Transkulturalität (Pütz, 2003) oder hybride Kulturen (Terkessidis, 1998) zeigen sich im Bereich der ethnischen Ökonomien vor allem in drei Ausprägungen:

- Übertragung von Bildern ethnischer Gewerbe auf andere Ethnien (z.B. der „arabische Pizzabäcker") (Rada, 2002),
- Handel mit vermeintlich „ethnischen Waren" (z.B. der süddeutsche Kuhmilchfeta, der unter vermeintlich „türkischer Marke" verkauft wird) und/oder
- „Transitexistenzen" (Schlögel, 1998) oder „Transmigranten" (Diehl u.a., 2000) mobiler „ethnischer" Beschäftigter und Gewerbetreibender.

Einzelne Teilbereiche der Wirtschaft werden bestimmten Ethnien zugeschrieben (vgl. taz, 2.12.2002): der „italienische Pizzabäcker", der „türkische Gemüsehändler", der „vietnamesische Zigarettenschmuggler", die „russische Mafia" usw. Solche Zuschreibungen findet man nicht nur heute und nicht nur in unserem Kulturraum. Die Konnotationen von Ethnie und bestimmten Bereichen der Ökonomie müssen jedoch nicht (mehr) tatsächlich zutreffen. Die Übertragung von Zuschreibungen ist im Gegenteil durchaus üblich. Die „original italienische Pizzeria" wird beispielsweise mittlerweile häufig von Arabern betrieben, die die Zuschreibung zur italienischen Ethnie als Ressource verwenden. Vietnamesen betreiben fast nie vietnamesische Restaurants oder „Imbissbuden", sondern chinesische Restaurants und „China-Pfannen". Selbst vermeintlich türkische „Döner-Buden" werden beispielsweise von Bulgaren betrieben[19]. Preiswerte Küchenkräfte kommen nicht unbedingt aus der originären Ethnie. „Offenbar sind jene Nationalitäten, die man gerne annimmt, und jene, die man besser verbirgt, auch ein Hinweis auf die Akzeptanz der verschiedenen Ethnien (...) Doch das ethnische Versteckspiel, die Variationen auf die ethnischen Identitäten, sind auch ein Hinweis auf neue hybride Identitätskonzepte. Im Spiel mit den Identitäten zeigt sich auch ein neues Selbstbewusstsein der Transmigranten. Wurde die Existenz zwischen den Kulturen bis vor kurzem noch als Mangel an Heimat gedeutet, sind es nun die ‚Wan-

---

19) Wladimir Kaminer beschreibt in seiner Erzählungssammlung „Russendisko" den Besuch mit einem Freund in einem von Bulgaren betriebenen „türkischen" Imbiss in Berlin. Der Verkäufer erklärt ihm: „Berlin ist zu vielfältig. Man muss die Lage nicht unnötig verkomplizieren. Der Konsument ist daran gewöhnt, dass er in einem türkischen Imbiss von Türken bedient wird, auch wenn sie in Wirklichkeit Bulgaren sind" (Kaminer, 2000, zit. n. Rada, 2002, S. 57).

derer zwischen den Kulturen', die diesen Zwischenzustand als Zugewinn begreifen, als Fähigkeit, sowohl in der einen wie auch in der anderen Kultur sich zu bewegen, als Merkmal kultureller Kompetenz in einer sich zunehmend entgrenzenden Welt" (Rada, 2002, S. 57/58).

2.5 Netzwerkbildung

Bedeutung familiärer und verwandtschaftlicher Unterstützung

Familiäre und verwandtschaftliche Netzwerke und Unterstützung spielen bei Gewerbebetrieben mit Migrationshintergrund eine große Rolle. Dies betrifft vor allem die Mithilfe von Familienmitgliedern, aber auch Verwandten im Betrieb. Der Anteil unbezahlt mithelfender Familienangehöriger ist bei ethnischen Unternehmen zwar in etwa vergleichbar mit dem entsprechenden Anteil in deutschen Unternehmen. Der tatsächliche Anteil dürfte allerdings höher liegen, da Familienangehörige auch bezahlt in ethnischen Unternehmen beschäftigt werden (Buschmann, 2003, S. 4). Die Einbeziehung von Familienangehörigen erhöht die Flexibilität ethnischer Gewerbe, z.B. hinsichtlich Bezahlung, Arbeitszeiten, Kombination von Tätigkeiten usw. Damit verbunden sind zum Teil „selbstausbeuterische" Arbeitsverhältnisse (lange Arbeitszeiten, wenig Lohn).

Auch für die Finanzierung von Geschäftsinvestitionen spielen familiäre und verwandtschaftliche Beziehungen eine wichtige Rolle bei der Umgehung von Schwierigkeiten, z.B. bei der Kreditgewährung durch Banken.

Vernetzung innerhalb der ethnischen Gruppe

Gleiche Ethnien bilden in unterschiedlichen Räumen unterschiedliche Formen/Vernetzungsstrukturen ethnischer Ökonomien: In einigen Ballungsräumen haben sich ethnische Ökonomien von „lokal strukturierten Gebilden zu einer überregionalen Form der Ökonomie entwickelt, die (...) über die Grenzen der Bundesrepublik Deutschland und die der Europäischen Union hinaus agiert" (Blaschke, 2001, S. 9). So ist Berlin mittlerweile das „Mekka der Dönerproduktion" in Westeuropa. Von hier aus werden Kunden in ganz Europa beliefert. Es haben sich auch räumliche Schwerpunkte ethnischer Ökonomien entwickelt. So sind etwa türkische Gewerbebetriebe in Berlin, Köln und Frankfurt/Main konzentriert (Blaschke, 2001, S. 15). Die Konzentration von Unternehmern einer Migrantengruppe ist die Voraussetzung für die institutionelle Vernetzung z.B. in Unternehmervereinen und -verbänden, wie sie sich mittlerweile in vielen Städten mit hohem Anteil an Selbstständigen mit Migrationshintergrund entwickelt haben.

Vernetzung zwischen den Ethnien

Zwischen den Gewerbetreibenden unterschiedlicher Migrantengruppen gibt es in den seltensten Fällen wirtschaftliche Vernetzungen. Am ehesten sind diese Vernetzungen noch im Bereich der interkulturellen Arbeit und auf Ebene der Vereine und Verbände erfolgt. Aber auch in diesem Bereich sind Vernetzungen über die eigene Migrantengruppe hinaus äußerst selten. Ansätze für eine stärkere Vernetzung bieten eher weichere Formen der Zusammenarbeit wie z.B. die Beteiligung von Vertretern unterschiedlicher Migrantengruppen an Unternehmerstammtischen. Ohne dass damit eine institutionelle Vernetzung verbunden wäre, werden Angebote von Migrantenvereinen und -verbänden, die sich an Unternehmer wenden, vereinzelt von Personen mit Migrationshintergrund aus ähnlichen Kulturräumen in Anspruch genommen. So werden in türkischen Beratungseinrichtungen z.B. häufiger auch Iraner oder Afghanen beraten.

2.6 Schattenwirtschaft und ethnische Ökonomie

Für Deutschland wird für die Jahre 2001/2002 davon ausgegangen, dass die Schattenwirtschaft eine Größenordnung von etwas über 16 % des „offiziellen" Bruttoinlandsprodukts erreicht. Sie stellt damit einen der größten Wachstumsbereiche der Wirtschaft dar, da der Anteil über die Jahre kontinuierlich gewachsen ist. Für 1998 wird ein Anteil von 22 % der Erwerbspersonen (die Altersgruppe der 20- bis 69-Jährigen) der Schattenwirtschaft zugerechnet (Anheier / Schneider, 2000, S. 45). Nur ein kleiner Teil davon entfällt vermutlich auf Ausländer und davon wiederum nur ein kleiner Teil auf die ethnischen Ökonomien.

Illegale Beschäftigung von Ausländern liegt nach geltender Rechts-auffassung vor, wenn diese über keine Arbeitsgenehmigung verfügen, nicht Staatsangehörige eines EU- oder EWR-Mitgliedslandes sind und nicht von der Arbeitsgenehmigungspflicht ausgenommen sind (wie etwa Studenten). Naturgemäß entziehen sich illegale Beschäftigungen der Darstellung in der amtlichen Statistik. Schätzungen gehen davon aus, dass in Deutschland zwischen 500.000 und 1 Mio. Menschen leben, die keine Aufenthalts- und/oder Arbeitsbewilligung haben oder eine Arbeitsbewilligung unrechtmäßig erworben haben (z.B. durch Nutzung fremder Papiere) (Elwert, 2002, S. 10/11). Ethnische Ökonomien bieten zum Teil die Möglichkeit illegaler Beschäftigung. Der Umfang lässt sich nicht statistisch belegen, allenfalls schätzen, zumal eine breite „Grauzone" zwischen formeller und informeller Ökonomie existiert. So zeigt etwa die große Bedeutung familiärer Hilfe in der ethnischen Ökonomie eine enge Verzahnung von formeller und informeller Ökonomie, ohne die zahlreiche ethnische Gewerbe nicht

existenzfähig wären. „Die ethnischen Ökonomien funktionieren für diese Unternehmen wie Drehtüren zwischen formellem und informellem Arbeitsmarktsegment" (Hillmann, 2001, S. 203). Dieser wichtigen Integrationsfunktion und ökonomischen Grundbedingung für kleingewerblich strukturierte ethnische Ökonomien stehen häufig in Deutschland vergleichsweise starre arbeits- wie unternehmensrechtliche Regelungen entgegen, die einen Übergang vom informellen in das formelle Arbeitssegment erschweren. Bisher gibt es aber auch nur wenige Kenntnisse über Dynamik und Interdependenzen zwischen formellem und informellem Arbeitsmarktsegment (Hillmann, 2001, S. 205). Vermutlich bewegt sich ein wachsender Teil der ausländischen Bevölkerung im Segment der informellen Beschäftigung (Hillmann, 2001, S. 206).

2.7 Ausbildung in ethnischen Unternehmen

In den letzten Jahren rücken die Potenziale von Migrantenunternehmen für die Ausbildung gerade auch von Jugendlichen mit Migrationshintergrund stärker in den Blickpunkt. Es wurden Initiativen und Einrichtungen entwickelt, die dazu dienen sollen, diese Potenziale besser auszuschöpfen. So gibt es eine Reihe von Initiativen der Industrie- und Handelskammern, der Handwerkskammern und von Verbänden der Unternehmer mit Migrationhintergrund. Insgesamt sollen Unternehmen stärker für die Ausbildungsbelange von Jugendlichen mit Migrationshintergrund sensibilisiert werden. In Migrantenunternehmen bestehen nach wie vor Vorbehalte, als Anbieter von Ausbildungsplätzen im Rahmen der dualen Berufsausbildung aufzutreten. Häufig liegen keine Kenntnisse über die Möglichkeiten, Auszubildende zu beschäftigen, vor, zum Teil werden auch die formalen Voraussetzungen zur Ausbildung nicht erfüllt. Zu Unrecht wird von einigen Migrantenunternehmern vermutet, sie würden die formalen Voraussetzungen zur Ausbildung nicht erfüllen. Die Kammern bieten daher auch für Migrantenunternehmer die Möglichkeit, die Ausbildungsvoraussetzungen individuell zu prüfen – Ausbildungsringe sollen den Einstieg als ausbildender Betrieb erleichtern. Sie unterstützen die Betriebe bei den „Formalien" eines Ausbildungsbetriebes. Damit ist es zum Teil gelungen, auch kleine Migrantenunternehmen als ausbildende Betriebe zu gewinnen. Vorbehalte bestehen andererseits zum Teil bei den Jugendlichen mit Migrationshintergrund. Ausbildungsanwärter mit guten Schulabschlüssen befürchten, bei einem Ausbildungsplatz in von Personen mit Migrationshintergrund geführten Unternehmen langfristig in die Nische der Migrantenökonomie gedrängt zu werden. Dies hängt vor allem damit zusammen, dass sie vermuten, Berufsabschlüsse, die in Migrantenunternehmen erworben wurden, seien auf dem deutschen Arbeitsmarkt weniger anerkannt als Abschlüsse von „deutschen" Unternehmen.

Neben der formalen Ausbildung im Rahmen des dualen Systems findet in zahlreichen Migrantenunternehmen „On-the-Job-Training" statt. Auf diesem Wege werden zum Teil an sonst schwer vermittelbare Jugendliche einfache Fertigkeiten vermittelt, die genutzt werden könnten, um sie langfristig in eine formale Berufsausbildung zu integrieren. Zur Umgehung von Formalien der dualen Ausbildung bieten zahlreiche Migrantenunternehmen Praktika an. Diese Angebote werden einerseits von schwer vermittelbaren Jugendlichen – meist auch Personen mit Migrationshintergrund, häufig aus der gleichen Migrantengruppe wie der Migrantenunternehmer – genutzt, andererseits dienen sie als Sprungbrett in die eigene Selbstständigkeit. Personen, die selber ein Gewerbe gründen wollen, lernen auf diesem Wege grundlegende Geschäftsabläufe kennen, erwerben erste kaufmännische Grundkenntnisse und sind in der Lage, ein Netzwerk späterer Zulieferer und Kooperationspartner kennen zu lernen. Unternehmensberatungen, die Personen mit Migrationshintergrund bei der Gründung beraten, empfehlen den potenziellen Gründern zum Teil gezielt, die Möglichkeit von Praktika wahrzunehmen, um Erfahrung im zu gründenden Gewerbe zu erwerben und manche unrealistische Vorstellung über Geschäftsabläufe schon vor der Gründung zu korrigieren, möglicherweise auch mit der Konsequenz, dass der potenzielle Gründer sich gegen eine Tätigkeit in der betreffenden Branche oder sogar gegen die Selbstständigkeit entscheidet.

2.8 Entwicklungsprobleme

Unternehmen der ethnischen Ökonomie unterscheiden sich von Unternehmen ohne ethnischen Hintergrund zum Teil erheblich. Diese Unterschiede deuten auf Entwicklungsprobleme ethnischer Unternehmen hin. Zu Letzteren zählen z.B.:

- Ethnische Unternehmen sind häufig Klein- und Kleinstunternehmen, die vergleichsweise selten wachsen (vgl. Liikanen, 2003). Mehr als 93 % der Unternehmen ausländischer Selbstständiger haben höchstens zehn Mitarbeiter (im Vergleich zu 89 % bei deutschen Selbstständigen). Rund 45 % der Unternehmen ausländischer Selbstständiger sind Einpersonenunternehmen. Besonders hoch ist der Anteil von Einpersonenunternehmen bei türkischen Selbstständigen (rund 51 %). Einerseits ergibt sich diese Struktur aus der Aufenthaltsdauer von ausländischen Selbstständigen, die zum Teil bisher für umfassende Wachstumsprozesse noch nicht ausgereicht hat, andererseits bilden sich die Branchenstrukturen ethnischer Unternehmen darin ab.
- Der Geschäftsbetrieb von ethnischen Unternehmen führt häufig nur zu geringen Erwerbseinkommen für die Selbstständigen. Zwar gab es bei den

untersten Einkommensgruppen (unter 1.400 Euro) zwischen deutschen und ausländischen Selbstständigen insgesamt nur geringe Unterschiede, betrachtet man dagegen die höchsten Einkommensgruppen (über 4.000 Euro), ergeben sich deutliche Unterschiede. Lag bei fast 40 % der deutschen Selbstständigen das Einkommen über dieser Marke, so verdienten nur 26 % der ausländischen Selbstständigen so viel. Betrachtet man allein Migrantengruppen, die in stärkerem Maß auch als ethnische Unternehmer erscheinen, wächst diese Diskrepanz noch einmal zusätzlich. So erzielen nur etwa 15 % der türkischen und 18 % der griechischen Selbstständigen Einkommen über 4.000 Euro. Zwischen den einzelnen Migrantengruppen, die in ethnischen Unternehmen tätig sind, gibt es somit erhebliche Unterschiede. Der Anteil von jugoslawischen und italienischen Selbstständigen in den hohen Einkommensgruppen liegt deutlich über dem griechischer oder türkischer Selbstständiger (Buschmann, 2003, S. 9).

- Ethnische Unternehmen konzentrieren sich in Märkten mit niedrigen Eintrittsschwellen (z.B. so genannten handwerksähnlichen Bereichen, die bisher bereits keine Meisterprüfung voraussetzten wie Schneidereien oder Gebäudereinigung) und besetzen eher selten anspruchsvollere Geschäftsfelder (vgl. Liikanen, 2003; Buschmann, 2003, S. 5).
- Ethnische Unternehmen weisen hohe Insolvenzraten auf (DtA, Existenzgründung multikulturell, o.J.). Migrantengruppen mit einer hohen Gründungsintensität zeichnen sich auch durch besonders viele Marktaustritte von Unternehmen aus. Migranten scheitern allerdings nicht grundsätzlich häufiger als deutsche Unternehmensgründer.
- Ethnische Unternehmen sind häufig nur innerhalb des eigenen ethnischen Netzwerks aktiv und weisen starke Tendenzen zur Abgeschlossenheit auf, die im Laufe der Unternehmensentwicklung mit erheblichen Wettbewerbsnachteilen verbunden sein können (vgl. Liikanen, 2003).
- Ethnische Unternehmen haben zum Teil erhebliche Probleme bei der Fremdfinanzierung und konzentrieren sich daher häufig auf Gewerbe mit geringen „Eintrittskosten" und die Finanzierung aus Verwandtschaft und Freundeskreis oder auf andere ethnische Netzwerke, wobei häufig Finanzmittel nur unzureichend zur Verfügung stehen (vgl. Liikanen, 2003; DtA, Existenzgründung multikulturell, o.J.).
- Ethnische Unternehmen finden kaum Zugang zu Unterstützungsdiensten (hochwertige öffentliche und private Beratungsangebote).

Bisher gibt es kaum Ansätze zur Verbesserung dieser Situation. Die Entwicklung von Lösungsansätzen für die oben genannten strukturellen Probleme ist aufwändig. „Patentrezepte" lassen sich kaum entwickeln, vielmehr werden vermutlich eher individuelle Lösungen mit hohem Beratungsaufwand notwendig werden. Punktuelle Interventionen werden nicht ausreichen. Die Veränderung von grundsätzlichen Rahmenbedingungen ist erforderlich. Für einige strukturelle Probleme wird es kurz- und mittelfristig keine befriedigenden Lösungen geben.

2.9 Fazit

Schon für das Jahr 1992 wurde festgestellt, dass die ethnische Ökonomie „mit der zunehmenden Ausrichtung auf die deutsche Kundschaft und ihre[r] Einbindung in die westdeutschen Liefernetze einen erheblichen Beitrag zur ökonomischen und sozialen Integration der ausländischen Bevölkerung in Westdeutschland" (RWI, 1994, S. 90) leistet. Der Prozess wird als „Entwicklung von der ‚Nischen-Ökonomie' zu so genannten ‚innovativen Wirtschaftsbereichen'" (Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen, 1997, S. 57) beschrieben. Die Bedeutung ethnischer Ökonomien und selbstständiger Erwerbstätigkeit von Ausländern in Deutschland für die Integration wird höchst unterschiedlich beurteilt. Positiv wird das mögliche „Entstehen eines neuen Migranten-Mittelstandes" (Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen, 1995, S. 39/40) bewertet. Kritisiert wird dagegen, dass „lediglich ein Wechsel vom marginalen Arbeiter zum marginalen Unternehmer" (RWI, 1994, S. 112) stattfinde. Von besonderer Bedeutung für die Integrationsleistung ethnischer Ökonomien sind daher vermutlich der ökonomische Erfolg ethnischer Unternehmen und der damit einhergehende soziale Aufstieg.

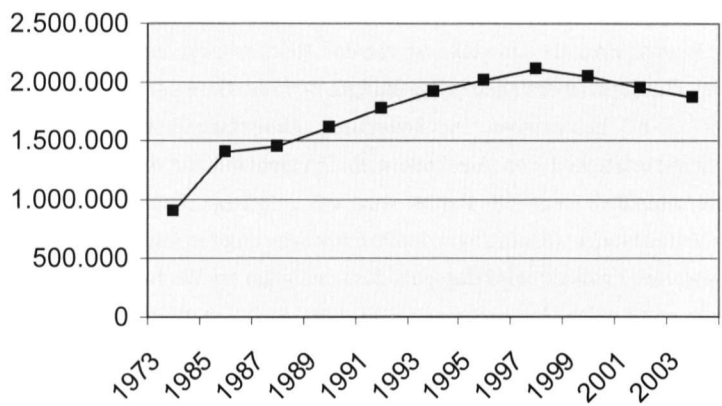
3. Ethnische Ökonomien am Beispiel der türkischen, italienischen und russischen Ökonomie

3.1 Türkische Ökonomie in Deutschland

3.1.1 Zuwanderung und rechtliche Situation

Im Jahr 2002 lebten in Deutschland knapp 2 Mio. türkische Staatsangehörige. Das ist mehr als ein Viertel der in Deutschland lebenden Ausländer. Türken stellen damit die größte Ausländergruppe in Deutschland. Mehr als ein Drittel der hier lebenden türkischen Staatsangehörigen wurde in Deutschland geboren. Rund 45 % der Türken leben 20 und mehr Jahre in Deutschland[20].

Abbildung 1: Türken in Deutschland 1973 bis 2003



Deutsches Institut für Urbanistik

Datenquelle: Statistisches Bundesamt Wiesbaden

http://www.destatis.de/basis/d/bevoe/bevoetab4.php (zugegriffen am 31.08.2004)

Aufenthaltsstatus und rechtliche Rahmenbedingungen[21]

Über 90 % der in Deutschland lebenden türkischen Staatsangehörigen haben einen relativ festen Aufenthaltsstatus (befristete und unbefristete Aufenthaltserlaubnis und Aufenthaltsberechtigung). Zum Vergleich: Nur etwa 60 % aller Drittstaatsangehörigen

---

20) Angaben des Statistischen Bundesamts, 31.12.2002.

21) Da die Türkei noch nicht EU-Mitglied ist, wird hier auch auf rechtliche Regelungen für die Aufnahmen von selbstständiger Tätigkeit eingegangen. Eine allgemeine Darstellung der

haben einen derartig verfestigten Aufenthaltsstatus[22]. Da sich die Möglichkeit der wirtschaftlichen Betätigung von Ausländern ohne EU-Staatsbürgerschaften aus dem individuellen Aufenthaltsstatus ableitet, ging und geht von diesem ein erheblicher Einfluss auf die Entwicklung der türkischen Ökonomie in Deutschland aus. Ende der 1960er-Jahre hatten nur wenige türkische Migranten einen gesicherten Aufenthaltsstatus. Insgesamt waren die ausländerrechtlichen Regelungen zu dieser Zeit auch noch restriktiver. Seit Anfang der 1990er-Jahre hat sich die Rechtslage für türkische Selbstständige beispielsweise dadurch erheblich verbessert, dass das Ausländergesetz allen Ausländern mit einer Aufenthaltsberechtigung grundsätzlich die selbstständige Erwerbstätigkeit erlaubt. Rund ein Drittel der in Deutschland lebenden Türken verfügt aber nach wie vor nur über einen Aufenthaltsstatus, der Selbstständigkeit grundsätzlich verbietet, oder diese ist durch Regeleintrag bei der Ausländerbehörde untersagt. Anträge auf Streichung des Verbots werden in jüngerer Zeit aber häufiger positiv beschieden. Neben ausländerrechtlichen Beschränkungen bestehen weitere Restriktionen für Migranten, die als Erwachsene nach Deutschland eingewandert sind und daher nicht das deutsche Ausbildungssystem durchlaufen haben. Die Handwerksordnung sah bisher für die meisten Handwerke einen Meistertitel als Voraussetzung für die selbstständige Erwerbstätigkeit vor. Ausnahmen bestehen nur für EU-Bürger. Da es zwischen Deutschland und der Türkei bisher keine bilateralen Abkommen über die Anerkennung von Ausbildungsabschlüssen gibt, werden in der Türkei erworbene Abschlüsse meist nicht anerkannt (Pütz, 2003). Die Novelle der Handwerksordnung sieht allerdings vor, dass in 65 von 94 Handwerken zukünftig Firmengründungen ohne Meisterbrief möglich sein werden (DGB Bildungswerk, 2004, siehe auch Anhang). Die Rahmenbedingungen für ausländische Gründer im Handwerksbereich verbessern sich damit erheblich. Da berufliche Fertigkeiten in der Türkei häufig informell durch „Learning by Doing" vermittelt werden, diese Fertigkeiten bei der Beurteilung der Eignung eines Unternehmensgründers formal aber keine Rolle spielen, beeinflusst die geltende Handwerksordnung maßgeblich die Branchenstruktur der Unternehmensgründungen von in Deutschland lebenden Türken. Gründungen erfolgten bisher vor allem in den Bereichen Gastronomie, Lebensmitteleinzelhandel und handwerksähnlichen Gewerben, die nicht den geschilderten Restriktionen unterliegen.

---

rechtlich relevanten Regelungen und Gesetze findet sich im Anhang und gilt auch für andere Nicht-EU-Staatsbürger.

22) Angaben aus dem Ausländerzentralregister des Bundesverwaltungsamts.

Zu- und Fortzüge

Die Zahl der jährlichen Zuzüge aus der Türkei ist seit Mitte der 1990er-Jahre deutlich zurückgegangen. 1991 zogen knapp 83.000 Menschen aus der Türkei nach Deutschland. Ende der 1990er-Jahre waren es nur noch rund 48 000. Seitdem ist die Zahl der Zuzüge wieder gestiegen. Mit rund 58.000 Migranten entfielen im Jahr 2002 7 % der Zuzüge nach Deutschland auf das Herkunftsland Türkei. Türken stellen damit nach den Einwanderern aus der EU, aus Polen, der Russischen Föderation und dem ehemaligen Jugoslawien die fünftstärkste Zuwanderergruppe (Migrationsbericht 2004).

Bis 1961 lebten in einigen größeren Zentren Deutschlands türkische Studenten, Akademiker und andere türkische Staatsangehörige nur in geringer Zahl. Mit den Anwerbeabkommen änderte sich die Struktur der Zuwanderung grundsätzlich. Türkische Zuwanderer waren in diesem Zeitabschnitt nahezu vollständig erwerbstätig. Ende der 1960er-Jahre setzte aber schon die Familienzusammenführung der türkischen Arbeitnehmer ein (Genç, 2001). Seit dem Anwerbestopp (1973) erfolgt die Zuwanderung aus der Türkei vor allem im Rahmen des Ehegatten- und Familiennachzugs. Der Anteil der Nachzüge von Ehegatten und Familienangehörigen ging zunächst seit 1997 von 43 % auf 28 % im Jahr 2000 zurück. Seitdem hat sich der Anteil wieder leicht erhöht (auf knapp 30 %). In absoluten Zahlen hat sich der Ehegatten- und Familiennachzug aber seit 1998 kontinuierlich erhöht. Im Jahr 2002 zogen rund 25.000 Personen als Ehegatten oder Familienangehörige aus der Türkei nach Deutschland nach. Das ist die größte Gruppe von Ausländern, die im Rahmen des Ehegatten- und Familienangehörigennachzugs nach Deutschland kam (Migrationsbericht 2004).

Die Türkei gehört mit knapp 37.000 Fortzügen in die Türkei (2002) aber auch zu den Ländern, in die Migranten häufig ziehen. Die Zahl entspricht 6 % der Fortzüge aus Deutschland im Jahr 2002. Die Zahl der Fortzüge in die Türkei stieg in der ersten Hälfte der 1990er-Jahre von knapp 37.000 (1991) auf einen Höchststand von rund 47.000 (1994) an und ging seit 1995 wieder kontinuierlich zurück. Aus der Türkei hatte Deutschland im Jahr 2002 damit einen Zuzugsüberschuss von rund 21.000 Migranten (Migrationsbericht 2004).

Werkvertragsarbeitnehmer

Neben diesen Migranten lebten hier im Jahr 2002 knapp 1.300 Türken als Beschäftigte von Firmen mit Sitz im Ausland, die aufgrund eines Werkvertrages in Deutschland arbeiten dürfen (Werkvertragsarbeitnehmer). Die Zahl der im Jahresdurchschnitt als Werkvertragsarbeitnehmer in Deutschland lebenden Türken stieg seit 1992 von rund 440 auf rund 1.600 im Jahr 1995, ging bis Ende der 1990er-Jahre kon-

tinuierlich zurück und stieg seitdem wieder an. Türkische Unternehmen schöpfen das staatsvertraglich vereinbarte Kontingent an Werkvertragsarbeitnehmern, das abhängig von der jeweiligen Arbeitsmarktlage in Deutschland variiert und im Jahr 2002 bei rund 5.900 möglichen Werkvertragsarbeitnehmern lag, bei weitem nicht aus (Migrationsbericht 2004).

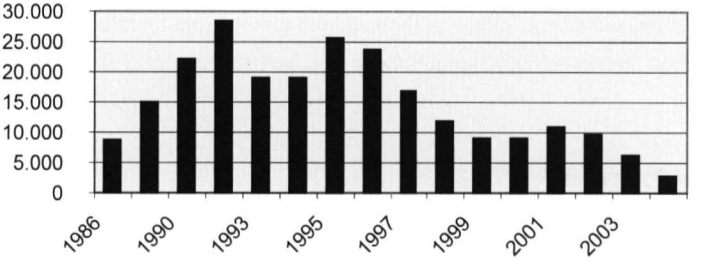
„Green-Card-Programm"

Im Jahr 2000 hatte die Bundesregierung ein Sofortprogramm zur Deckung des IT-Fachkräftebedarfs (Green Card) verabschiedet. Die Zahl der erteilten Arbeitserlaubnisse im Rahmen dieses Programms blieb aber weit hinter den ursprünglichen Erwartungen zurück: Insgesamt wurden nur rund 9.600 Arbeitserlaubnisse erteilt, knapp 8.700 entfielen auf Arbeitnehmer, die aus dem Ausland einreisten, der Rest auf ausländische Studienabgänger an deutschen Hochschulen und Fachhochschulen. Der Anteil türkischer Staatsangehöriger macht dabei knapp 4 % aus (Migrationsbericht 2004).

Asylsuchende

Im Jahr 2002 gab es darüber hinaus knapp 9.600 Asylsuchende aus der Türkei. Nach dem Irak war die Türkei damit das häufigste Herkunftsland von Asylbewerbern. Mehr als 80 % der türkischen Asylsuchenden waren kurdischer Volkszugehörigkeit. Bei gleich bleibend hohem Anteil kurdischer Asylsuchender ist die Zahl der Asylsuchenden aus der Türkei seit 1995 erheblich zurückgegangen. Asylantragsteller aus der Türkei werden verglichen mit Asylantragstellern aus anderen Herkunftsländern überdurchschnittlich häufig als politisch verfolgte Ausländer anerkannt und erhalten ein Recht auf Asyl in Deutschland. Daneben leben rund 11.000 Personen aus der Türkei mit einer Duldung in Deutschland, das heißt „ihre Abschiebung wurde vorübergehend ausgesetzt, weil dem verbindliche völkerrechtliche Verpflichtungen entgegenstehen, im Herkunftsland eine erhebliche konkrete Gefahr für Leib und Leben oder Freiheit besteht oder weil dringende humanitäre bzw. persönliche Gründe oder tatsächliche Abschiebungshindernisse ihre vorübergehende weitere Anwesenheit im Bundesgebiet erfordern" (Migrationsbericht 2004, S. 52). Knapp 6.000 der geduldeten Personen aus der Türkei lebten allerdings schon vor 1995 in Deutschland (Migrationsbericht 2004).

Abbildung 2: Asylsuchende aus der Türkei



Deutsches Institut für Urbanistik

Datenquelle: Bundesamt für Migration und Flüchtlinge.

http://www.bafl.de/template/asylstatistik/torten_index.htm (zugegriffen am 04.10.2004)

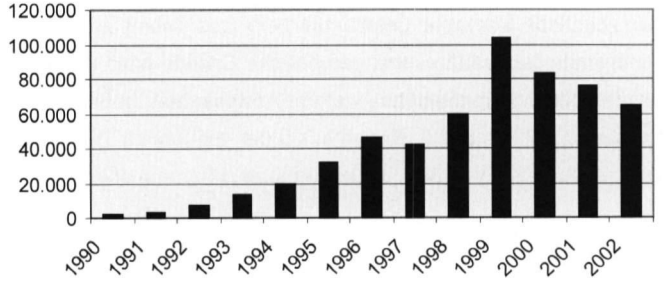
Illegale Einwanderung

Tatsächlich ist der Zuwanderungsdruck aus der Türkei höher, als durch die bisher dargestellten Zahlen deutlich wird. An den deutschen Grenzen wurden im Jahr 2002 knapp 23.000 unerlaubt eingereiste Ausländer aufgegriffen. Auf die Türkei als Herkunftsland entfallen dabei 8 % der Aufgriffe (Migrationsbericht 2004).

Einbürgerungen

Knapp eine halbe Million türkischer Staatsbürger wurden seit Mitte der 1990er-Jahre (bis einschließlich 2002) eingebürgert. Das entspricht fast der Hälfte aller Einbürgerungen in dieser Zeit (Migrationsbericht 2004).

Abbildung 3: Einbürgerungen von Türken



Deutsches Institut für Urbanistik

Datenquelle: Statistisches Bundesamt

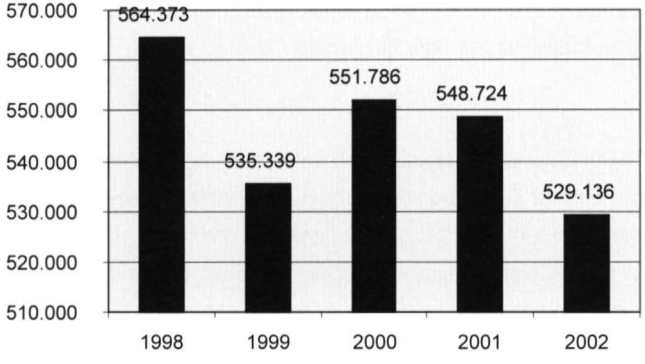
http://www.destatis.de/cgi-bin/wwwwais (zugegriffen am 01.10.2004).

3.1.2 Arbeitsmarkt und ethnisches Gewerbe

Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte

Im Jahr 2002 waren in Deutschland knapp 530.000 türkische Staatsangehörige sozialversicherungspflichtig beschäftigt. Das entspricht einem Anteil von etwa 28 % an den sozialversicherungspflichtig beschäftigten Ausländern in Deutschland. Türkische Staatsangehörige stellen damit den größten Anteil sozialversicherungspflichtig beschäftigter Ausländer. Der Anteil hat sich in den letzten Jahren kaum verändert.[23)]

Abbildung 4: Sozialversicherungspflichtige türkische Beschäftigte – im Bundesgebiet West



Deutsches Institut für Urbanistik

Arbeitslosigkeit

Knapp 166.000 Türken waren im Jahr 2002 arbeitslos gemeldet. Damit waren 23,5 % der türkischen Arbeitsnehmer in Deutschland arbeitslos. Ihr Anteil lag deutlich über dem anderer Ethnien.[24)] Die Arbeitslosenquote ist bei türkischen Arbeitnehmern – wie bei allen Arbeitnehmern – seit Ende der 1970er-Jahre erheblich angestiegen. Die „Schere" zwischen deutschen und ausländischen Arbeitnehmern und besonders türkischen Arbeitnehmern hat sich dabei erheblich vergrößert. Lag 1979 die Arbeits-

---

23) Angaben der Bundesanstalt für Arbeit für das Bundesgebiet West, Angaben für den Juni des jeweiligen Jahres.

24) Angaben der Bundesanstalt für Arbeit. Die Anteilswerte sind mit offiziellen Arbeitslosenquoten nur eingeschränkt vergleichbar, da die Bezugsbasis nur sozialversicherungspflichtig Beschäftigte plus Arbeitslose umfasst.

losenquote für alle Arbeitnehmer bei 3,2 und für Ausländer bei 3,9 %, so lag sie im Jahr 2002 für alle Arbeitnehmer bei 10,5 %, für Ausländer jedoch bei 20,2 %. Die Arbeitslosenquote türkischer Arbeitnehmer stieg in der gleichen Zeit von 4,2 auf 22,7 %.[25]

Arbeitslose türkischer Staatsangehörigkeit ohne dauerhaften Aufenthaltstitel können von einem Arbeitgeber nur dann eingestellt werden, wenn dieser nachweisen kann, dass er sich für eine angemessene Zeit um die Anstellung bevorrechtigter deutscher Arbeitnehmer und solcher aus der EU bemüht hat. Die Inanspruchnahme staatlicher Leistungen (Sozialhilfe) ist ein Versagungsgrund für die Verlängerung des Aufenthaltstitels (Pütz, 2003). Arbeitslosigkeit ist damit ein wesentliches Motiv für den Weg in die Selbstständigkeit. Die Höhe der Arbeitslosigkeit hat also einen signifikanten Einfluss auf die Gründungsneigung (vgl. Bögenhold / Staber, 1990).

Unternehmen

Die türkische Ökonomie in Deutschland zeichnet sich durch eine hohe Entwicklungsdynamik aus. Die Zahl der Unternehmen von Türkischstämmigen ist von 22.000 zur Mitte der 1980er-Jahre auf mehr als 55.000 Ende der 1990er-Jahre angestiegen. Die Zunahme der Zahl von Selbstständigen türkischer Herkunft übersteigt die Zunahme der Zahl von Türken in Deutschland erheblich. Diese Unternehmen beschäftigen rund 290.000 Arbeitnehmer. 28 % davon sind deutsche und andere nicht türkischstämmige Beschäftigte. Die Summe des Anlagevermögens der Unternehmen belief sich umgerechnet auf mehr als 6 Mrd. Euro. Die Unternehmen erzielten einen Jahresumsatz von umgerechnet mehr als 25 Mrd. Euro (Ertekin, 2001). „Die Vorstellung, dass türkische Unternehmer ausschließlich in Kleinstbetrieben wie Gemüseläden oder Imbissen tätig seien, entspricht (...) längst nicht mehr der Realität" (Pütz, 2000, S. 31).

Die Ausbildungsquote in türkischen Unternehmen ist im Jahr 2002 gegenüber den Vorjahren gestiegen, liegt aber immer noch deutlich unter dem Durchschnitt. Während in Westdeutschland rund 30 %, in Ostdeutschland 27 % aller Betriebe ausbilden, bieten nur 12 % der türkischen Unternehmen Ausbildungsplätze an. Die Ursachen dafür werden vor allem gesehen in:

---

25) Angaben der Bundesanstalt für Arbeit. Angaben für September des jeweiligen Jahres. Bis 1998 umfasste das Berichtsgebiet das Bundesgebiet West; ab 1999 gilt die Erhebung für das ganze Bundesgebiet. Die Differenz zu der anfangs genannten Arbeitslosenquote liegt an dem Bezug auf unterschiedliche Monate (Juni bis September 2002).

- Fehlen von betrieblichen Strukturen und Kapazitäten,
- sprachlichen Barrieren,
- Verzögerungen in behördlichen Abläufen und
- nicht ausreichend qualifizierten Bewerbern (DGB Bildungswerk, 2004).

Kammern und Verbände

Es gibt eine Reihe bundesweit agierender türkisch-deutscher Wirtschaftsvereinigungen und -verbände. Darunter sind der Türkisch-Deutsche Unternehmerverein (TDU), der 1989 gegründet wurde, und der Bund türkisch-europäischer Unternehmer (BTEU), der im Jahr 2000 aus dem TDU hervorging, der Verband Türkisch-europäischer Unternehmervereine (TIDAF) und die im Oktober 2003 gegründete Türkisch-Deutsche Handelskammer mit Sitz in Köln, die vor allem den Kontakt zwischen der Wirtschaft beider Länder unterstützen will.

Darüber hinaus gibt es zahlreiche regional und lokal agierende Zusammenschlüsse. Zu den größeren regionalen Zusammenschlüssen zählen die Türkisch-Deutsche Unternehmervereinigung Berlin/Brandenburg und der Türkisch-Deutsche Unternehmerverein NRW mit Sitz in Köln. Die Zielsetzung der Vereine ähnelt sich. Zu den Zielen der Türkisch-Deutschen Unternehmervereinigung Berlin/Brandenburg, die 1996 von 28 Unternehmern gegründet wurde und heute 120 Mitglieder hat – darunter 10 % Mitglieder deutscher Herkunft –, zählen beispielsweise:

- Förderung ihrer Mitglieder durch Veranstaltungen, Schulung, Beratung und durch Vermittlung neuer Kontakte mit Unternehmern im In- und Ausland;
- Schulung und Beratung von Existenzgründern;
- Motivation der Mitglieder zur Schaffung von Ausbildungsplätzen;
- Interessenvertretung gegenüber Wirtschaftsinstitutionen, Parteien und anderen gesellschaftlichen Organisationen;
- Pflege von Beziehungen zu Wirtschaftsinstitutionen, Verwaltungen und Politikern in der Türkei sowie
- Beteiligung an Projekten zur Förderung des friedlichen Zusammenlebens von Migranten und Einheimischen. [26]

26) Angaben auf http://www.tdu-berlin.de/ (7. Mai 2004)

3.1.3 Untersuchungen zur türkischen Ökonomie

Es gibt zahlreiche Untersuchungen zur türkischen Ökonomie in Deutschland. Räumliche Schwerpunkte der Untersuchungen sind Berlin, mit der größten türkischen Ökonomie in Deutschland, das Ruhrgebiet und das Rhein-Main-Gebiet. Ein Branchenschwerpunkt der Untersuchungen liegt im Einzelhandel. Eine umfassende Darstellung der Einzelergebnisse ist aufgrund der Vielzahl von Untersuchungen an dieser Stelle nicht möglich. Im Folgenden werden daher beispielhaft Ergebnisse vorgestellt.

Als wichtigste Strukturmerkmale der türkischen Ökonomie in Deutschland nennt Ertekin (2001, S. 41):

- den weitgehenden Abbau der Grenzen der ethnischen Enklave und die zunehmende Integration der türkischen Ökonomie auf der Angebots- und Nachfrageseite,
- die zunehmende sektorale und regionale Diversifikation,
- den Bedeutungsgewinn des Dienstleistungssektors,
- die steigende Zahl innovativer und produktivitätssteigernder Projekte.

Er geht davon aus, dass diese Strukturmerkmale weiter an Gewicht gewinnen werden. Ertekin sieht das zunehmende Wachstum und den Strukturwandel der türkischen Ökonomie in Deutschland als „Zeichen der Verbleibeabsichten türkischer Migranten/Migran-tinnen", weil „Selbstständigkeit und Investitionsbereitschaft (...) Entscheidungen langfristiger Natur" sind" (Ertekin, 2001, S. 42). Als Kriterien für die Orientierung nach Deutschland werden genannt (Ertekin, 2001, S. 42):

- Immobilienverkauf im Herkunftsland zur Eigenkapitalbildung in Deutschland,
- Immobilienerwerb in Deutschland und
- dauerhafte Zunahme des Anlagevermögens in Deutschland.

Die Entwicklung der türkischen Ökonomie in Deutschland weist verschiedene Integrationsmuster auf (Ertekin, 2001, S. 43). Dazu zählen:

- die Einhaltung deutscher Rechtsvorschriften als Kennzeichen assimilativer Integration,
- die durch die Herkunftskultur geprägte Art der Unternehmensführung als Kennzeichen einer pluralistischen Integration und
- die gleichberechtigte Verflechtung mit dem sozialen Umfeld auf geschäftlicher Basis als Kennzeichen einer interaktionistischen Integration.

Foto: Türkische Bäckerei, Berlin-Mitte

Am Beispiel der größten ethnischen Ökonomie in Deutschland – der türkischen Ökonomie in Berlin – untersuchte Pütz die Strukturen ethnischer Ökonomien und analysierte Erklärungszusammenhänge für den „Gründungsboom" ethnischer Unternehmen.[27)]

In Berlin gab es im Jahr 2002 rund 5.200 Betriebe von Selbstständigen türkischer Herkunft. Die Zunahme an türkischen Betrieben verlief in den letzten Jahren ungleichmäßig. Vor allem in der ersten Hälfte der 1990er-Jahre war ein „Gründungsboom" zu verzeichnen. Im Jahr 2001 war die Gründungsquote bei türkischen Unternehmen in Berlin immer noch doppelt so hoch wie bei Deutschen und Angehörigen anderer Nationalitäten. Allerdings liegt auch die Zahl der Unternehmensschließungen bei türkischen Unternehmen etwa doppelt so hoch wie bei anderen Unternehmen.

Der ökonomische Schwerpunkt liegt bei Unternehmern in der Gastronomie und im Lebensmitteleinzelhandel. Sie stellen einer aktuellen Umfrage zufolge etwa 44 % der Unternehmer türkischer Herkunft in Berlin. Zusätzlich haben sich haushaltsorientierte Dienstleistungsunternehmen (Reisebüros, Fahrschulen, Transportunternehmen usw.) und haushaltsorientierte Handwerksbetriebe (Reparaturen, Schneidereien usw.) entwickelt. Sie machen heute etwa 28 % der Unternehmer türkischer Herkunft in Berlin aus. Etwa 4 % der türkischen Unternehmer betreiben ein Produktionsunternehmen (Lebensmittelproduktion, Metallverarbeitung usw.), 9 % führen ein „hochwertiges" Dienstleistungsunternehmen (Kanzleien, Werbeagenturen usw.). Einerseits dominieren kleinbetriebliche, familiäre Strukturen: 14 % der Unternehmen sind Einpersonenbetriebe, die durchschnittliche Zahl der Beschäftigten liegt bei 2,4. Mehr als die Hälfte der Unternehmen sind Familienbetriebe. Andererseits zeigen sich deutlich Ansätze für

---

27) Das Gründungsverhalten einzelner ethnischer Gruppen lässt sich für Berlin besonders gut untersuchen, weil hier seit 1981 Gewerbeanzeigen von Einzelunternehmen in der amtlichen Statistik nach Nationalitäten aufgeschlüsselt werden.

die dynamische Entwicklung und Formalisierung der türkischen ethnischen Ökonomie: ein Fünftel der Unternehmen sind Mehrbetriebsunternehmen, 38 % der Unternehmer besaßen bereits andere Unternehmen. Nur 8 % der türkischen Unternehmer gehören zur ersten Einwanderergeneration. Der größte Teil der Unternehmer ist nach 1973 im Kindesalter nach Deutschland gekommen oder in Deutschland geboren. Bildungsmigranten, also Einwanderer, die zum Zweck des Studiums nach Deutschland gekommen sind, machen 4 % der Unternehmer aus. Mehr als ein Fünftel der Unternehmer türkischer Herkunft haben keinen Schulabschluss. Die Kundschaft der Unternehmer türkischer Herkunft ist stark gemischt, zeigt aber nach Branchen unterschiedliche Anteile deutscher und türkischer Kunden. Überwiegend deutsche Kunden hat die Mehrheit der türkischen Lebensmitteleinzelhändler und der haushaltsorientierten Handwerksbetriebe. Vor allem türkische Kunden hat die Mehrheit der „hochwertigen" Dienstleistungsunternehmen und der Produktionsbetriebe. Der Anteil von Unternehmen mit gemischter Kundschaft ist am stärksten beim sonstigen Einzelhandel und beim haushaltsorientierten Handwerk (Pütz, 2003, S. 27).

Die Ergebnisse einer Erhebung unter türkischen Einzelhandelsbetrieben im Rhein-Main-Raum (Pütz, 2000) zeigen als Hauptmotive für die Selbstständigkeit im Einzelhandel sowohl Push- als auch Pull-Faktoren. An erster Stelle steht der Wunsch nach selbstständiger Arbeit, gefolgt von dem Wunsch, nicht mehr arbeitslos zu sein. Zusatzeinkommen für die Familie oder Arbeitsplätze für Familienangehörige zu schaffen steht dagegen als Gründungsmotiv deutlich im Hintergrund. Das Hauptproblem der Geschäftsentwicklung liegt nach den Ergebnissen dieser Untersuchung in der mangelnden Kaufkraft. Weitere Probleme liegen in der Konkurrenz durch ähnliche Anbieter. Die Konkurrenz durch Supermärkte wird dagegen von wenigen türkischen Einzelhändlern als Problem ihrer Geschäftsentwicklung angesehen. Soziale Netzwerke spielen in allen Phasen der Geschäftstätigkeit für die türkischen Einzelhändler eine wichtige Rolle. Etwa die Hälfte der befragten türkischen Einzelhändler finanzierte die Unternehmensgründung mit Mitteln der eigenen Familie oder von Landsleuten. Mehr als die Hälfte der Unternehmen beschäftigte nur Familienangehörige. Mehr als ein Drittel der Unternehmen bezieht Waren nur bei Landsleuten (Pütz, 2000).

Genç beschreibt die Entwicklung der türkischen Ökonomie in Berlin in Phasen (Genç, 2001):

- Ende der 1960er-Jahre entstanden die ersten Versorgungsbetriebe für die in Berlin lebenden Türken.

- In den 1970er- und 1980er-Jahren entwickelte sich eine türkische Ökonomie, die auf die Versorgungsbelange der Migranten zugeschnitten war.
- Seit Anfang der 1980er-Jahre begann der Prozess der Etablierung.
- Mit Beginn der 1990er-Jahre setzt ein Öffnungsprozess der türkischen Ökonomie ein, die sich in einer stärkeren Orientierung auf die deutsche Kundschaft zeigt.

Die Hauptfunktionen der türkischen Ökonomie sieht er heute in folgenden Bereichen (Genç, 2001):

- Integration von neu angekommenen Migranten in die lokale türkische Community;
- Förderung der inneren Einheit der Stadt durch türkischstämmige Händler, die lokale Versorgungsaufgaben in den Wohngebieten auch für die deutsche Bevölkerung übernehmen (z.B. nach 1990 im Ostteil Berlins: 1992 lag die Zahl der türkischstämmigen Betriebe im Ostteil Berlins bei etwa 200);
- Unterstützung von türkischstämmigen Frauen bei der „Abhebung von der eigenen, weitgehend traditionell bestimmten Community"; türkischstämmige Betriebsinhaberinnen fungieren als Multiplikatoren für moderne Leitbilder und können sich zu einer „Artikulations- und Meinungsführerelite in der weitgehend traditionell und konservativ bestimmten türkischstämmigen Community (...) entwickeln" (Genç, 2001, S. 50);
- Unterstützung der politischen Willensbildung in der türkischstämmigen Community, die allerdings nicht zwangsläufig positive Effekte für die Integration haben muss. Genç verweist darauf, dass „die politische Willensbildung der türkischstämmigen Community aufgrund des Fehlens einer öffentlichen Finanzierung von demokratischen Betroffenenorganisationen weitgehend von extremistischen Kreisen der türkischstämmigen Unternehmerschaft (...) bestimmt" (Genç, 2001, S. 52) wird;
- Erschließung von interkulturellen Ausbildungs- und Beschäftigungspotenzialen. Die Integrationspotenziale sind allerdings begrenzt; Betriebe mit Inhabern nichtdeutscher Herkunft bilden weniger aus als die Betriebe insgesamt, gleichzeitig wächst die Nachfrage von Jugendlichen nichtdeutscher Herkunft nach Ausbildungsplätzen.

3.1.4 Fazit

Die türkische Ökonomie in Deutschland hat sich in den letzten Jahrzehnten in zwei Richtungen entwickelt: Einerseits ist eine zunehmende Verflechtung mit den einheimischen Ressourcen zu beobachten – sowohl auf der Angebots- wie der Nachfrageseite.

Andererseits hat sich ein diversifiziertes Angebot an Dienstleistungen innerhalb der türkischen Ökonomie entwickelt, das ein Leben außerhalb der einheimischen Gesellschaft ermöglicht. In besonderem Maß tragen dazu qualifizierte Beratungsdienstleistungen (Ärzte, Rechtsanwälte usw.), Finanzdienstleistungen (Banken) und Medienangebote (Zeitungen, Fernsehen, Internet) bei.

Mittlerweile ist die große Gruppe der türkischsprachigen Käufer auch von Teilen der deutschen Wirtschaft „entdeckt" worden. Es gibt erste Konsumentenuntersuchungen, die ein „Ethnomarketing" für diese Zielgruppe unterstützen sollen, und erste Marketingmaßnahmen, die gezielt türkische Haushalte ansprechen wollen.[28] Die Entwicklung einer breiten türkischen Medienszene in Deutschland erweitert zwar die Möglichkeit, sich selbstständig zu machen, hat aber gleichzeitig negative und positive Auswirkungen: Eine breite türkische Medienszene stellt nicht nur die Gefahr der Unterstützung von „Parallelwelten" dar, sondern bietet auch die Möglichkeit, türkische Migranten in Deutschland gezielt anzusprechen, das heißt, auch mit Sachverhalten des Lebens der Mehrheitsgesellschaft in Kontakt zu bringen.

Bei Teilen der jungen Migranten ist aber auch ein konsequent transkultureller Lebensstil wahrzunehmen, der sich auf Angebote der „neuen" ethnischen Ökonomie stützt. Zu nennen ist in diesem Zusammenhang beispielsweise die Entwicklung konsequent zweisprachiger Internetportale für „junge Deutschtürken".

3.2 Italienische Ökonomie in Deutschland

3.2.1 Zuwanderung und rechtliche Situation

Die Zuwanderung aus Italien nach Deutschland hat eine lange Tradition. Doch erst mit dem Anwerbeabkommen 1955 gewann die Emigration für die italienische Bevölkerung, insbesondere jene Süditaliens, an Bedeutung.[29] Die Anwerbung erfolgte

---

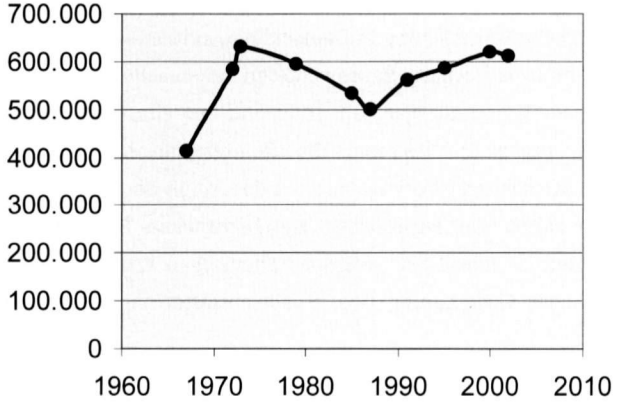
28) Die Lebensmittelkette „Kaiser's" hat die ausländische Bevölkerung als Kunden entdeckt und bietet typische Lebensmittel aus verschiedenen Heimatländern an.

29) Durch die Römischen Verträge der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft EWG von 1957 wurden die Migration und die Beschäftigung innerhalb der Mitgliedstaaten, insbesondere durch die Freizügigkeitsregelung von 1969, durch die Festlegung der Gleichbehandlung von EWG-Bürgern bei der Bewerbung um eine Arbeitsstelle, bei Entlohnung, Kündigung und Arbeitslosigkeit, durch die Abschaffung der Arbeitserlaubnis sowie durch das Recht auf Familienzusammenführung erleichtert. Die Römischen Verträge haben die Wanderung aus

zum größten Teil durch die „Deutsche Kommission" in Italien. Bis 1960 wurden so etwa 50.000 Italiener als Arbeitskräfte vermittelt, die nach dem Rotationsprinzip[30] nur eine begrenzte Zeit in Deutschland bleiben sollten.

Im Jahr 1967 lebten 412.000 Italiener in Deutschland. Durch die auch nach der eigentlichen Anwerbephase hohe Emigration (Höchststand: 184.000 Zuwanderer im Jahr 1970) erhöhte sich die Zahl der in Deutschland lebenden Italiener auf 629.000 im Jahr 1974. Aufgrund der Rezession in den frühen 1970er-Jahren sank die Zuwanderung (auf 66.400 im Jahr 1976). Steigende und die Zuwanderung übertreffende Rückwanderung in den Folgejahren führte dazu, dass die Bevölkerungszahl der Italiener in Deutschland bis 1987 sank.

Abbildung 5: Italiener in Deutschland 1967 bis 2002



Deutsches Institut für Urbanistik

Datenquelle: Breitenbach, 1982; Statistisches Bundesamt.

Italien, besonders dem ohnehin wirtschaftlich schwachen Süden, nach Deutschland forciert.

30) In den ersten Jahren der Anwerbung von ausländischen Arbeitskräften gingen sowohl die angeworbenen Migranten als auch die Bundesrepublik Deutschland davon aus, dass die Arbeitskräfte für einige wenige Jahre hier arbeiten und dann mit dem Ersparten zurückkehren. Für die Zurückgekehrten sollten dann, je nach Bedarf, neue Arbeitskräfte angeworben werden. Diese Annahme traf aber nur für einen Teil der Migranten zu, ein anderer Teil blieb hier und holte, vor allem nach dem Anwerbestopp 1973, allmählich seine Familien nach.

Seit den 1990er-Jahren ist die Zahl der in Deutschland lebenden Italiener trotz negativen Migrationssaldos wieder auf 609.784 im Jahr 2002 angestiegen.[31] Die im Jahr 1997 festgelegte Freizügigkeitsregelung[32] für die EU-Bürger hat sich nicht durch höhere Zuwanderung auf die Migration ausgewirkt.[33]

3.2.2 Arbeitsmarkt und ethnisches Gewerbe

Die Zahl der italienischen Erwerbstätigen in Deutschland stieg ab Mitte der 1960er-Jahre bis zu einem Höchststand von 426.000 im Jahr 1973 und sank stark bis 1987 auf 288.643. Nach einer erneuten leichten Zunahme bis Ende der 1980er-Jahre sank diese Zahl bis heute kontinuierlich auf 195.000 im Jahr 2002 (vgl. Breitenbach, 1982; Pichler, 1997).

Der Anteil der Facharbeiter an den italienischen Erwerbstätigen lag 1972 bei nur 10 %. Grund dafür war zum einen die schwierige und teilweise nicht bewilligte Anerkennung der italienischen Ausbildung in Deutschland. Zum anderen nahmen die italienischen Arbeitskräfte in wirtschaftlich schlechteren Zeiten selten an beruflichen Weiterbildungskursen oder Umschulungen teil. Aufgrund der günstigen rechtlichen Migrationsbedingungen zogen die Italiener die Remigration in konjunkturell schlechteren Zeiten vor. Mit längerer Verweildauer ist der Anteil der Facharbeiter auf 31 % gestiegen, ebenso auch die Bereitschaft zur beruflichen Fortbildung oder Umschulung. So besuchten im Jahr 1995 14 % der italienischen Erwerbstätigen eine berufliche Fortbildung oder Umschulung (vgl. Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, 1996).

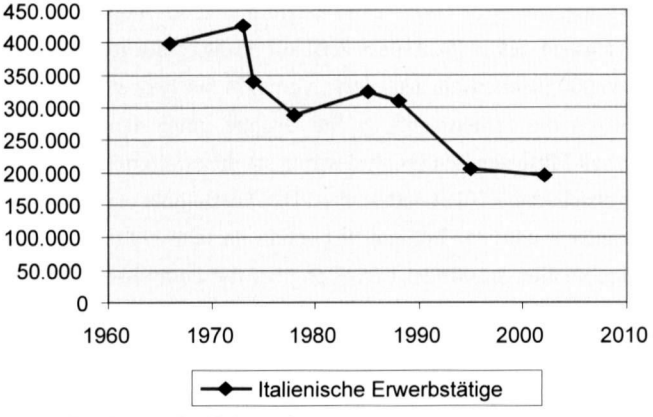
---

31) Diese Zunahme beruht auf der steigenden Zahl der in Deutschland geborenen Italiener.

32) Im Jahr 1997 legte die Europäische Gemeinschaft die Freizügigkeit für EU-Bürger, deren Ehegatten, deren Kinder unter 21 Jahren und deren Verwandte in aufsteigender Linie fest. Deutschland, Frankreich, Italien und Spanien gewähren untereinander ihren Bürgern zudem eine Aufenthaltserlaubnis. Diese Regelungen gelten nur, wenn die eigenständige Existenzsicherung gewährleistet ist (vgl. Beauftragte der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration 2004).

33) Die Zahl der Fort- und Zuzüge pro Jahr sanken seit 1997 kontinuierlich auf 34.000 bzw. 25.000 im Jahr 2002.

Abbildung 6: Italienische Erwerbstätige



Deutsches Institut für Urbanistik

Datenquelle: Bundesanstalt für Arbeit; Breitenbach, 1982.

Die italienischen Migranten weisen eine erheblich schwankende und im Vergleich zu den Deutschen höhere Arbeitslosenquote auf. 1990 lag die Arbeitslosenquote bei Italienern bei 10,5 %, 1993 bei 18,3 %, 1997 bei 18,9 % und im Jahr 2001 bei 14,9 % und entsprach damit etwa dem Durchschnitt der Arbeitslosenquote aller Ausländer (vgl. Pichler, 1997; Thränhardt, 1999; Bundesanstalt für Arbeit). Gründe für die hohe Arbeitslosenquote der Italiener in Deutschland sind u.a. eine mangelhafte Schul- und Berufsbildung und unzureichende Deutschkenntnisse, die ebenfalls die Lehrstellensuche erschweren.[34] Gründe für die mangelhaften Deutschkenntnisse der Italiener liegen vermutlich in der hohen Wanderungsbewegung der Italiener oder in der Ungewissheit des zukünftigen Aufenthaltsorts. Jeder vierte bis fünfte Italiener weiß nicht, ob er in Zukunft in Deutschland bleiben möchte, und fast die Hälfte[35] hat noch keine Vorstellungen über die Länge des Aufenthaltes in Deutschland (vgl. Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, 1996).

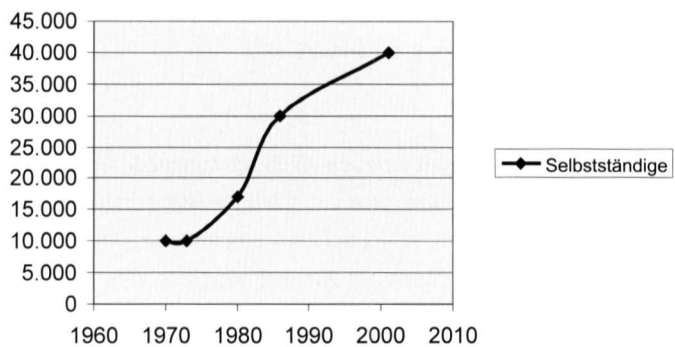
---

34) Die Sprachkenntnisse junger Italiener haben sich von 1985 bis 1995 verschlechtert. Der Anteil der sehr gut bis gut deutsch sprechenden Italiener ist gesunken, während der Anteil der schlecht bis sehr schlecht deutsch sprechenden Italiener gestiegen ist.

35) Bezogen auf die Personen, die die Absicht haben, in Deutschland zu bleiben, oder die es nicht wissen (vgl. Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, 1996).

Die italienische Ökonomie in Deutschland erfuhr erst ab den 1970er-Jahren eine zunehmende Bedeutung. Im Jahr 1970 gab es rund 10.000 italienische Gewerbetreibende in Deutschland, bis 1986 ist diese Zahl auf 30.000 gestiegen und erreichte im Jahr 2001 etwa 40.000 (Loeffelholz u.a., 1994). Von 1974 bis 1992 stellten die italienischen Selbstständigen die zahlenmäßig größte Gruppe unter den ausländischen Selbstständigen dar, seit Mitte der 1990er-Jahre waren sie die zweitgrößte Gruppe nach den Türken (vgl. Drehscheibe, 2001; Loeffelholz, 1998; Loeffelholz u.a., 1994; Pichler, 1997). Die Selbstständigenquote der Italiener lag schon im Jahr 1992 mit 11,1 % über der Selbstständigenquote aller Ausländer und auch über der deutschen (Loeffelholz et al. 1994). Bis zum Jahr 2001 ist sie auf etwa 19 % angestiegen (Loeffelholz et al., 1994).

Abbildung 7: Italienische Selbstständige



Deutsches Institut für Urbanistik

Datenquelle: Loeffelholz u.a., 1994; Statistisches Bundesamt, 2004.

Die Mehrheit der italienischen Selbstständigen ist im Dienstleistungssektor und dort vorwiegend in der Gastronomie tätig. Von den etwa 55.000 ausländischen gastronomischen Gewerben werden etwa 18.000, also rund ein Drittel, von italienischen Unternehmern geführt. Auch italienische Lebensmittel- und Spezialitätengeschäfte sind unter den Unternehmen häufig vorhanden.

3.2.3 Untersuchungen zur italienischen Ökonomie

Die italienische Ökonomie war immer schon eine Nischenökonomie, die mit ethnischen, in Deutschland nicht verfügbaren Waren und Dienstleistungen einen Marktvorteil innehatte und deren Kunden von an Anfang an vorwiegend aus der deutschen Wohnbevölkerung kamen. In Westdeutschland entstanden in manchen Städten (z.B. Wolfsburg) aufgrund der großen Gruppe italienischer Migranten allerdings auch Ergän-

Foto: Eiscafé/Pizzeria, Hannover-Mittelfeld

zungsökonomien für die eigene Ethnie. Die Möglichkeit, die ethnischen Marktvorteile sowohl im Angebot (italienische Waren und Dienstleistungen) wie auch in der Nachfrage (Italiener sowie nichtitalienische Kunden) nutzen zu können, kann als ein Grund für die überdurchschnittlich hohe Selbstständigkeit der Italiener über Jahre hinweg gesehen werden (vgl. Pichler, 2002b; Loeffelholz u.a., 1994).

Die ersten gewerbetreibenden Italiener, die schon vor oder gleich zu Beginn der Anwerbevereinbarung nach Deutschland kamen, waren „Pioniere", die in Deutschland in ökonomischen Nischen als selbstständige Spediteure, Südfrüchtehändler, Gipsfigurenhändler, Kaminfeger, Steinmetze, Baumeister, Bauarbeiter, Architekten, Stuckateure, Terrazzoleger und Speiseeiskonditoren tätig waren. In den als typisch italienisch geltenden Berufen hatten sie besonderen Erfolg. Neuankommende Arbeitsmigranten arbeiteten häufig in diesen Nischenökonomien, bevor sie ihr eigenes Unternehmen gründeten. Eine lange Gewerbetradition haben italienische Eiskonditoren in Deutschland, die es schon vor dem Zweiten Weltkrieg in Deutschland gab. Nach 1945 bis heute war und ist die Gastronomie das am meisten Erfolg versprechende Gewerbe italienischer Selbstständiger. Der Erfolg insbesondere der Pizzerien führte jedoch zu einer Vernachlässigung der Qualifikation der Italiener in den anderen Berufen und ab Mitte der 1980er-Jahre zur Besetzung dieser Nische durch andere Ethnien. Dadurch verminderten sich Qualität und Authentizität italienischer Gastronomie (vgl. Pichler, 1997, 2002b). Die italienischen Lokale dienten bis in die 1960er-Jahre auch als Treffpunkt für neu ankommende Italiener, da ihnen dort bei der Vermittlung von Arbeit und Obdach Hilfestellung gegeben wurde.

Die wirtschaftliche Selbstständigkeit der Pioniere wie auch der Arbeitsmigranten wurde und wird durch die „Autonomietradition" der italienischen Familien positiv beeinflusst. Viele Migranten kommen aus Familien mit einer langen Tradition des Handwerks, des Handels oder aus Familien selbstständiger Kleinbauern (Pichler, 1997). In Italien ist der Anteil der Selbstständigen an den Erwerbstätigen mit 25 % wesentlich höher als in Deutschland (10 %) und erfährt somit traditionell eine stärkere Bedeutung.

Da die Familienmitglieder in die Arbeit integriert wurden, besaßen viele Migranten Kenntnisse vom Markt und von der Geschäftsführung und verfügten über gewerbliche Berufserfahrung. Die Gründung eines Unternehmens in Deutschland wurde durch die Familie zunächst mittels Bereitstellung des Startkapitals finanziell und später durch das Engagement von Familienangehörigen als Arbeitskräfte unterstützt. Die Neigung der Selbstständigen zur Selbstausbeutung und die Anstellung von Verwandten ermöglichen den Existenzgründern niedrige Personalkosten (Pichler, 1997).

In Deutschland nutzten italienische Selbstständige ethnische Kontakte zur Gründung und zum Aufbau eines Kundenkreises. Die Pflege geschäftlicher Kontakte zu politischen, regionalen und kirchlichen Organisationen nimmt einen großen Stellenwert ein. Die Konzentration auf ethnische Kooperations- und Geschäftspartner ist nach Meinung von Experten eine Folge der für Italiener ungewohnten Anonymität bei in Deutschland geführten Geschäften. Italienische Selbstständige der zweiten und dritten Migrantengeneration handeln allerdings schon weniger tradiert und mehr marktwirtschaftlich, die ethnische Solidarität wird durch „milieubedingte Solidarität" (gleiche Lebenseinstellung) abgelöst (vgl. Pichler, 1997).

Auf milieubedingte Solidarität greifen auch die jungen italienischen Auswanderer der späten 1960er- und frühen 1970er-Jahre, die so genannten Rebellen zurück (vgl. Pichler, 1997), die vorwiegend Angehörige der linken politischen Szene waren. Sie emigrierten insbesondere nach Berlin als Stadt der Studentenrevolte, aber auch in andere Großstädte Deutschlands. Die Selbstständigen unter dieser Migrantengruppe nutzten ihre „ethnische Ressource"[36] in Kombination mit anderen sozialen Ressourcen und führten alternative oder künstlerische Projekte durch, leiteten Einrichtungen für die italienische Gemeinschaft, wie italienische Kindergärten, oder führten Lokale, in denen die politische Einstellung im Ambiente deutlich wurde. Dieses linke Image sicherte den Erfolg des Unternehmens und wirkte als Anziehungspunkt für neu emigrierte Italiener sowie für gleich gesinnte Deutsche. Die Kunden konnten ihre Solidarität mit der linken italienischen Bewegung und den italienischen Migranten zeigen. So entstanden in den 1980er-Jahren beispielsweise Espressobars oder Lokale mit kulturellem und künstlerischem Programm (vgl. Pichler, 1997, 2002a).

---

36) Die „ethnische Ressource" wird von Pichler zwar verwendet, jedoch nicht klar definiert. Gemeint sind jedoch Vorteile, die durch die Zugehörigkeit einer Ethnie und deren Zuschreibungen entstehen, wie z.B. Italiener als Pizzabäcker, italienische Lokale mit mediterranem Ambiente, familienfreundliches Verhalten (vgl. Pichler, 1997, S. 256).

Italienische Migranten der 1980er-Jahre (die „Postmodernen", vgl. Pichler, 1997) gründeten ihre Unternehmen in Nischen der Lebensmittel-, Bau- und Bekleidungsbranche sowie im Gastronomiebereich, durch sie sind ein verändertes Verständnis von Lebensqualität, ein verändertes Konsumverhalten (mehr Qualität und Differenzierung) und urbane Veränderungen entstanden. Die erhöhte Nachfrage nach Stuck und Marmor eröffnete im Baubereich eine Nische für Terrazzoleger, Steinmetze, Stuckateure sowie italienische Importeure der benötigten Rohstoffe. Im Bekleidungsbereich wich das (Änderungs-) Schneiderhandwerk künstlerischer und moderner Mode, da italienisch gefertigte Ware mit Eleganz gleichgestellt wurde und ein Markt dafür erschlossen werden konnte. In der Gastronomie entwickelten sich kulinarische Qualitätssteigerungen und Diversifizierungen durch die Eröffnung von italienischen Spezialitätengeschäften („Enoteca"), Espressobars oder moderne Szene-Trattorien. So nutzten die Italiener ihre ethnische Ressource und reagierten auch auf die Entwicklung, dass gerade italienische Gastronomiebereiche durch andere Ethnien besetzt wurden (s. Kap. 2.4). Eine weitere ethnische Ressource ist die italienische Kunst und Kultur, die die Migranten der 1980er-Jahre mit Aktivitäten und Veranstaltungen nutzten und so einen weiten Kundenkreis im Einwanderungsland erreichten (vgl. Pichler, 1997, 2002b).

Die „Mobilen" sind italienische Migranten, die in den 1990er-Jahren nach Deutschland kamen. Sie waren entsprechend ihrer beruflichen Ausbildung mobil und erweiterten ihre beruflichen Qualifikationen durch einen Auslandsaufenthalt. Es waren neben Studenten Beschäftigte im gehobenen Dienstleistungssektor, Freiberufler, Architekten, Bauingenieure, die zum Teil mit dem Bauboom 1992 bis 1997 nach Ostdeutschland gingen und von der Freizügigkeitsregelung der EU profitierten. Die Selbstständigen dieser Migrantengeneration sind nicht so stark in das Netz der in Italien lebenden Familienmitglieder eingebunden. Zwar unterstützen sich die Verwandten in Italien und Deutschland gegenseitig, indem sie Waren, Dienstleistungen und Informationen austauschen, doch spielen außerverwandtschaftliche Beziehungen beispielsweise mit Freunden oder Menschen der gleichen Lebensauffassung eine immer wichtigere Rolle. Im traditionellen italienischen Handwerk dagegen hat die Familie noch immer einen hohen Stellenwert.

Wie bereits beschrieben, investieren viele Italiener das erwirtschaftete Kapital vorwiegend im Einwanderungsland und nicht im Heimatland.[37] Dadurch entstehen gefestigte Standorte von Italienern außerhalb Italiens, die einen regen Handelskontakt nach Italien pflegen. Dies sind mitunter auch Filialen von Geschäften, die von Familienangehörigen geführt werden (vgl. Pichler, 1997).

Im Bereich der wirtschaftlichen Zusammenschlüsse der Migranten der 1980er-Jahre gibt es eine Vielzahl von formellen und informellen Institutionen. Die Deutsch-Italienische Handelskammer „Camera di Commercio Italo-Germanica" ist eine anerkannte deutsche Auslandhandelskammer und fördert den geschäftlichen Erfolg von Unternehmen mit Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und Italien, indem sie Unterstützung bei der Vermarktung deutscher Standorte und der Anwerbung von italienischen Investoren bietet sowie italienischen wie deutschen Unternehmen beratend zur Seite steht. Die Italienische Handelskammer für Deutschland e.V. ist ein Verein und verfolgt das Ziel, kleine und mittelständische deutsche wie auch italienische Unternehmen bei der Anbahnung oder Vertiefung von Kontakten zum italienischen Markt oder zu bilateralen Wirtschaftsbeziehungen durch Dienstleistungen, Vermittlungen und Fortbildungen zu unterstützen und kooperiert mit der Deutsch-Italienischen Wirtschaftsvereinigung. Der „Klub der Geschäftsführenden Mitglieder Italienischer Unternehmen in Bayern" ist eine informelle Vereinigung von Firmenchefs. Weiterhin besteht ein italienisches Institut für Außenhandel „Istituto Italiano di Commercio con L'Estero" (vgl. Website der italienischen Botschaft in Deutschland, Website der Deutsch-Italienischen Handelskammer).

3.2.4 Fazit

Die Rahmenbedingungen für die Gründung eines Unternehmens in Deutschland lassen sich in zwei Kategorien einteilen. Zum einen sind es die „harten Faktoren", wie die Qualifikation und die Marktbedingungen. Hierbei waren Italiener im Vergleich zu anderen Ausländergruppen und Deutschen in vielen Bereichen lange Zeit schlechter gestellt (schlechtere schulische Bildung, hohe Anteile an un- und angelernten Arbeitskräften, geringe Anteile an Facharbeitern). In den 1990er-Jahren jedoch verbesserte sich zumindest die berufliche Stellung der italienischen Erwerbstätigen (Anteil an Facharbeitern und Selbstständigen stieg, Anteil an un- und angelernten Arbeitern sank und auch die Bereitschaft zur beruflichen Fortbildung und Umschulung wuchs). Die schu-

37) Lediglich 18,9 % der Italiener schicken oder überweisen regelmäßig oder gelegentlich Geld in ihr Heimatland (vgl. Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, 1996).

lische Bildung bleibt vergleichsweise schlecht, was unter anderem mit den hohen Wanderungsbewegungen und der Diskontinuität oder Ungewissheit des zukünftigen Aufenthaltsortes begründet werden kann.

Ein weiterer harter Faktor sind die sich ständig verändernden Marktbedingungen. Da die italienische Ökonomie vorwiegend eine Nischenökonomie darstellt, ist sie stark von der Nachfrage der Deutschen abhängig. Damit unterliegt sie nicht nur den konjunkturell bedingten Schwankungen der Kaufkraft in Deutschland, sondern auch den Wünschen und dem Konsumverhalten der Mehrheitsgesellschaft. Daher müssen sich die italienischen Gewerbetreibenden ebenso wie andere Unternehmer auch dem Markt anpassen und Wirtschaftsanalysen und Werbestrategien entwickeln.

Zum anderen sind es die „weichen Faktoren", wie Mentalität und soziales Kapital, die die Gründung und den Gründungsverlauf beeinflussen. Hier haben die italienischen Selbstständigen den Vorteil der „ethnischen Ressource". Sie haben die Möglichkeit, italienische Produkte und Dienstleistungen mit typisch italienischem Verhalten, Ambiente usw. gezielt als Marktstrategie einzusetzen. Weitere Vorteile, die aus der Herkunft der Italiener resultieren, zeigen sich in den Netzwerken der Familienstruktur, der Tradition der Berufe sowie in der Kultur der Migranten. Die Familienstruktur erleichtert die Existenzgründung durch die Bereitstellung von Startkapital und Arbeitskräften ebenso wie durch das Vorhandensein von unternehmerischem Wissen. Die Tradition der Berufe erleichtert den italienischen Selbstständigen besonders im Bereich der Gastronomie aufgrund der hohen Qualität und Anerkennung der italienischen Küche den wirtschaftlichen Erfolg. Die italienische Kultur und Lebensweise werden von den Selbstständigen als ethnische Ressource genutzt und erzeugen somit Vorteile gegenüber nichtitalienischen Unternehmen. Diese „weichen Faktoren" der ethnischen Ökonomie allein sind allerdings keine Erfolgsgarantie.

Die Integration der Italiener in Deutschland ist aufgrund der vergleichsweise schlechten schulischen Bildung und des vergleichsweise hohen Anteils an un- und angelernten Arbeitern als schwierig zu betrachten. Die hohe Selbstständigenquote und Anzahl sowie der Erfolg italienischer Selbstständiger können jedoch als eine Form der Integration gewertet werden. Politisch-rechtlich ist die Integration der Italiener durch den Status als EU-Bürger gewährleistet.

3.3 Russische Ökonomie in Deutschland

3.3.1 Zuwanderung und rechtliche Situation

Zu den russischen Migranten zählen sowohl die Aussiedler/Spätaussiedler[38] aus der ehemaligen Sowjetunion, die gemäß § 4 Abs. 3 Satz 1 Bundesvertriebenengesetz (BVFG) Deutsche im Sinne von Artikel 116 Grundgesetz sind,[39] wie auch jüdische Emigranten aus der ehemaligen Sowjetunion und in geringer Zahl Asylantragsteller aus der russischen Föderation (Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen, 2001).

Von 1990 bis 2002 wanderten mehr als 2 Mio. Aussiedler/Spätaussiedler (2.314.691) in die Bundesrepublik Deutschland ein (Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen 2004). Nachdem der Zuzug von Aussiedlern/Spätaussiedlern im Jahr 1990 seinen Höhepunkt erreicht hatte (397.073), ist der Umfang stetig zurückgegangen und betrug im Jahr 2002 nur noch 91.416. Allerdings werden beim Bundesverwaltungsamt (Januar 2003) noch Aufnahmeanträge für rund 350.000 Personen, die auf ihre Einreise nach Deutschland warten, bearbeitet (Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen, 2004).

Auch die Zusammensetzung der Aussiedler/Spätaussiedler nach Herkunftsländern hat sich im Lauf der Jahre stark geändert: So kamen 1990 133.872 Personen aus Polen und bildeten damit die zweitgrößte Aussiedlergruppe. Im Jahr 2000 kamen nur 484 und 2002 lediglich 553 Spätaussiedler aus Polen, fast 99 % hingegen aus der ehemaligen Sowjetunion. Hiervon stammen 38.653 aus Kasachstan und 44.493 aus der Russischen Föderation. Dazu kommen 3.179 aus der Ukraine und 2.047 aus Kirgisien (Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen, 2004). Auch 2003 ging diese Zuwanderung zurück, es kamen nur noch knapp 73.000 Spätaussiedler, davon über 99 % aus der Russischen Föderation und aus Kasachstan (aid Integration in Deutschland, 1/04).

---

38) Die Unterscheidung zwischen Aussiedlern und Spätaussiedlern basiert auf dem Zeitpunkt ihrer Einreise. Aussiedler sind vor dem 1.1.1993 eingereist, Spätaussiedler nach dem 1.1.1993. Im Text wird keine trennscharfe Unterscheidung vorgenommen.

39) Aussiedler/Spätaussiedler unterliegen während der ersten drei Jahre ihres Aufenthaltes bei Sozialhilfebezug einer Wohnsitzbindung, ansonsten gelten für sie keine Einschränkungen, da sie deutsche Staatsbürger sind. Heiratsmigranten erhalten zunächst eine Aufenthaltserlaubnis für drei Jahre und eine eingeschränkte „allgemeine" Arbeitserlaubnis (vgl. Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen, 2003).

Schon Anfang des Jahres 1990 hat die demokratisch gewählte Regierung der DDR damit begonnen, jüdische Migranten aus der Sowjetunion in einem erleichterten Verfahren einreisen zu lassen.[40] Diese Praxis wurde nach der deutschen Einheit fortgeführt, sie beruht auf einem Beschluss der Regierungschefs des Bundes und der Länder vom 9. Januar 1991. Danach soll die Aufnahme der jüdischen Zuwanderer in entsprechender Anwendung des Gesetzes über Maßnahmen für im Rahmen humanitärer Hilfsaktionen aufgenommene Flüchtlinge (HumHAG, sog. Kontingentflüchtlingsgesetz) erfolgen. Die Verteilung der Zuwanderer auf die einzelnen Bundesländer erfolgt nach einem vereinbarten Schlüssel. In analoger Anwendung des Kontingentflüchtlingsgesetzes entspricht der Status dieser Gruppe in etwa dem eines Asylberechtigten (unter anderem Ansprüche auf Ausbildungsförderung, unbefristete Aufenthaltserlaubnis, Arbeitserlaubnis). Insgesamt sind zwischen 1993 und 2002 164.492 jüdische Migranten aus den Nachfolgestaaten der Sowjetunion nach Deutschland zugewandert. Seit 1995 liegt der Zugang bei 15.000 bis 20.000 Zuwanderern pro Jahr. Der größte Teil der jüdischen Zuwanderer[41] stammt aus dem europäischen Teil der ehemaligen Sowjetunion. Die Hauptherkunftsländer sind die Ukraine und Russland gefolgt von den Baltischen Staaten, Weißrussland und Moldawien (Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen, 2001 und 2004). Seit dem Jahr 2000 steigt außerdem die Zahl der israelischen Staatsangehörigen, die sich in Deutschland einbürgern lassen oder längerfristig aufhalten.[42]

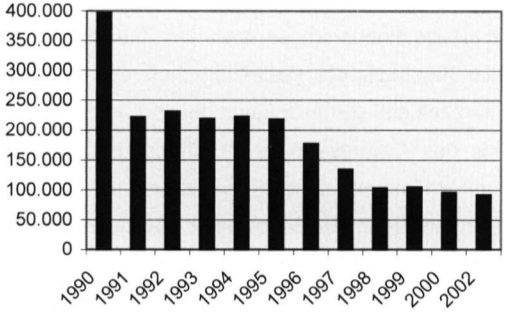
---

40) Seit Ende 1989 kamen infolge des wachsenden Antisemitismus in der ehemaligen Sowjetunion und des politischen Umbruchs in der DDR und der damit verbundenen Reiseerleichterungen zunehmend sowjetische Juden nach Ostberlin und bemühten sich um ein dauerhaftes Aufenthaltsrecht (vgl. Weizsäcker, 2004).

41) In ihrem Artikel über jüdische Zuwanderer aus der früheren Sowjetunion geht Kessler von über 90 % aus (vgl. Kessler, 1997, S. 96-102).

42) Im Jahr 2000 waren es 1.101, im Jahr 2001 1.364 und 2002 schon 1.739 eingebürgerte frühere israelische Staatsanghörige (vgl. Weizsäcker, 2004).

Abbildung 8: Zuwanderungen Spätaussiedler 1990 bis 2000

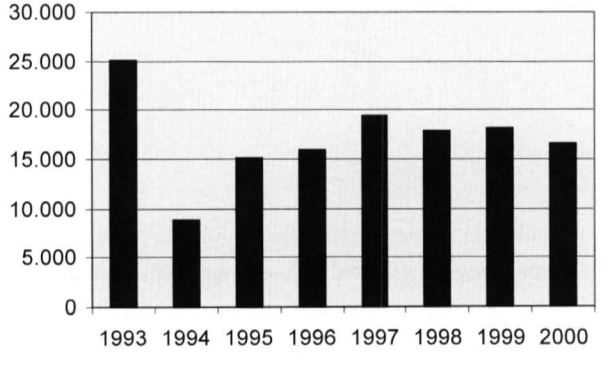


Deutsches Institut für Urbanistik

Daten nach Angaben des Bundesverwaltungsamtes, Bundesministerium des Innern.

In den späten 1990er-Jahren hat sich die Migration aus der ehemaligen Sowjetunion erheblich verändert: „Kamen anfangs motivierte Familien, beide Eltern mit deutschstämmigem Hintergrund, beide auf gepackten Koffern, sind es heute eher die, die sich viel versprechen, aber wenig motiviert sind. In diesen Familien wird natürlich Russisch gesprochen und kein Deutsch", so Alexander Reiser, Quartiersmanager in Berlin (zit. n. Rada, 2002, S. 22).

Abbildung 9: Zuzug jüdischer Personen aus der ehemaligen Sowjetunion 1993 bis 2000



Deutsches Institut für Urbanistik

Daten nach Angaben des Bundesverwaltungsamtes, Bundesministerium des Innern.

3.3.2 Arbeitsmarkt und ethnisches Gewerbe

Für Aussiedler wie auch für jüdische Zuwanderer und anerkannte Asylbewerber besteht die Möglichkeit, einer/m selbstständigen Arbeit/Gewerbe nachzugehen. Aufgrund der Arbeitsmarktlage und der hohen Arbeitslosigkeit wird davon auch von den russischstämmigen Zuwanderern Gebrauch gemacht. So wurden beispielsweise 1995 in Berlin knapp 1.150 Anmeldungen ausländischer Gewerbetreibender registriert, 49 davon entfielen auf Unternehmen aus der ehemaligen Sowjetunion (Kapphan, 1997). Seit 1991, als erstmals die Gewerbeanmeldungen von Sowjetimmigranten ausgewiesen wurden, stieg zwar die Zahl der Anmeldungen, allerdings auch die der Abmeldungen.[43] Der Nettozuwachs in den Jahren 1991 bis 1995 belief sich auf 272 Hauptbetriebe und 85 Zweigbetriebe.

3.3.3 Untersuchungen zur russischen Ökonomie

In einer empirischen Untersuchung zur russischen Ökonomie in Berlin (Kapphan, 1997) wurde danach gefragt, welche Bedeutung die sozialen Strukturen und Netzwerke der ethnischen Gemeinden für die Unternehmer besitzen, aber auch, in welchen Branchen und Gebieten die Gewerbe auftreten und welche Strategien die Gewerbetreibenden mit einer Existenzgründung verbinden. Aus der Untersuchung ergibt sich Folgendes:

- Die Gruppe der Aussiedler ist im Gegensatz zu den jüdischen Zuwanderern bei den Gewerbetreibenden kaum vertreten. Als Gründe dafür werden genannt: ein niedriges Bildungsniveau, eine eher ländliche Herkunft und ein geringer offizieller Institutionalisierungsgrad, der die Möglichkeit vermindert, durch den Rückgriff auf ethnische Netzwerke und Kunden eine Ergänzungsökonomie zu etablieren. In einigen Fällen sind Aussiedler in Gewerbeeinrichtungen von jüdischen Emigranten beschäftigt. Auch der aktuelle Migrationsbericht (2004) der Beauftragten der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration bestätigt diese Aussagen. Demnach erschweren sprachliche und berufliche Defizite den Aussiedlern nicht nur den Einstieg in den Arbeitsmarkt, sondern auch in die Selbstständigkeit. Von den in den beiden letzten Jahren zugezogenen Spätaussiedlern verfügen weniger als 20 % über nachgewiesene deutsche Sprachkenntnisse, mehr als 80 % sind Ehegatten und Abkömmlinge, die im Allgemeinen keine deutschen Sprachkenntnisse haben (Navigator, 2004, S. 3).

---

43) In den fünf Jahren wurde mehr als die Hälfte der einmal angemeldeten Betriebe wieder abgemeldet (Kapphan, 1997, S. 127).

- Bei den jüdischen Zuwanderern hingegen sind Netzwerke und soziales Kapital[44] deutlich vorhanden. Dies betrifft sowohl die Vernetzung der Gewerbetreibenden als auch die sich etablierende jüdisch-russischsprachige Gemeinde. Die meisten Geschäfte sind in Branchen angesiedelt, die ausschließlich oder zumindest partiell die russische Gemeinde in Berlin versorgen, es bestehen aber nach Meinung der jüdischen Zuwanderer noch Lücken z.B. im Lebensmittelhandel, auch, weil viele die vorhandenen Geschäfte nicht kannten. Gerade bei den Läden ist eine Konzentration auf einen Berliner Bezirk (Charlottenburg) zu beobachten, dort befindet sich die Hälfte aller russischen Läden. Zurückgeführt wird dies auf das hohe Prestige, das dieser Stadtteil bei den russischsprachigen Zuwanderern hat. Die Kundschaft kommt aus der ganzen Stadt, auch die Betreiber leben meist nicht im Bezirk. Die ansonsten vorgefundenen Gewerbe konzentrieren sich auf Schustereien, Einrichtungen im Gaststättengewerbe, Buchhandlungen, Videotheken und Import-Export-Läden.[45]

In der Untersuchung werden drei Strategien zur Unternehmensgründung herausgearbeitet:

Die erste Strategie ist gekennzeichnet durch niedriges Eigenkapital und eine ausgeprägte Aufstiegsmentalität der Betreiber. Sie betrifft vor allem Schusterwerkstätten, Schneidereien und Lebensmittelgeschäfte. Die Gewerbetreibenden sind durchschnittlich 40 Jahre alt, haben eine gute Bildung und betrachten die Selbstständigkeit als Sprungbrett. Ihr Ziel ist nicht die Etablierung in ökonomischen Nischen, sondern eine Strategie zur Aneignung von Kulturwissen, Sprache und speziellen Qualifikationen. Frauen sind hier überrepräsentiert.

Zur zweiten Strategie zählen Branchen wie Videotheken, Buchhandlungen und Import-Export-Geschäfte. Sie richten sich ausschließlich an russischsprachige Kunden und sind damit der Ergänzungsökonomie zuzurechnen. Die Betreiber sprechen in der Regel nur wenig Deutsch und sind nicht auf deutsche Kunden eingestellt. In diesen Branchen sind das Investitionskapital und der erzielbare Gewinn in der Regel höher

---

44) Über zwei Drittel der in Berlin lebenden jüdischen Migranten sind Akademiker, Männer und Frauen sind gleich gut ausgebildet, Frauen häufig auch in klassischen „männlichen" Berufen (vgl. Kessler, S. 97).

45) Nicht erfasst wurden Gewerbe ohne Ladengeschäft wie z.B. Dienstleistungsbüros, Übersetzungsdienste, Arztpraxen.

Foto: Russischer Supermarkt, Hannover-Mittelfeld

als in den Läden, die sich überwiegend an die Nachbarschaft richten. Wichtig sind hier gute Kenntnisse von Kundenkreisen und Verbindungen in die Herkunftsregionen. Wirtschaftliche und soziale Aufstiegschancen gibt es hier vor allem im Großhandel, für den Zugang zu diesem sind Kontakte zu Handelspartnern entscheidend.

Zur dritten Strategie zählen Gewerbe, die sich an deutsch-, russisch- und anderssprachige Kunden richten. Es sind dies z.B. Restaurants, Werkstätten, Friseure. Hier entsprechen die vorhandenen Qualifikationen am häufigsten dem ausgeübten Gewerbe. Hohe Investitionssummen und aufwändige Ladenausstattung sind kennzeichnend. Die dort engagierten Gewerbetreibenden streben einen Aufstieg innerhalb ihres Gewerbes an. Sie brauchen gute Kontakte zur eigenen ethnischen Gruppe und beschäftigen überwiegend mehrere russischsprachige Beschäftigte.

Alle drei Strategien von Gewerbetreibenden sind in der Untersuchung relativ gleichmäßig vertreten. Ethnische Netze sind für den Zugang zu ökonomischem Kapital die wichtigste Ressource für die Unternehmer: „Je stärker die Einbindung in das soziale Netz der eigenen ethnischen Gruppe, desto größer sind die Möglichkeiten der Wahl von Handlungsstrategien und die Wahrscheinlichkeit unternehmerischen Erfolgs“ (Kapphan, 1997, S. 135).

In ihrem Artikel zu jüdischen Zuwanderern aus der früheren Sowjetunion trifft Kessler die Feststellung, dass sich ebenso schnell wie Formen der Selbstorganisation im sozial-kulturellen Bereich eine „vom deutschen Arbeitsmarkt relativ unabhängige Ökonomieform entwickelt“ (Kessler, 1997, S. 101) hat. Mit ihr versuchen sich ihrer Meinung nach die jüdischen Zuwanderer den ungünstigen äußeren Bedingungen zu entziehen, da ihr berufliches Potenzial aufgrund des Fehlens von Zugängen zum Arbeitsmarkt, mangelnder Sprachkompetenzen oder nicht anerkannter Berufsabschlüsse z.B. im medizinischen Bereich weitgehend brachliegt. Begünstigt wird die Entwicklung einer eigenen Ökonomie durch die Nähe zur Heimat, die Kontakte erleichtert, den Währungsunterschied und die Größe der eigenen ethnischen Gruppe, aus der zum einen billige Arbeitskräfte gewonnen werden können und die zum anderen

bestimmte Leistungen und Waren (Videos, Bücher und Computersoftware in Russisch bis hin zu Übersetzungsdiensten und Heiratsbüros) nachfragt. Fertigungs- und Reparaturwerkstätten, Galerien, Klezmer-Bands, aserbaidschanische Restaurants und ukrainische Imbisse zielen sowohl auf die Nachfrage der eigenen Ethnie als auch auf die der deutschen Wohnbevölkerung. Etliche Zuwanderer – wie Schuster, Schneider, Köche und Musiker – können so ihre eigene Ausbildung und Berufserfahrung weiter nutzen. Andere – hauptsächlich Ingenieure und Lehrer – wechseln in berufsfremde Branchen und machen sich z.B. in Export-Import-, Versicherungs- und Reinigungsfirmen selbstständig oder werden bei früher eingereisten Landsleuten beschäftigt, in Arztpraxen, Maklerbüros und Spielhallen (Kessler, 1997). Dort finden auch Ältere Erwerbsmöglichkeiten.

3.3.4 Fazit

Die von Kapphan vorgenommene Aufteilung der russischen Ökonomie nach drei Strategien lässt sich auf die verschiedenen Erklärungsansätze für das Entstehen ethnischer Ökonomien übertragen. So sind die Gewerbe, die er der ersten Strategie zuordnet, einerseits dem Kulturmodell zuzuschreiben (Handelsmentalität), andererseits dem Reaktionsmodell (Fehlen von Anerkennung der Abschlüsse und Berufsqualifikationen, Fehlen von Arbeitsmöglichkeiten). Die Branchen, die sich ausschließlich an die russischsprachigen Kunden richten, lassen sich – wie schon erwähnt – der Ergänzungsökonomie zurechnen und entsprechen der von Kapphan herausgearbeiteten zweiten Strategie. Die der dritten Strategie zugeteilten Gewerbe, die sich an einen breiten Kundenkreis und damit nicht nur an russischsprachige Kunden richten, können einerseits der Nischenökonomie zugeordnet werden, z.B. was Restaurants betrifft, andererseits gehen sie darüber hinaus. Es entsteht ein neuer Migrantenmittelstand, dem positive Integrationseffekte zugeschrieben werden (Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen, 1995, S. 39/40). Es gibt aber auch eine andere Sicht, bei der „lediglich ein Wechsel vom marginalen Arbeiter zum marginalen Unternehmer" gesehen wird (RWI, 1994, S. 112)

Der russischen Ökonomie wird auch von Kapphan eine zentrale Bedeutung für die Konstituierung und das Selbstverständnis einer russischen oder sowjetischen Gemeinde[46)] zugeschrieben, die sich in den letzten Jahren in Berlin gebildet

---

46) „Die russlanddeutsche Community setzt sich nicht nur aus Russen und Deutschstämmigen zusammen, sondern aus Bürgern aus über 40 Nationen, die allesamt nur eines gemeinsam haben: die russische Sprache" (Rada, 2002, S. 20).

hat[47] und zur Ausdehnung der ethnischen Ökonomie entscheidend beitragen wird. Gleichzeitig bieten einige der schon länger hier lebenden und selbstständig gewordenen jüdischen Migranten ihren – neuzuwandernden – Landsleuten Beschäftigungsmöglichkeiten und Arbeitsplätze, also eine Integration in den Arbeitsmarkt.

Je nach Ausrichtung und Strategie haben die russischen Gewerbebetriebe unterschiedliche Funktionen für Neuzuwandernde und schon lange hier lebende Migranten. Insbesondere für die Neuzugewanderten bieten sie die Versorgung mit heimatlichen Produkten, die Möglichkeit, auch ohne ausreichende Deutschkenntnisse einzukaufen und sich über das Leben in Deutschland und die vorhandene Infrastruktur in ihrer Wohngegend zu informieren.

4. Empirische Ergebnisse: Potenziale und Integrationsfunktion ethnischer Unternehmen

4.1 Vorbemerkungen

Im Rahmen der vorliegenden Studie wurde die Themenstellung „Ethnische Ökonomie: Integrationsfaktor und Integrationsmaßstab" in sechs der acht beteiligten Städte im Forschungsverbund „Zuwanderer in der Stadt" (Berlin, Mannheim, Essen, Hamburg, Hannover, Nürnberg) untersucht. Es sollten vor allem Ressourcen und Potenziale ethnischer Unternehmer sowie die (Integrations-)Funktionen und die Bedeutung ethnischer Unternehmen für den Stadtteil und die Zuwanderer ermittelt werden. Der Fokus lag hierbei nicht auf einem gesamtstädtischen Ansatz, vielmehr wurden städtische Fallbeispiele in Anlehnung an die Untersuchungsgebiete des Forschungsverbundes ausgewählt. Leitfadeninterviews wurden mit 28 selbstständigen Unternehmern mit Migrationshintergrund sowie mit 45 Experten oder Schlüsselper-

47) Die Gemeinde verfügt über ein verzweigtes sozial-kulturelles Netz, das seit der sowjetischen Immigration 1990 und der Vereinigung mit der Ostberliner jüdischen Gemeinde weiter ausgebaut wurde, so z.B. durch ein jüdisches Gymnasium, einen Treffpunkt für Zuwanderer neben dem Centrum Judaicum mit Bibliothek mit russischsprachiger Literatur, wo Deutsch- und Computerkurse, Zirkel für angewandte und bildende Kunst und vieles mehr angeboten werden (vgl. Tsypylma, 1997, S. 103).

sonen (Vertreter der Wirtschaftsressorts, der Kommunen [Ausländerbeauftragte], Vertreter des Ausländerbeirats, Mitarbeiter der Wirtschaftsverwaltung, der IHK, der Handwerkskammer, von ethnischen Dachverbänden und sonstigen themenrelevanten Institutionen, wie z.B. Quartiermanagement oder Existenzgründerberatungsstellen) geführt (siehe Anhang). Aufgrund der zeitlichen Vorgaben für die Erstellung der Studie sowie des räumlichen Fokus auf die Untersuchungsstädte und -gebiete wurde ein großer Teil der Interviewpartner unter den Selbstständigen über Schlüsselpersonen oder Schlüsselinstitutionen gewonnen (beispielsweise über die beiden in Mannheim und Nürnberg ansässigen Ausbildungsverbünde für ausländische Unternehmen). In den Vorgesprächen mit diesen Schlüsselinstitutionen wurden Auswahlkriterien für die Gesprächspartner, wie z.B. Geschlecht, ethnische Gruppe/Herkunftsland und Generation (Alter), abgestimmt und gebeten, in den Untersuchungsgebieten ansässige Unternehmen auszuwählen. In der Mehrzahl der Fälle, nicht in jedem einzelnen Fall, konnten diese Kriterien berücksichtigt werden.

Bei dem Aussagewert der Ergebnisse ist zu berücksichtigen, dass angesichts der begrenzten Zahl der Interviewpartner sowie aufgrund der Voraussetzung, dass die ethnischen Gewerbetreibenden zu einem Interview in deutscher Sprache bereit sein mussten und mehrheitlich vorab ausgewählt wurden, die Ergebnisse nicht repräsentativ für alle ethnischen Gewerbetreibenden sind.[48] Vielmehr handelt es sich bei den ausgewählten Gesprächspartnern um solche, die – allein aufgrund der deutschen Sprachkenntnisse – vergleichsweise gut integriert sind, sowie zum Teil um solche, die über Kontakte zu Institutionen wie die Ausbildungsverbünde verfügen und damit in überdurchschnittlichem Umfang Auszubildende in ihren Unternehmen beschäftigen. Darüber hinaus handelt es sich um Unternehmen mit Stadtteilbezug, die zwar stadtweite Ausstrahlung haben können, in der Regel jedoch nicht von translokaler Bedeutung sind.

Angesichts des zeitlichen Rahmens sowie der Zielsetzung der Untersuchung ist das gewählte methodische Vorgehen eine geeignete Grundlage, inhaltliche Thesen und Aussagen zu den Ressourcen und Potenzialen ethnischer Unternehmer sowie zu der Funktion und Bedeutung ethnischer Unternehmen für den Stadtteil und die Zuwanderer formulieren zu können.

48) So ist der Typ des „beschädigten Migranten" (siehe Kap. 5.2.5) bei den Interviewpartnern fast gar nicht vertreten.

4.2 Ressourcen und Potenziale ethnischer Unternehmer

Ethnische Unternehmer verfügen, dies haben die theoretischen Ausführungen gezeigt, über vielfältige Ressourcen und Potenziale. Die Voraussetzungen für eine Unternehmensgründung oder Selbstständigkeit hängen demnach nicht allein von dem vorhandenen ökonomischen Kapital oder dem Zugang dazu ab; vielmehr verfügen Unternehmer mit Migrationshintergrund über Familiennetzwerke sowie individuelle und gruppenspezifische Ressourcen (wie z.B. Netzwerke innerhalb der jeweiligen ethnischen Gruppen, stärkere Neigung, sich selbstständig zu machen) als zentrale Unterstützungsstrukturen. Diese bilden als soziales Kapital die zentrale Voraussetzung für den Weg in die Selbstständigkeit. Die Ergebnisse der Interviews mit Experten und Selbstständigen stützen diese Aussagen.

Begrenztes ökonomisches Kapital:
Kein Hindernis für eine Unternehmensgründung

Die Mehrzahl der selbstständigen Unternehmer verfügte zum Zeitpunkt der Gewerbegründung nicht über nennenswertes ökonomisches Kapital. Entsprechend wurden von den Gründern mit geringer Kapitaldecke gerade solche Gewerbe gewählt, die – nach Einschätzung der Gründer – trotz begrenzter finanzieller Mittel aufgebaut und betrieben werden konnten. So begründet ein vietnamesischer Blumenhändler seine Motivation, ein Blumengeschäft zu eröffnen, damit: „Ich hab zwar was ganz anderes gelernt, aber für ein Blumengeschäft wie dieses brauchte ich nicht viel mehr als einen Laden und etwas Geld, das mir Freunde geliehen haben."

Die Ergebnisse der Interviews mit den Unternehmern weisen darauf hin, dass das erforderliche Eigenkapital in vielen Fällen innerhalb der Familie gewonnen wurde, hingegen nur in Ausnahmefällen über eine staatliche Förderung oder über Kredite bei den Banken. Letztere wurden in der Regel nicht zur Verfügung gestellt, da eine der Voraussetzungen dafür ein Unternehmenskonzept oder eine Marktstrategie ist und viele ethnische Gewerbetreibende etwas Derartiges nicht haben oder vorlegen können (Kap. 5, speziell 5.2.2).[49] In Einzelfällen musste ein – sehr teurer – Privatkredit aufgenommen werden.

---

49) Negativ für eine Kreditgewährung ist auch die Nichtbeleihbarkeit von Grundbesitz im Heimatland.

Jedoch sind die finanziellen Ressourcen von Zuwanderern durchaus unterschiedlich. Familien mit türkischem Migrationshintergrund verfügen – nach Aussagen der befragten Experten – zum Teil über erhebliche Ersparnisse, die häufig für die Rücksiedelung in die Türkei im Alter gedacht waren und jetzt wegen des Verzichts auf Rücksiedlung für andere Investitionszwecke zur Verfügung stehen. Bei Personen mit türkischem Migrationshintergrund besteht auch eine erhöhte Neigung, Immobilieneigentum in Deutschland zu bilden. Dies gilt sowohl für Wohnungen und Wohnhäuser als auch für Geschäfts- und Gewerberäume.

Familiennetzwerke:
Zentrale Voraussetzung für die Gründung und Unternehmensführung

Gegenüber der oft geringen Relevanz ökonomischen Kapitals haben familiäre Unterstützungsstrukturen bei der Unternehmensgründung und -führung große Bedeutung. Grundsätzlich bestärken die Ergebnisse der Interviews den Kenntnisstand aus anderen Quellen (vgl. z.B. Kapphan, 1997), wonach zentrale Bestandteile des sozialen Kapitals von Selbstständigen mit Migrationshintergrund die familiären Unterstützungsstrukturen sowie individuelle und gruppenspezifische Potenziale sind. Diese umfassen primär soziale Kontakte in der eigenen ethnischen Gruppe. Dass das Eigenkapital über Familienmitglieder zur Verfügung gestellt wurde, verweist auf die engen Netzwerke im Familienkreis als besondere Ressource von Selbstständigen mit Migrationshintergrund. Auch hier muss man jedoch differenzieren. Während beispielsweise Unternehmern mit türkischem Migrationshintergrund häufig erhebliche Mittel aus dem Sozialverband der Familie bereitgestellt werden können, fehlt diese Möglichkeit bei anderen Migrantengruppen oft. Hier wird vor allem bei geringem Kapitalbedarf auf den Bekanntenkreis zurückgegriffen.

Die familiären Unterstützungsstrukturen umfassen neben finanziellen Unterstützungsleistungen persönliche Hilfe und Unterstützung im Betrieb (als informelle und formelle Arbeitskraft), die unter anderem darauf zielen, zeitliche Überlastungen der Selbstständigen selbst auszugleichen und Personalkosten zu sparen. Während die Ehefrauen von Gründern in der Literatur häufig als mithelfende Familienangehörige klassifiziert werden, erbrachten die Interviews, dass zwar familiäre Unterstützungsstrukturen wesentlich für den Betrieb und Erfolg von ethnischen Unternehmen sind, dass die Ehefrauen selbstständiger ethnischer Unternehmer jedoch in den wenigsten Fällen im Unternehmen informell oder formell angestellt waren. Vielmehr wurde auf Verwandte – Geschwister und/oder die eigenen Kinder – zurückgegriffen. Die Ehefrauen gingen entweder einer eigenen Erwerbstätigkeit nach oder versorgten, entsprechend der traditionellen geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung, die Familie und führten den Haushalt.

Mut und Entscheidungsfreudigkeit:
Der Sprung in die Gründung ohne Netz und doppelten Boden

Als zentrale individuelle Ressource nahezu aller Selbstständigen werden in zahlreichen Interviews ihr Mut und ihre Entscheidungsfreudigkeit hervorgehoben. Da dies nach Aussage vieler Experten ein typisches Wesensmerkmal von ausländischen Selbstständigen oder Selbstständigen mit Migrationshintergrund gegenüber deutschen Selbstständigen ist, kann es nicht nur als individuelle, sondern auch als gruppenspezifische ethnische Ressource gewertet werden. Mut und Entscheidungsfreude sind allerdings in den Migrantengruppen und auch individuell unterschiedlich ausgeprägt. So zeigen Russlanddeutsche und Russen eher ein „zögerliches", von Bedenken und Abwägungen geprägtes Gründungsverhalten, türkische Existenzgründer sind beherzter, spontaner und „wursteln" sich durch – wie es ein türkischstämmiger Gesprächspartner beschreibt. Die in vielen Fällen schnelle Entscheidung zu einer Gründung hat auch ambivalente Effekte, wie in Kapitel 5.2.5 ausgeführt wird. An dieser Stelle sollen jedoch zunächst die positiven Effekte dargestellt werden.

Die folgenden Aussagen der ethnischen Gewerbetreibenden sowie der Experten lassen sich mit Blick auf die Erklärungsansätze zur Entstehung ethnischer Ökonomien (Kap. 2.2) sowohl dem Nischen-, dem Kultur- als auch dem Reaktionsmodell zuordnen. Mit Blick auf besondere individuelle und gruppenspezifische Potenziale scheint das Kulturmodell als Erklärungsansatz für eine den ausländischen Gründern eigene Mentalität von besonderer Relevanz.

So führt eine befragte Expertin aus: „Migranten haben einen anderen Zugang zur Selbstständigkeit als Deutsche. Sie haben einen selbstverständlicheren Zugang zur Selbstständigkeit. Sie ist eine normale Option. Sie ist eine bekannte Option." Italienische Gewerbetreibende können hier als Beispiel angeführt werden, da sie häufig aus Familien mit einer langen Tradition des selbstständigen Handwerks und Handels oder der Gastronomie stammen (siehe Kap. 3.2) und daher oft überdurchschnittlich motiviert sind, ein eigenes Gewerbe zu betreiben.

Die Unternehmer weisen in den Interviews wiederholt darauf hin, dass sie im Freundes-, Bekannten- und Familienkreis viele Selbstständige kennen. Sie bringen anscheinend eine kulturell bedingte Disposition mit, die die Entscheidung zur Gründung und den Weg in die Selbstständigkeit erleichtert. Immer wieder fallen bei der Darstellung der Unterschiede zwischen den deutschen und ausländischen Gründern die Einschätzungen auf – sowohl bei den Experten als auch den Selbstständigen selbst –, dass die ausländischen Gründer in ihrer Entscheidung zur Selbst-

ständigkeit mutiger, schneller, mehr „aus dem Bauch heraus" und gefühlsbetont sind. Ein türkischer Gewerbetreibender beschreibt demgegenüber die Mentalität der Deutschen: „Deutsche sind viel zurückhaltender, bürokratischer, brauchen mehr Sicherheiten. Deutsche haben Angst, Verantwortung zu übernehmen."

Ein selbstständiger Chilene räumt zwar ein, dass die Entscheidung zur Gründung schwierig war, aber er beschreibt auch, dass Migranten mit Unsicherheiten besser umgehen können: „Es war schwer, sich selbstständig zu machen. Die persönliche Entscheidung war das Schwierigste. Es gibt keine Sicherheiten, wenn man sich selbstständig macht. Das halten viele Deutsche nicht aus."

Auch wenn die Entscheidung zur Gründung mit Ängsten und Unsicherheiten verbunden ist – so äußert sich beispielsweise ein vietnamesischer Blumenhändler, dass er keinem Freund raten würde, sich selbstständig zu machen, es sei riskant und wenig einträglich –, Gründer mit Migrationshintergrund treffen die Entscheidung leichter als Deutsche. Wie ein türkischer Gesprächspartner ausführt, unterlaufen den ausländischen Gründern hierdurch aber auch Fehler, sie erleiden Geschäftseinbußen.

Sozialer Aufstieg auf Zeit? Die relative Gelassenheit ethnischer Unternehmer

Auffällig ist, dass in den Gesprächen mit ethnischen Gewerbetreibenden der Schritt in die Selbstständigkeit in keinem Fall mit Ängsten verbunden ist, die Aufgaben oder die Arbeit nicht angemessen bewältigen zu können. Viele Interviewpartner beschreiben das Selbstständigmachen als eine Statusänderung, die aber grundsätzlich an der Tätigkeit nichts ändert: „Selbstständig gearbeitet habe ich auch, als ich angestellt war", so ein wiederholtes Zitat. Die Selbstständigkeit wird hingegen als – erstrebenswerter – sozialer Aufstieg empfunden und gewertet. „Nun bin ich mein eigener Herr, bin nicht mehr von den Vorgaben und Launen anderer abhängig und werde auch von den Landsleuten anders betrachtet." Der Schritt in die Selbstständigkeit wird nicht als zu schwierig empfunden und dargestellt. In der Mehrzahl der Fälle erforderte die Gründung eines Gewerbes nicht viel Eigenkapital und konnte somit relativ einfach umgesetzt werden. Nahezu alle Gesprächspartner beantworteten daher die Frage, ob sie Schwierigkeiten bei der Gründung und Anmeldung des Gewerbes hatten, mit Nein.

In den Gesprächen mit den ethnischen Gewerbetreibenden zeigt sich, dass die Entscheidung zur Gründung und das Betreiben des Gewerbes in der Mehrzahl der Fälle nicht mit langfristigen Perspektiven verbunden sind. Auf die Frage, wo sie ihr Unternehmen in zehn Jahren perspektivisch sehen, erfolgt häufig die Antwort, dass man dies nicht wisse: „Wenn das Geschäft nicht mehr läuft, machen wir was anderes."

– „Kann sein, dass es unseren Betrieb dann nicht mehr gibt." – „Das weiß man nicht." Einige sehen sich auch in ihren Herkunftsländern, in der Türkei oder in Chile. Auch die Frage, wer das Unternehmen weiterführt, wird nicht als relevant eingeschätzt. Hier wird häufig geantwortet, dass man sich darüber noch keine Gedanken mache, vielleicht sei das Unternehmen bis dahin verkauft. Von einigen der Befragten wird die Perspektive für das Unternehmen in Abhängigkeit von Wirtschaftsproblemen in Deutschland gesehen und außerhalb des eigenen Einflussbereiches verortet. Es dient in erster Linie dazu, die Familie „über die Runden zu bringen".

Aus der Perspektive der selbstständigen Gesprächspartner sind eine langfristige Perspektive und Planung für einen Gewerbebetrieb nicht von hoher Relevanz. Die Option, etwas anderes zu machen, wenn das Gewerbe nicht mehr läuft, wird als nicht hinderlich für die Geschäftsführung und die eigene unternehmerische Tätigkeit beschrieben. Die Möglichkeit, in zehn Jahren bereits etwas anderes zu machen, weil das Gewerbe schließen musste, wird nicht als Horrorszenario gezeichnet, sondern als eine Option. Dies kann als besonderes Potenzial ethnischer Unternehmer beschrieben werden, das Resultat des Mutes und der Entscheidungsfreudigkeit ist. Diese Haltung kann jedoch auch als naiv, unüberlegt und leichtfertig interpretiert werden und ein Grund dafür sein, dass die Unternehmenskonzepte auf lange Sicht nicht tragfähig sind oder dass keine Unternehmenskonzepte erstellt wurden.

Ohne Netzwerkstruktur in der eigenen ethnischen Gruppe kein erfolgreiches Geschäft

Viele der ethnischen Unternehmen, insbesondere in den Bereichen Einzelhandel und Dienstleistungen, siedeln sich in Stadtteilen an, in denen die jeweilige ethnische Gruppe in konzentrierter (segregierter) Form lebt. In der Literatur spricht man hier von „ethnischen Kolonien" (Häußermann / Siebel, 2001). In diesen ethnischen Kolonien entstehen und bestehen zentrale Netzwerkstrukturen, die den ethnischen Unternehmern – dies wird auch in den Interviews deutlich – als zentrale Ressourcen für die Beschaffung von Informationen, Kontakten, Wissen, Arbeitskräften und Geschäftsbeziehungen sowie von Kunden dienen. Viele erfolgreiche Geschäftsideen hängen unmittelbar mit dem kulturellen und sozialen Hintergrund von Migranten zusammen, wie im Fall einer Werbefirma, die deutschen Unternehmern zeigt, wie sie sowohl bei Migranten in Deutschland als auch im Ausland für ihre Produkte werben können. Diese Netzwerkstrukturen tragen dazu bei, dass die Neugründung in der ethnischen Kolonie per Mundpropaganda bekannt wird und als Anlaufstelle für die Bereitstellung von Informationen, Dienstleistungen usw. genutzt werden kann.

Auf die Frage, wie die Unternehmer auf ihr Angebot aufmerksam machen und für dieses werben, werden daher als zentrale Ressource persönliche Kontakte und Mund-zu-Mund-Propaganda genannt; sie beziehen sich in der Regel auf den familiären Kreis sowie auf enge und weitere soziale Kontakte, primär in der eigenen ethnischen Gruppe. Dies stellt eine Grundvoraussetzung für den Aufbau von Geschäftsbeziehungen und die Kundengewinnung und damit für den ökonomischen Erfolg des Geschäftes dar.

„Werbung ist nicht nötig, meine Kunden kommen immer wieder und bringen ihre Freunde und Bekannten als neue Kunden mit, da sie wissen, hier werden sie gut bedient." – „Mein Angebot wirbt für sich selbst." Dies sind beispielhafte Aussagen der ethnischen Gewerbetreibenden auf die Frage, wie sie auf ihre Angebote aufmerksam machen. Dort, wo auch Kunden aus anderen Stadtteilen angesprochen werden sollen, wird allerdings nicht auf Werbung verzichtet. Sie erfolgt häufig über Anzeigen/Beilagen in Zeitungen (z.B. für einen großen russischen Supermarkt).

Insbesondere jüngere Gewerbetreibende der zweiten und dritten Generation nutzen, um auf ihren Betrieb aufmerksam zu machen, die Möglichkeiten des Internets und präsentieren sich und ihre Waren dort (z.B. griechisches Print- & Webdesign, türkisches Reisebüro, italienisches Hotel-Restaurant).

Potenzial: Mehrsprachigkeit

Im Zusammenhang mit Migranten, auch ethnischen Unternehmern, werden häufig die Themen Sprache oder unzureichende Kenntnisse der deutschen Sprache als Probleme diskutiert. Zwar haben die meisten der befragten ethnischen Gewerbetreibenden, insbesondere der zweiten und dritten Generation, ausreichende bis gute Kenntnisse in der deutschen Sprache oder Umgangssprache, es fehlt ihnen aber häufig an Kenntnissen in der Fach- oder Geschäftssprache.

In einer Vielzahl der Interviews weisen jedoch nicht nur die Migranten selbst, sondern auch die Experten auf das besondere Potenzial der Mehrsprachigkeit hin, das im Umgang mit Kunden für die unternehmerische Tätigkeit von Vorteil ist. Dass Auszubildende im Unternehmen nicht nur ihre Deutschkenntnisse, sondern auch die Ausdrucksfähigkeit in der eigenen Herkunftssprache verbessern konnten, wird als besonderes Integrationspotenzial ethnischer Unternehmen bezeichnet. Ein selbstständiger türkischer Rechtsanwalt betont beispielsweise, wie wichtig es ist, die eigene Herkunftssprache gut zu pflegen. Die türkische Sprache oder die Herkunftssprache, so führt er aus, ist für Geschäftsbeziehungen und Kundenbetreuung sehr wichtig. Er sagt: „Meine Lehrlinge haben während ihrer Ausbildung ihre Türkischkenntnisse verbes-

sert. Sie müssen gut in beiden Sprachen werden." Ein türkischer Betreiber eines Reisebüros beabsichtigt, für die frei gewordene Stelle eine(n) Angestellte(n) einzustellen, die/der Sprachkenntnisse in einer anderen Sprache als Deutsch oder Türkisch hat, um seinen Kundenkreis zu erweitern. Auch der türkische Rechtsanwalt hat eine russischsprachige Frau angestellt mit dem Ziel, einen neuen Kundenkreis zu erschließen. Russen und Aussiedler zählt er mittlerweile zu seinen Mandanten.

Die Hybriden: Potenziale und Mentalitäten aus zwei Kulturen

Ein weiteres individuelles und gruppenspezifisches Potenzial von Selbstständigen mit Migrationshintergrund ist ihre „doppelte Kultur", ihre Sozialisation in zwei Kulturen. Es befähigt sie, auf die Bedürfnisse der Landsleute wie auch der Deutschen eingehen zu können. So spielen die „Lust am Handeln", so ein griechischer Unternehmer der zweiten Generation, und „das Bezahlen nicht mit Geld, sondern anderen Waren – Tauschhandel" bei den Kunden der eigenen Ethnie immer noch eine Rolle. Gleichzeitig können sie auch das Verhalten und die Wünsche der deutschen Kunden einschätzen.

Was das bedeutet, hat die Gründerin eines häuslichen Pflegedienstes näher erläutert: Bei der Weiterbildung zur leitenden Pflegekraft hat sie erfahren und selbst gesehen, dass Migranten im Alter eine kulturspezifische Pflege wünschen und brauchen. Da sie sich in beiden Kulturen zu Hause fühlt, entschloss sie sich, einen (deutsch-türkischen) häuslichen Pflegedienst zu gründen, um ihre Kompetenzen voll einsetzen zu können. Um auch andere Ethnien als die türkische als Klientel zu gewinnen, stammen die Mitarbeiter, die mindestens über eine Basisqualifikation in Pflege verfügen, auch aus anderen Ländern, wie Russland, Polen, Kroatien und Iran.

Auch ein italienischer Hotel- und Restaurantbesitzer der zweiten Zuwanderergeneration hebt die Vorteile der kulturellen Herkunft und der Kenntnis beider Kulturen hervor: „Wir sind Botschafter der italienischen Küche, Kultur und Mentalität." Dies ist nach seiner Einschätzung eine „Aufgabe", die sie als Zuwanderer zu erfüllen haben. Er beschreibt dies als „Beitrag zum verbesserten Verhältnis zwischen Deutschen und Italienern". Darin drückt sich nicht zuletzt die Brückenfunktion des ethnischen Gewerbes aus – mit Auswirkungen auf ein besseres Zusammenleben im Stadtteil.

Doch diese doppelte Kulturorientierung ist nicht nur für den Umgang mit Kunden, sondern auch für die Geschäftsführung relevant. Bereits oben wurde beschrieben, dass ethnische Gründer die Entscheidungen häufig schnell, oft leichtfertig und aus dem Bauch heraus treffen, hingegen deutsche Unternehmer abwägend sind und fiskalische

Überlegungen vor die gefühlsmäßige Entscheidung stellen. Ein Gesprächspartner greift diese Bilder auf und führt aus, dass sich beide Seiten – gemeint sind damit sowohl die unterschiedlichen Kulturen als auch die Mentalitäten, also die gefühlsbetonte und die eher rational-bürokratische oder zögerlich-überlegte – in einer Person verbinden müssten. Wenn das möglich ist, sei man als Unternehmer sehr erfolgreich. Als Beispiele hierfür werden türkischstämmige deutsche Unternehmer der zweiten und dritten Generation angeführt, die sich zwischen den Kulturen bewegen können, beide Mentalitäten kennen und zum Teil angenommen haben.

Ein türkischer Rechtsanwalt, der seit seinem dritten Lebensjahr in Deutschland lebt, zweisprachig aufgewachsen ist und in beiden Kulturen sozialisiert wurde, sagt von sich, er habe eine doppelte Kulturorientierung. Er versteht sich als Vorreiter für beide Kulturen, die türkische und die deutsche. Als positives Element der deutschen Mentalität hebt er die kritische Grundeinstellung hervor; das positive der türkischen Mentalität ist nach seiner Einschätzung der Mut. Mit dieser doppelten Kulturorientierung bringt er als Angehöriger der zweiten Generation genau das mit, was der andere Gesprächspartner als die Grundvoraussetzung für einen erfolgreichen Unternehmer beschrieben hat.

An diesen Ausführungen zu individuellen und gruppenbezogenen Potenzialen wird deutlich, dass Aspekte wie Sprache, Kultur und Mentalität, die im Zusammenhang mit Migranten in der öffentlichen Diskussion häufig als Problem wahrgenommen und diskutiert werden, in vielen Fällen Ressourcen der ethnischen Unternehmer darstellen, die sie gegenüber deutschen Unternehmern positiv abheben und qualifizieren und ihnen einen Kundenkreis über ihre eigene Ethnie hinaus erschließen.

4.3 Funktion und Bedeutung ethnischer Ökonomie für den Stadtteil und die Migranten

4.3.1 Bedeutung ethnischer Ökonomie für den Stadtteil

Die Funktion und Bedeutung ethnischer Ökonomien für den Stadtteil sind – das zeigen die Ergebnisse der empirischen Erhebungen – zentral und vielfältig. Die Bewertung derselben fällt je nach Gesprächspartner unterschiedlich positiv und/oder negativ aus. Unbestritten ist allerdings, dass ethnische Gewerbebetriebe an Zahl und Bedeutung zugenommen haben und aus dem Stadtteil nicht mehr wegzudenken sind.

Ethnische Unternehmen: Von der Nische zum Markt

Ein Begriff, der bei nahezu allen Gesprächspartnern als erstes Stichwort im Zusammenhang mit ethnischem Gewerbe fällt, ist die „Nische" oder die „Nischenfunktion". Wird über ethnisches Gewerbe oder ethnische Unternehmen gesprochen, assoziieren die meisten Gesprächspartner zunächst Angebote und Dienstleistungen, die das bestehende Warenangebot ergänzen und eine Nische im Sinne eines speziellen Angebotes von einem ethnischen Unternehmen, z.B. einem türkischen Lebensmittelladen, für die eigene ethnische Gruppe als Kundschaft darstellen. Häufig wird die Entwicklung dieser Nischen nachgezeichnet. Anfangs, als sich die ersten ausländischen Läden in Stadtteilen etablierten, gab es deutsche Kunden nur in sehr geringem Umfang. Sie zeigten zunächst kein Interesse, weil ihnen die Waren unbekannt waren und weil eine sprachliche Kommunikation mit ethnischen Gewerbetreibenden kaum möglich war. Ein türkischer Rechtsanwalt beschreibt, dass die ersten türkischen Unternehmer (nicht die sog. Gastarbeiter) gezielt Nischen – im Sinne von besonderen Angeboten für die eigene ethnische Gruppe, deren Bedarf auf dem deutschen Markt nicht abgedeckt wurde – entdeckt und erschlossen haben (z.B. der Bäcker mit dem türkischen Weißbrot/Fladen oder ein kleines Unternehmen, das ein Kurzwellenradio mit türkischem Sender entwickelte). Das waren nach seiner Darstellung am Anfang kleine Unternehmen mit Kapitalmangel, die einen Bedarf der Türken deckten.

Bei der Mehrzahl der Gesprächspartner schließen sich Beschreibungen an, die sich auf die Weiterentwicklung dieser Nischenfunktion in Richtung einer Ausweitung auf den Markt beziehen. Gemeint ist damit, dass sich die einstige Nische, die im Angebot primär für die eigene ethnische Gruppe gedacht war, zunehmend an die aufnehmende Gesellschaft als Kunden richtete. In Einzelfällen zielte das Angebot von Anbeginn auf deutsche Kunden, wie das Beispiel einer Änderungsschneiderei zeigt: „Türken bringen ihre Kleidung nicht zur Änderungsschneiderei. Das ist ihnen zu teuer. Sie machen es entweder selbst oder schmeißen es weg", erklärt die türkische Schneiderin.

Nach den ersten türkischen Unternehmensgründungen, so beschreibt es einer der Befragten, kam es zu einer starken Selektion. „Die Frage war, wer sich halten kann. Es gab eine Schwelle, über die viele gestolpert sind." Die zunächst große Zahl der Gründungen lag nach seiner Einschätzung auch an der wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland. „Viele Türken haben ihren Job verloren, bekamen eine Abfindung, benutzten das als Anfangskapital, um sich selbstständig zu machen. Sie hatten den Wunsch, ihr eigener Herr zu sein. Aus der Schwemme blieben einige Lichtgestalten." Einige dieser „Lichtgestalten" haben sich vergrößert und haben mittlerweile überörtliche oder translokale bis hin zu globaler Bedeutung erlangt. Viele jedoch

scheiterten. Die Vertreter eines türkischen Unternehmensverbandes kommen zu dem Schluss, dass die Vorstellung, es gebe mittlerweile einen breiten türkischen Mittelstand, eine Illusion sei.

„Von Tante Emma zu Onkel Ali": Die Entwicklung des Einzelhandels im Stadtteil

Eine andere, zum Teil damit zusammenhängende Entwicklung wird in dem Satz „Von Tante Emma zu Onkel Ali" zusammengefasst, den eine Expertin zur Illustration der Entwicklung des Einzelhandels im Stadtteil benutzt. Beschrieben wird damit eine Entwicklung, nach der aufgrund von Filialisierungstendenzen der deutsche Einzelhandel im Stadtteil weitgehend verschwunden ist, an seine Stelle jedoch zunächst überwiegend türkische Einzelhändler traten. Deren Kundschaft wurden nun die Stadtteilbewohner insgesamt, nicht mehr nur die ethnische Gruppe. Diese Entwicklung fand damit nicht ihr Ende. So zeigt sich z.B. in Berlin, dass an die Stelle des türkischen Einzelhandels im Stadtteil Moabit-West arabische Einzelhändler treten. Hier scheint es eine Entwicklung in Richtung eines „Ersatzes" zu geben, das heißt, an die Stelle der Dominanz einer (ethnischen) Gruppe tritt eine andere.

Doch die Entwicklung geht möglicherweise in eine andere Richtung weiter, wie einige Gesprächspartner aus dem Kreis der Experten vermuten. Ein wesentlicher Grund für das Verschwinden der deutschen „Tante-Emma-Läden" ist oder war der Bau von Supermärkten und Fachmärkten „auf der grünen Wiese". Diese werden zunehmend – so wird vermutet – mittelfristig auch für nichtdeutsche Existenzgründer, die häufig die leer gefallenen Standorte der deutschen Einzelhändler übernahmen, zur Konkurrenz werden. Auch der ethnische Einzelhandel, so die Einschätzung einiger, wird sich aufgrund der Filialisierungstendenzen und der Märkte „auf der grünen Wiese" im Stadtteil nicht halten können. Meinungen hierzu: „Der Einzelhandel im Quartier rechnet sich nicht mehr." – „Auch der türkische Einzelhandel wird sterben und durch Filialen – außerhalb des Stadtteils, aber auch im Stadtteil – ersetzt werden. Es wird einen massiven Umbruch geben."

Trotz dieser massiven Gefährdung, wie sie vereinzelt beschrieben wird, werden die kleinen ethnischen Läden, die lokale Ökonomie, häufig romantisiert – so die Einschätzung eines Vertreters aus der Wirtschaftsförderung. Daher sei es wichtig, „Möglichkeiten, Grenzen und Chancen" der lokalen Ökonomie, der Stadtteilökonomie, „jenseits von romantisierenden Vorstellungen darzustellen oder zu untersuchen". Der Interviewpartner ergänzt jedoch: „Der Einzelhandel wird keine Zukunft im Stadtteil haben. (...) Ein erfolgreicher Betrieb stößt funktional im Quartier an Grenzen. Die lokale

Wirtschaft hat eine soziale Funktion, wirtschaftlich relevant ist sie nicht." Nach Einschätzung anderer befragter Experten hat die ethnische Ökonomie in den Stadtteilen auch weiterhin eine wirtschaftliche Bedeutung. Sie schafft Arbeits- und Ausbildungsplätze und „ist aus dem Stadtbild nicht mehr wegzudenken". Für vertiefende Untersuchungen zur Bedeutung und Perspektive ethnischer Ökonomie scheint in vielen Städten ein dringender Bedarf zu bestehen.

„Ein Stück Heimat" am Beispiel „Insel Russland": Russisches Gewerbe als Nische im Stadtteil

Die Ergebnisse der Interviews mit russischstämmigen Gewerbetreibenden sowie deutschstämmigen Russen belegen, dass sich diese Unternehmen einerseits gezielt in jenen Stadtteilen niederlassen, in denen viele Landsleute wohnen, dass darüber hinaus russische Dienstleistungsunternehmen, wie z.B. Reisebüros sowie große russische Supermärkte, eine stadtweite Funktion für ihre ethnische Gruppe haben und daher nicht an einen bestimmten Standort gebunden sind. Sie sind für russische Kunden so attraktiv, dass diese aus anderen Stadtteilen gezielt das Angebot aufsuchen und weite Anfahrtswege nicht scheuen. Diese Unternehmen wenden sich somit mit einem besonderen Angebot und einem speziellen Service gezielt stadtweit an die eigene ethnische Gruppe, stellen gleichzeitig ein „Stück Heimat", eine „Stadt in der Stadt" sowie einen „sozialen Treffpunkt" dar, sowohl für die gesamte eigene Ethnie als auch und vor allem für den Stadtteil.

In den Interviews mit Gewerbetreibenden in Nürnberg wird hervorgehoben, dass sich mittlerweile viele russische Läden im Stadtteil etabliert haben. Eine wichtige Funktion der kleinen russischen Lebensmittelläden, so wird ausgeführt, ist die „Unterhaltung". Sie sind „Treffpunkte zum Reden", die kleinen Läden dienen den russischen Kunden nicht primär zum Einkaufen. Insbesondere für ältere Russinnen haben sie eine besondere soziale Funktion in Wohnortnähe. „Sie kommen und haben ihren Spaß, fühlen sich dort wohl. Das ist dort anders als bei Plus [Supermarktladenkette]. Die Atmosphäre ist wichtig."

Die russischen Läden stellen insbesondere für Neuzugewanderte „Inseln" dar, wo man Informationen und Tipps bekommt, wo man hingehen kann, in seiner Sprache sprechen kann. Man erhält dort Hilfen für die Orientierung im Alltag, der noch fremd ist. So ein Inselchen, sagt eine russische Reiseverkehrskauffrau von ihrem Reisebüro, sei sie im Stadtteil. Die (russischen) Läden sind damit eine Sozialisationsinstanz im Stadtteil, die den (russischen) Neuankömmlingen hilft, sich in der neuen Umgebung zurechtzufinden. Sie sind für bereits länger in Deutschland Lebende eine Anlaufstelle im Stadtteil, in der sie Landsleute treffen.

Besonders eindrücklich wird dies von einer russischen Gesprächspartnerin beschrieben, die sich in unmittelbarer Nachbarschaft zu einem russischen Supermarkt befindet und den „Event" um dessen Eröffnung beschreibt: Demnach sind viele russische Kunden in Festtagskleidung zur Eröffnung gekommen. „Es war ein Fest und ein Treffpunkt. Wir haben viel gelacht, als wir gesehen haben, dass mit Stöckelschuhen Einkaufswagen geschoben wurden. Das Einkaufen stand dabei nicht im Vordergrund."

„Die gute Idee" zur Aufwertung des Stadtteils

Wie am Beispiel des russischen Gewerbes bereits deutlich wird, sind ethnische Gewerbe nicht nur auf die Versorgung der eigenen Stadtteilbevölkerung ausgerichtet, sondern füllen auch zentrale Marktlücken für bestimmte ethnische Gruppen. In diesem Kontext ist die Stadtteilfunktion zwar eine relevante, da sich viele dieser Unternehmen in jenen Stadtteilen ansiedeln, in denen die ethnische Zielgruppe wohnt. Im Vordergrund stehen aber die Marktlücke für eine Ethnie und damit die Kunden, die durch die „gute Idee" oder „das besondere zielgruppenspezifische Angebot" stadtweit angelockt werden sollen. Ein Teil der befragten Unternehmer hat dies ausdrücklich betont – ihre Gewerbe sind hierfür ein Beispiel (unter anderem eine türkische Fahrschule oder eine türkische Fahrschullehrerin, die sich gezielt an türkische Frauen richten soll, sowie das erste russische Reisebüro in Bayern, das mittlerweile allerdings Konkurrenz bekommen hat, das griechische Reisebüro sowie das gehobene italienische Hotel-Restaurant). Durch diesen Anreiz, Landsleute stadtweit anzulocken, gewinnt jedoch mittelbar der Stadtteil, in dem das Gewerbe angesiedelt ist, ein attraktives Angebot hinzu und wird aufgewertet.

Ethnische Kultur für alle: Multikulti als Bereicherung der deutschen (Stadtteil-)Kultur

„Ich will der Stadt mehr Freude bringen", die Antwort eines Chilenen, der ein Tanzstudio leitet, auf die Frage, welche Bedeutung sein Studio für den Stadtteil habe, kann als Leitspruch für jene Angebote gelten, die gezielt als eine multikulturelle Bereicherung des Stadtteils und des Stadtteillebens fungieren. Mit den ethnischen Angeboten, die sich primär auf den kulturellen Bereich konzentrieren, erfolgt eine Bereicherung der kulturellen Szene im Stadtteil, aber auch darüber hinaus. Der chilenische Tanzlehrer beschreibt es wie folgt: „Viele Mannheimer finden keine kulturellen Angebote in der Stadt. Hier will ich ein Angebot machen. Die Leute sollen nicht wegfahren nach Frankfurt, sondern dieses Angebot in der Stadt finden." Die kulturelle Bereicherung lässt sich auch am Beispiel jüdischer Künstler in Berlin und ihrer Vielfalt belegen.

Kritische Stimmen: Ethnische Gewerbe befördern Parallelgesellschaften

Nicht von allen Gesprächspartnern wird ethnisches Gewerbe, vor allem die Konzentration ethnischen Gewerbes im Stadtteil, positiv bewertet. Ein türkischstämmiger Deutscher beispielsweise erachtet eine Konzentration ausländischer Gewerbe im Stadtteil nicht als positiv: „Das ist wie ein Ghetto." Mehr Mischung wäre für den Stadtteil und das Zusammenleben aus seiner Sicht besser. Berlin-Kreuzberg führt er in diesem Zusammenhang als Negativbeispiel an: „Dort findet keine Integration statt." Auch im Berliner Stadtteil Mitte wird die Entwicklung der (ethnischen) Ökonomie kritisch gesehen. So wird für bestimmte Gewerbe, wie z.B. Friseure und Imbissstuben, wegen des Überangebots in einzelnen Straßenzügen keine Gewerbeerlaubnis mehr erteilt.

Die Konzentration ethnischen Gewerbes, aber auch die Konzentration bestimmter Gruppen, z.B. Türken, als Bewohner eines Stadtteils werden im Sinne einer Bildung von Parallelgesellschaften vereinzelt in Gesprächen negativ bewertet, durchaus nicht nur von Deutschen, sondern insbesondere von mittelschichtsorientierten türkischstämmigen Deutschen. Ein türkischstämmiger Betriebswirt sagt, dass diese räumliche Abschottung zum Teil selbst gewählt ist, „weil man Angst hat", Angst vor der fremden Umgebung, Angst davor, sich der deutschen Gesellschaft zu nähern und zu öffnen. Und weiter: „Man pflegt eine falsche Heimat. Die heile Heimat, die es in der Türkei gab, gibt es nicht mehr." Er beschreibt die Wohn- und Lebenssituation vieler Türken so, dass diese in einer „Nussschale", das heißt abgekapselt lebten. „Sie haben den Schritt verpasst, auf Deutsche zuzugehen. Aber das ist auch eine Reaktion darauf, dass sich Deutsche zu Beginn der Zuwanderung nicht für die Ausländer interessiert haben."

Unbestritten ist, dass das ethnische Gewerbe das Gesicht des Stadtteils verändert, wie es unter anderem eine Gesprächspartnerin illustriert. Das kann je nach Perspektive der Bewohner des Stadtteils als eine Steigerung oder aber auch Abwertung der Lebensqualität im Stadtteil gewertet werden. Die sichtbare Zunahme von Migrantenbetrieben im Stadtteil wird von der jeweiligen Aufnahmebevölkerung sehr unterschiedlich bewertet. Am Beispiel Hamburgs wird deutlich, dass das, was im Stadtteil Ottensen – bis vor kurzem Zentrum der New Economy und ein Stadtteil mit gemischter junger Bevölkerung – als multikulturelle Bereicherung empfunden wird, in einem Stadtteil wie Wilhelmsburg – mit älterer Bevölkerung, einem hohen Arbeiter- und Ausländeranteil – als Bedrohung und Verdrängung deutscher Geschäfte wahrgenommen wird.

Insbesondere ältere deutsche Bewohner, so die Einschätzung einiger Gesprächspartner, haben Schwierigkeiten mit der zunehmenden Ethnisierung von Gewerbebetrieben. Für sie überwiegt das Fremdheitsgefühl gegenüber diesen Läden. Anderer-

seits wird auch ausgeführt, dass die andere Mentalität von ethnischen Gewerbetreibenden – freundliche, individuelle Bedienung, lange Öffnungszeiten – gerade von den älteren Kunden geschätzt wird. Im Laufe der Zeit arrangieren sich die Bewohner in der Regel mit der Entwicklung. Eine Annäherung erfolgt häufig über die ethnische Gastronomie, die viele Deutsche, egal welchen Alters, schätzen.

4.3.2 (Integrations-)Funktion ethnischer Unternehmen für Migranten

Ethnische Unternehmen übernehmen für Migranten auf vielfältige Weise eine Integrationsfunktion. Die folgenden Ausführungen zeigen, dass ethnische Selbstständigkeit für viele Migranten selbst eine Alternative zur drohenden oder bestehenden Erwerbslosigkeit darstellt. Die Mehrzahl der Interviewpartner war vor dem Schritt entweder arbeitslos oder in naher Zukunft von Arbeitslosigkeit bedroht. Darüber hinaus leisten ethnische Unternehmen einen wichtigen Beitrag in der Bereitstellung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen, nicht nur, aber mehrheitlich für Migranten. Nicht zuletzt tragen viele ethnische Unternehmen, insbesondere der Einzelhandel mit fester Verankerung im Stadtteil, dazu bei, soziale Integrationsprozesse zu befördern – sowohl für Neuzugewanderte als auch für alteingesessene Landsleute, indem sie ihnen als sozialer Treffpunkt und Informationsbörse dienen.

Ausweg aus der Arbeitslosigkeit: Migranten zwischen Notlösung und Selbstverwirklichung

Die Mehrzahl der befragten Gründer und der Selbstständigen war vor dem Schritt in die Selbstständigkeit arbeitslos oder von Arbeitslosigkeit in nächster Zeit bedroht.[50)]

Obwohl viele Gründer eine Ausbildung oder ein Studium abgeschlossen hatten, wagten einige der Befragten auch ohne Ausbildung den Schritt in die Selbstständigkeit. Sie sahen dies, wie in dem folgenden Zitat eines chilenischen Tanzlehrers deutlich wird, als einzige Alternative oder Chance, ihren Lebensunterhalt selbst zu bestreiten:

---

50) Dies wird auch durch andere Untersuchungen belegt. Nach einer internen Auswertung des Technologiecentrums Hannover (TCH), in der Daten von ethnischen Existenzgründern und Unternehmen erfasst wurden, die vom TCH beraten wurden, waren 2003 39 % der Gründer arbeitslos und 34 % bezogen Sozialhilfe. Nur 27 % hatten einen Arbeitsplatz oder waren bereits selbstständig (9 %). Dennoch hatten viele der Befragten in ihrem Herkunftsland, vereinzelt auch in Deutschland, eine Ausbildung abgeschlossen (insgesamt 25 %), in vielen Fällen ein Studium (30 %) absolviert. Viele der Gründer machten jedoch die Erfahrung,

„In meinem Alter, ohne Ausbildung, ist es schwer, eine Arbeit zu bekommen. Ich hatte zwei Alternativen: entweder ewig arbeitslos sein und Sozialhilfe empfangen oder das alleine machen, was ich kann".

In ihrem Entschluss zur Selbstständigkeit und bei der Wahl des Gewerbes greifen einige der Interviewpartner auf die vom Vater erlernte Qualifikation zurück, wie z.B. der italienische Pizzeria- und Eisdielenbesitzer. Dieser hat sich zunächst mit einem Eiswagen selbstständig gemacht und wandelte später einen freigewordenen Fleischerladen in eine Pizzeria und Eisdiele um.

Mehrere Gesprächspartner betonen, dass sie mit der Wahl des spezifischen Gewerbes, in dem sie sich selbstständig machten, aus einem Hobby einen Beruf gemacht haben (z.B. ein Elektrohändler, der vor der Gründung Fernsehgeräte vom Sperrmüll holte, reparierte und verkaufte oder eine Schneiderin sowie ein Tanzlehrer). Das, was man gut kann, stellt damit eine Basis dafür dar, sich ökonomisch zu integrieren.

Die Ergebnisse der Interviews zeigen, dass Migranten, die sich selbstständig machen, Strategien einer Selbstintegration im Sinne der Schaffung eines eigenen Arbeitsplatzes verfolgen. Sie suchen in der Selbstständigkeit eine Erwerbstätigkeit. Die Gründung lässt sich nicht allein aus der Not heraus erklären, sondern enthält auch Aspekte der Selbstverwirklichung, indem sie mit der Selbstständigkeit eine Idee verwirklichen, ein Hobby zum Beruf machen, die Gründung aus der Not mit einer Ökonomie der Selbstverwirklichung zu paaren suchen. Anders als in der Literatur diskutiert (vgl. Bukow, 1993; Bögenhold, 1987) stellen die Gründung aus der Not und die Ökonomie der Selbstverwirklichung keine sich ausschließenden oder sich widersprechenden Strategien dar, sondern finden sich bei vielen Gesprächspartnern in unserem Sample gekoppelt wieder. Bereits Kontos (2001) hat festgestellt, dass Not und Selbstverwirklichung als Motivationsgründe zur ethnischen Selbstständigkeit miteinander gepaart auftreten. Die vorliegenden Ergebnisse bekräftigen dies.

---

dass dieser Studienabschluss ihnen nicht den Zugang zum formellen Arbeitsmarkt erleichterte. Ähnlichkeiten zeigen sich hier zu den ethnischen Gewerbetreibenden, die in der vorliegenden Untersuchung befragt wurden. Darunter fand sich ein junger Russlanddeutscher, der in Weißrussland Architekt war, nun jedoch in Deutschland einen Internetladen gegründet hat. Ein anderes Beispiel ist ein Grieche, der Werbeprodukte für Kleinstunternehmen herstellt und Softwaredienste anbietet, aber Wirtschaftsinformatik studiert hat.

Motivationspotenzial: „Ich will mein eigener Chef sein"

Viele Selbstständige, unabhängig von der ethnischen Zugehörigkeit, betonen, dass sie mit dem Schritt in die Selbstständigkeit den Wunsch realisiert haben, ihr eigener Chef zu sein. Aus einer wirtschaftlich marginalisierten bis hin zu einer durch Arbeitslosigkeit ausgegrenzten Position versuchen sie, durch eigene Initiative und Kreativität eine wirtschaftliche Stellung zu erlangen, in der sie selbst für ihr Handeln verantwortlich sind und eine eigene Marktposition aufbauen. Sie werten Selbstständigkeit als gesellschaftlichen Aufstieg, der ihnen Anerkennung in der Gesellschaft einbringt. Dies wird vor allem von den befragten Experten geäußert, aber auch von ethnischen Gewerbetreibenden selbst.

Die selbstständige Migrantin:
Türkische Frauen integrieren sich selbst und ihre Männer

Auffällig ist auch, dass insbesondere türkische Frauen durch Gründung und Selbstständigkeit mittelfristig darauf zielen, die wirtschaftliche Versorgung und gegebenenfalls einen Arbeitsplatz für den Ehemann abzusichern. Schon in der Anwerbephase kamen allerdings viele Frauen zunächst alleine, um eine wirtschaftliche Basis für die spätere Familienzusammenführung zu bereiten. Wiederholt treten Migrantinnen damit als wirtschaftlich aktive Akteurinnen auf, die sich nicht auf die Rolle der unterstützenden Familienangehörigen reduzieren lassen, sondern eine wirtschaftlich eigenständige und von dem Ehemann gebilligte autonome Rolle übernehmen.

Wirtschaftlich selbstständige Migrantinnen werden von einer befragten Expertin, deren Meinung nach deutsche Familienstrukturen eher ein Hemmnis für die wirtschaftliche Selbstständigkeit von Frauen darstellen können, als nicht ungewöhnlich beurteilt: „Für deutsche Unternehmer und Berufstätige gilt in der Regel: Bei Frauen sitzt die Familie im Nacken; bei Männern stärkt sie den Rücken. Das trifft auf Migranten eher nicht zu." Dieses Bild wurde durch die Interviews bestätigt. In den Gesprächen mit selbstständigen türkischen Frauen wurde seitens der Frauen hervorgehoben, dass der Ehemann die Entscheidung zur Gründung unterstützt hat. Dies wurde mit darauf zurückgeführt, dass der Ehemann auf die Erwerbstätigkeit und Einnahmen der selbstständigen Ehefrau angewiesen war, ja, dass diese mittelfristig auch einen Arbeitsplatz für den Ehemann schaffen kann. Alle Gesprächspartnerinnen, die dies beschrieben, gehörten der zweiten und dritten Migrantengeneration an.

Ethnische Unternehmen übernehmen Verantwortung: Bereitstellung von Ausbildungs- und Arbeitsplätzen

Viele Förderaktivitäten von Bund und Kommunen richten sich auf die Verbesserung der Ausbildungsbereitschaft und -fähigkeit ethnischer Unternehmen (vgl. Kap. 2.7). Dies ist ein Zeichen dafür, dass Ausbildung in ethnischen Betrieben von außen angeregt und unterstützt werden muss. Dieses notwendige Engagement ist deshalb nötig, weil Ausbildung in den Herkunftsländern der Gewerbetreibenden häufig keine Tradition hat. Darüber hinaus ist das deutsche Ausbildungssystem für viele ethnische Gewerbetreibende nicht nachvollziehbar, so die Äußerungen von Mitarbeitern der Industrie- und Handelskammer sowie der Handwerkskammer. Eine weitere Hürde ist, dass viele Migranten der Ansicht sind, dass sie, wenn sie ausbilden, nicht mehr konkurrenzfähig sind, da Auszubildende Geld kosten, jedoch das Gewerbe höhere Kosten nicht tragen kann. „Warum soll ich ausbilden? Ich habe doch einen Neffen?", wurde uns beispielhaft genannt, was auch auf die informelle Beschäftigung von Familienangehörigen hinweist.

Aber nicht nur die Kosten und Vorbehalte, sondern vor allem auch das Fehlen einer Berechtigung auszubilden, ist für viele ethnische Gewerbetreibende der Grund, keine Ausbildungsplätze anzubieten. Um dieses Problem zu lösen, wurden beispielsweise in Mannheim und Nürnberg Ausbildungsverbünde gegründet (vgl. Kap. 5.1.2). Es zeigt sich, dass sich ethnische Gewerbetreibende, sind die formalen Hürden erst beseitigt und wurde Aufklärungs- und Unterstützungsarbeit geleistet, häufig als gute Partner in der Ausbildungsförderung erweisen. Sie nehmen ihre Verantwortung wahr und stellen Ausbildungs- sowie längerfristig auch Arbeitsplätze zur Verfügung. In Nürnberg konnten im Rahmen der Verbundausbildung innerhalb von vier Jahren 120 Ausbildungsplätze in ausländischen Unternehmen geschaffen werden. Etwa 90 ausländische Kleinunternehmer bieten diese an. Im Mannheimer Ausbildungsverbund wird betont, dass gezielt die Förderung von Migrantinnen unterstützt wird. Unter den 120 Auszubildenden sind drei Viertel Mädchen. 130 Betriebe haben im Rahmen der Verbundausbildung in Mannheim die Ausbildungsberechtigung erlangt; die größte Gruppe unter ihnen sind türkische Gewerbetreibende (Angaben aus Experteninterviews).

Nach Einschätzung von Experten haben nichtdeutsche Gewerbetreibende keine typischen ethnisch geprägten Ausbildungsvorlieben. Die Wahl des Auszubildenden hängt von vielen Einzelfaktoren ab. Manche Unternehmen suchen gezielt Auszubildende mit türkischen Sprachkenntnissen, weil sie primär türkische Kunden haben. Bei anderen ist es genau umgekehrt. Sie bevorzugen Auszubildende mit guten

Deutschkenntnissen oder deutsche Auszubildende, um eigene Unzulänglichkeiten (Sprache, Schrift, PC-Kenntnisse) auszugleichen. „Viele ausländische Betriebe wollen gerne deutsche Azubis, insbesondere im kaufmännischen Bereich, wegen der deutschen Sprachkenntnisse und für eine Unterstützung beim Schriftverkehr", so die Meinung eines Experten. Darüber hinaus, wird erläutert, gibt es bestimmte Vorstellungen und Bilder oder Zuschreibungen, die in den Köpfen sitzen, z.B. dass türkische Frauen fleißig sind. Diese Bilder können die Wahl beeinflussen.

In vielen Interviews wurde hervorgehoben, dass bei der Auswahl oder Beschäftigung von Angestellten, wenn es sich nicht um Familienangehörige handelt, nicht Angehörige der eigenen Ethnie bevorzugt werden. Entscheidend ist hier nach Meinung vieler ethnischer Gewerbetreibender die Qualifikation der Angestellten, die sich je nach Gewerbe und Kundenkreis unterscheiden kann. Neuzuwanderer finden – nach Aussagen der Experten – in Gewerbebetrieben der eigenen Ethnie oft einen, wenn auch wenig gesicherten, Arbeitsplatz.

Ethnische Ökonomie erleichtert Neuzuwanderern die Integration

Ethnische Unternehmen übernehmen insbesondere für neu zugewanderte Landsleute eine zentrale Integrationsfunktion. Sie erleichtern den Neuzugewanderten bei bestehenden Sprachschwierigkeiten das Erledigen und Bewältigen der Anforderungen des Alltags. Sie stellen nicht nur Dienstleistungen in der Herkunftssprache zur Verfügung, sie verkaufen auch Waren, die den Kunden aus den Herkunftsländern bekannt sind und gewährleisten so das Gefühl der Vertrautheit, repräsentieren ein „Stück Heimat". Darüber hinaus sind sie Treffpunkt und Informationsbörse – und damit für die Neuankömmlinge für die Bewältigung des fremden Alltags häufig unentbehrlich.

Ein türkischer Rechtsanwalt beschreibt dies wie folgt: „Das ethnische Gewerbe ist wichtig für die Neuzuwanderer. Anfangs gehen Zuwanderer immer zur eigenen Ethnie, weil sie hier die Sprache sprechen und mehr Vertrauen haben." Dies wird jedoch nicht nur positiv gewertet: „Das Problem der Türken ist, dass sie als Gruppe häufig zu sehr nach innen gekehrt sind." Das wiederum behindert eine Integration und birgt die Gefahr der Entwicklung einer Parallelgesellschaft.

Ein weiteres Beispiel für die Integrationsfunktion ethnischen Gewerbes für Neuzuwanderer ist die türkische Fahrschule. Sie bietet nicht nur den Dienst in türkischer Sprache an, sondern gewährleistet, dass im Umgang mit den Kunden die türkische bzw. anatolische Mentalität nachvollzogen werden kann. Der türkische Fahrlehrer berichtet, dass unter seinen Kunden viele türkische Frauen sind und „ältere Anatolier, die noch

nie ein Lenkrad gesehen haben". Daher sei es wichtig, dass er türkischer Herkunft ist und die Mentalität und Bedarfe der türkischen Kunden versteht. Dies trifft auch für andere Dienstleistungen, wie z.B. den deutsch-türkischen Pflegedienst, zu.

Es wurde bereits ausgeführt, dass auch die russischen Läden insbesondere für Neuzugewanderte Inseln darstellen, wo sie Informationen und Tipps bekommen, wo Kommunikation in ihrer Sprache selbstverständlich ist und bekannte Waren und Marken erworben werden können. Die russischen Läden sind eine Sozialisationsinstanz im Stadtteil, die den russischen Neuankömmlingen hilft, sich in der neuen Umgebung zurechtzufinden; sie sind aber auch für länger hier lebende Russen Anlaufstellen im Stadtteil, wo sie Landsleute treffen. Eine russische Reiseverkehrskauffrau erzählt, dass vielen neu zugewanderten Russen die Umgangsformen in Deutschland fremd sind. Daher verhalten sie sich zunächst sehr zurückhaltend, keiner will auffallen, die Kinder dürfen in deutschen Läden nicht laut russisch sprechen. Fremdheits- und Unsicherheitsgefühle dominieren. Die mittlerweile recht umfangreiche russische Infrastruktur, die zahlreichen Einkaufsmöglichkeiten bei Landsleuten, machen es den Neuzuwanderern leichter, sich einzugewöhnen. Die Kauffrau berichtet, dass sie, anders als vor einigen Jahren, heute ihre Kunden kaum noch danach unterscheiden kann, ob sie Neuzuwanderer sind oder schon länger in Deutschland leben. „Sie sind – im Lauf der Zeit – selbstbewusster geworden."

Service „Heimat"

Viele der selbstständigen Gesprächspartner weisen darauf hin, dass sich ihr Unternehmen, ihr Angebot oder ihre Dienstleistung deshalb gut auf dem Markt behaupten können, weil sie einen besonderen Service für die eigene ethnische Gruppe anbieten, der von deutschen Unternehmen nicht erbracht werden kann. Indem sie den Service „Heimat" im Stadtteil und einer fremden Umgebung anbieten, holen sie die eigene Kultur ein Stück weit in die neue Umgebung und erleichtern so den Zuwanderern und Landsleuten das Vertrautwerden und Sich-heimisch-Fühlen im Stadtteil und in Deutschland.

Viele Einzelhändler, insbesondere türkischer Herkunft, betonen, dass in ihren Läden Dienstleistungen nachgefragt und erbracht werden, die nicht der Funktion des Gewerbes entsprechen, sondern eher Nachbarschaftsdienste sind, wie z.B. das Versenden eines Fax, das Erfragen von Tipps, Hilfeleistungen bei Übersetzungen von Briefen oder bei Anrufen.

Ein weiterer besonderer Service, der ethnische Läden (z.B. einen türkischen Elektro-Groß- und Einzelhandel) auszeichnet, ist das Aushandeln der Preise. Der Betreiber eines Geschäftes sagt, dieses Handeln erwarteten die türkischen Kunden. Er beschreibt

auch, „das macht beiden Seiten Spaß", und stellt somit das unternehmerisch-fiskalische Denken (gegenüber dem persönlich-kulturellen Austausch) hintan. Dieser Umgangsweise entsprechen auch das Anschreiben beim Kauf der Waren, das inzwischen in deutschen Läden fast nicht mehr zu finden ist, oder das Begleichen der Dienstleistung durch Naturalien. Beides sind Verhaltensweisen, die vor allem von türkischen und griechischen Unternehmern benannt werden und die in engem Zusammenhang mit der ausgeprägten Einbindung in die Familie und die eigene Ethnie stehen.

Den Service „Heimat" beschreibt auch ein italienischstämmiger Hotel- und Restaurantbesitzer. Er erläutert, weshalb Landsleute sein Angebot gezielt aufsuchen. Demnach ist Folgendes für italienische Kundschaft wichtig: „Sprache, Essen, Mentalität". Aus den drei Gründen kommen italienische Gäste. Darüber hinaus erwartet die italienische Kundschaft einen lockeren Umgang mit Formalitäten, wie er für Deutschland untypisch ist. Er sagt, er dürfe nicht so bürokratisch-formal agieren, wenn es z.B. um Buchungen geht. Eine Stornierung einer Buchung ist sozusagen ein Kavaliersdelikt, das keine Kosten nach sich zieht. Das erwarten die italienischen Kunden.

Wiederholt wird in Interviews darauf hingewiesen, dass viele Kunden in ethnischen Unternehmen und Betrieben erwarten, in der eigenen Herkunftssprache angesprochen und bedient zu werden. Dies trägt zu dem Gefühl des Vertrautseins bei. In der Regel, insbesondere über die räumliche Nähe von Wohnort und Gewerbe im Stadtteil, kennt man sich persönlich, setzt selbstverständlich voraus, dass die eigene Herkunftssprache benutzt wird. Das heißt auch, dass Angestellte und Auszubildende eines Betriebes, insbesondere im Dienstleistungsbereich, mehrheitlich der gleichen ethnischen Gruppe angehören sollten. Eine Griechin, die ein griechisches Reisebüro führt, erläutert, dass ihre griechischen Kunden eine türkische Auszubildende gemieden haben. Sie hätten lieber gewartet, um von einer Griechin bedient zu werden. Dies trifft auch für das italienische Hotel-Restaurant zu, von dem der Sohn des Besitzers sagt: „Hier ist Little Italy." Damit gemeint ist, dass im Restaurant die meisten Angestellten italienischer Herkunft sind, auch die Auszubildenden sind mehrheitlich Italiener. Dies wird betrieblich begründet. Beschrieben wird, dass italienische Kunden in erster Linie wegen der Esskultur das Lokal besuchen. Daher wird es als Vorteil gewertet, wenn die Angestellten, auch die Auszubildenden, diesen kulturellen Hintergrund mitbringen.

5. Förderstrukturen und Hemmnisse

5.1 Akteure und Strukturen der Förderung ethnischer Selbstständigkeit

Die Ansätze zur Förderung ethnischer Selbstständigkeit in den Kommunen sind vielfältig. Allerdings deutet vieles darauf hin, dass die Förderung ethnischer Selbstständigkeit erst in jüngster Zeit unter dem Gesichtspunkt der Wirtschaftsförderung und der Gründerförderung an Bedeutung gewinnt. Im Zuge der Veränderungen der Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik werden neue Ansätze entwickelt, die implizit zur Förderung ethnischer Selbstständigkeit führen (z.B. die Ich-AG). Bekannter und bereits verbreiteter ist die Förderung ethnischer Selbstständigkeit über Integrationsprojekte, häufig gebunden an die Förderung benachteiligter Stadtquartiere. Einige beispielhafte Ansätze, Akteurskonstellationen und Strukturen zur Förderung der ethnischen Selbstständigkeit – sowohl grundsätzlicher Art als auch fallstudienspezifische – sollen im Folgenden hervorgehoben werden.

5.1.1 Grundsätzliche Akteurskonstellationen und Förderstrukturen

Selbstständige Tätigkeit wird grundsätzlich von einer Reihe von Akteuren in allen Untersuchungsstädten gefördert. Zu nennen sind hier beispielsweise die kommunalen Wirtschaftsförderungseinrichtungen, die Industrie- und Handelskammern sowie die Handwerkskammern. Sie unterstützen Personen, die sich selbstständig machen wollen, durch Beratungsangebote. Diese Angebote beziehen sich auf Informationen und Erstberatung, auf die Unterstützung bei der Entwicklung von Geschäftskonzepten, auf Finanzierungs- und Fördermittelberatung sowie die Vermittlung von Kapital (z.B. bei technologieorientierten Gründungen oder größeren Gründungen die Beschaffung von Venture-Capital) oder die Vermittlung in Förderprogramme, die Standortvermittlung, die Vernetzung (Herstellung von Kontakten zu überregionalen Partnern und Initiativen, Kooperationsbörsen bis zur Begleitung des Gründungsprozesses durch Paten oder Senior-Experten). Hinzu kommen spezielle Angebote für bestimmte Gründergruppen (z.B. technologieorientierte Gründungen, Gründungen in speziellen Branchen, die im Rahmen der Clusterförderung als Schwerpunkte der kommunalen Wirtschaftsförderung identifiziert wurden, Gründungen von Frauen, Unterstützung bei der Unternehmensnachfolge). Vor dem Hintergrund der instabilen Situation von Existenzgründungen unterstützen einige institutionelle Akteure auch das Krisenmanagement in Unternehmen im Strukturwandel und mit wirtschaftlichen Schwierigkeiten.

Unternehmer mit Migrationshintergrund haben sich teilweise in eigenen Unternehmensverbänden oder -vereinen organisiert, die an der Schnittstelle zwischen bestehenden Institutionen und wirtschaftlich Tätigen mit Migrationshintergrund auftreten. Häufig organisieren sich diese Unternehmer nach unterschiedlichen Migrantengruppen (z.B. Arbeitsgemeinschaft türkischer Unternehmer und Existenzgründer e.V.) und nach Branchen (türkische Dönerhersteller; italienische Eishersteller) in eigenen Vereinen und Verbänden, zum Teil gibt es auch Vereine und Verbände, die die Transkulturalität betonen (z.B. die Türkisch-Deutsche Industrie- und Handelskammer, Deutsch-Italienische Wirtschaftsvereinigung). Eher die Ausnahme sind bisher Verbände, die sich ausdrücklich an unterschiedliche Migrantengruppen wenden (z.B. Unternehmer ohne Grenzen). Häufig sind die Verbände und Vereine der Unternehmer mit Migrationshintergrund eng mit den Kammern und Verbänden verbunden (z.B. die Arbeitsgemeinschaft türkischer Unternehmer und Existenzgründer in Hamburg, die bei der Handelskammer angesiedelt ist).

Ein wesentlicher Akteur bei der Gründung von Unternehmen durch Personen mit Migrationshintergrund sind die Agenturen für Arbeit. Unternehmensgründungen von Migranten sind in zunehmender Zahl Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Die Agentur für Arbeit gewährt auf Antrag vor Gründung der selbstständigen Tätigkeit Existenzgründungszuschüsse als monatliche Pauschalzahlungen. Gefördert werden Existenzgründer, deren gesamtes Arbeitseinkommen nach Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit voraussichtlich die Grenze von 25.000 Euro in einem Jahr nicht überschreiten wird. Die Förderung ist längstens auf drei Jahre begrenzt. Die Förderung wird als Ermessensleistung gewährt, das heißt, es besteht kein Rechtsanspruch auf Förderung. Im Rahmen dieses Verfahrens werden keine Geschäftspläne geprüft, das heißt, Zuschüsse werden auch für Gründungen in Risikobranchen gewährt, die beispielsweise bei der Vergabe von Krediten durch Geschäftsbanken oder über Geschäftsbanken durch die Mittelstandsbank ausgeschlossen sind. Die Agentur für Arbeit gewährt auf Antrag vor Gründung der selbstständigen Tätigkeit ein Überbrückungsgeld für die Dauer von sechs Monaten in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes oder der Arbeitslosenhilfe sowie eine Sozialversicherungspauschale. Beide Instrumente zur Beendigung der Arbeitslosigkeit sind für Migranten wesentliche Finanzierungsinstrumente ihrer Selbstständigkeit und werden häufig von den Experten als Finanzierungsinstrumente für Selbstständige in der Migrantenökonomie oder ethnischen Ökonomie genannt. Die unkomplizierte oder auch gänzlich fehlende Prüfung von Unternehmenskonzepten bei der Beantragung von Überbrückungsgeld oder Gründung einer Ich-AG im Vergleich zur Beschaffung von Startkapital auf dem Finanzmarkt oder die nach dem Hausbankprinzip beantragten Fördermittel der Mittelstandsbank werden von den Migranten

selbst zunächst als Vorteil angesehen. Die Art der Förderung ist allerdings auch mit einem hohen „Überlebensrisiko" der Unternehmen verbunden. Häufig bestehen bei den Gründern neben der Geschäftsidee nur vage Vorstellungen über den notwendigen Kapitalbedarf, Marktchancen, Kunden, Konkurrenz usw. Fehlt der Zwang, diese Vorstellungen zu konkretisieren, besteht die Gefahr, mit unrealistischen Erwartungen zu scheitern. Etwa die Hälfte der Unternehmen von Existenzgründern überlebt nach Angaben der Industrie- und Handelskammer zu Essen in Deutschland die ersten fünf Geschäftsjahre nicht.

Über die in allen Städten vorhandenen Ansätze zur Unterstützung hinaus haben sich in einzelnen Städten spezifische Ansätze zur Förderung der Selbstständigkeit von Personen mit Migrationshintergrund, der Migrations- und ethnischen Ökonomie entwickelt. Hierzu zählt auch die Ausbildungsförderung in ethnischen Unternehmen.

5.1.2 Spezifische Akteurskonstellationen in den Fallstudienstädten

Mannheim

Mannheim ist als zweitgrößte Stadt Baden-Württembergs und Kern der Rhein-Neckar-Region ein zentraler Wirtschaftsstandort. Aber: Mannheim hat während der letzten Jahre massive Verluste von Arbeitsplätzen im produzierenden Gewerbe erleben müssen; der wachsende Dienstleistungssektor konnte diese Arbeitsplatzverluste nicht ausgleichen. Der damit zusammenhängende Anstieg der Arbeitslosigkeit verteilt sich stadträumlich ungleich; besonders benachteiligt sind von der Industrie geprägte Wohnquartiere, wie beispielsweise das Untersuchungsgebiet Neckarstadt-West.

Angesichts dieser Probleme bemüht sich Mannheim um eine aktive Wirtschafts- und Arbeitsmarktpolitik. Teile von Mannheim – einschließlich des Untersuchungsgebietes Neckarstadt-West – sind seit 2000 als Ziel-2-Fördergebiete im Rahmen des Ziel-2-Förderprogramms der Europäischen Union ausgewiesen. Im Mittelpunkt der Ziel-2-Förderung in Mannheim stehen Maßnahmen zur Revitalisierung der wirtschaftlichen Infrastruktur und damit die Schaffung von Arbeitsplätzen. Erklärtes Ziel ist die wirtschaftliche Integration bestimmter Zielgruppen, insbesondere Frauen und Migranten (bei Letzteren liegt der Fokus auf Türken und türkischstämmigen Einwohnern). Im Rahmen dieser Förderung wurde – mit Blick auf die Beförderung der ethnischen Ökonomie – das Deutsch-Türkische Wirtschaftszentrum (dtw) gegründet und als sog. Leuchtturmprojekt im Frühjahr 2004 eröffnet. Träger des dtw ist die Arbeiterwohlfahrt (AWO); gefördert wird das Projekt durch Mittel und Unterstützung der EU, des Landes Baden-Württemberg, der Stadt Mannheim, der AWO-Mannheim, der Industrie- und

Handelskammer Rhein-Neckar sowie die Handwerkskammer Mannheim. Hiermit wurde ein zielgruppenspezifisches Gründer- und Dienstleistungszentrum eingerichtet, das Existenzgründer und junge Unternehmen mit Räumen, Beratung und Qualifizierungsangeboten unterstützen will. Für bereits existierende türkische Betriebe wird ein Coaching-Programm angeboten. Diese zielgruppenspezifische Ausrichtung trägt nicht zuletzt dem Umstand Rechnung, dass Türken in Mannheim die größte Migrantengruppe sind. Rund 1.000 türkische Unternehmen sind in der Region beheimatet, darunter viele Kleinstunternehmer. Da nach wie vor die Datenlage zu ethnischen Unternehmen unzureichend ist, wird das Institut für Mittelstandsforschung im Auftrag der Stadt Mannheim und für das Deutsch-Türkische Wirtschaftszentrum eine Bestandserhebung bei den türkischen Unternehmen durchführen. Hierbei sollen die Zahl der türkischen Betriebe in Mannheim ermittelt sowie Qualifizierungsbedarfe türkischer/türkischstämmiger Unternehmen erfragt werden.

Tabelle 1: Ausländische EW in Mannheim/Gewerbeanmeldungen in Mannheim

Nationalität	Ausländische Einwohner Σ Stand 12/2003	% an den ausl. Einwohnern Σ Stand 12/2003	Gewerbeanmeldungen Σ Stand 4/2004	% an allen Gewerbeanmeldungen Stand 4/2004	% an ausl. Gewerbeanmeldungen Stand 4/2004	% Gewerbeanmeldung an Größe der Nationalitäten
Insgesamt			ca. 27.156	100 %		
Deutsch			ca. 23.234	85,6 %		
Ausländer	67.231	100 %	ca. 3.922	14,4 %	100 %	5,8 %
Türken	21.202	31,5 %	ca. 1.209	5,8 %	30,8 %	5,7 %
Italiener	8.787	13,1 %	ca. 654	2,4 %	16,7 %	7,4 %
Serben-Montegriner	4.254	6,3 %	ca. 125	0,5 %	3,2 %	2,9 %
Polen	3.702	5,5 %	ca. 94	0,3 %	2,4 %	2,5 %
Griechen	3.076	4,6 %	ca. 299	1,1 %	7,6 %	9,7 %

Quelle: Stadt Mannheim

Die türkischen Gewerbeanmeldungen teilen sich nach Branchen wie folgt auf:

Tabelle 2: Türkische Gewerbeanmeldungen in Mannheim nach Branchen

∑ ca. 1.209	%
Branche	100 %
Einzelhandel (ohne Kfz und Tankstelle)	20,7 %
Gastronomie (Imbiss)	14,0 %
Sonstige Dienstleistungen	11,5 %
Wirtschaftliche Dienstleistungen	11,4 %
Baugewerbe	7,8 %
Handelsvermittlung/Großhandel	7,0 %
Landverkehr/Transport im Rohr	6,2 %
Kfz + Werkstätten	4,6 %
Kredit- und Versicherungsgewerbe	2,8 %
Kultur, Sport und Unterhaltung	2,3 %
...	

Quelle: Stadt Mannheim

Während sich das dtw in seiner Zielrichtung primär auf translokale Unternehmen richtet, wurden zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) im lokalen Kontext einzelbetriebliche Fördermittel/-maßnahmen ein- und umgesetzt. Durch Investitionshilfen sollen in krisenbetroffenen Stadtteilen unter anderem Existensgründungen unterstützt und Arbeitsplätze in den kleinen und mittleren Unternehmen geschaffen werden. In Mannheim betten sich die Förderungsmaßnahmen und das abgestimmte Vorgehen verschiedener Institutionen und Einrichtungen sowie der Kommune zur Beförderung der ethnischen Ökonomie in das EU-Programm URBAN II ein. Die Beratung für KMU im Fördergebiet URBAN II (Mittelstandsservice) erfolgt durch das Projekt Firmengründung Mannheim (ProFi). Seit 1998 bietet ProFi darüber hinaus Unterstützungsleistungen während der Planungs-, Realisierungs- und Festigungsphase der Gründung an. Für die Programmberatung werden Sprechstunden in den Stadtteilen angeboten, auch im Untersuchungsgebiet Neckarstadt-West. Von 2000 bis Ende Januar 2003 fanden für eine einzelbetriebliche Förderung 113 Beratungen statt. Diese Beratung wurde von 46 Migranten und 67 Deutschen bzw. von 40 Frauen und 73 Männern in Anspruch genommen. Die Anzahl der tatsächlichen Förderungen im Mittelstandsprogramm beträgt für diesen Zeitraum 44 (16 Migranten und 28 Deutsche bzw. 16 Frauen und 28 Männer). In der Mittelstra-

Foto: Türkische Fahrschule, Mannheim

ße im Gebiet Neckarstadt West haben insgesamt fünf, davon zwei deutsche und drei Migranten bzw. drei Männer und zwei Frauen, von den Fördermitteln und -maßnahmen Gebrauch gemacht (alle Zahlen: Projekt Firmengründung Mannheim – ProFi Mannheim – 2004).

Finanziert wird ProFi durch die Stadt Mannheim, den Europäischen Sozialfonds, das Land Baden-Württemberg und die Freudenberg Stiftung Weinheim. Zahlreiche Partner kooperieren mit ProFi. Zielsetzung von ProFi ist es, eine Nachhaltigkeit der Existenzgründung junger Erwachsener zu gewährleisten und die Beratung für KMU im Fördergebiet von URBAN II (Mittelstandsservice), zu dem das Untersuchungsgebiet Neckarstadt-West in Mannheim gehört, sicherzustellen. Entscheidungshilfen, Qualifikationen und Informationen werden den Gründungsinteressierten vermittelt, um sie bei der erfolgreichen und nachhaltigen Umsetzung der Geschäftsidee zu unterstützen. ProFi bietet Erstberatungen, Seminarreihen, Businessplanbegleitung, die Vermittlung eines Risikokapitalvorschusses[51], Coaching nach der Gründung und Workshops. ProFi plant, sich in Richtung einer Dienstleistungsagentur zusätzlich zu profilieren. Durch Serviceleistungen sollen Gründer in den alltäglichen Aufgabenbereichen, wie Buchhaltung, entlastet werden, indem sie diese Leistungen einkaufen können.

Im Rahmen von URBAN II arbeitet ProFi mit dem Ausbildungsverbund (ausländische Selbstständige bilden aus) zusammen. Dieser wurde 1996 gegründet, um zum Abbau der Arbeitslosigkeit bei Jugendlichen mit Migrationshintergrund beizutragen und die Ausbildungsfähigkeit ausländischer Betriebe zu fördern. Der Ausbildungsverbund wirbt Ausbildungsplätze an, betreut die Auszubildenden fachlich und

---

51) Die Freudenberg Stiftung Weinheim stellte über mehrere Jahre insgesamt 25 Gründern einen Risikokapitalvorschuss in Höhe von jeweils 7.500 Euro zur Verfügung. Dieser ist zinsfrei und soll innerhalb von vier Jahren zurückgezahlt werden, das erste Jahr ist tilgungsfrei. Nach Aussage von ProFi wurde dieser Vorschuss auch von Migranten rege in Anspruch genommen.

sozialpädagogisch, berät die Betriebe und qualifiziert die Ausbilder (Erlangung der Ausbildereignung). Im Ausbildungsverbund beteiligt sind knapp 100 Auszubildende und ca. 70 Betriebe.

Hinsichtlich der Beförderung ethnischer Ökonomien oder ausländischer Unternehmen engagiert sich die Stadt Mannheim, insbesondere durch das Amt für Wirtschaftsförderung und das Büro des Beauftragten für ausländische Einwohner, in zweierlei Hinsicht. Mit dem Deutsch-Türkischen Wirtschaftszentrum richten sich die Aktivitäten primär auf überlokal agierende wirtschaftliche Unternehmen. Durch die einzelbetrieblichen Förderungen im lokalen Gebietskontext werden darüber hinaus ausländische Unternehmer, deren Betriebe primär eine lokale Funktion haben, unterstützt. Mittels der vorgesehenen Bestandserhebung des Instituts für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim sollen perspektivisch die Datenlage insbesondere zu türkischen Unternehmen sowie die Bedarfe türkischer Unternehmer erfasst werden. Damit engagiert sich die Stadt Mannheim bei der Beseitigung eines Mankos, das viele Städte beklagen: des Fehlens empirischer Kenntnisse zu ethnischen Unternehmen im städtischen und Gebietskontext.

Nürnberg

Nürnberg ist mit mehr als 300.000 Arbeitsplätzen Bayerns zweitgrößter Wirtschaftsstandort. Die Wirtschaftsstruktur der Stadt ist gekennzeichnet durch eine Mischung von Großunternehmen und Mittelstandsbetrieben, von Hightech-Sektoren und Traditionsbranchen. Technologisch innovative Industrieunternehmen ergänzen sich mit Handwerksbetrieben und einem hoch entwickelten Angebot qualifizierter Dienstleister.

Nürnberg initiiert zahlreiche Aktivitäten, die auf die Kontaktherstellung zu ausländischen Unternehmen zielen und auf die Förderung der Ausbildungsbereitschaft und Ausbildungsfähigkeit ethnischer Unternehmen fokussieren. Mit diesen Maßnahmen zur Ausbildungs- und Berufsförderung reagiert die Stadt, insbesondere das Amt für Wirtschaftsförderung, auch auf die sinkenden Zahlen zur Ausbildungsbeteiligung von jungen Menschen mit Migrationshintergrund.

Auch der Ausbildungsring Ausländischer Unternehmer e.V. (AAU) ist in Nürnberg mit einer ähnlichen Zielrichtung seit 1999 aktiv. Ziel des AAU ist es, die Ausbildung in Betrieben ausländischer Unternehmer in Nordbayern zu fördern und Ausbildungsplätze für ausländische, aber auch für deutsche Jugendliche zu schaffen. Die Unternehmer des Ausbildungsrings qualifizieren die jungen Ausländer im Rahmen

Foto: Asia-Lebensmittelgeschäft, Nürnberg

einer Verbundausbildung. Der Verein stellt die Jugendlichen ein, übernimmt die Gesamtverantwortung für die Ausbildung und ist die Schnittstelle für alle Beteiligten. Zurzeit betreut der Ring Reiseverkehrs- sowie Einzel- und Großhandelskaufleute, Verkäuferinnen und Verkäufer, Kaufleute für Bürokommunikation, Speditionskaufleute, Mediengestalter, IT-System-Elektroniker und Fachkräfte in Gastgewerbe und Hotellerie. Etwa 120 Auszubildende sind in etwa 80 Ausbildungsstätten beschäftigt. Der Ring kooperiert mit der IHK Nürnberg, dem Arbeitsamt und dem Ausländerbeirat der Stadt. 90 % der Kosten werden durch öffentliche Zuschüsse des Landes, des Arbeitsamtes und aus dem Europäischen Sozialfonds gedeckt. Den Rest finanzieren die AAU-Mitglieder.

Die Gründung des AAU geht auf eine Initiative des Aktionskreises beruflicher Qualifizierung junger Ausländer (ABA) zur Gewinnung ausländischer Unternehmer für die Berufsausbildung zurück. Vorausgegangen waren zahlreiche Informationsveranstaltungen mit ausländischen Unternehmen, die in Zusammenarbeit mit der IHK Nürnberg für Mittelfranken, dem Aktionskreis ABA, dem Ausländerbeirat der Stadt Nürnberg und zwei türkischen Unternehmerverbänden durchgeführt wurden.

Ähnliche Ziele, nämlich die berufliche Qualifizierung von Migranten, die Ausbildungsförderung in ethnischen Unternehmen sowie die Erhöhung der Ausbildungsmotivation ethnischer Unternehmen, verfolgt das Programm „BQN" (Berufliche Qualifizierungs-Netzwerke), das auch in Nürnberg, Fürth und Erlangen als eines von zehn beteiligten Praxisnetzwerken umgesetzt wird. Das Programm ist Teil des vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) aufgelegten Förderprogramms „Kompetenzen fördern – Berufliche Qualifizierung für Zielgruppen mit besonderem Förderbedarf". Angesiedelt ist das BQN Nürnberg, Fürth, Erlangen am Bildungszentrum der Stadt Nürnberg. In der Vorphase des Projekts wurde eine Situationsanalyse erstellt. Ziel war, die Bildungs- und Ausbildungssituation von jugendlichen Migranten in Nürnberg, Fürth und Erlangen zu erfassen. Hierzu wurden die bereits bestehenden regionalen quantitativen Daten durch das Institut für empirische Soziologie der Universität Erlangen-Nürnberg ausgewertet. Ergänzend dazu führte das sozialwissen-

Foto: Türkische Werbeagentur und Reisebüro, Nürnberg

schaftliche Forschungszentrum (SFZ) der Universität Erlangen-Nürnberg qualitative Interviews mit Akteuren aus dem Handlungsfeld durch. Das SFZ führt auch gegenwärtig mit Externen und Selbstständigen Interviews durch, um Hürden bei der Gründung ethnischer Gewerbe sowie Qualifizierungsbedarfe ausländischer Unternehmer zu erfassen. Die IHK Nürnberg betont demgegenüber jedoch, dass besondere Förderprogramme für ausländische Gründer, die diesen den Einstieg in die Selbstständigkeit erleichtern, nicht zielführend sind und abgelehnt werden. Ein erfolgreicher und geeigneter Gründer beweise sich gerade dadurch, dass er selbstständig und gekonnt die Hürden nimmt, andernfalls sind Schwierigkeiten nach der Gründung absehbar – so die Position der IHK Nürnberg.

Das Amt für Wirtschaftsförderung der Stadt Nürnberg ist im lokalen Kontext über die Ziel-2-Förderung im Rahmen der Beförderung von lokalen Unternehmen, auch ethnischen Unternehmen, engagiert. Als ein zentrales Problem wird jedoch der nur unzureichende Kontakt insbesondere zu ausländischen Unternehmen beklagt. Auch die Datenlage wird noch als unzureichend eingeschätzt.

Das Ziel-2-Gebiet „Südstadt" versucht mittels eines Stadt-Magazins für sich nicht nur als Wohnort, sondern auch als Standort mit vielfältigem Gewerbe zu werben. Im Rahmen der Initiative „Südstadt-Aktiv" wurde im Frühjahr 2004 eine Stadtführung organisiert, die sich des Themas Wirtschaft und Arbeit annahm und insbesondere Unternehmen mit Migrationshintergrund vorstellte. Unterstützt wurde die Aktion von TIAD, dem Deutsch-Türkischen Unternehmerverein Mittelfranken. Im Jahre 1992 wurde der Verein von türkischstämmigen Unternehmern und Akademikern aus der nordbayerischen Region gegründet. Anlass dieser Gründung war es, die ohnehin regen Kontakte zwischen Unternehmern verschiedener Branchen und Akademikern mit türkischer Herkunft auf eine gemeinsame Plattform zu stellen.

Die Aktivitäten in Nürnberg zur Beförderung ausländischer Unternehmen und ethnischer Ökonomien im Gebietskontext stehen am Anfang, sollen perspektivisch jedoch

an Bedeutung gewinnen. Zentrale Ziele sind hierbei, die Ausbildungssituation jugendlicher Migranten zu verbessern und die Ausbildungsbereitschaft ausländischer Unternehmen zu steigern. Darüber hinaus sollen grundsätzlich die Kontakte zwischen dem Amt für Wirtschaftsförderung und ausländischen Unternehmen hergestellt oder intensiviert werden. Die Akteure, die sich dieser Aufgabe annehmen, sowie die unterstützenden Förderprogramme sind vielfältig und versprechen, die gesteckten Ziele in Zukunft erfolgreich bearbeiten zu können.

Hamburg

Integraler Bestandteil von Hamburg als Hafen- und Handelsstadt sind ausländische Unternehmer und internationale Kontakte. Die genaue Zahl der von Personen mit Migrationshintergrund geführten Unternehmen in Hamburg ist nicht bekannt. Noch weniger genau sind quantitative Aussagen zu Unternehmen der ethnischen Ökonomie oder der Migrationsökonomie zu machen.[52] Näherungsweise lassen sich die Angaben über Gewerbeanmeldungen von Ausländern heranziehen.[53] Danach gibt es in Hamburg rund 17.000 ausländische Unternehmen[54]. Rund 57 % der Gewerbeanmeldungen von

---

52) Die vorliegenden statistischen Angaben – dies gilt nicht nur für Hamburg, sondern ist ein grundsätzliches Problem – werden beispielsweise dadurch verzerrt, dass Personen mit Migrationshintergrund, aber deutscher Staatsangehörigkeit selbstverständlich nicht als ausländische Unternehmer erfasst werden. Dennoch kann ihr Gewerbe zur ethnischen Ökonomie zählen, weil es in einem spezifischen Migrantenmilieu verwurzelt ist. Umgekehrt werden natürlich auch ausländische Unternehmer erfasst, deren Gewerbe keinen spezifischen Zusammenhang mit ethnischen Ressourcen aufweisen, also nicht zur ethnischen Ökonomie gehören (vgl. Burgbacher, 2004, S. 12).

53) Die Angaben werden aber unter Umständen dadurch verzerrt, dass die Gewerbeabmeldung nicht verbindlich ist, also aufgegebene oder ruhende Gewerbe möglicherweise in der Statistik erscheinen. Auch ist mit einer kleinen Zahl von Scheinanmeldungen zu rechnen. Freie Berufe sind in den Angaben nicht enthalten. Vermutlich ist die Zahl der Freiberufler unter Ausländern aber wegen rechtlicher Beschränkungen vergleichsweise gering (vgl. Burgbacher, 2004, S. 12).

54) Demgegenüber weist der Hamburger Mikrozensus 11.300 Selbstständige aus. Burgbacher geht davon aus, dass der Unternehmensbestand im Gewerbezentralregister um bis zu 30 % überschätzt sein könnte (vgl. Burgbacher, 2004, S. 13). Die Handelskammer Hamburg gibt die Zahl der Unternehmen mit Inhabern ausländischer Herkunft mit 12.400 an. Dies entspricht

Ausländern entfallen auf den Dienstleistungsbereich, knapp 36 % sind dem Handel zuzurechnen. Gewerbeanmeldungen von Ausländern im Handwerk sind demgegenüber erheblich weniger vertreten (rund 6 %). Weniger als 1 % der Gewerbeanmeldungen betreffen das verarbeitende Gewerbe.

Rund 44 % der Anmeldungen entfallen auf Türken, fast ein Viertel auf Iraner. Andere ethnische Gruppen sind deutlich geringer vertreten. So kommen knapp 13 % der Anmelder aus dem ehemaligen Jugoslawien, rund 7 % der Anmelder sind Polen. Afghanen und Chinesen machen jeweils knapp 6 % der Anmelder aus.

In Hamburg wurde die Möglichkeit einer speziellen Förderung von ausländischen Gewerbetreibenden längere Zeit diskutiert. Schon heute sind 14 % der Gründer in Hamburg Ausländer. Die Stadt erhofft sich „eine weitere Steigerung der in den vergangenen Jahren stark gewachsenen Zahl ausländischer Selbstständiger" (Reinken, 2002, S. 1). Im Ergebnis hat man sich seitens der wirtschaftsfördernden Institutionen aber dafür entschieden, ausländische Gewerbetreibende im Rahmen der üblichen Fördermaßnahmen zu betreuen. Die Wirtschaftspolitik hat bisher vor allem die größeren Unternehmen und international agierende kleinere Unternehmen (z.B. im Import-, Exportgeschäft) im Fokus. Häufig stehen die Unternehmen im weiteren Sinn in Zusammenhang mit der Hafenwirtschaft. So will Hamburg beispielsweise „Europas Nummer eins im China-Geschäft werden"[55]. 640.000 Euro stehen in einer ersten Tranche zur Verfügung, um „Hamburg als europäisches China-Kompetenzzentrum weiter zu stärken, die China-Netzwerke der Stadt auszubauen und den Standort Hamburg als China-Dienstleister weiter zu profilieren".[56] Die Ansiedlungsbedingungen für chinesische Unternehmen sollen gezielt verbessert werden. In einem Chinazentrum sollen Kompetenz und Beratungsangebote gebündelt werden, die sowohl deutsche Unternehmer, die in China investieren wollen, ansprechen sollen als auch chinesische Unternehmer und Investoren in Hamburg. Schon jetzt gibt es in Hamburg rund 300 chinesische Unternehmen, darunter vor allem international agierende Handelsunternehmen.[57] Hamburg ist bestrebt, die Konzentration von chinesischen

---

einem Anteil von 11 % aller Betriebe in Hamburg (Pressemitteilung der Handelskammer Hamburg vom 10. Oktober 2003).

55) Freie und Hansestadt Hamburg, Senatskanzlei, Staatliche Pressestelle, Pressemeldung vom 20. Mai 2003.

56) Ebenda.

57) Auskunft der Handelskammer Hamburg.

Unternehmen und Einrichtungen mit China-Bezug durch eine Konzentration in der Hafencity auch im Stadtbild sichtbar zu machen.

Selbstständige mit Migrationshintergrund werden in Hamburg vor allem gefördert im Rahmen der Existenzgründerförderung. So werden Unternehmensgründungen vom Hamburger Gründungsnetzwerk (H.E.I.) unterstützt. Zum Hamburger Gründungsnetzwerk gehören Banken, die Handels- und Handwerkskammer, die Bürgschaftsgemeinschaft, Verbände, Innungen, Unternehmensberater, Seminaranbieter und andere Institutionen, die sich mit dem Thema Existenzgründung beschäftigen.

Es gibt in Hamburg ein „Coaching-Programm für Existenzgründer" als Schulungsangebot für Existenzgründer mit einer Vielzahl gründungsrelevanter Seminare. In diesem Rahmen werden Gründern 500 Euro in Form von Wertschecks zur Teilnahme an Weiterbildungs- und Qualifizierungsmaßnahmen[58)] zur Verfügung gestellt.

Über die Wirtschaftsbeauftragten der Bezirke findet eine Unterstützung in allen Fragen der An- und Umsiedlung und der Erweiterung von Unternehmen statt. Zunächst haben die Wirtschaftsbeauftragten Lotsenfunktion für Hilfe suchende Unternehmer und Existenzgründer. Sie geben Hilfestellung bei Genehmigungsverfahren und sollen Unternehmer bei der Beseitigung von Investitionshemmnissen und Standortproblemen unterstützen. Für Unternehmer mit Migrationshintergrund gibt es auch hier keine speziellen Angebote.

Beratung zu konzeptionellen, betriebswirtschaftlichen und organisatorischen Fragen der Existenzgründung bietet die Lawaetz-Stiftung für Gründer aus der Erwerbslosigkeit an. Das Beratungsangebot wird durch die Behörde für Wirtschaft und Arbeit gefördert. Darüber hinaus vergibt die Lawaetz-Stiftung Darlehen von maximal 12.500

---

58) Zu den Weiterbildungs- und Qualifizierungsangeboten gehören beispielsweise Angebote zum „Einstieg" in die Existenzgründung, zur Betriebsübernahme und zu Unternehmenskauf, Marketing, Verkauf, Kalkulation und Controlling, Buchführung und Steuern, Auswahl von Gewerberäumen, Informationsmanagement, vorausschauender Unternehmensplanung, Finanzierung, Krisenmanagement, Sicherheit, rechtlichen Fragestellungen, Umweltschutz, Unternehmenskultur, speziellen Angeboten für Frauen und bestimmte Branchen, z.B. Gründungen in Kunst und Design (Geschäftsstelle der Hamburger Initiative für Existenzgründungen und Innovationen – H.E.I., Selbstständigkeit kann man lernen, Hamburgs Coaching-Programm für Unternehmensgründerinnen und Gründer, Hamburg, Januar 2004).

Euro im Rahmen eines Kleinstkrediteprogramms für gewerbliche oder freiberufliche Kleinstgründungen durch Erwerbslose oder von Erwerbslosigkeit bedrohte Gründer. Der Anteil der Inanspruchnahme durch Migranten ist in den letzten Jahren gewachsen. Im laufenden Jahr[59] waren etwa ein Fünftel der Personen, die die Beratung in Anspruch nahmen, und etwa der gleiche Anteil beim Kleinstkrediteprogramm Personen mit Migrationshintergrund. Der Anteil der Personen mit Migrationshintergrund an den Antragstellern, denen ein Kredit bewilligt wurde, lag bei etwa 25 %.

Wenn die eigenen Sicherheiten für die Aufnahme eines Kredits nicht ausreichen, bietet die Bürgschaftsgemeinschaft Hamburg kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in Hamburg Bürgschaften bis zu einer Höhe von 80% des Kreditbetrages (maximal 1 Mio. Euro) über Laufzeiten bis zu 15 Jahren (bei Programmkrediten bis zu 20 Jahren). Auch Existenzgründungen werden gefördert. Die Bürgschaftsgemeinschaft unterstützt KMU darüber hinaus bei Liquiditätsengpässen mit Ausfallbürgschaften für Kredite zur Umstrukturierung von Unternehmen. Existenzgründung und -sicherung, wesentliche Unternehmenserweiterung, notwendige Betriebsverlagerung und die Errichtung von Betrieben fördert die Bürgschaftsgemeinschaft durch Investitionszuschüsse. Über das Maß der Nutzung dieser Förderung durch Migranten gibt es keine Informationen.

Für Personen mit Migrationshintergrund gibt es spezifische Beratungsangebote z.B. bei der Handelskammer Hamburg. So gibt es beispielsweise wöchentlich einen Sprechtag zur Existenzgründung von Migranten, der in der Handelskammer in Kooperation mit der Arbeitsgemeinschaft türkischer Unternehmer und Existenzgründer (ATU e.V.) durchgeführt wird. Die allgemeinen Beratungsangebote werden auch von Personen mit Migrationshintergrund stark genutzt. So waren nach Angaben der Handelskammer Hamburg beispielsweise etwa 16 % der Besucher der Info-Tage für Existenzgründer, die durch die Handelskammer Hamburg monatlich durchgeführt werden, Migranten.

Nach Angaben der Handwerkskammer Hamburg bilden bisher die ausbildungsberechtigten Betriebe, die von Ausländern geführt werden, im Vergleich zu den von Deutschen geführten Betrieben weniger aus.[60] In Hamburg hat man daher unterschiedliche Ansätze entwickelt, um Migrantenbetriebe als Ausbilder zu gewinnen.

---

59) Angaben der Lawaetz-Stiftung, Stand 22.7.2004.

60) http://www.handwerkskammer-hamburg.de/ausbildung/ausland.php (10. August 2004).

Durch die Hamburger Behörde für Bildung und Sport werden Ausbildungsverbünde für Betriebe gefördert, die bisher nicht die Voraussetzungen für eine Ausbildung in einem anerkannten Ausbildungsberuf nach dem Berufsbildungsgesetz oder der Handwerksordnung erfüllen. Einerseits zielt die Gründung von Ausbildungsverbünden auf die Verbesserung der Qualität der Ausbildung, andererseits auf die Schaffung zusätzlicher Ausbildungsplätze. Für jedes Ausbildungsverhältnis wird je Ausbildungsmonat ein Zuschuss von derzeit 154 Euro gewährt. Die Förderbedingungen in Hamburg sehen vor, dass der Auszubildende zu Beginn der Ausbildung bereits mindestens ein Jahr in Hamburg wohnen muss. Beantragt werden kann der Zuschuss auch von einem „Verbundkoordinator". Die Arbeitsgemeinschaft türkischer Unternehmer e.V. (ATU) unterstützt ausländische Unternehmen beim Erwerb der Ausbildungsberechtigung und der Abwicklung aller notwendigen Formalitäten und tritt für sie als Verbundkoordinator auf. Die Nationalität der Antragsteller wird nicht systematisch erfasst, so dass man auf eine Schätzung der Beteiligung von Antragstellern mit Migrationshintergrund angewiesen ist. Nach Auskunft der zuständigen Behörde für Bildung und Sport wird die Förderung gerade von Unternehmern mit Migrationshintergrund in erheblichem Maß in Anspruch genommen. Deren Anteil liegt geschätzt nach Jahr der Antragstellung zwischen 10 und 40 %. Von 1998 bis zum Jahr 2001 hat sich der Anteil von Antragstellern mit Migrationshintergrund in etwa verdoppelt, seitdem ist ein deutlicher Rückgang zu verzeichnen. Der Rückgang wird auf unterschiedliche Entwicklungen zurückgeführt: Die Antragsteller mit Migrationshintergrund haben den Förderantrag über ATU als Verbundkoordinator gestellt; das Aufgabenfeld von ATU hat sich in den letzten Jahren erweitert, so dass die Vermittlung in das Förderprogramm nicht mehr im Mittelpunkt stand; außerdem haben mittlerweile einige geförderte Jahrgänge von Auszubildenden ihre Ausbildung abgeschlossen, wurden zum Teil von den Ausbildungsunternehmen übernommen, so dass diese keinen „Nachwuchs" mehr benötigen und deshalb unter Umständen auch nicht mehr ausbilden. Eine wesentliche Aufgabe könnte in Zukunft darin bestehen, neben der Rekrutierung neuer Ausbildungsplätze in Migrantenbetrieben auch die Kontinuität des Ausbildungsplatzangebots zu sichern.

Die Handwerkskammer Hamburg wirbt explizit um Ausbildungsplätze bei Unternehmen, die von Ausländern geführt werden. Die Ausbildungsberatung der Handwerkskammer prüft gemeinsam mit ausbildungswilligen Unternehmern die konkreten Ausbildungsbedingungen im Betrieb und berät in Fragen der Ausbildung. Bei der Handwerkskammer verweist man ausdrücklich darauf, dass „auch ein Unternehmen, das die Kenntnisse und Fertigkeiten entsprechend einem Berufsbild nicht in vollem

Umfang vermitteln kann, dennoch für die Ausbildung geeignet sein kann".[61] Mit der Förderung ist die Beantragung des Eintrags in Berufsausbildungsverzeichnisse oder in die Lehrlingsrolle bei der Kammer verbunden.

Insgesamt verfügt Hamburg über ein differenziertes Netzwerk zur Förderung der Selbstständigkeit. Die Wirtschaftsförderung auf Landesebene konzentriert sich im Bereich der ausländischen Unternehmen vor allem auf die Ansiedlung größerer oder strukturell bedeutsamer Unternehmen. Die Beratung von kleinen Unternehmen der Migrantenökonomie und ethnischen Ökonomie wird vor allem im Rahmen von Integrationsprojekten (z.B. das ESF-Projekt „Informations- und Beratungszentrum für ausländische Existenzgründer und Betriebe" des Vereins Unternehmer ohne Grenzen), auf bezirklicher Ebene und von den Vereinen und Verbänden der Unternehmer mit Migrationshintergrund wahrgenommen (z.B. das Projekt „Ausländische Selbstständige bilden aus", das Projekt zur Qualifizierung von Obst- und Gemüsehändlern zum Verkauf von Biowaren oder die Existenzgründerseminare der Arbeitsgemeinschaft türkischer Unternehmer und Existenzgründer). Erste privatwirtschaftliche Unternehmensberatungen, die sich auf die Beratung von Personen mit Migrationshintergrund spezialisiert haben, sind in Hamburg entstanden.

Essen

Die Stadt Essen wie das gesamte Ruhrgebiet können auf eine lange Zuwanderergeschichte zurückblicken. Die Entwicklung des Bergbaus zur Großindustrie war Ende des 19. Jahrhunderts und Anfang des 20. Jahrhunderts mit erheblichen Zuwanderungen vor allem aus Polen ins Ruhrgebiet verbunden. Nach dem Zweiten Weltkrieg „zogen in die ehemals polnischen Bergarbeitersiedlungen Zuwanderer aus neuen Herkunftsländern – zuvorderst die in Ruhrbergbau und Stahlindustrie seit 1961 beschäftigten Türken" (Halm u.a., 2001, S. 11). Heute leben in Essen rund 56.000 Ausländer. Im Kammerbezirk Mülheim-Essen-Oberhausen gab es 1999 rund 2.100 ausländische Unternehmen. Davon entfiel mehr als die Hälfte auf die Branchen Gastronomie und Einzelhandel. Stark vertreten waren daneben Unternehmen aus den Bereichen Handelsvermittlung und Großhandel, Kraftfahrzeughandel, Instandhaltung und Reparatur, Werbung und Transportunternehmen.

61) http://www.ausbildung-hh.de/betriebe/ausland.htm (21. Juli 2004).

Essen betreibt schon seit längerer Zeit eine modellhafte Vernetzung von öffentlichen und privaten Akteuren im Wirtschaftsbereich mit dem Ziel, den technologisch-ökonomischen und sozialen Strukturwandel zu bewältigen. Dafür steht der Begriff des „Essener Konsenses". Die Akteure arbeiten dabei projektbezogen zusammen, „um mit sinnvoll geplanten Maßnahmen zur Beschäftigung und Qualifizierung die Lebens- und Standortqualität in der Stadt Essen zu erhöhen"[62].

Eine Reihe von institutionellen Akteuren aus unterschiedlichen Bereichen ist zum Gründungsnetzwerk Essen zusammengeschlossen.[63] Zum Gründungsnetzwerk gehört auch das beim Büro für Stadtentwicklung der Stadt Essen angesiedelte Regionalsekretariat. Das Regionalsekretariat begleitet den ökonomischen Strukturwandel in der Region und soll über alle durch die EU mitfinanzierten arbeitsmarktpolitischen Programme des Landes Nordrhein-Westfalen beraten und bei der Projektentwicklung und Antragstellung helfen. Das Regionalsekretariat soll gezielt die Wiedereingliederungschancen der von Arbeitslosigkeit bedrohten und betroffenen Personen erhöhen. Zu den Zielsetzungen zählt neben der allgemeinen Beschäftigungsförderung in der Region, der Weiterentwicklung von Konzepten zur beruflichen Bildung, der Unterstützung von Modernisierungsprozessen in Unternehmen und dem Gender-Mainstreaming die Verhinderung von Ausgrenzung am Arbeitsmarkt. Damit sollen gerade auch Personen mit Migrationshintergrund angesprochen werden. Genutzt werden die Angebote des Regionalsekretariats vor allem im Bereich der Maßnahmen für Existenzgründer und im Rahmen von Qualifizierungsangeboten. Angebote für Unternehmen werden nur vereinzelt von Unternehmern mit Migrationshintergrund genutzt.

---

62) http://www.essen.de/Deutsch/Rathaus/Buergerservice/dienstleistungen/edl/EssenerKonsens.htm (27. Juli 2004)

63) Dazu zählen die Agentur für Arbeit Essen, die AOK Essen, die Essener Wirtschaftsförderungsgesellschaft, die IHK für Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen zu Essen, die Kreishandwerkerschaft, das Berufsförderungszentrum Essen e.V., das BildungsCentrum der Essener Wirtschaft, der Essener Unternehmensverband, die Essener Wirtschaftsjunioren, Technologie- und Gründerzentren (ComIn, ETEC, TripleZ), Vereine zur Förderung der Selbstständigkeit (Gründergeist e.V., Starter Consult Unternehmensbegleitung Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen e.V., Verein pro Ruhrgebiet – Gründer Support Ruhr) sowie Banken (Geno-Volksbank Essen eG, Nationalbank, Sparkasse Essen) und die Universität Duisburg-Essen.

Ebenfalls zum Gründernetzwerk gehört das Zentrum für Türkeistudien. Das Zentrum betreibt seit 1994 im Auftrag des Wirtschaftsministeriums des Landes Nordrhein-Westfalen eine regionale Transferstelle zur Förderung selbstständiger Migranten als Anlauf- und Vermittlungsstelle zwischen Migranten und den institutionellen Akteuren. Dabei geht es einerseits um die Unterstützung der Migranten selbst, andererseits um die Sensibilisierung von Behörden und Institutionen für die Belange von Migranten. Zum Angebot der Transferstelle gehören die allgemeine Erstberatung ebenso wie die Finanzierungs- und Förderberatung, Qualifizierungsangebote und die Unterstützung bei der Herstellung von Kooperationskontakten oder der Standortwahl.

Unterschiedliche Migranteneinrichtungen in Nordrhein-Westfalen kooperieren seit 1995 im „Arbeitskreis Selbstständige Migranten in NRW". Zu den Mitgliedern des Arbeitskreises gehören kommunale Ausländerbeiräte, Vereine und Verbände von Gewerbetreibenden mit unterschiedlichem Migrationshintergrund[64] (Qualifizierungs- und Weiterbildungseinrichtungen[65], Wirtschafts- und Beschäftigungsförderungseinrichtungen[66], Kammern und Verbände, Schuldnerberatungen und andere Einrichtungen).

---

64) Beispielsweise AWD Afrikanischer Wirtschaftsdienst e.V., BTGE - Bundesfachverband des Türkischen Groß- und Einzelhandels e.V., DHW – Deutsch-Hellenische Wirtschaftsvereinigung e.V., Köln, DOGIAD – Verein junger Unternehmer in Dortmund und Umgebung e.V., Deutsch-Türkischer Unternehmerverein Düsseldorf e.V., MÜSIAD – Verband Unabhängiger Industrieller und Unternehmer e.V., Köln, SATIAD – Verein türkischer Geschäftsleute im Sauerland, TDU – Türkisch-Deutscher Unternehmerverein e.V., Verein der Türkischen Geschäftsleute in Duisburg und Umgebung e.V., Tunesischer Dachverband, Verband der kroatischen Hoteliers und Gastronomen in NRW e.V., VPU – Verein Portugiesische Unternehmer, VTUS e.V. – Verein Türkischer Unternehmer in Siegen und Umgebung e.V.

65) AEF – Spanische Weiterbildungsakademie, EWZ Entwicklungszentrum für berufliche Qualifizierung und Integration GmbH Dortmund, Förderverein Ausbildungs- und Fortbildungsverbund Emscher-Lippe e.V., IHK Ausbildungs-GmbH, Koordinierungsstelle – Ausbildung in Ausländischen Unternehmen.

66) G.I.B. – Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung in NRW, Bottrop, Gesellschaft für Wirtschaftsförderung in Duisburg, Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Nordrhein-Westfalen mbH (GfW), Düsseldorf, Wirtschafts- und Beschäftigungsförderung Dortmund.

Bei der Kreishandwerkerschaft und der IHK Essen angesiedelt ist ein berufliches Qualifizierungsnetzwerk, das die Ausbildung von Jugendlichen mit Migrationshintergrund fördern soll. Das Qualifizierungsnetzwerk wird im Rahmen des vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) finanzierten Programms „Kompetenzen fördern – Berufliche Qualifizierung von Zielgruppen mit besonderem Förderbedarf" gefördert. Die Maßnahmen des Qualifizierungsnetzwerkes in Essen richten sich zunächst vor allem an die jugendlichen Migranten und von Deutschen geführte Unternehmen. Unternehmen der Migrantenökonomie oder der ethnischen Ökonomie werden bisher nicht speziell angesprochen.

Das Netzwerk der Förder- und Beratungseinrichtungen für Gründer und Selbstständige ist in Essen breit angelegt. Die besondere Rolle des Zentrums für Türkeistudien als Anlaufstelle für Belange der türkischen Community und darüber hinaus von Migranten insgesamt hat mit dazu beigetragen, dass man sich in Essen schon vergleichsweise frühzeitig mit dem Thema Migrantenökonomie beschäftigt hat. Aber auch hier wird dieses Thema vor allem als Integrationsthema und bisher weniger als Wirtschaftsförderungsthema behandelt. Die starke Position des Zentrums für Türkeistudien ist einerseits damit verbunden, dass sich umfassende Kooperationsstrukturen entwickelt haben. Absolventen und ehemalige Mitarbeiter des Zentrums arbeiten heute zum Teil in Behörden und Institutionen, die für die Förderung der Migrantenökonomie von Bedeutung sind, oder haben sich beispielsweise als Unternehmensberater im ethnischen Umfeld selbstständig gemacht und üben damit eine wichtige Unterstützungsfunktion im Gründungsprozess von Personen mit Migrationshintergrund aus. Andererseits ist die starke Stellung des Zentrums damit verbunden, dass sich andere Institutionen vom Umgang mit der Migrantenökonomie oder der ethnischen Ökonomie mit Verweis auf die Aufgabe des Zentrums für Türkeistudien nicht um die Belange ethnischer Gewerbetreibender kümmern. Darüber hinaus wird das Zentrum nicht von allen Migrantengruppen (z.B. Russlanddeutschen, jüdischen Kontingentflüchtlingen oder Polen) als Ansprechpartner für ihre Belange wahrgenommen. Teilweise wird die Beratungstätigkeit des Zentrums kritisiert.

Berlin

In Berlin fördert die Ausländerbeauftragte/der Beauftragte für Integration und Migration des Landes seit Anfang der 1990er-Jahre Angebote zur Beratung von ethnischen Existenzgründern und Unternehmern. Seit der zweiten Hälfte der 1990er-Jahre besteht mit dem Verein für Gegenseitigkeit ein Modellprojekt zur Förderung ethnischer Existenzgründer, das wie das Hamburger Projekt aus EU-Mitteln unterstützt wird

(Kauert, 2001, S. 36/37). Die Senatsverwaltung für Wirtschaft will zukünftig eine stärkere Zusammenarbeit zwischen Vertretern unterschiedlicher ethnischer Ökonomien unterstützen und zusammen mit Akteuren der ethnischen Gruppen initiieren. Dabei stellt sich das Problem, dass nur wenige ethnische Gruppen in eigenen Verbänden organisiert sind (z.B. Türken) und Vereinigungen ausländischer Unternehmer häufig nur bestimmte Branchen vertreten (z.B. Gastronomie) und die Kooperationsbereitschaft von Ausländern unterschiedlicher Herkunft zum Teil fehlt.

Sowohl bei der Industrie- und Handelskammer wie bei der Handwerkskammer gibt es keine speziellen Förderprogramme für ethnische Gewerbetreibende. Beide führen ihre Mitglieder ausschließlich nach Branchen, nicht nach Nationalität oder ethnischer Zugehörigkeit. Nach Auskunft der Handwerkskammer wird von dem breiten Angebot der Betriebsberatungen von ausländischen Existenzgründern und Selbstständigen kaum Gebrauch gemacht, ein wesentlicher Grund liegt wohl darin, dass Betreibern handwerksähnlicher Gewerbe Betriebsberatung nahezu unbekannt ist.

Im Berliner Bezirk Mitte betrug die Zahl der Vollhandwerksbetriebe 1.504, die der handwerksähnlichen Gewerbe 733.

Die Handwerkskammer berät die Handwerksbetriebe bei Bedarf in Rechtsfragen, sie berät aber auch Existenzgründer. 2003 wurden insgesamt 983 Betriebe/Existenzgründer von den Betriebsberatern der Handwerkskammer betreut. Der Anteil der Existenzgründerberatungen betrug 63 %, die meisten waren deutsche Existenzgründer. Zum Jahresende führte die Handwerkskammer eine Informationsveranstaltung zum Thema Arbeitsrecht durch, weitere Veranstaltungen fanden zu den Bereichen Insolvenzrecht und Inkasso statt. Auch hier ebenso wie an speziellen Existenzgründerseminaren „Führerschein für Existenzgründer" nehmen kaum Gewerbetreibende mit Migrationshintergrund teil.

Mit Kofinanzierung durch die Senatsverwaltung für Wirtschaft, Arbeit und Frauen sowie den Europäischen Sozialfonds führt der Verein Akelei e.V. (Berufswegeplanung mit Frauen) Beratung und Seminare für Existenzgründerinnen/Unternehmerinnen in Berlin durch. Die Teilnehmerinnen haben für einige Kurse eine Kursgebühr zu zahlen, Grundlagenkurse für Neugründerinnen sind kostenlos. In der Regel sind die Teilnehmerinnen Deutsche, pro Kurs sind ein bis zwei Existenzgründerinnen mit Migrationshintergrund beteiligt, dabei handelt es sich fast ausschließlich um Neuzugewanderte, meist mit einem hohen Bildungs-/Ausbildungsstand und relativ guten Deutschkenntnissen.

Foto: Türkischer Fischstand in der Markthalle, Berlin-Mitte

Das Bezirksamt Mitte ist Träger des Verbundprojektes Geschäftsstraßenmanagement, das es zusammen mit dem Arbeitsamt Mitte kofinanziert, die andere Hälfte der Projektmittel stammt aus dem Europäischen EFRE-Fonds.[67] Der Verband des Einzelhandels und die Industrie- und Handelskammer begleiten das Projekt. Vier Geschäftsstraßenmanager, jeweils zuständig für eine Straße im Bezirk, unterstützen die Einzelhändler bei der Entwicklung eines individuellen Geschäftsprofils. Sie beraten bei der Warensortimentsgestaltung und Analyse, der Warenpräsentation, Dekoration, Kundenpflege und dem Aufbau von Kundenbindungen. Ziele sind die Imageverbesserung und Attraktivitätssteigerung der Geschäftsstraßen und die Vernetzung aller wirtschaftlichen Akteure. Dazu arbeiten die Geschäftsstraßenmanager mit den Interessengemeinschaften der Gewerbetreibenden und mit den Einzelhändlern zusammen, ebenso wie mit vor Ort ansässigen Verbänden, Vereinen und Organisationen. Für die Brunnenstraße wurde auf Betreiben des Geschäftsstraßenmanagers ein Arbeitskreis der Gewerbetreibenden gegründet, um zum einen die Interessen der Gewerbetreibenden zu vertreten[68] zum anderen die Marketingstrategien der Gewerbetreibenden abzustimmen/vorzubereiten.[69] Hier sind auch aktiv einige Gewerbetreibende mit Migrationshintergrund engagiert. Darüber hinaus gibt es – inzwischen in der zweiten Ausgabe mit einer Auflage von 20.000 Stück – ein Infoblatt „Blickpunkt" zum Bereich Brunnenstraße, in dem Hinweise zu Veranstaltungen im Bereich gegeben werden und in Form eines Einkaufsführers auf Unternehmen aufmerksam gemacht wird.[70]

---

67) Das Projekt hat eine Laufzeit von 18 Monaten und endet im Februar 2005.

68) So ist ein Treffen mit dem Wohnungsunternehmen Deutsche Gesellschaft zur Förderung des Wohnungsbaus DEGEWO geplant, um die Vermietungspolitik hinsichtlich Gewerbeflächen zu besprechen.

69) So steht die Planung eines Herbstfestes auf der Tagesordnung.

70) Von 30 dort für sich werbenden Unternehmen sind mindestens zehn Gewerbebetriebe mit Migrantenhintergrund.

Im Rahmen des Programms „Soziale Stadt" ist mit Unterstützung des Quartiermanagements Moabit West und der Senatsverwaltung für Stadtentwicklung ein Servicezentrum Moabit West in der Turmstraße etabliert worden, Träger ist Bildungsmarkt e.V. Es dient der Gebietsbevölkerung als Anlaufpunkt bei der Suche nach Beschäftigung und Qualifizierung. Beratung und Unterstützung bei der Arbeitsplatzsuche, der Suche nach Fort- und Weiterbildungsangeboten, bei der Erstellung von Bewerbungsunterlagen sowie der Existenzgründung sind kostenlos. Die Beratung kann auch in türkischer Sprache durchgeführt werden.

Im Bezirk Mitte hat die Akademie moderne Betriebswirtschaft GmbH ein Existenzgründerbüro eingerichtet, das kostenlose Kurse für Jungunternehmer und leitende Mitarbeiter in der Marktwirtschaft anbietet (vom Bund gefördert).

Das Projekt „Arbeit statt Amt", ebenfalls im Bezirk angesiedelt, übernimmt Beratung und Schulung von Existenzgründern in Seminaren und individuelle Beratung, vermittelt Arbeitskräfte und Arbeitsplätze an Unternehmen oder Arbeitssuchende; es akquiriert Lohnzuschüsse und weitere Fördermittel im Auftrag der einstellenden Unternehmen, führt Unternehmensberatung durch. Die Unternehmens- und die Existenzgründerberatung wird seit 2003 durchgeführt, in den wöchentlich stattfindenden Existenzgründerseminaren (Dauer vier Tage) mit mindestens zehn Teilnehmern werden pro Jahr mehr als 400 Personen betreut. Der Anteil der Teilnehmer mit Migrationshintergrund liegt zwischen 10 bis 15 %, die meistens davon sind Türken, ab und zu kommen auch arabische Migranten und Migranten aus dem ehemaligen Jugoslawien. Für Erwerbslose/Sozialhilfeempfänger ist die Teilnahme kostenfrei. Die ethnischen Existenzgründer/Gewerbetreibenden sind überwiegend im Bereich Handel engagiert, die deutschen im Dienstleistungsgewerbe. Bei der Vermittlung von Arbeitsplätzen auf der Basis von Vermittlungsgutscheinen des Arbeitsamtes[71] ist die Institution seit 2002 tätig. Nach ihrer Einschätzung beträgt der Anteil der ausländischen Klientel hier 10 % und liegt deshalb so niedrig, weil Zuwanderer oft keinen Anspruch auf einen Vermittlungsgutschein haben. Es fragen eher jüngere Migranten nach. Unterschiede zwischen Deutschen und Migranten liegen in den mangelnden Deutschkenntnissen, die dazu führen, dass Migranten auch auf niedrig qualifizierte Stellen schwer zu vermitteln sind.

71) Voraussetzung ist hier ein dreimonatiger Bezug von Arbeitslosengeld.

Foto: Arabisches Juweliergeschäft, Berlin-Mitte

Von der Deutschen Gesellschaft zur Förderung des Wohnungsbaus (DEGEWO) wurde die Unternehmer-Offensive 2004 gestartet, in der „mit attraktiven Gewerberaumangeboten zu kostengünstigen Konditionen und vielen Tipps und Aktionen zum Thema Selbstständigkeit" Existenzgründern und Unternehmern der Start in die berufliche Unabhängigkeit erleichtert werden soll. Gewerbeneueinsteiger erhalten die ersten drei Monate die Räume mietfrei, es sind nur die Betriebskosten zu zahlen. Außerdem wird ihnen auf Wunsch eine kurze Vertragslaufzeit ab sechs Monaten angeboten, damit das Risiko überschaubar bleibt. Keiner der interviewten ethnischen Gewerbetreibenden wusste von diesem Programm, der Erfolg lässt sich erst in Zukunft feststellen.

Hannover

Seit 2001 gibt es eine Beratungs- und Betreuungsstelle für ausländische Existenzgründer beim Technologie-Centrum Hannover GmbH (TCH), Gründerservice Region, anfangs ein auf zwei Jahre angelegtes Pilotprojekt, initiiert durch das Niedersächsische Wirtschaftsministerium, die Stadt Hannover und das Arbeitsamt. Seit 1.1.2004 handelt es sich um eine auf ein Jahr festgeschriebene Stelle, die jährlich verlängert wird.[72)] Ihre Hauptaufgabe liegt in der bedarfsgerechten Gründerberatung und im Projektmanagement. Ein entsprechendes Beratungsangebot umfasst drei Phasen: die Auftragsklärung im Vorfeld, die eigentlichen Beratungsgespräche und die Betreuung bei der Umsetzung. Es richtet sich an Unternehmer/Gründungswillige mit Migrationsstatus. Migrantenspezifische Fachvorträge zum Thema Existenzgründung/Gründungsfahrplan wurden bei Bildungsträgern wie den Wohlfahrtsverbänden sowie ausländischen Selbstorganisationen durchgeführt, in Gruppenberatung (maximal fünf Personen) werden potenzielle Gründer über Chancen und Risiken einer Existenzgründung

72) Zum 15.4.2003 übernahmen die Region Hannover und das Arbeitsamt Hannover die Finanzierung des Projektes.

aufgeklärt, um den Stellenwert einer soliden Gründungsplanung von Anfang an zu vermitteln. Außerdem können sie kostenfreie Fachberatung zu Steuerrecht, zum Thema Finanzierung und Versicherungen usw. in Anspruch nehmen. Die Beratungsstelle hat auch einen Unternehmerstammtisch aufgebaut. Ein erster Stammtisch mit zwölf Teilnehmern unterschiedlicher Herkunft hat im November 2003 im Haus der Wirtschaftsförderung stattgefunden. Ein Schwerpunkt der Arbeit liegt auf der Öffentlichkeitsarbeit. In Kooperation mit der Presse werden regelmäßig „Gründer des Monats" vorgestellt. In Zusammenarbeit mit öffentlichen Einrichtungen auf kommunaler Ebene wurden ein „Wegweiser durch Hannovers Ämter" sowie „Wegweiser durch die Ämter in der Region Hannover" erstellt. Außerdem wurden eine Aktualisierung des Beratungsflyers vorgenommen und gründungsrelevante Informationen in verschiedene Muttersprachen übersetzt. Gemeinsam mit der Sparkasse Hannover und dem Existenzgründungswerk in der Region Hannover e.V. wurde unter dem Titel „Geschäftsplan" eine Informationsmappe zu den Anforderungen an ein Gründungskonzept erstellt, die die einzelnen Gründungsschritte und -anforderungen benennt und erläutert.

In 2001 wurden 250, in 2002 387 und in 2003 insgesamt 544 Beratungsgespräche vom TCH durchgeführt. Davon bezogen sich 72 % auf Neugründungen, 19 % auf Geschäftsübernahmen und 9 % auf Existenzfestigungen oder -erweiterungen. Auf die berufliche Ausgangssituation bezogen ergibt sich folgende Aufteilung: 9 % waren – wie gesagt – schon Selbstständige, 18 % standen in einem Beschäftigungsverhältnis, 34 % bezogen Sozialhilfe und 39 % waren arbeitslos. Rund ein Drittel hatte eine akademische Ausbildung. Der Anteil der Rat suchenden Frauen lag 2003 bei circa 40 % und ist gegenüber dem Vorjahr leicht gestiegen (33 %). Mehr als die Hälfte der Ratsuchenden kam aus der Stadt Hannover. Auf die Branchen verteilt halten sich die Beratungsgespräche für Dienstleistungsbetriebe und für Handel mit 35 bzw. 34 % fast die Waage, freie Berufe waren mit 11 %, Außenwirtschaft/Import und Export mit 8 %, handwerksähnliche Gewerbe mit 7 % und das Handwerk mit 5 % vertreten. Im Ergebnis entstanden aus den Aktivitäten in 2001 32, in 2003 66 und in 2003 86 Neugründungen.

Der TCH ist Mitglied in dem Gründungsnetzwerk in der Region Hannover (EIH); dort sind viele Beratungseinrichtungen aus unterschiedlichen Branchen mit unterschiedlichen Schwerpunkten vernetzt, sie treffen sich in bestimmten Abständen und tauschen Erfahrungen aus.

Foto: Türkischer Gemüsehändler, Hannover-Mittelfeld

In Kooperation mit dem Gründerservice der Region Hannover bietet der Verein „Integrative Existenzgründung" (intEX e.V) – ein eingetragener Verein mit Sitz in Hannover, dem Menschen unterschiedlicher Herkunft und Qualifikation angehören – Existenzgründern und jungen Unternehmern mit Migrationshintergrund ergänzende Beratungsleistungen an. Weitere Ziele sind die laufende Qualifizierung von Unternehmern und die Schaffung von Arbeitsplätzen in Betrieben. intEX arbeitet auch mit Bildungsträgern zusammen, um die betriebliche Ausbildung zu fördern und zu unterstützen. Die Angebote sind kostenfrei.

Ebenfalls in Hannover angesiedelt ist der Bund türkisch-europäischer Unternehmer/-innen (BTEU). Er existiert seit 1990 und ist der erste ethnische Unternehmerverband in Deutschland.[73] 2000 hat er seine Arbeit auf den europäischen Raum ausgeweitet. Im Jahr 2003 hat der BTEU 230 Beratungen von Existenzgründern aus dem In- und Ausland vorgenommen, aus 210 in Niedersachsen erfolgten Existenzgründungsberatungen entstanden 31 Gewerbegründungen. Der BTEU hat in Zusammenarbeit mit der Universität Hannover einen Wegweiser für Existenzgründer in Deutschland entwickelt, der in deutscher und türkischer Sprache gefasst ist. Jeder Existenzgründer bekommt theoretische und praktische Hilfe sowie fachliche und migrationsspezifische Hilfe. Auch deutsche Unternehmer werden beraten, wenn sie in den ethnischen Markt gehen (Versicherung, Autofirma) oder sich in der Türkei ansiedeln wollen. Nach dem Selbstverständnis des BTEU ist die Bezeichnung „türkischer Unternehmensverband" eigentlich überholt, besser wäre die Bezeichnung „deutscher Unternehmerverband mit türkischem Hintergrund". Es wird davon ausgegangen, dass der BTEU sich mittelfristig auflösen kann und sich in bestehende

73) Seit 1990 hat der BTEU 15 weitere Unternehmensverbände mit türkischem Migrationshintergrund initiiert. 2003 wurde in Köln eine türkisch-deutsche Industrie- und Handelskammer TD-IHK gegründet und eröffnet.

deutsche Organisationen wie IHK, Handwerkskammern, Unternehmensverbände usw. integrieren wird, da deutsche Verbände anfangen, migrationsspezifische Problematiken und Potenziale anzuerkennen, sich diesen öffnen und sich in diese Fragestellungen einarbeiten. „Unternehmerverbände von Migranten sind eine Notlösung zur Sensibilisierung der speziellen Probleme und Potenziale der ethnischen Gewerbetreibenden/Unternehmen" – so die Aussage eines Experten.

Die vom BTEU laufend durchgeführten Beratungen in Form von Themenabenden stehen allen ethnischen Selbstständigen und Existenzgründern offen, eine direkte Verbindung zum Stadtteil Mittelfeld und der dort angesiedelten Ökonomie gab es bisher nicht.

Bisher sind BTEU und TCH noch nicht im Stadtteil Mittelfeld tätig geworden; TCH beabsichtigt aber, sich mit einer Aktion für Existenzgründer im Herbst 2004 im Gebiet zu engagieren. Im Stadtteil Mittelfeld wurde zur Einbindung und Aktivierung der örtlichen Wirtschaft vom Quartiermanagement ein Unternehmerstammtisch(-frühstück) etabliert, zu dem 40 lokale Unternehmen vom Quartiermanagement in Kooperation mit dem Amt für Wirtschaftsförderung eingeladen werden. Zu den regelmäßigen Treffen kommt durchschnittlich etwas über ein Viertel der eingeladenen Gewerbebetriebe, ethnische Gewerbebetriebe sind bisher nicht vertreten. Man trifft sich abwechselnd in zwei ortsansässigen Gaststätten, so dass keine Kosten anfallen. Zu bestimmten Themen werden Fachleute eingeladen. Es wird regelmäßig über aktuelle Entwicklungen, Projekte und Probleme berichtet. Aus dem Kreis hat sich eine Arbeitsgruppe gebildet, die einen Stadtteilführer entwickelt hat und an einer Bestands- und Bedarfsanalyse arbeitet. Der Unternehmerstammtisch beteiligt sich als Gruppe an den jährlich stattfindenden Stadtteiltagen, er hat 2002 einen Weihnachtsmarkt im Stadtteil organisiert.

Geplant ist ein Engagement des TCH im Gebiet. Als erster Schritt soll für das Gebiet, finanziert aus LOS-Mitteln, eine Standortanalyse vorgenommen werden. Aufbauend auf dieser und den Erfahrungen anderer Stadtgebiete zum Bereich lokale Ökonomie wird das TCH im Herbst einen Beraterabend für Unternehmer und potenzielle Existenzgründer durchführen. Auf dieses Angebot soll, um möglichst viele Migranten im Gebiet zu erreichen, in verschiedenen Sprachen aufmerksam gemacht werden. Die interessierten Bewerber für eine Existenzgründung sollen von dem beim TCH vorhandenen Netzwerk von insgesamt 50 Beratern nicht nur bei der Gründung eines Gewerbes, sondern ein Jahr lang kontinuierlich beraten und betreut werden, mit dem Ziel, eine Art Gründungsführerschein zu erwerben.

5.2 Hemmnisse für Migrantenunternehmer

Grundsätzlich gleichen sich Hemmnisse des Gründungsprozesses von deutschen Gründern und von Gründern mit Migrationshintergrund. Gründer – egal welcher Nationalität – sind häufig hinsichtlich der Steuergesetzgebung überfordert oder auf die Schwierigkeiten bei der Gründung schlecht oder ungenügend vorbereitet. Darüber hinaus bestehen aber bei Personen mit Migrationshintergrund besondere Hemmnisse auf dem Weg in die Selbstständigkeit, die einerseits auf die Rahmenbedingungen zurückzuführen sind (strukturelle Hemmnisse), andererseits personenbezogen sind. Beide Faktoren stehen in enger Beziehung zueinander. Zu unterscheiden sind Hemmnisse im Gründungsprozess und während der anschließenden Geschäftstätigkeit. Insbesondere die Ergebnisse der Interviews mit den Gewerbetreibenden erbrachten, dass zwar Probleme bereits bei der Gewerbegründung auftreten, dass die Anmeldung des Gewerbes jedoch häufig – verglichen mit der Geschäftstätigkeit in den ersten fünf Jahren nach Gründung – eher problemlos verlief. Dies liegt nicht zuletzt daran, dass der Gründungsprozess mittlerweile vielfältig unterstützt wird. Hingegen treten häufig massive Probleme im laufenden Geschäftsbetrieb auf. Adäquate Krisenmanagementangebote fehlen bisher zumeist und sind vor dem Hintergrund einer ohnehin bei einigen Migrantenunternehmern verbreiteten Beratungsresistenz auch schwer zu implementieren. Das folgende Zitat eines türkischen Unternehmers mag ein Beispiel dafür geben, dass die Selbstständigkeit seitens der Gewerbetreibenden häufig in ihren Anforderungen unterschätzt wird: „Man denkt, wenn man ein Gewerbe gegründet hat, ist alles okay, dann hat man es geschafft und man hat ausgesorgt. Aber häufig fangen die Probleme danach erst an." Hierzu weist der Unternehmer auf Probleme im Zusammenhang mit der Buchhaltung und der Steuergesetzgebung hin. „Wir haben das ja nicht studiert", schließt er seine Ausführungen ab und gibt damit zu, dass er und auch seine selbstständigen Landsleute Fehler machen.

5.2.1 Regelungsbedingte Hemmnisse bei der Gründung

Die selbstständige Erwerbstätigkeit von Ausländern kann in erster Linie durch Auflagen zur Aufenthaltsgenehmigung nach § 14 II AuslG eingeschränkt werden. Ein im Besitz einer Aufenthaltsberechtigung befindlicher Ausländer kann allerdings nach den für Deutsche geltenden allgemeinen Voraussetzungen nach dem Berufs- oder Gewerberecht tätig sein. Grundsätzlich können jedoch nach § 14 II AuslG durch Auflagen die Art und der Umfang der gewerblichen Betätigung von Ausländern erheblich eingeschränkt werden. Sogar ein vollständiges Verbot gewerblicher Betätigung ist auf diesem Weg möglich. Die Erteilung der Auflagen steht im pflichtgemäßen Ermessen der zuständigen Ausländerbehörde. In der Regel wird die Aufenthaltsgenehmigung mit der Auflage „Selbstständige Erwerbstätigkeit oder vergleichbare unselbstständige

Erwerbstätigkeit nicht gestattet" versehen. Eine Änderung oder Aufhebung dieses so genannten Gewerbesperrvermerks kommt nur in Betracht, „wenn und soweit an der Ausübung einer bestimmten selbstständigen Erwerbstätigkeit durch Ausländer ein übergeordnetes wirtschaftliches Interesse oder ein besonderes örtliches Bedürfnis besteht"[74]. Spezifische Vergünstigungen genießen Angehörige solcher Staaten, mit denen die Bundesrepublik zwischenstaatliche Vereinbarungen geschlossen hat (z.B. Niederlassungsverträge). Diese völkerrechtlichen Verträge bleiben von den Vorschriften des Ausländergesetzes unberührt. Sie schließen aber das Ermessen der Ausländerbehörden, selbst wenn in ihnen den Angehörigen von Vertragstaaten Inländergleichbehandlung bei der Zulassung zu Erwerbstätigkeit zugesichert wurde, nicht aus.[75] Nicht betroffen von dieser ausländerrechtlichen Einschränkung selbstständiger Tätigkeit sind Staatsangehörige von EU-Mitgliedstaaten sowie deren Familienangehörige, deren gemeinschaftsrechtliche Niederlassungsfreiheit im EG-Vertrag (Art. 43, 49 EGV) gewährt wird und nach § 1 I Nr. 2, II AufenthaltG/EWG i.V.m. § 4 AufenthaltG/EWG ausländerrechtlich nicht einschränkbar ist. Die selbstständige Erwerbstätigkeit dieser Personen kann allerdings gemäß § 12 I AufenthaltG/EWG aus Gründen der öffentlichen Ordnung, Sicherheit und Gesundheit begrenzt werden. Auch heimatlose Ausländer unterliegen keiner Beschränkung, da sie nach dem Gesetz über die Rechtsstellung heimatloser Ausländer im Bundesgebiet[76] im Wesentlichen den deutschen Staatsangehörigen gleichgestellt sind.

Die objektiven Einschränkungen lassen sich auch empirisch anhand der Wahrnehmung behördlicher Probleme durch Migrantenunternehmer belegen. In Hamburg beispielsweise gaben knapp 48 % der Migrantenunternehmer an, sie hätten im Zusammenhang mit ihrer gewerblichen Tätigkeit Probleme mit der Aufenthaltserlaubnis gehabt, rund 39 % hatten Probleme mit der Arbeitserlaubnis für Selbstständige (Burgbacher, 2004, S. 46).

---

74) So Nr. 15 zu § 7 AuslG der Allgemeinen Verwaltungsvorschrift zur Ausführung des Ausländergesetzes vom 07.07.1967 in der Fassung der Bekanntmachung vom 10.05.1977 (GMBl. 1977, S.202), zitiert nach Friauf in: Friauf (Hrsg.), Kommentar zur Gewerbeordnung, Loseblattsammlung, Stand April 1999, § 1, Rn. 155.

75) Vgl. Friauf in: Friauf (Hrsg.), Kommentar zur Gewerbeordnung, Loseblattsammlung, Stand April 1999, § 1 Rn. 161.

76) Gesetz über die Rechtsstellung heimatloser Ausländer im Bundesgebiet vom 25.04.1951 (BGBl I, S. 269), zuletzt geändert durch Gesetz vom 09.07.1990 (BGBl. I, S. 1354, 1383).

In gewerberechtlichen Vorschriften finden sich keine ausländerspezifischen Einschränkungen, dagegen sind in den Spezialgesetzen zur Regelung der freiberuflichen Tätigkeit teilweise erhebliche Beschränkungen für die Zulassung von Nichtdeutschen normiert. Die selbstständige Tätigkeit von Personen mit Migrationshintergrund wurde durch die bisherige Handwerksordnung vor allem dadurch erschwert, dass eine im Nicht-EU-Ausland absolvierte Ausbildung oft nicht anerkannt wurde und der Meisterbrief als Zugangsbeschränkung die Gründung eines Handwerksbetriebes verhinderte. Seit dem 1. Januar 2004 sind umfassende Neuregelungen im Handwerksrecht gültig, die diese Behinderungen für Personen mit Migrationshintergrund weitgehend beseitigen. So wurde der Meisterzwang auf „gefahrgeneigte Handwerke" beschränkt. Damit wird für die selbstständige Ausübung von 53 Handwerken zukünftig kein Befähigungsnachweis mehr vorausgesetzt. Davon profitieren in besonderem Maß auch Handwerke und handwerksähnliche Gewerbe, in denen Personen mit Migrationshintergrund häufig als Gründer auftreten (z.B. eine Reihe von Bauhandwerken, Schuhmacher und Schuhreparateure, Textilreiniger und Schnellreiniger, Gebäudereiniger, Damen-, Herrenschneider und Änderungsschneider, Speiseeishersteller, Fleischzerleger usw.). Mit wenigen Ausnahmen (z.B. Schornsteinfeger) können sich nun Gesellen auch ohne Meisterprüfung in den zulassungspflichtigen Handwerken selbstständig machen, wenn sie sechs Jahre Berufserfahrung in dem jeweiligen Handwerk nachweisen können und vier Jahre davon in leitender Position tätig waren. Von dieser Vereinfachung profitieren nicht nur Personen mit Migrationshintergrund. Migranten sind aber häufig de facto qualifiziert für die Selbstständigkeit, scheuen aber in besonderem Maß den formellen Weg über die Meisterprüfung. Auch finanzielle Entlastungen für Existenzgründer sind mit der Novellierung der Handwerksordnung verbunden. So können neu gegründete Handwerksunternehmen in den ersten vier Jahren abgestuft von den Kammerbeiträgen befreit werden. Gerade eher prekär finanzierte Gründungen von Personen mit Migrationshintergrund können in der Startphase jede finanzielle Erleichterung besonders gut „gebrauchen". Für EU-Ausländer ergeben sich zusätzliche Erleichterungen aus den Neuregelungen dadurch, dass das Verfahren für den Qualifikationsnachweis für sie deutlich vereinfacht wird. Die gewerberechtlichen Einschränkungen werden von den Migrantenunternehmern bisher aber ähnlich stark wie die ausländerrechtlichen Einschränkungen wahrgenommen. In der Hamburger Untersuchung geben knapp 41 % der Migrantenunternehmer an, sie hätten Probleme mit gewerberechtlichen Regelungen gehabt (Burgbacher, 2004, S. 46).[77]

77) Diese Aussage lässt sich allerdings durch die Befragungsergebnisse ethnischer Gewerbetreibender, die im Rahmen der vorliegenden Studie gewonnen wurden, nicht bestätigen.

Die beschriebenen regelungsbedingten Hemmnisse setzen Grenzen, sind jedoch nicht unumgänglich. In den Interviews mit Experten und Gewerbetreibenden wurde vereinzelt hervorgehoben, dass einige ethnische Gewerbetreibende die Einschränkungen umgehen, zum Beispiel, indem sie ein Deckunternehmen gründen. So wird ein Beispiel genannt, in dem ein Gewerbe nach außen den Anschein eines Kosmetiksalons hat, im Hinterhof findet sich jedoch das eigentliche Gewerbe, die Kfz-Werkstatt, die von einem Türken, der keinen Meister hat, eigentlich nicht betrieben werden darf.

Berichtet wird auch von einem Handel mit Unterschriften von Personen, die als Meister für einen Betrieb „unterschreiben". Der vermeintliche Meister übernimmt eine Deckfunktion, um das Betreiben des Gewerbes zu ermöglichen. Lösungen werden aber auch im informellen Bereich gesucht. So wird von Frisörinnen berichtet, die keine Läden eröffnen dürfen, jedoch Hausbesuche machen und damit ihre Dienstleistung anbieten können, dies jedoch verbunden mit einem besonderen Service – dem Hausbesuch.

5.2.2 Hemmnisse bei der Finanzierung

Von nahezu allen Gesprächspartnern, Experten wie auch Selbstständigen, wird darauf hingewiesen, dass Banken die große Hürde insbesondere für ethnische Gründer auf dem Weg in die Selbstständigkeit darstellen. Die Einschätzung vieler ist: Banken geben kaum noch Kredite, insbesondere besteht Zurückhaltung – bis hin zu Vorbehalten, wie einige Gesprächspartner betonen – gegenüber Migranten, die sich selbstständig machen wollen. Ohne Begleitung eines externen Sachverständigen oder einer Vermittlungsinstanz und vor allem ohne Unternehmenskonzept, Finanzierungsplan, Marketingstrategie, so die Einschätzung vieler, bräuchten sich gründungsinteressierte Migranten nicht auf den Weg zur Bank zu machen. Bei den Geschäftsbanken fehle weitgehend die interkulturelle Kompetenz. In einem Eckdatenpapier für ein Interkulturelles Handlungskonzept der Stadt Hannover findet sich folgende Einschätzung: „Bei den zuständigen Behörden und Kammern, den Banken und entsprechenden Institutionen mangelt es an interkultureller Beratungskompetenz. Auch hier ist neben notwendigen Kompetenzen mehr Offenheit in den Institutionen notwendig." Das Hausbankprinzip bei der Beantragung von Krediten der Mittelstandsbank vermindere die Zugangschancen für Migranten zu Fremdkapital zusätzlich. Die „Besicherung" von Krediten sei für Migranten in besonderer Weise erschwert, da ausländische Vermögenswerte nicht als Besicherung anerkannt würden. Unterschiedlich ist die Einschätzung der Befragten hinsichtlich möglicher Unterschiede in der Bewilligungspraxis

zwischen Geschäftsbanken, Genossenschaftsbanken und Sparkassen. Von einigen Befragten wird den Sparkassen ein flexiblerer Umgang mit Risikobewertungen zugunsten der Antragsteller eingeräumt, andere sehen keinerlei Unterschied in der Geschäftspraxis. Türkische Geschäftsbanken, die in Deutschland tätig sind, spielen für die Finanzierung von Gewerben der Migrantenökonomie vermutlich keine Rolle. Nach Burgbacher (2004) hatte rund ein Drittel der Unternehmen beim Erhalt eines Kredits Schwierigkeiten, erhielt letztlich aber dennoch einen positiven Kreditbescheid.

Neue Hürden für Migranten ergeben sich aus den Empfehlungen und Vereinbarungen, die unter dem Stichwort „Basel II" zusammengefasst werden. Dahinter verbirgt sich eine Neugestaltung der Eigenkapitalvorschriften von Kreditinstituten. Risiken im Kreditgeschäft sollen besser erfasst und die Eigenkapitalvorsorge der Kreditinstitute risikogerechter ausgestaltet werden. Die Kreditinstitute sollen zukünftig umso mehr Eigenkapital vorhalten, je höher das Risiko des Kreditnehmers ist, an den sie einen Kredit vergeben. Für kleinere und mittlere Unternehmen kann dies mit einem höheren Besicherungsaufwand von Krediten, höheren Kreditkosten, zum Teil auch mit der Versagung von Krediten z.B. in so genannten Risikobranchen verbunden sein. Da zahlreiche Existenzgründungen von Personen mit Migrationshintergrund auf solche Risikobranchen entfallen (z.B. Gastronomie oder Teile des Lebensmitteleinzelhandels), sind diese in besonderer Weise von den mit Basel II im Zusammenhang stehenden Veränderungen der Geschäftspolitik von Banken und Kreditinstituten verbunden.

Die große Bedeutung der Finanzierung aus privaten Mitteln geht aus allen Interviews und zahlreichen Untersuchungen hervor. Eine Untersuchung bei türkischen Unternehmern in Nordrhein-Westfalen kommt zu dem Ergebnis, dass mehr als 71 % der Befragten ihr Unternehmen ausschließlich mit Eigenmitteln finanzieren (Crone-Erdmann / Yilmaz, 2003, S. 14). „Die finanziellen Mittel sind erspart oder werden aus dem Sozialverband der Familie beigesteuert. Hierin manifestiert sich auch das Grundgefüge vieler türkischer Unternehmen, die Arbeitgeber für die Familienangehörigen sind, gleichsam das reale Entgelt bzw. die Verzinsung des von der Familie bereitgestellten Startkapitals" (Ebenda, S. 21). Eine Untersuchung von Existengründung und -förderung am Beispiel Hamburgs kommt zu dem Ergebnis, dass rund ein Viertel der Migrantenunternehmen erst gar keinen Kreditantrag stellt. Mehr als 80 % von ihnen haben das Gründungskapital allein zur Verfügung oder beziehen die Familie in die Beschaffung des Gründungskapitals mit ein. Zu dieser Gruppe gehören vor allem Kleinstunternehmen, die aber zum Teil höhere Umsätze erzielen, so dass vermutet wird, die Unternehmer hätten gezielt auf die Kreditfinanzierung ihres Geschäfts verzichtet (Burgbacher, 2004, S. 42/43). Ein Problem der Finanzierung über den Sozialverband der

Familie liegt darin, dass den Unternehmen damit häufig die stabile Finanzgrundlage fehlt, weil die geliehenen Mittel nicht dauerhaft zur Verfügung stehen (Crone-Erdmann / Yilmaz, 2003, S. 21). Rund 4 % der Migrantenunternehmer werden zur Eigenfinanzierung gezwungen. Hierbei handelt es sich allerdings vor allem um Unternehmen mit größerer Beschäftigtenzahl. Über die Hälfte der befragten Gewerbetreibenden mit nichtdeutschem Hintergrund gibt in den Interviews an, die notwendigen Finanzmittel von ihrer Familie bzw. von Bekannten erhalten zu haben (Burgbacher, 2004, S. 42/43).

5.2.3 Hemmnisse bei der Nutzung von Förderprogrammen

Ausländische Unternehmer nehmen vergleichsweise selten öffentliche Programme zur Unternehmensförderung oder Existenzgründungsförderung in Anspruch. Bis zu 2 % der Förderfälle der Mittelstandsbank entfielen in den letzten Jahren auf ausländische Unternehmer. In der überwiegenden Mehrzahl der Fälle liegt die Nichtnutzung vorhandener Angebote in der Unkenntnis der Fördermöglichkeiten begründet. Rund 60 % der Hamburger Migrantenunternehmer waren über die Fördermöglichkeiten nicht informiert (Burgbacher, 2004, S. 44). Die Komplexität der Verfahren schreckt viele Personen mit Migrationshintergrund von der Beantragung von Fördermitteln ab. So gaben beispielsweise rund 22 % der Hamburger Migrantenunternehmer an, keinen Antrag gestellt zu haben, weil ihnen das Verfahren zu kompliziert erschien. Information und Beratung können an dieser Stelle ansetzen und zukünftig zu einer adäquaten Nutzung der Fördermöglichkeiten für Selbstständige auch durch Personen mit Migrationshintergrund beitragen. Grundsätzlich sind mit der selbstständigen Tätigkeit ein hohes Engagement und ein gewisser Aufwand z.B. bei der Beibringung von Unterlagen oder der Entwicklung von Geschäftsplänen verbunden, der unvermeidbar ist. Die befragten Experten äußern, dass einerseits vermutlich weitere Möglichkeiten zur Verfahrensvereinfachung bestehen, andererseits in diesem Zusammenhang auch die persönliche Eignung für eine selbstständige Tätigkeit eine besondere Rolle spielt. Gerade Gründer aus der Arbeitslosigkeit, die zur Sicherung der Existenz unter Druck den Weg in die Selbstständigkeit suchen, seien nicht immer als Unternehmer geeignet.

Neben den Informationsdefiziten und der Komplexität der Verfahren schrecken auch die kreditspezifischen Ablehnungsgründe (Fehlen von Eigenkapital, von Sicherheiten, zu kleines und damit für die Hausbank häufig uninteressantes Vorhaben, Investition in Risikobranchen, negative Stellungnahme der Kammern usw.) Migrantenunternehmer von der Fördermittelbeantragung ab (vgl. Burgbacher, 2004, S. 44/45).

Von Personen, die Fördermittel in Anspruch genommen haben, ebenso wie von befragten Experten wird die oft lange Dauer bankinterner Prüfungsverfahren bemängelt. Diese Kritik verschärft sich noch dadurch, dass sich Unternehmer mit Migrationshintergrund häufig in schnell verändernden Märkten engagieren – zum Teil Vorbilder kopieren und mit jeder weiteren Kopie des Geschäftskonzepts die Konkurrenzsituation größer wird – und sie deshalb nach Aussagen einiger Berater möglichst schnell ihre Gewerbe gründen wollen und wenig Verständnis für längere Prüfverfahren aufbringen. Dies sei einerseits der Mentalität der ethnischen Gründer geschuldet, andererseits erklärt es sich aus dem Druck, dem gerade solche Personen unterliegen, die aus der Arbeitslosigkeit heraus eine Existenzgründung planen.

Sehr viele der Gesprächspartner unter den Experten heben hervor, dass es zwar mittlerweile zahlreiche Informationsangebote für Gründer und Selbstständige gibt, diese jedoch nicht oder sehr unterschiedlich wahrgenommen werden. Bei Migranten, so die einheitliche Aussage vieler Experten, laufe vieles über „Mund-zu-Mund-Propaganda". Die IHK Nürnberg hat die Erfahrung gemacht, dass z.B. ein türkischer Gründer nach einem Beratungsgespräch bei der IHK Bekannten und Verwandten davon berichtet hat und diese – in Folge dieses persönlichen Erfahrungsberichtes – dann ebenfalls zur Beratung kommen. Auch wird berichtet, dass die ausländischen Gründer an einer Beratung häufig mit vielen Familienmitgliedern teilnehmen, ein Zeichen für feste Familienbande. Viele, die einmal in einer Beratung waren, haben Vertrauen gefasst und kommen mehrmals wieder. Grundsätzlich jedoch, dies betont beispielsweise die IHK Nürnberg, aber auch andere Gesprächspartner, hat die IHK als Institution das Problem, dass die Migranten nicht zu ihr kommen, weil sie mit den formalen Anforderungen oder Kommunikationswegen (z.B. Briefverkehr, Fax) Schwierigkeiten haben. Sie wünschen sich demgegenüber mehr Face-to-Face-Kontakte und aufsuchende Beratung.

Mangelnde Kenntnisse der deutschen Sprache erhöhen die Schwelle zum Informationszugang. Diese Zugangsbarriere versucht man durch migrantenspezifische Anlaufstellen (wie z.B. beim TCH), die zwischen den Migranten und den Behörden und Institutionen – zum Teil sehr erfolgreich – vermitteln, zu beseitigen. Wenn die Beratungseinrichtungen nicht den Eindruck erwecken, sie richteten sich nur an eine Migrantengruppe, werden sie auch von anderen Migrantengruppen genutzt. Dabei sind Angebote in der eigenen Muttersprache nicht zwangsläufig notwendig. Deutsch als Lingua franca zwischen Personen aus unterschiedlichen Migrantengruppen kann die Beratungsprozesse erleichtern. So erläutert etwa eine russlanddeutsche Selbstständige, dass sie sich durch ihre türkische Beraterin jederzeit kompetent betreut fühlte, weil diese als Migrantin sich selbst einer einfachen Sprache bediente und damit komplexe

Sachverhalte verständlich erklären konnte. Mit besseren Kenntnissen der deutschen Sprache nimmt die Informiertheit der Migrantenunternehmer zu, die Skepsis gegenüber dem Verfahrensaufwand allerdings ebenso. Gute deutsche Sprachkenntnisse allein können also die Zugangsbarrieren offensichtlich nicht beseitigen. Die insgesamt formal besser gebildeten Personen mit Migrationshintergrund können die Zugangsbarrieren in der Regel leichter überwinden.

5.2.4 Kommunikationshemmnisse

Ethnische Ökonomie und Migrantenökonomie sind erst seit jüngerer Zeit als Handlungsfeld der kommunalen Wirtschaftsförderung erkannt worden. Eine aktive Förderungspolitik in diesen Bereichen betreiben erst wenige „Vorreiter". In den meisten Fällen bestehen aber bereits Kontakte im Rahmen anderer kommunaler Aufgabenbereiche. Zu nennen sind vor allem die Bereiche Bildung, Soziales, Stadtentwicklung und selbstverständlich die unmittelbar mit Fragen der Integration befassten Dienststellen. Von den befragten Experten und Gewerbetreibenden wird öfter bemängelt, dass der Verwaltung und der Politik häufig der Kontakt, der „direkte Draht" zu den ethnischen Gewerbetreibenden, fehle. Dieser Kontakt sei aber zwingend notwendig, um eine Abkapselung der ethnischen Unternehmen zu verhindern.

Kommunikationsdefizite bestehen allerdings auf beiden Seiten. Von Personen mit Migrationshintergrund, vor allem von solchen mit geringer deutscher Sprachkompetenz und geringem formalem Bildungsniveau, werden die „deutschen Behörden" und Institutionen häufig als gefährlich oder bedrohend eingeschätzt und deshalb nicht aufgesucht (Hemmschwelle). Probleme treten aber eher im Umgang mit Genehmigungsbehörden auf als im Umgang mit Kammern und Verbänden.[78] In Hamburg gaben beispielsweise nur 7 bzw. 10 % der Migrantenunternehmer an, sie hätten Probleme mit der Handwerkskammer oder der Handelskammer. Obwohl Migrantenunternehmer Kammermitglieder sind, sehen sie sich häufig nicht „als Bestandteil der Organisation" (Crone-Erdmann / Yilmaz, 2003, S. 5). Dies ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass es in vielen Kammern und Verbänden keine ausschließlich oder vorrangig auf diese Klientel ausgerichteten Aktivitäten gibt. Eine aktuelle Untersuchung bei türkischen Unternehmern in Deutschland kommt zu dem Ergebnis, dass „die türkischen Unternehmer (...) selbst ihre Rechte auf Teilhabe an den Entscheidungen einer IHK zumeist nicht [sehen] und (...) die Dienstleistungen der Organisation aus

78) Allerdings nutzen Unternehmer mit Migrationshintergrund die Angebote dieser Einrichtungen unterdurchschnittlich.

eigenem Entschluss kaum in Anspruch nehmen."(Crone-Erdmann / Yilmaz, 2003, S. 5/6) Das Problem, dass „viele Mitbürger ausländischer Herkunft Berührungs-, Sprach- und Verständnisschwierigkeiten im Umgang mit deutschen Behörden [haben]"[79], wird mittlerweile von den Institutionen erkannt. Sie reagieren darauf zum Teil mit besonderen Beratungsangeboten für Personen mit Migrationshintergrund, die von den Migranten auch stark in Anspruch genommen werden.

5.2.5 Unterschiede im Gründerverhalten

Eine befragte Unternehmensberaterin fasst den Unterschied zwischen Gründern mit Migrationshintergrund und deutschen Gründern so zusammen: Während deutsche Gründer immer allein anfangen, haben Migranten meist ein Netzwerk von Personen, die sie mit Waren, Arbeitskräften und Räumlichkeiten versorgen können. Zum Teil gibt es auch die passende Beratungsinfrastruktur (Rechtsanwälte, Steuerberater) in der eigenen ethnischen Community. Einen zweiten Unterschied sieht sie in der Flexibilität der ethnischen Gründer, die von einem zum anderen Gewerbe „umsatteln" können und für die das Scheitern eines „Geschäfts" nicht das Versagen als Selbstständiger bedeutet, so dass sie mit einem anderen „Geschäft" von neuem beginnen. Bei den Potenzialen und Ressourcen der Migranten wurden insgesamt ihr Mut und ihre Entscheidungsfreudigkeit positiv hervorgehoben. Ihre Spontaneität bei der Existenzgründung, insbesondere bei türkischstämmigen Gründern, wird seitens der befragten Experten jedoch nicht nur positiv bewertet. Vielmehr weisen sie darauf hin, dass viele Migranten, die sich für eine Existenzgründung entscheiden, nur unzureichend geschult sind, keine Vorstellung und keine Erfahrung davon haben, was auf sie zukommt. Mit Blick auf alle Existenzgründungen kommt die Wirtschaftsförderung der Stadt Mannheim zu dem Schluss, dass für ethnische Gründer sowie für Frauen, deren Gründungsquote in Mannheim überdurchschnittlich hoch ist, ein dringender Beratungsbedarf besteht (Stadt Mannheim 2004). Eine Untersuchung türkischer Unternehmer in Nordrhein-Westfalen kommt zu dem Ergebnis, dass „bislang (...) der Mut und Wille zur Selbstständigkeit noch im deutlichen Kontrast zur Befähigung [stehen]" (Crone-Erdmann / Yilmaz, 2003, S. 27).

Eine Untersuchung der Kunden einer Beratungseinrichtung in Hamburg für Personen mit Migrationshintergrund, die ein Gewerbe gründen wollen oder Beratung für ein bestehendes Gewerbe suchen, fasst drei typische Kundengruppen zusammen: den

79) So Prof. Hans-Jörg Schmidt-Trenz, Hauptgeschäftsführer der Handelskammer Hamburg (Pressemitteilung der Handelskammer Hamburg vom 10. Oktober 2003).

„selbstgewissen Autodidakten", die „reflektierten Quereinsteigerinnen" und die „beschädigten Migranten". Zu den „selbstgewissen Autodidakten" gehören ausschließlich Männer, die glauben, genug eigene Erfahrung gesammelt zu haben, um ein Unternehmen zu führen. Das Scheitern von Geschäftsideen wird von diesem Typus des Migrantenunternehmers grundsätzlich auf die Rahmenbedingungen zurückgeführt. Sie suchen die Beratung allein, um Zugang zu Krediten zu erhalten. Die „reflektierten Quereinsteigerinnen" nehmen den Weg in die Selbstständigkeit als starken Einschnitt wahr und setzen sich mit den Vor- und Nachteilen der Selbstständigkeit auseinander. Sie bringen bisher wenig Erfahrung mit Selbstständigkeit mit und nutzen Beratungsangebote in umfassenderem Maß. Sie wollen ihre Geschäftsidee gründlich prüfen. Die „beschädigten Migranten" sind aufgrund des niedrigeren Bildungsniveaus weniger gut in der Lage, sich gezielt mit den Vor- und Nachteilen der Selbstständigkeit auseinander zu setzen. Auch diese Gruppe möchte beraten werden, hat aber einen deutlich eingeengten Optionsraum (Breckner / Gonzalez, 2003, S. 13-20).

Unterschiedliches Gründungsverhalten lässt sich vereinfachend auch bei verschiedenen Migrantengruppen feststellen. So stehen beispielsweise den „mutigen türkischen Gründern" eher abwägende Gründer aus der Gruppe der Russlanddeutschen oder Russen gegenüber. So äußert sich ein Mitglied des Türkisch-Deutschen Unternehmervereins Mittelfranken: „Türken gehen nicht gerne zu Beratungen, auch nicht zur Beratung für Fördermöglichkeiten. Türken wursteln sich eher durch. Ihre Stärke ist ihr Mut, aber sie sind oft ohne Konzept."

Die spontanen Gründungen enden häufig in Insolvenzen und dem Scheitern der Unternehmen nach kurzer Zeit (vgl. Konzeptentwurf zum Deutsch-Türkischen Bildungs- und Wirtschaftszentrum, 2003). Viele Migranten, so sagen die Experten, scheitern an der nicht ausreichend geprüften Gründungsidee. Dazu gehört auch die Gründung nach Vorbildern. Häufig werden zunächst erfolgreiche Gründungsideen kopiert. In kurzer Zeit entstehen zahlreiche ähnliche Gewerbe („türkische Döner-Imbisse", „arabische und afrikanische Telefonläden", „afrikanische Beauty-Shops"). Damit wächst die Konkurrenz in einem ohnehin vergleichsweise kleinen und mit geringen Gewinnmargen ausgestatteten Markt. Als Folge scheitern die Nachahmer. Nachahmerkonzepte müssen allerdings nicht grundsätzlich scheitern. Mittlerweile haben Migrantenunternehmer erfolgreiche Franchise-Konzepte entwickelt. Während innerhalb der ersten fünf Jahre in der Regel die Hälfte der Gründer scheitert, liegt die Ausfallquote bei Franchise-Konzepten unter 10 %. Durch die Bindung an einen Franchisegeber besteht die Möglichkeit, eine eingeführte Geschäftsidee zu nutzen und nach bestimmten Regularien selbstständig fortzusetzen. Damit eröffnet sich auch Gründern mit geringer Erfahrung die

Möglichkeit, selbstständig tätig zu werden. Auf diesen Vorteil weist ein russischer Unternehmer, der eine Filiale einer russischen Supermarktkette leitet, im Gespräch hin. Gleichzeitig wird die Entscheidungsfreiheit der Selbstständigen aber auch mehr oder weniger eingeschränkt. Sie sind auf das Angebot bestimmter Waren festgelegt, die Art der Warendarbietung kann geregelt sein usw. Je nach Ausgestaltung des Franchisevertrages kann dies mit Vor- oder Nachteilen für den Franchisenehmer verbunden sein. Franchisekonzepte entstehen in der Migrantenökonomie auch als „Ableger" eigener Geschäftstätigkeit: Ein türkischer Einzelhändler führt eine größere Zahl von Ladengeschäften selbst. Ladengeschäfte, die nicht den erhofften Umsatz bringen, bietet er im Wege des Franchise anderen an. Er sichert sich damit das Recht der Belieferung und erhebt eine Lizenzgebühr. Die „vermeintlich" schlechte Lage kann für ein auf helfenden Familienangehörigen aufbauendes Unternehmen noch ausreichend Ertrag liefern, muss dies aber nicht zwangsläufig.

Bildung und Ausbildung spielen für die einzelnen Migrantengruppen bei Existenzgründungen unterschiedliche Rollen. So wird häufiger darauf verwiesen, dass Bildung beispielsweise für spanische und griechische Migranten oder jüdische Kontingentflüchtlinge von großer Bedeutung sei, während „lebenslanges Lernen (...) weder als Ziel noch als Weg eine gefestigte türkische Tradition [hat]. Die türkische Kultur folgt anderen Bildungsvorstellungen als das deutsche Bildungsideal. Die Kultur der Arbeit ist auch nicht – wie in Deutschland – eng mit dem Bildungssystem verknüpft und gibt ihm auch keine Prägung. Bildung in schulischer und universitärer Form soll unmittelbare und direkt verwertbare Beschäftigungsfähigkeit und Fertigkeiten vermitteln" (Crone-Erdmann / Yilmaz, 2003, S. 25). Dementsprechend sind duale Ausbildung und systematische Weiterbildung weitgehend unbekannt. Dies wirkt sich auch auf die Gründungssituation und das Gründungsverhalten aus.

5.3 Fazit

In den letzten Jahren hat sich in den untersuchten Städten eine Akteursstruktur zur Unterstützung von Arbeitnehmern und Selbstständigen mit Migrationshintergrund entwickelt. Teils in eigener Regie, teils angesiedelt in bestehenden Institutionen dienen diese Akteure als intermediäre Einrichtungen zwischen Personen mit Migrationshintergrund, die wirtschaftlich tätig werden wollen, und Behörden sowie Institutionen. Häufig sind bestehende Angebote im Rahmen von EU-, bundes- oder landesgeförderten Projekten zur Verbesserung der Wirtschaftsstruktur oder zur wirtschaftlichen und sozialen Integration entstanden. Die Projekte sind damit zum Teil zeitlich begrenzt und müssen einen Teil ihrer Kapazität dafür einsetzen, ihre eigene Finanzierung zu sichern. Projekte konzentrieren sich vor allem auf die Bereiche Qualifizierung und Weiterbildung sowie in jüngerer Zeit auf den Bereich der Existenzgründung von Personen mit Migrationshintergrund. Die Fokussierung auf ethnische Existenzgründungen stellt einerseits die Anerkennung einer Tatsache dar, die bisher im Umgang mit Migranten eher vernachlässigt wurde: Migranten sind nicht nur Bewohner unserer Städte, das heißt, Integration setzt nicht nur im Wohnquartier und bei nicht selbstständiger Arbeit ein, sondern sie sind auch in zunehmendem Maß als Selbstständige wirtschaftlich tätig. Dies hat sowohl kulturell- und mentalitätsbedingte Gründe, wird aber auch durch den ökonomischen Druck der (drohenden) Arbeitslosigkeit befördert. Andererseits ist die Einbeziehung der Migrantenökonomie und der ethnischen Ökonomie der Einsicht in die Realität geschuldet, dass es zukünftig selbst mit umfangreichen Qualifizierungs- und Weiterbildungsmaßnahmen kaum gelingen wird, auch nur annähernd alle arbeitslosen Personen mit Migrationshintergrund in unselbstständige Arbeit zu vermitteln.

Es gibt nicht das eine Patentrezept dafür, wie ethnische Gründer und Gewerbebetriebe erfolgreich unterstützt werden können. Dies ist davon abhängig, wie Erfolg definiert wird und ob dafür z.B. neben wirtschaftlichen auch soziale Faktoren berücksichtigt werden. Die Einschätzung eines Gesprächspartners geht in die Richtung der Berücksichtigung unterschiedlicher Faktoren: „Ob sich ethnische Unternehmen halten können, ist abhängig von der Konkurrenzsituation, der Stellung in der eigenen Ethnie, den Kontakten (viele haben informelle Kontakte), der Qualität des Geschäfts und der sozialen und wirtschaftlichen Kompetenz des Gewerbetreibenden." Die folgenden Empfehlungen stellen zunächst eine Sammlung dar, deren einzelne Punkte je nach Ausrichtung der Erfolgsdefinition und der zugeschriebenen Funktion der ethnischen Unternehmen unterschiedlich heranzuziehen sind.

6. Handlungsempfehlungen

Aus den Ergebnissen der vorliegenden Untersuchung lässt sich – trotz der Beschränkungen, die mit dem Untersuchungsansatz und der zur Verfügung stehenden Zeit verbunden sind – eine Reihe von Handlungsempfehlungen ableiten. Diese sind als Anregungen für eine weitere Beschäftigung mit den Interventionsmöglichkeiten gedacht. Ihre Umsetzung setzt jedoch eine stärkere Fundierung voraus.

Die selbstständige wirtschaftliche Tätigkeit von Personen mit Migrationshintergrund hat bereits heute für einige deutsche Städte einen hohen Stellenwert bei der Entwicklung der lokalen Wirtschaft. Zukünftig ist mit einem weiteren Bedeutungsgewinn zu rechnen. Der Umgang mit „ethnischen Ökonomien" entwickelt sich von einem Integrationsthema zu einem Wirtschaftsförderungsthema, ohne dabei die Bedeutung für die Integration von Personen mit Migrationshintergrund zu verlieren. Bei der Entwicklung und Umsetzung von Maßnahmen – dies zeigen bereits zahlreiche Aktivitäten in den Städten – sollten zukünftig beide Politikfelder stärker verknüpft werden. Gerade unter Berücksichtigung des Stadtteilbezugs wächst die Notwendigkeit eines integrierten Ansatzes. Die folgenden Empfehlungen versuchen, der sozialen wie der wirtschaftlichen Funktion der ethnischen Ökonomie Rechnung zu tragen.

6.1 Perspektivenwechsel

Stärkere Sensibilisierung

Auf Basis eines fundierten Wissens über die Strukturen ethnischer Ökonomien sollten die institutionellen Akteure für die Potenziale und Problemstellungen, die mit den ethnischen Ökonomien zusammenhängen, sensibilisiert werden. Erst basierend auf dieser verbesserten Transparenz und höheren Sensibilität lassen sich gezielte Maßnahmen und Ansätze zur Förderung der ethnischen Ökonomien entwickeln. Migrantenökonomien und ethnische Ökonomien sind allerdings keine homogenen Gebilde. Die Einleitung von Maßnahmen und gezielten Förderansätzen setzt daher im Einzelfall jeweils eine umfassende Bestandsanalyse voraus sowie eine Definition der Zielsetzung und Erfolgsfaktoren.

Untersuchungen sind – das liegt, wenn sie im Auftrag erfolgen, in der Natur der Sache – häufig von Interessen geleitet. Dennoch ist eine nüchterne Prüfung und Analyse der Möglichkeiten, Grenzen und Chancen der ethnischen Ökonomie – jenseits romantisierender Vorstellungen, Klischees und Vorurteile – unerlässlich.

Potenziale erschließen

Maßnahmen und Ansätze – das legen die Ergebnisse nahe – sollten die vorhandenen Potenziale der Migrantenökonomie und ethnischen Ökonomie stärker als bislang ermitteln und nutzen. Gleichzeitig sollte sich die Gestaltung des Regelungsrahmens, der Förderbedingungen usw. verstärkt auf eine Ermöglichungs- anstelle einer Verhinderungspolitik ausrichten. Um dies umzusetzen, fehlt der Politik, Verwaltung und anderen Institutionen häufig der Kontakt, der „direkte Draht" zu den ethnischen Gewerbetreibenden. Eine Abkapselung der ethnischen Unternehmen gilt es aber zu verhindern. Voraussetzung für die Herstellung von Kontakten und deren Pflege ist allerdings eine Verbesserung der interkulturellen Qualifikation von Politik, Verwaltung und anderen Institutionen. Dabei kann es nicht nur darum gehen, interkulturelle Qualifikation bei Ausländer- oder Integrationsbeauftragten zu verorten, sondern sie auch in den Verwaltungen und Institutionen umfassend zu verbreiten.

Wirtschaftliche und soziale Dimension einbeziehen

Bei allen Maßnahmen und Förderansätzen ist zu berücksichtigen, dass Unternehmen von Personen mit Migrationshintergrund neben ihrer wirtschaftlichen eine wichtige soziale Funktion haben. Ethnische Gewerbetreibende tragen, vor allem wenn sie in zwei Kulturen aufgewachsen und sozialisiert sind, zu einem besseren Verhältnis zwischen Deutschen und Zugewanderten bei, sie übernehmen eine Brückenfunktion und fördern das Zusammenleben im Stadtteil. Ethnische Familienbetriebe, deren Erträge gerade für eine bescheidene Existenz ausreichen, sind zwar unter ökonomischen Gesichtspunkten vermutlich wenig erfolgreich, können aber in besonderem Maß zur Integration beitragen. „Wirtschaft ist zwar vorrangig Arbeitswelt, aber nicht allein der Ort für Beschäftigung; Wirtschaft ist auch der Ort der Begegnung, der Kommunikation und damit einer der Lern-orte für Integration" (Crone-Erdmann / Yilmaz, 2003, S. 6). Um dies zu begreifen, muss vielerorts ein Umdenken einsetzen: Ethnische Gewerbe, so betont es eine Gesprächspartnerin, sind keine Last und auch keine Verlierer. Vielmehr ist es eine positive Infrastrukturförderung, wenn sich Migranten ansiedeln. Es führt zu einer Attraktivitätssteigerung des Stadtteils, die unterstützt werden sollte. Durch die Förderung der ethnischen Ökonomie werden sowohl die strukturelle als auch die kulturelle und soziale Integration unterstützt.

Kulturelle Prägung der Migrantenökonomie stärker einbeziehen

Bisher wird die kulturelle (und religiöse) Prägung der Migrantengruppen kaum in die institutionalisierte Befassung mit dem Thema Migrantenökonomie oder ethnische Ökonomie einbezogen, obwohl sie de facto zum Teil eine besondere Rolle z.B. bei der Vernetzung der Migrantenunternehmer spielt. Einen Ansatz für die stärkere Ein-

beziehung des Umfeldes stellt das – durch den Integrationsbeauftragten des Landes Nordrhein-Westfalen und die IHK-Vereinigung initiierte – Angebot für türkische Imame dar. Sie lernen Wirtschaft und Arbeitswelt im betrieblichen Alltag kennen, indem sie an Betriebsbesichtigungen teilnehmen.

6.2 Unterstützungsinfrastruktur

Infopool erarbeiten

Die Zusammenstellung von Informationen, die auf die Belange von Personen mit Migrationshintergrund in der Gründungsphase und Selbstständigkeit zugeschnitten sind, erscheint sinnvoll und ist dringend zu verbessern. Die Informationen sollten in einem leicht zugänglichen Infopool (z.B. im Rahmen eines Internetangebots) gesammelt werden. Ein derartiger Infopool hätte nicht nur den Vorteil der leichten Auffindbarkeit und Zugänglichkeit, sondern würde häufige Doppelarbeit bei der Entwicklung migrantenspezifischer Informationsangebote einschränken. Dadurch frei werdende Kapazitäten könnten stärker auf individuelle Angebote fokussiert werden. Von einem derartigen Infopool könnten auch neu eingerichtete Beratungsstellen profitieren. (Die Bedarfe der persönlichen Vermittlung von Informationen und persönliche Beratungsleistungen werden unter 6.4 dargestellt.)

Kontinuität von Projekten sichern

Die Förderung der Migrantenökonomien und der ethnischen Ökonomien ist bisher weniger als Aufgabe der Wirtschaftsförderung, sondern eher als soziale Aufgabe verstanden worden. Die Förderung erfolgt häufig im Rahmen von zeitlich begrenzten Projekten. Eine Verstetigung derartiger Projekte hätte zahlreiche Vorteile: Die Gefahr, dass im Rahmen von Projekten initiierte Aktivitäten wieder „einschlafen" und damit Ressourcen verschwendet werden, könnte verringert werden. Das „Rad würde nicht mehrfach erfunden" werden, das heißt, Ressourcen könnten in stärkerem Maß für Innovationen genutzt werden. Beteiligte Akteure könnten sich in stärkerem Maß um ihre eigentlichen Aufgaben kümmern und müssten weniger Zeit dafür aufwenden, die Kontinuität von Projekten zu sichern oder neue Projekte zu akquirieren. Schon die Förderung der ethnischen Ökonomie als fester Bestandteil der Wirtschaftsförderung würde sich positiv auf die Verstetigung auswirken.

Projektförderung nicht nur auf Vernetzung konzentrieren

In den letzten Jahren konzentrieren sich zahlreiche geförderte Projekte auf die Vernetzung bestehender Institutionen und Akteure. Darüber sollte die Entwicklung von Maßnahmen und neuen Ansätzen nicht vergessen werden. Die Konzentration auf Ver-

netzungsaktivitäten führt zum Teil bereits dazu, dass sich immer wieder „die üblichen Verdächtigen" treffen. Längerfristig entsteht damit die Gefahr der Entwicklung einer „over-embeddedness", die eher lähmend als befördernd auf die Migrantenökonomie wirken könnte.

Migrantenunternehmern mehr Gehör verschaffen

Migrantenunternehmer haben sich in den letzten Jahren zum Teil in eigenen Verbänden und Vereinen organisiert. Diese Form der Selbstorganisation sollte weiter unterstützt werden. Organisationen von Unternehmern mit Migrationshintergrund übernehmen eine wichtige Mittlerfunktion für Migranten und verschaffen den Interessen der Migrantenunternehmer mehr Gehör. Sie erleichtern häufig die Integration in bestehende Kammern und Verbände und führen Personen mit Migrationshintergrund an die Institutionen heran. Sie sind eher in der Lage, die spezifischen Interessen von Unternehmern mit Migrationshintergrund zu bündeln. Wenig entwickelt ist bisher die Kooperation zwischen unterschiedlichen Migrantengruppen, obwohl häufig ähnliche Interessen vertreten werden und gleiche Probleme auftreten. Eine stärkere Kooperation der Migrantengruppen in diesem Bereich könnte die Durchsetzungsfähigkeit von Migranteninteressen unter Umständen erhöhen.

Unterstützung der Ausbildungsverbünde

Eine zentrale Voraussetzung für die Verbesserung der Beschäftigungssituation von Migranten – und damit auch eine wichtige Voraussetzung für Integration – ist eine ausreichende Qualifikation der Migranten. Ausbildungsverbünde wirken in diesem Zusammenhang als zentrale Integrationsbeförderer, indem sie es Migrantenunternehmern erleichtern, auszubilden. Die Entwicklung von Ausbildungsverbünden sollte daher weiter unterstützt werden. Die Ausbildungsverbünde haben wesentlich dazu beigetragen, dass ausbildungsberechtigte Betriebe, die von Ausländern geführt werden, verstärkt Ausbildungsplätze anbieten. In Zukunft könnte eine wesentliche Aufgabe darin bestehen, neben der Rekrutierung neuer Ausbildungsplätze in Migrantenbetrieben auch die Kontinuität des Ausbildungsplatzangebots zu sichern.

6.3 Beratung

Integrierte Gründerberatung und -betreuung ausbauen

In den letzten Jahren wurde die Gründerberatung in den deutschen Städten erheblich verbessert, Informations- und Beratungsangebote werden in den größeren Städten durch unterschiedliche Anbieter zahlreich zur Verfügung gestellt. Die Angebote sind aber in hohem Maß standardisiert. Informationsveranstaltungen wenden sich vor allem

an Personen, die an seminarähnliche Vermittlungsformen gewöhnt sind. Auch Beratungsangebote wenden sich häufig an Personen, die im Umgang mit „deutschen" Behörden und Institutionen geübt sind. Die Gründerberatung sollte gerade für Personen mit Migrationshintergrund besonders umfassend erfolgen und den spezifischen Erfahrungshintergrund der Gründer stärker berücksichtigen. Sie sollte nicht nur Beratung zu finanziellen Fördermöglichkeiten, sondern ein abgestimmtes Bündel von Maßnahmen und Angeboten umfassen (Beratung, Begleitung, Finanzierung, Krisenmanagement). Die Beratung sollte frühzeitig einsetzen (bei der Gründungsidee), aber auch in der Planungs- und Realisierungsphase zur Verfügung stehen. Personen mit Migrationshintergrund, die ein Unternehmen gründen wollen, benötigen erst recht eine individuelle Unterstützung.

Beratungsresistenz aufweichen

Einige Anzeichen deuten darauf hin, dass es bei bestimmten Gründertypen – Breckner und Gonzalez (2003) sprechen von den „selbstgewissen Autodidakten" – eine Beratungsresistenz gibt. Diese verweigern sich der externen Beratung, gehen davon aus, dass sie selbst über ausreichend Erfahrung zur Geschäftsgründung verfügen und unterschätzen mögliche Hürden des Gründungsprozesses. Der Zugang zu diesen Gründern wird nur schwer herstellbar sein. Sie nutzen vorhandene Beratungsangebote häufig allein, um den Zugang zu Fördermitteln oder Krediten zu erhalten. Dennoch sollte der Versuch unternommen werden, dieser Beratungsresistenz entgegenzuwirken. Dabei ist der Aufbau einer vertrauensvollen Beziehung zwischen Berater und Gründer von besonderer Bedeutung. Zugehörigkeit zur gleichen Migrantengruppe oder zumindest eigener Migrationshintergrund kann für die Berater in diesem Zusammenhang von Vorteil sein. Muttersprachliche Beratungsleistungen können dieses Vertrauensverhältnis verbessern. Zum Teil reicht es auch aus, dass Personen mit Migrationshintergrund Sachverhalte vereinfacht umgangssprachlich in deutscher Sprache erklären können und damit auch für Migranten mit anderer Muttersprache verständlicher sind als im „Geschäfts- und Verwaltungsdeutsch" verhaftete Berater. Die Beratung sollte auf die Mentalität der Existenzgründer abgestimmt sein; selbstverständlich erscheinende Verhaltensregeln im Beratungskontext sind den Betroffenen oftmals nicht bekannt (z.B. Pünktlichkeit und Offenheit). Interkulturelle Kompetenz der Berater erleichtert beiden Seiten den Kontakt. In vielen Fällen ist es eine „Ehrensache", während der Beratung eigene finanzielle Möglichkeiten zu übertreiben, weil „Arm-Sein" in der Öffentlichkeit verpönt ist. Darauf muss ein Berater vorbereitet sein und dem begegnen können. Auch im Rahmen von Weiterbildungsangeboten muss mit dieser Beratungsresistenz umgegangen werden.

Niedrigschwellige Beratungsangebote im Stadtteil erweitern

Vorhandene Informations- und Beratungsangebote werden bisher von Personen mit Migrationshintergrund nur unzureichend genutzt. Aus Unkenntnis, Geld- und/oder Zeitmangel werden vorhandene Angebote (wie z.B. Unternehmerschulungen) nicht genutzt. Die Zugangsschwelle zu Beratungsangeboten ist für Personen mit Migrationshintergrund häufig noch zu hoch. Nicht nur mangelnde deutsche Sprachkenntnisse, sondern auch das Fehlen positiver Erfahrungen im Umgang mit Behörden und Institutionen stellen Barrieren dar. Niedrigschwellige Beratungsangebote, wie z.B. dezentrale Beratungsangebote im Stadtteil (leichtere und bessere Erreichbarkeit und die damit oftmals verbundene Kenntnis dieser Beratungsangebote und der dort tätigen Personen), können dazu beitragen, diese Skepsis seitens der Gründer abzubauen. Gleichzeitig reduzieren sie in der Gründungssituation, die ohnehin mit einer hohen Belastung für die Gründer verbunden ist, deren Aufwand, an Beratung zu gelangen, und ermöglichen es kurzfristig, Rat einzufordern. Niedrigschwellige Beratungsangebote könnten z.B. auch mobile Beratungsdienste sein, wie sie zukünftig etwa für türkische Unternehmer in Nordrhein-Westfalen angeboten werden sollen. Der Beratungsdienst übernimmt dabei die Funktion als Brücke zu staatlichen Einrichtungen, Kammern und Verbänden.

Begleitung bei Behördengängen und im Umgang mit Institutionen

Gründer mit Migrationshintergrund zeigen sich oft im Umgang mit Behörden und Institutionen befangen. Eine Begleitung bei Behördengängen sowie eine Unterstützung im Umgang mit Banken und Förderinstitutionen durch einen Berater stärken den Gründern den Rücken und können dazu beitragen, frühzeitig Unklarheiten des Gründungsprozesses auszuräumen. Mittlerweile hat sich eine Reihe von Unternehmensberatungen auf den Umgang mit Gründern aus den Migrantenmilieus spezialisiert. Sie sind häufig eher als institutionalisierte Berater der Kammern, Verbände oder kommunalen Wirtschaftsförderungen in der Lage, eine individuelle Begleitung anzubieten. Gründer mit Migrationshintergrund sind – wie die Nutzung dieser Angebote zeigt – auch häufig bereit und in der Lage, derartige privatwirtschaftliche Angebote in Anspruch zu nehmen.

Beratungsangebote zur Stabilisierung der ethnischen Gewerbebetriebe ausbauen

Gründerberatung darf nicht mit der Unternehmensgründung enden. Zahlreiche Unternehmen scheitern in den ersten fünf Jahren nach ihrer Gründung. Gerade Personen mit Migrationshintergrund, die als Existenzgründer häufig aus der Arbeitslosigkeit eine selbstständige Tätigkeit aufnehmen, sind besonders gefährdet. Die Stabi-

lisierung der Geschäftstätigkeit muss daher eine zentrale Aufgabe der Wirtschafts/Gründerförderung werden. Dazu gehört das Coaching für den Umgang mit Krisen und die Entwicklung von Präventionsmaßnahmen.

6.4 Förderung

Vielfalt von Finanzierungsformen und -beratung anbieten

Geschäftsideen von Personen mit Migrationshintergrund konzentrieren sich häufig auf so genannte Risikobranchen. Migranten sind oft nicht in der Lage, beantragte Kredite ausreichend oder in der von den Banken vorgesehenen Form (also z.B. ohne ausländischen Besitz) zu besichern. Zur Finanzierung von Gründungen von Migranten wird daher in vielen Fällen nur wenig Startkapital benötigt. Bei der Erschließung von Finanzierungsressourcen zeigen ethnische Gründer viel „Phantasie". So werden die bisher eng begrenzten Möglichkeiten zur Beschaffung von Fremdkapital durch Migranten umgangen, indem Verwandte an der Finanzierung mitwirken oder Finanzierungsformen mit geringerem Prüfaufwand (z.B. Maßnahmen der Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik wie die Gewährung von Überbrückungsgeld oder die Unterstützung einer Ich-AG-Gründung) genutzt werden. Kleinstkreditprogramme, revolvierende Gründerfonds oder auch nur eine höhere Risikofreudigkeit bei der Bewilligung von Krediten verbunden mit einer Prüfung der Geschäftskonzepte, die die spezifischen ethnischen Ressourcen der Gründer (wie z.B. ethnisches Netzwerk, Flexibilität, familiäre Unterstützung, kulturelle Ressourcen, zum Teil geringes Anspruchsniveau) stärker berücksichtigen, könnten die Finanzierung von Gründungen in der ethnischen Ökonomie erheblich erleichtern.

Kleinstbetriebsförderung überprüfen

Gründerunternehmen von Migrantenunternehmern sind in der Regel Kleinstunternehmen. Kleinstbetriebe von Migranten haben eine wichtige soziale Integrationsfunktion. Sie eröffnen Migranten neue Perspektiven für wirtschaftliches Handeln und fordern eigenes Engagement. Zum Teil sind Kleinstbetriebe der Initialkern für ein wachsendes Unternehmen. Es sollte daher geprüft werden, wie eine gezielte Förderung von Kleinstbetrieben verbessert werden kann.

Ethnische Ökonomien bei Arbeitsmarktreformen berücksichtigen

Ethnische Existenzgründungen sind nur ein – wenn auch guter – Weg aus der Arbeitslosigkeit; ihre wirtschaftliche Bedeutung ebenso wie ihre Integrationswirkung dürfen nicht überschätzt werden, zumal nicht jede Gründung erfolgreich ist und nicht jedes Unternehmen auf Dauer oder längere Zeit existiert. Gerade die lokale Wirtschaft lässt sich nicht beliebig erweitern. Die massiven Veränderungen der Arbeitsmarkt- und

Beschäftigungspolitik, die zum Teil bereits spürbar sind (z.B. Ich-AG), führen vermutlich dazu, dass auch Personen, die für eine selbstständige Tätigkeit eigentlich nicht die notwendigen Voraussetzungen mit sich bringen, dazu motiviert werden, selbstständig tätig zu sein. Personen mit Migrationshintergrund wird eine höhere Risikofreudigkeit bei der Gründung, zum Teil verbunden mit einem weniger planvollen Vorgehen, nachgesagt. Hiermit ergibt sich gerade für diese Gründer ein hohes Risiko des Scheiterns. Für die Städte kann dies mittelfristig mit einer erheblichen Zunahme an Insolvenzen und Gewerbeabmeldungen sowie Leerstand von Gewerberäumen verbunden sein. Beratungs- und Betreuungsangebote sollten sich daher zunehmend nicht nur auf die Gründungsphase beziehen, sondern vielmehr auch die Stabilisierung des Wirtschaftsbetriebs und ein mögliches Krisenmanagement berücksichtigen.

6.5 Stadtteilarbeit

Förderung von ethnischer und lokaler Ökonomie verknüpfen

Während der letzten Jahre hat die ethnische Ökonomie vor allem für die Entwicklung der lokalen wirtschaftlichen Situation an Bedeutung gewonnen und stellt häufig die Nahversorgung in benachteiligten Stadtteilen sicher, nicht mehr nur für die eigenen Ethnien, sondern auch für die Gebietsbevölkerung. Damit übernimmt sie eine notwendige Stabilisierungsfunktion im Stadtteil: Migrantenunternehmen bieten Ansätze für strukturelle Verbesserungen in benachteiligten Stadtteilen. Der Branchenmix und auch die ethnische Zusammensetzung der lokalen ethnischen Ökonomie können von entscheidender Bedeutung dafür sein, Stadtteile mit Unterstützung der ethnischen Ökonomie auf einen positiven Entwicklungspfad zu führen. Entstehen viele gleichartige Geschäfte an einem Standort, wachsen die Auswahlmöglichkeiten für die Kunden; die Lebensqualität im Stadtteil wird durch gute Einkaufsmöglichkeiten gesteigert. Konzentrieren sich viele Geschäfte einer Migrantengruppe, kann das von den Kunden als attraktivitätssteigernd bewertet werden. Es besteht z.B. die Chance, dass sich eine neue Einkaufsstraße mit besonderem Flair entwickelt. Beispiele wie die Kreuzberger Türkenmärkte oder die amerikanischen Chinatowns belegen dies. Gleichzeitig ist mit dem Kopieren gleicher Geschäftsideen in unmittelbarer räumlicher Nähe allerdings eine wachsende Konkurrenz verbunden. In Gewerben, die häufig ohnehin geringe Gewinnmargen erzielen, besteht damit die Gefahr, dass viele Geschäfte scheitern, wodurch ein negatives Standortimage weiter fortgesetzt wird. Darüber hinaus kann die Dominanz einer Migrantengruppe von anderen Gruppen und der Gebietsbevölkerung als Bedrohung wahrgenommen werden. Die Mischung der ethnischen Ökonomien fördert demgegenüber beispielsweise die Nutzung der deutschen Sprache als Lingua franca auch zwischen den Migrantengruppen.

Migrantenunternehmer stärker in Stadtteilarbeit einbeziehen

Ausländische Gewerbetreibende sollten stärker als bisher in die Stadtteilarbeit einbezogen werden. Bislang besteht häufig nur ein geringer Bezug der Gewerbetreibenden zum Stadtteil. Migrantenunternehmen sind unzureichend in die Netzwerke der lokalen Ökonomie einbezogen. Öffentlichkeitswirksame Aktionen im Stadtteil (wie z.B. die „Lange Nacht der Döner" im Berliner Teilbezirk Wedding), die ethnische Gewerbetreibende als aktiv Handelnde im Stadtquartier präsent erscheinen lassen, könnten hierbei Abhilfe schaffen. Darüber hinaus sollte die Vernetzung der Gewerbetreibenden auf Gebietsebene verbessert werden. Gemeinsame Projekte und Aktivitäten können diese Vernetzung unterstützen.

6.6 Forschungsbedarf

Mehr Transparenz und empirische Kenntnisse

Ethnische Ökonomien sind bislang kaum systematisch und umfassend untersucht. Es bestehen vielerorts nur unzureichende Kenntnisse über die lokale Situation ethnischer Ökonomien. Es fehlen Untersuchungen, die die Entwicklung in unterschiedlichen Städten, bei verschiedenen Migrantengruppen und in unterschiedlichen Branchen vergleichend betrachten. Die Ergebnisse der vorliegenden Studie weisen beispielsweise darauf hin, dass unterschiedliche Ethnien jeweils über verschiedene Potenziale verfügen, jedoch auch spezifische Probleme und Bedarfe haben. Dies gilt es in weiteren Studien zu vertiefen, um den spezifischen Förderbedarf besser als bislang erschließen zu können. Möglicherweise wurden bislang aber auch soziostrukturelle Kriterien, wie die Zugehörigkeit zu sozialen Schichten, gegenüber der ethnischen Zugehörigkeit und kulturellen Unterschieden vernachlässigt und somit sozialen Unterschieden bei der Betrachtung ethnischer Ökonomien zu wenig Beachtung geschenkt.

Auch Verlaufsstudien, die die Entwicklung ethnischer Ökonomien in deutschen Städten über einen längeren Zeitraum systematisch betrachten und damit Wirkungszusammenhänge offen legen und Interventionsmöglichkeiten aufzeigen könnten, fehlen bisher weitgehend. Um die Potenziale der ethnischen Ökonomie für die lokale Wirtschaftsentwicklung ebenso wie für die Integration beurteilen zu können, bedarf es aber dringend derartiger tief gehender Analysen.

Interdisziplinarität fördern

So, wie sich Sozial- und Wirtschaftsverwaltungen der Städte, Integrationsbeauftragte und Wirtschaftskammern und -verbände bisher meist unabhängig voneinander und unabgestimmt mit Migranten als Unternehmern beschäftigt haben, ist das Thema bislang auch in der Wissenschaft zu einseitig unter spezifischen Blickwinkeln einzelner Disziplinen betrachtet worden. Um die Ergebnisse der Forschung in stärkerem Maß handlungsorientiert zu gestalten und dem interdependenten Wirkungsgefüge aus sozialen und wirtschaftlichen Prozessen besser gerecht zu werden, sollten zukünftig interdisziplinäre Untersuchungsansätze stärker vorangetrieben werden, die sowohl die Rolle der Migrantenökonomie oder der ethnischen Ökonomie für die Integration wie für die lokale und regionale Wirtschaftsentwicklung betrachten als auch die unterschiedlichen Motivationen, Mentalitäten und sozialen Hintergründe miteinbeziehen.

Die Weiterentwicklung der ethnischen Ökonomie und ihr Stellenwert bei der Integration der Migrantenbevölkerung hängen zwar nicht nur von den Kommunen ab, da z.B. die rechtlichen Rahmenbedingungen, die Förderprogramme und die gesellschaftliche Akzeptanz von Migranten – alles Faktoren, die auf die Entwicklung ethnischer Ökonomien einwirken – nur bedingt von den Städten beeinflusst werden können. Kommunen können aber durch interkulturelles Engagement und integrierte Förderung viel dazu beitragen, Hemmnisse und Gründungsschwierigkeiten abzubauen. Unterstützt werden sollten sie dabei durch handlungsorientierte, interdisziplinäre Forschungsergebnisse, um gezielt Fördermaßnahmen für lokale und ethnische Ökonomie entwickeln und durchführen zu können. Wenn es gelingt, die ethnische Ökonomie in der Stadt und in den Stadtteilen aufzuwerten und ihre Bedeutung zu erkennen, kann diese eine wichtige Integrationsfunktion übernehmen und das Zusammenleben fördern.

Literatur

- Anheier, Helmut K. / Schneider, Friedrich, 2000: Sozialwirtschaft. Dritter Sektor und Informelle Ökonomie. In: Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) (Hrsg.), Informelle Ökonomie. Schattenwirtschaft und Zivilgesellschaft als Herausforderung für die Europäische Sozialforschung. Bonn, 9-67
- Blaschke, Jochen / Ersöz, Ahmet, 1986: Die Türkische Ökonomie in Berlin. In: Forum – Zeitschrift für Ausländerfragen und Kultur 1, 58-69
- Blaschke, Jochen / Ersöz, Ahmet, 1987: Herkunft und Geschäftsaufnahme türkischer Kleingewerbetreibender in Berlin. Berlin (Reihe Forschungsmaterialien Migration, M3)
- Blaschke, Jochen, 2001: Ausgrenzung und Integration in der ethnischen Ökonomie Berlins. In: Verein für Gegenseitigkeit e.V. im Europäischen Migrationszentrum (Hrsg.), Ethnische Unternehmen in Europa. Ein Konferenzbericht. Berlin, 9-25
- Bögenhold, Dieter, 1987: Der Gründungsboom. Realität und Mythos der neuen Selbstständigkeit, Frankfurt /New York
- Bögenhold, Dieter, 1989: Die Berufspassage in das Unternehmertum. Theoretische und empirische Befunde zum sozialen Prozess der Firmengründung. In: Zeitschrift für Soziologie 18 (4), 265-279
- Bögenhold, Dieter / Staber, Udo, 1990: Selbstständigkeit als ein Reflex auf Arbeitslosigkeit? In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 42 (2), 265-279
- Bourdieu, Pierre, 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital und soziales Kapital. In: Reinhard Kreckel (Hrsg.), Soziale Ungleichheiten. Göttingen, 183-198 (Soziale Welt, Sonderband 2)
- Breckner, Ingrid / González, Toralf, 2003: „Einen Laden aufmachen kann jeder, drin bleiben ist eine Kunst". Qualitative Evaluation des ESF-Projektes Informations- und Beratungszentrum für ausländische Existenzgründer und Betriebe. Hamburg
- Breitenbach, Barbara von, 1982: Italiener und Spanier als Arbeitnehmer in der Bundesrepublik Deutschland, München
- Bude, Heinz, 1998: Die Überflüssigen als transversale Kategorie. In: Peter Berger / Michael Vester, Alte Ungleichheiten – Neue Spaltungen. Opladen, 363-382
- Bukow, Wolf-Dietrich, 1993: Leben in der multikulturellen Gesellschaft. Die Entstehung kleiner Unternehmer und die Schwierigkeiten im Umgang mit ethnischen Minderheiten. Opladen

- Bundesministerium des Innern (Hrsg.), 2001: Zuwanderung gestalten. Integration fördern. Bericht der Unabhängigen Kommission „Zuwanderung". Berlin
- Burgbacher, Hans Gerwin, 2004: Migrantenunternehmer, Existenzgründungen und -förderung am Beispiel Hamburgs. Münster
- Buschmann, Birgit, 2003: Ausländische Selbstständige und ihre soziale und wirtschaftliche Bedeutung. Vortrag beim DtA-Forum „Wirtschaftsdynamik durch Existenzgründungen von Migranten?" am 17. Juni 2003 (Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim)
- Crone-Erdmann, Georg / Yilmaz, Sevim, 2003: Projekt FATIMA. Abschlußbericht. Düsseldorf
- Deutsche Ausgleichsbank (DtA), 2002: „Gründungsaktivität ausländischer Mitbürger" – Ergebnisse der Markt- und Mittelstandsforschung der DtA. o.O. http://www.dta.de/dtaportal/Presseclub/d030ThemaM/Arch02/Auslaender/Kurz_notiert_Auslaender.jsp (20. März 2003)
- Deutsche Ausgleichsbank (DtA), 1999: Ausländische Unternehmer in Deutschland, o.O. (Hörfunkmanuskript). http://www.dta.de/dtaportal/Ressourcen/Presseclub/pdf/d010Audioservice/Auslaender.pdf (20. März 2003)
- Deutsche Ausgleichsbank (DtA), o.J: Existenzgründung multikulturell: Beratung für ausländische Gründerinnen und Gründer. o.O. http://www.gruenderfreundliche-kommune.de/pb06/hannover.html (20. März 2003)
- Deutscher Bundestag (Hrsg.), 2000: Sechster Familienbericht. Familien ausländischer Herkunft in Deutschland. Leistungen – Belastungen – Herausforderungen und Stellungnahme der Bundesregierung. Berlin und Bonn
- DGB Bildungswerk, 2004: Forum Migration. Düsseldorf
- Der Beauftragte des Senats für Integration und Migration (Hrsg.), 2004: Navigator. Informationen für Spätaussiedler. Ausgabe Nr. 9, April/Mai 2004
- Die Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen (Hrsg.), 2000: Bericht der Beauftragten für Ausländerfragen über die Lage der Ausländer in der Bundesrepublik Deutschland. Berlin und Bonn
- Die Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen (Hrsg.), 1995: Bericht über die Lage der Ausländer in der Bundesrepublik Deutschland. Berlin und Bonn
- Die Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen (Hrsg.), 1997: Bericht über die Lage der Ausländer in der Bundesrepublik Deutschland. Berlin und Bonn

- Die Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen (Hrsg.), 2001: Migrationsbericht der Ausländerbeauftragten im Auftrag der Bundesregierung. Berlin und Bonn
- Die Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen (Hrsg.), 2003: Migrationsbericht der Ausländerbeauftragten im Auftrag der Bundesregierung. Berlin und Bonn
- Die Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen (Hrsg.), 2002: Bericht der Beauftragten der Bundesregierung für die Belange der Ausländer in der Bundesrepublik Deutschland. Berlin und Bonn
- Die Beauftragte der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration, 2004: Migrationsbericht der Integrationsbeauftragten. Berlin und Bonn
- Diehl, Anne / Lehmann, Kathrin / Naydenova, Sascha, 2000: Nichts liegt näher als Polen. Aufzeichnungen aus dem polnischen Berlin. In: Institut für Europäische Ethnologie der Humboldt-Universität Berlin (Hrsg.), Durch Europa. In Berlin. Porträts und Erkundungen. Berlin, 41-62
- Ellwert, Georg, 2002: Unternehmerische Illegale. Ziele und Organisationen eines unterschätzten Typs illegaler Einwanderer. In: IMIS-Beiträge, Institut für Migrationsforschung und Interkulturelle Studien der Universität Osnabrück (Hrsg.) 19, 7-20
- Ertekin, Kemal, 2001: Die türkische Ökonomie und die gesellschaftliche Integration der türkischen Migranten. In: Verein für Gegenseitigkeit e.V. im Europäischen Migrationszentrum (Hrsg.), Ethnische Unternehmen in Europa. Ein Konferenzbericht. Berlin, 40-45
- Esser, Hartmut, 1980: Aspekte der Wanderungssoziologie. Assimilation und Integration von Wanderern, ethnischen Gruppen und Minderheiten. Darmstadt/Neuwied
- Fischer, Ivonne, 2001: Ethnische Ökonomie zur Stabilisierung benachteiligter Stadtteile? Dortmund (unveröff. Diplomarbeit an der Fakultät Raumplanung der Universität Dortmund)
- Floeting, Holger / Henckel, Dietrich, 2003: Jobnomaden, Schwarzarbeiter und arabische Pizzabäcker: „Zukünfte" städtischer Arbeitsmärkte? In: Deutsche Zeitschrift für Kommunalwissenschaften (DfK), Bd. II, 59-84
- Freise, Dominique C., 2003: Vorstudie zu einem Projekt „Migranten-Ökonomie" mit dem Schwerpunkt „Selbstständigkeit von Migranten" für die Schader-Stiftung, Institut Wohnen und Umwelt GmbH. Darmstadt
- Genç, Alisan, 2001: Die Rolle der türkischstämmigen Ökonomie in Berlin. In: Verein für Gegenseitigkeit e.V. im Europäischen Migrationszentrum (Hrsg.), Ethnische Unternehmen in Europa. Ein Konferenzbericht. Berlin, 46-54

- Gordon, Milton Myron, 1964: Assimilation in American Life. The Role of Race, Religion, and National Origin. New York
- Göschel, Albrecht, 2001: Integration und Stadt. In: Deutsche Zeitschrift für Kommunalwissenschaften (DfK), Bd. I, 5-11
- Halm, Dirk, 2001: Martina Sauer und Anne Meyer, Zuwanderer in Essen, Münster
- Hannemann, Christine, 2000: „Soziales Kapital" kleiner Städte – Perspektive für schrumpfende Städte in Ostdeutschland? In: Christine Hannemann / Sigrun Kabisch / Christine Weiske (Hrsg.), Neue Länder – Neue Sitten? Transformationsprozesse in Städten und Regionen Ostdeutschlands. Berlin, 11-30
- Häußermann, Hartmut / Oswald, Ingrid (Hrsg.), 1997: Zuwanderung und Stadtentwicklung. Leviathan Sonderheft 17, 9-29
- Häußermann, Hartmut / Siebel, Walter, 2001: Integration und Segregation – Überlegungen zu einer alten Debatte. In: Deutsche Zeitschrift für Kommunalwissenschaften (DfK), Bd. I, 68-79
- Häußermann, Hartmut / Siebel, Walter, 2001: Soziale Integration und ethnische Schichtung. Zusammenhänge zwischen räumlicher und sozialer Integration. Gutachten im Auftrag der „Unabhängigen Kommission Zuwanderung". Berlin und Oldenburg
- Häußermann, Hartmut, 2005: Integration und Urbanität: Eine problematisch gewordene Beziehung. In: Deutsches Institut für Urbanistik (Hrsg.), Zukunft von Stadt und Region: Stadtgesellschaft zwischen Integration und Ausgrenzung. Beiträge zum Forschungsverbund „Soziale Stadt". Band 2. Opladen
- Heckmann, Friedrich, 1998: Ethnische Kolonien. Schonraum für Integration oder Verstärker der Ausgrenzung? In: Forschungsinstitut der Friedrich-Ebert-Stiftung, Abteilung Arbeit und Sozialpolitik, Ghettos oder ethnische Kolonie? Entwicklungschancen von Stadtteilen mit hohem Zuwandereranteil. Bonn, 29-41
- Hillmann, Felicitas, 2001: Struktur und Dynamik der Arbeitsmigration der ausländischen Bevölkerung in Berlin. In: Gesemann, Frank (Hrsg.), Migration und Integration. Wissenschaftliche Analysen und politische Perspektiven. Opladen, 185-208
- Hoffmann-Nowotny, Hans-Joachim, 1973: Soziologie des Fremdarbeiterproblems. Eine theoretische und empirische Analyse am Beispiel der Schweiz. Stuttgart
- Kaminer, Wladimir, 2000: Russendisko. München
- Kapphan, Andreas, 2000: Die Konzentration von Zuwanderern in Berlin: Entstehung und Auswirkungen. In: Schmals, Klaus M. (Hrsg.), Migration und Stadt. Opladen, 137-153

- Kapphan, Andreas, 1997: Russisches Gewerbe in Berlin. In: Hartmut Häußermann / Ingrid Oswald (Hrsg.), Zuwanderung und Stadtentwicklung, Leviathan Sonderheft 17, 121-137
- Kauert, Hans-Georg, 2001: Der Stellenwert der ethnischen Ökonomie in Berlin. In: Verein für Gegenseitigkeit e.V. im Europäischen Migrationszentrum (Hrsg.), Ethnische Unternehmen in Europa. Ein Konferenzbericht. Berlin, 33-39
- Kessler, Judith, 1997: Zwischen „Charlottengrad" und „Scheunenviertel". Jüdische Zuwanderer aus der früheren Sowjetunion in Berlin. In: Renate Amann / Barbara von Neumann-Cosel (Hrsg.), Berlin. Eine Stadt im Zeichen der Migration. Darmstadt, 96-102
- Kontos, Maria, 2001: Von der „mithelfenden Familienangehörigen" zur selbstständig erwerbstätigen Migrantin: Ein sozialer Transformationsprozess in der Migration. In: Christian Büttner / Berthold Meyer (Hrsg.), Integration durch Partizipation. „Ausländische Mitbürger" in demokratischen Gesellschaften. Frankfurt/M., 163-186
- Kronauer, Martin, 2002: Exklusion. Die Gefährdung des Sozialen im hochentwickelten Kapitalismus. Frankfurt/M. und New York
- Leicht, René / Leiß, Markus / Strohmeyer, Robert, 2001: Ausländische Selbstständige in Baden-Württemberg. Grüne Reihe Nr. 43. Mannheim
- Liikanen, Erkki, 2003: Entrepreneurs from Ethnic Minorities an opportunity for a more entrepreneurial Europe. Pressemitteilung der EU-Kommission vom 8.7.2003. Brüssel http://europa.eu.int/rapid/start/cgi/guesten.ksh?p_action.gettxt=gt&doc=SPEECH/03/353|0|RAPID&lg=EN&display= (24.3.2004)
- Loeffelholz, Hans Dietrich von / Gieseck, Arne / Buch, Holger, 1994: Ausländische Selbstständige in der Bundesrepublik unter besonderer Berücksichtigung von Entwicklungsperspektiven in den neuen Bundesländern. Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung. Neue Folge, Heft 56. Berlin
- Loeffelholz, Hans Dietrich von, 1998: Ausländische Selbstständige in Deutschland unter besonderer Berücksichtigung der Italienischen Selbstständigen. In: Roberto Alborino / Konrad Pölzl (Hrsg.), Italiener in Deutschland. Teilhabe oder Ausgrenzung? Freiburg
- Mars, Gerald / Ward, Robin, 1984: Ethnic Business Development in Britain. Opportunities and Resources. In: Robin Ward / Richard Jenkins (Hrsg.), Ethnic Communities in Business. Strategies for Economic Survival. Cambridge, 1-19
- Öner, Ihsan, 2001: Ethnische Ökonomie in Europa. In: Verein für Gegenseitigkeit e.V. im Europäischen Migrationszentrum (Hrsg.), Ethnische Unternehmen in Europa. Ein Konferenzbericht. Berlin, 103-107

- Park, Robert E., 1928: Human Migration and the Marginal Man. American Journal of Sociology 33 (6)
- Pfützenreuter, Wolf-Dieter, 2001: Zur Bedeutung von ethnischen Unternehmen für die soziale Integration der zugewanderten Bevölkerung. In: Verein für Gegenseitigkeit e.V. im Europäischen Migrationszentrum (Hrsg.), Ethnische Unternehmen in Europa. Ein Konferenzbericht. Berlin, 29-32
- Pichler, Edith, 1997: Migration, Community-Formierung und ethnische Ökonomie. Die italienischen Gewerbetreibenden in Berlin. In: Beiträge zur vergleichenden Sozialforschung. Berlin (Diss.)
- Pichler, Edith, 2002a: Italienisch für Fortgeschrittene. In: die tageszeitung berlin, 2.12.2002
- Pichler, Edith, 2002b: Pioniere, Arbeitsmigranten, Rebellen, Postmoderne und Mobile: Italiener in Berlin. In: Friedrich-Ebert-Stiftung, Institut für Sozialgeschichte e.V. (Hrsg.), Archiv für Sozialgeschichte. Jahrbuch der Friedrich-Ebert-Stiftung, Bd. 42, 257-274
- Putnam, Robert D., 2000: Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community. New York
- Pütz, Robert, 2000: Von der Nische zum Markt? Türkische Einzelhändler im Rhein-Main-Gebiet. In: Anton Escher (Hrsg.), Ausländer in Deutschland. Probleme einer transkulturellen Gesellschaft aus geographischer Sicht. Mainzer Kontaktstudium Geographie, Bd. 6, 27-39
- Pütz, Robert, 2003: Kultur und unternehmerisches Handeln – Perspektiven der „Transkulturalität als Praxis". In: Petermanns Geographische Mitteilungen 147 (2), 76-83
- Pütz, Robert, 2003: Unternehmer türkischer Herkunft in Deutschland. „Gründungsboom" aus makroanalytischer Perspektive, das Beispiel Berlin. In: Geographische Rundschau 4, 26-31
- Rada, Uwe, 2002: Berliner Barabaren. Wie der Osten in den Westen kommt. Berlin
- Reinken, Kurt, 2002: Beratung für ausländische Existenzgründer. In: Claim – Gründer-Zeitung, 10.1.2002
- Reiß-Schmidt, Stephan / Tress, Josef, 2002: München – Stadtentwicklung mit Ausländern in einer prosperierenden Stadt. In: Deutsche Akademie für Städtebau und Landesplanung (Hrsg.), Stadtentwicklung durch Zuwanderung. Integration von Migration. Vorbereitende Berichte zur Jahrestagung 2002. Berlin
- Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (RWI), 2004: Ausländische Selbstständige in der Bundesrepublik Deutschland unter besonderer Berücksichtigung von Entwicklungsperspektiven in den neuen Bundesländern. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft. Essen

- Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung Essen (RWI) (Hrsg.), 1994: Ausländische Selbstständige in der Bundesrepublik Deutschland unter besonderer Berücksichtigung von Entwicklungsperspektiven in den neuen Bundesländern. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft. Essen
- Schlögel, Karl, 1998: Berlin – Ostbahnhof Europas. Russen und Deutsche in ihrem Jahrhundert. Berlin
- Schmidt, Ekkhart, 2000: Vom Arbeiter zum Unternehmer. In: Ausländer in Deutschland 16 (1) (31.3.2000) (www.isoplan.de/aid/2000-1/schwerpunkt.htm; 20.3.2003)
- Schnur, Olaf, 2003: Lokales Sozialkapital für die „soziale" Stadt. Politische Geographien sozialer Quartiersentwicklung am Beispiel Berlin-Moabit. Opladen
- Schulte, Axel, 2000: Zwischen Anspruch und Wirklichkeit der Demokratie: Lebensverhältnisse von Migranten und staatliche Integrationspolitiken in der Bundesrepublik Deutschland. In: Klaus M. Schmals (Hrsg.), Migration und Stadt – Entwicklungen, Defizite, Potentiale. Opladen, 33-84
- Schutkin, Andreas, 2000: Die berufliche Positionierung ausländischer Erwerbspersonen in Bayern. Zu den Auswirkungen der Arbeitsmigration in der Zeit von 1955 bis 1973 auf die heutigen Arbeitsmarktstrukturen. Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät der Universität Regensburg. Regensburg (Diss.)
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.), 2001: Ausländische Bevölkerung in Deutschland. Wiesbaden
- Straßburger, Gaby, 2001: Evaluation von Integrationsprozessen in Frankfurt am Main. Dezernat für Integration (Hrsg.). Frankfurt am Main
- Täuber, Marc, 2003: Förderung ausländischer Existenzgründer durch die Deutsche Ausgleichsbank. Eine Förderbilanz der Jahre 1990 – 2002. Bonn und Berlin
- Terkessidis, Mark, 1998: Das Stück Zucker im Tee. taz vom 1.4.1998
- Tsypylma, Darieva, 1997: Unsere Heimat ist die russische Sprache. Russischsprachige Medien in Berlin. In: Renate Amman / Barbara von Neumann-Cosel (Hrsg.), Berlin. Eine Stadt im Zeichen der Migration. Darmstadt, 104 f.
- Website Deutsch-Italienische Handelskammer: http://www.ahk-italien.it (3.3.2004)
- Website Drehscheibe: http://www.drehscheibe.org. (3.3.2004). Leitfaden Ausländer, Fremdenfeindlichkeit, Extremismus, Selbstständige
- Website Italienische Botschaft, Kulturabteilung: http://www.iic-berlino.de (8.3.2004)
- Website Italienische Botschaft: http://www.botschaft-italien.de (8.3.2004)

- Website Italienisches Generalkonsulat Köln: http://www.consolati-italiani.de (3.3.2004)
- Website Statistische Ämter des Bundes und der Länder: http://www.statistik-protal.de Zugriff am 4.3.2004. Erwerbstätigkeit – Ausländische sozialversicherungspflichtig Beschäftigte. Stand: 8.10.2003
- Website Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, Genesis-Datenbank: http://www-genesis.destatis.de/genesis /online/html, Zugriff am 4.3.2004. Ausländer: Deutschland, Stichtag, Geschlecht, Ausgewählte Staaten der EU. Stand: 4.3.2004. Ausländer: Deutschland, Stichtag, Geschlecht, Ausgewählte Staaten der Welt. Stand: 5.3.2004
- Website Statistisches Bundesamt, Wiesbaden: http://www.destatis.de Zugriff am 4.3.2004. Bevölkerung nach Geschlecht und Staatsangehörigkeit. Stand: 5.3.2004. Ausländische Bevölkerung nach Geburtsland am 31.12.2002. Stand: 13.1.2004
- Weizsäcker, Esther, 2004: Jüdische Migranten im geltenden deutschen Staatsangehörigkeits- und Ausländerrecht. In: Zeitschrift für Ausländerrecht und Ausländerpolitik 24 (3), 93-101
- Wirtschafts- und Beschäftigungsförderung Dortmund, Ethnische Ökonomie, http://www.wbf-do.de/home/news_detail.jsp?cid=2323 (2.4.2004)
- Zwick, Martin, 2004: Aussiedlerzuzug weiter rückläufig. Aktuelle Strukturdaten einer wichtigen Zuwanderergruppe. In: aid, Aktueller Informationsdienst zu Fragen der Migration und Integrationsarbeit, 20 (1)

Anhang 1

Interviewpartner in den Fallstudienstädten

Berlin

Experten

Name	Amt/Institution
Frau Birgit Hunkenschroer	Quartiermanagement Moabit-West
Herr Ertugrul Tolan	Bezirksamt Mitte Bezirksberatung Wirtschaftsförderung
Herr Staudigls	Handwerkskammer Berlin
Herr Mustafa Turgut Cakmakoglu	Ausländerbeauftragter Bezirksamt Mitte
Herr Arndt Müller	Geschäftsstraßenmanager Brunnenstraße Bezirksamt Mitte
Herr Michael Krummrich	Arbeit statt Amt
Frau Gehrke	Projektleiterin, Gesellschaft für soziale Unternehmen (gsub)

Gewerbetreibende mit Migrationshintergrund

Gewerbebetrieb	Nationalität/Herkunft
Internetdienst	Weißrussland
Blumengeschäft	Vietnam
Häuslicher Krankenpflegedienst	Türkei

Essen

Experten

Name	Amt/Institution
Herr Cengiz Yildirim	Stiftung Zentrum für Türkeistudien Türkiye Arastirmalar Merkezi Vakfi Institut an der Universität Duisburg-Essen
Herr Dr. Helmuth Schweitzer	Regionale Arbeitsstellen zur Förderung von Kindern und Jugendlichen aus Zuwandererfamilien (RAA) in NRW Essen – Interkulturelles Büro

Herr Dirk Otto	ZukunftsZentrumZollverein Aktiengesellschaft zur Förderung von Existenzgründungen – Triple Z
Herr Mohammed Masri	Libanesischer Zedernverein
Herr Klaus Wermker	Büro für Stadtentwicklung der Stadt Essen
Frau Margarete Meyer	Stadtteilentwicklung, Stadt Essen
Herr Igor Wenzel	Koordinator für Belange der Russland-deutschen im Jugendamt, Stadt Essen „Stadt-teilladen" Katenberg Vermittlungsagentur „Zweite Chance"
Frau Sevim Yilmaz	Vereinigung der Industrie- und Handels-kammern in Nordrhein-Westfalen

Gewerbetreibende mit Migrationshintergrund

Gewerbebetrieb	Nationalität/Herkunft
Unternehmensberatung	Türkei
Unternehmensberater	Türkei
Spezialitätengeschäft	Russland
Lebensmittelmarkt	Türkei
Bäckerei	Türkei
Beauty-Shop	Kamerun

Hamburg

Experten

Name	Amt/Institution
Herr Toralf González	Technische Universität Hamburg-Harburg
Frau Susanne Dorn, Tevfik Kirmaci	ATU – Arbeitsgemeinschaft Türkischer Unternehmer und Existenzgründer e.V. Ausländische Selbstständige bilden aus
Herr Kazim Abaci, Herr Hidir Demirtas	Unternehmer ohne Grenzen
Frau Christiane Ram, Frau Maus	Behörde für Wirtschaft und Arbeit, Referats-leiterin Mittelstandsförderung, Handwerk und Ernährungswirtschaft
Frau Cornelia Lehmann	advisa Unternehmensberatung GmbH

Gewerbetreibende mit Migrationshintergrund

Gewerbebetrieb	Nationalität/Herkunft
Agentur für interkulturelles Projektmanagement	Brasilien
Bäckerei	Türkei
Ernährungsberaterin	Russlanddeutsche
Lebensmittelgeschäft	Türkei
Obst-und-Gemüse-Geschäft	Türkei

Hannover

Experten

Name	Amt/Institution
Herr Mokthar Satoudi	Projektmanagement Gründerberatung, Technologie-Centrum Hannover GmbH
Herr Kai Koslick	Bereichsleiter Günderservice Region Technologie-Centrum Hannover GmbH
Herr Orlob	Industrie- und Handelskammer Berufsbildung: Aus- und Fortbildung
Frau Reimer	Bund türkisch-europäischer Unternehmer/innen (BTEU)
Herr Güler	Vorsitzender Bund türkisch-europäischer Unternehmer/-innen (BTEU)
Herr Jens-Peter Hansen	Fachbereich Wirtschaft, Bereich Wirtschaftsförderung, Sachgebiet Betriebsberatung, Bestandspflege und Akquisition, Stadt Hannover

Gewerbetreibende mit Migrationshintergrund

Gewerbebetrieb	Nationalität/Herkunft
Werbeagentur, Druckerzeugnisse, Internetgestaltung, Softwareentwicklung	Griechenland
Juwelier (Uhrengeschäft)	Polen
Eiscafé, Pizzeria	Italien
Reisebüro	Türkei

Unternehmerstammtisch in Hannover	überwiegend Deutsche
Mittelfeld (zu einigen Fragen aus dem Fragebogen ethnische Gewerbetreibende)	

Mannheim

Experten

Name	Amt/Institution
Herr Ottmar Schmitt	Kommissarischer Amtsleiter Amt für Wirtschaftsförderung
Herr Jürgen Münch	Amt für Wirtschaftsförderung
Herr Claus Preißler	Büro des Beauftragten für ausländische Einwohner
Herr Hasan Aydogan	Ausbildungsverbund Mannheim
Frau Margot Römmich	Projekt Firmengründung Mannheim
Herr Dr. René Leicht	ifm – institut für mittelstandsforschung Universität Mannheim Leitung Forschungsgruppe Strukturberichterstattung

Gewerbetreibende mit Migrationshintergrund

Gewerbebetrieb	Nationalität/Herkunft
Fahrschullehrer	Türkei
Änderungsschneiderei	Türkei
Latino-Tanzschule	Chile
Elektro-Einzel- und Großhandel	Türkei

Nürnberg

Experten

Name	Amt/Institution
Herr Godehard Neuman	Stabsleiter, Wirtschaftsreferat, Stadt Nürnberg
Herr Friedrich Popp	Geschäftsführer des Ausländerbeirats, Stadt Nürnberg
Frau Jutta Braunschmidt	Amt für Wirtschaft, Stadt Nürnberg

Herr Olaf Klumpp-Leonhardt	Wirtschaftsreferat, EU-Ziel-2-Programm-Management/Leitung, Stadt Nürnberg
Herr Werner Wotruba	Projektleiter, Wirtschaftsreferat, Stadt Nürnberg
Frau Karin Bucher	IHK – Industrie- und Handelskammer Referentin für Gründungsförderung
Herr Bernd Hirschberger	IHK – Industrie- und Handelskammer Technischer Ausbildungsberater
Herr Stefan Fritz	IHK – Industrie- und Handelskammer Rechtsanwalt
Herr Cüneyt Gençer	Rechtsanwalt, Türkischer Unternehmerverein (TIAD)
Frau Uschi Brock	BQN-Büro/Fachbereich Migration und Integration, Bildungszentrum der Stadt Nürnberg
Frau Ulla Krämer	Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg, Sozialwissenschaftliches Forschungszentrum (SFZ)
Herr Rainer Aliochin	Ausbildungsring Ausländischer Unternehmer e.V. – AAU

Gewerbetreibende mit Migrationshintergrund

Gewerbebetrieb	Nationalität/Herkunft
Reisebüro	Griechenland
Reisebüro	Russland (Ukraine)
Reiseservice, Flughafen Nürnberg und ein weiteres Büro in Südstadt	Russland (Kasachstan)
Supermarkt	Russland (Russlanddeutsch)
Finanzdienstleistungen, Berlinische Lebensversicherung	Türkei
Rechtsanwalt	Türkei

Anhang 2

Überblick über Rechtsvorschriften für die selbstständige Erwerbstätigkeit ausländischer Staatsangehöriger in der Bundesrepublik Deutschland

I. Verfassungsrecht

Das Grundrecht der Berufsfreiheit des Art. 12 I GG ist nur auf Deutsche im Sinne des Art. 116 GG anwendbar. Das Recht ausländischer Staatsangehöriger zur Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit schützt somit nur Art. 2 I GG. Die Einschränkung der selbstständigen beruflichen Tätigkeit von Ausländern ist demnach erleichtert, nämlich unter Beachtung der allgemeinen Grenzen des Art. 2 I GG zulässig.

II. Ausländerrecht

Im Gegensatz zur Ausübung einer unselbstständigen Tätigkeit benötigen ausländische Staatsangehörige – soweit sie sich rechtmäßig in der Bundesrepublik Deutschland aufhalten – keine Arbeitserlaubnis, um eine selbstständige berufliche Tätigkeit auszuüben. Jedoch kann auch die selbstständige Tätigkeit von Ausländern begrenzt oder untersagt werden.

§ 3 I Satz 1 AuslG bestimmt, dass Ausländer, die in die Bundesrepublik einreisen und sich in ihr aufhalten wollen, grundsätzlich einer Aufenthaltsgenehmigung bedürfen.[1)]

Nach § 14 II AuslG kann eine Aufenthaltsgenehmigung bei der Erteilung, aber auch nachträglich mit Auflagen versehen werden. Das gilt nicht für den Fall der Erteilung der Aufenthaltsgenehmigung in Form einer Aufenthaltsberechtigung, da diese nicht mit Auflagen und Bedingungen verbunden werden kann (§ 27 I AuslG). Ein im Besitz einer Aufenthaltsberechtigung befindlicher Ausländer kann somit nach den für Deutsche

---

1) Die nach § 3 I Satz 2 AuslG ergangene Durchführungsverordnung zum Ausländergesetz (DVAuslG) bestimmt in § 1 I DVAuslG, dass Angehörige bestimmter Staaten für Kurzaufenthalte bis zu einer Dauer von nicht mehr als drei Monaten keiner Aufenthaltsgenehmigung bedürfen, wenn sie keine Erwerbstätigkeit im Sinne des § 12 I DVAuslG aufnehmen bzw. nur eine der in § 12 II, III DVAuslG genannten Tätigkeiten ausüben, wobei nach § 12 IV diese Ausnahmen auch für Selbstständige gelten.

geltenden allgemeinen Voraussetzungen nach dem Berufs- oder Gewerberecht tätig sein.[2] Grundsätzlich können jedoch nach § 14 II AuslG durch Auflagen die Art und der Umfang der gewerblichen Betätigung von Ausländern erheblich eingeschränkt werden. Sogar ein vollständiges Verbot gewerblicher Betätigung ist auf diesem Weg möglich.

Die Erteilung der Auflagen steht im pflichtgemäßen Ermessen der zuständigen Ausländerbehörde. In der Regel wird die Aufenthaltsgenehmigung mit der Auflage „Selbstständige Erwerbstätigkeit oder vergleichbare unselbstständige Erwerbstätigkeit nicht gestattet" versehen.[3] Eine Änderung oder Aufhebung dieses so genannten Gewerbesperrvermerks kommt nach der entsprechenden ermessensleitenden Verwaltungsvorschrift nur in Betracht, „wenn und soweit an der Ausübung einer bestimmten selbstständigen Erwerbstätigkeit durch Ausländer ein übergeordnetes wirtschaftliches Interesse oder ein besonderes örtliches Bedürfnis besteht"[4].

Spezifische Vergünstigungen genießen Angehörige solcher Staaten, mit denen die Bundesrepublik zwischenstaatliche Vereinbarungen geschlossen hat (z.B. Niederlassungsverträge). Diese völkerrechtlichen Verträge bleiben von den Vorschriften des Ausländergesetzes unberührt. Sie schließen aber das Ermessen der Ausländerbehörden, selbst wenn in ihnen den Angehörigen von Vertragstaaten Inländergleichbehandlung bei der Zulassung zu Erwerbstätigkeit zugesichert wurde, nicht aus.[5]

Nicht betroffen von dieser ausländerrechtlichen Einschränkung selbstständiger Tätigkeit sind Staatsangehörige von EU-Mitgliedstaaten sowie deren Familienangehörige, deren gemeinschaftsrechtliche Niederlassungsfreiheit im EG-Vertrag (Art. 43, 49 EGV) gewährt wird und nach § 1 I Nr. 2, II AufenthaltG/EWG i.V.m. § 4 AufenthaltG/EWG ausländerrechtlich nicht einschränkbar ist. Die selbstständige Erwerbstätigkeit dieser Personen kann allerdings gemäß § 12 I AufenthaltG/EWG aus Gründen der öffentlichen Ordnung, Sicherheit und Gesundheit begrenzt werden.

---

2) Vgl. Lange, GewArch 1996, 359 (361).

3) Lange, GewArch 1996, 359 (361).

4) So Nr. 15 zu § 7 AuslG der Allgemeinen Verwaltungsvorschrift zur Ausführung des Ausländergesetzes vom 07.07.1967 in der Fassung der Bekanntmachung vom 10.05.1977 (GMBl. 1977, S. 202), zitiert nach Friauf in: Friauf (Hrsg.), Kommentar zur Gewerbeordnung, Loseblattsammlung, Stand April 1999, § 1, Rn. 155.

5) Vgl. Friauf in: Friauf (Hrsg.), Kommentar zur Gewerbeordnung, Loseblattsammlung, Stand April 1999, § 1 Rn. 161.

Auch heimatlose Ausländer unterliegen keiner Beschränkung, da sie nach dem Gesetz über die Rechtsstellung heimatloser Ausländer im Bundesgebiet[6] im Wesentlichen den deutschen Staatsangehörigen gleichgestellt sind.

III. Gewerberecht

a) Allgemeines Gewerberecht

Der Grundsatz der Gewerbefreiheit in § 1 I GewO erhält eine spezifische freiheitsverbürgende Bedeutung als Zugangsrecht zugunsten der gewerblichen Betätigung von Ausländern, jedenfalls soweit diese nicht als EU-Gemeinschaftsbürger bevorzugt sind.[7]

Damit sind Ausländer gewerbefähig im Sinne des § 1 I GewO, solange im Einzelfall keine rechtlichen Hindernisse entgegenstehen sollten. Mit Blick auf die fehlende verfassungsrechtliche Gewährleistung des Grundgesetzes ist somit festzustellen, dass § 1 I GewO den Gewerbebetrieb durch Ausländer auf einfachgesetzlicher Ebene schützt. Sieht man von der Regelung zur Datenerhebung in § 11 I Satz 2 Nr. 4 GewO und den behördlichen Mitteilungs- und Kooperationspflichten des § 139 VII Nr. 1 und 6, VIII Nr. 5 GewO ab, enthält die Gewerbeordnung keine weiteren Bestimmungen mit ausländerspezifischem Bezug.[8]

b) Besonderes Gewerberecht

Nach § 2 I GastG erfordert der Betrieb einer Gaststätte eine Erlaubnis. Falls keine Versagungstatbestände des § 4 GastG entgegenstehen, hat jeder Antragsteller einen Anspruch auf Erteilung der Erlaubnis. Da § 4 GastG keinen ausländerspezifischen Versagungstatbestand kennt, gelten im Gaststättenrecht die gleichen Regelungen für ausländische wie für deutsche Staatsangehörige.

---

6) Gesetz über die Rechtsstellung heimatloser Ausländer im Bundesgebiet vom 25.04.1951 (BGBl I, S. 269), zuletzt geändert durch Gesetz vom 09.07.1990 (BGBl. I, S. 1354, 1383).

7) Friauf in: Friauf (Hrsg.), Kommentar zur Gewerbeordnung, Loseblattsammlung, Stand April 1999, § 1 Rn. 1d.

8) Insbesondere gelten die Vorschriften über das Reisegewerbe in §§ 55-61a GewO mittlerweile für Deutsche und Ausländer gleichermaßen, da die traditionelle Beschränkung der Tätigkeit von Ausländern im Reisegewerbe durch Gesetz vom 23. November 1994 (BGBl. I, S. 3475) endgültig aufgehoben wurde.

Allerdings ist gemäß § 4 I Nr. 1 GastG Voraussetzung für die Erlaubniserteilung die erforderliche Zuverlässigkeit des Gewerbetreibenden. In diesem Zusammenhang können ausländerspezifische Tatsachen, wie etwa die mangelnde Kenntnis der deutschen Sprache, im Einzelfall zu einer Versagung der gaststättenrechtlichen Erlaubnis führen.[9]

In der Handwerksordnung finden sich keine ausländerspezifischen Regelungen, weshalb nach dem Grundsatz der Gewerbefreiheit ausländische Staatsangehörige selbstständig als Handwerker tätig sein können.[10] Die selbstständige Tätigkeit von Personen mit Migrationshintergrund wurde allerdings durch die Handwerksordnung vor allem dadurch erschwert, dass eine im Nicht-EU-Ausland absolvierte Ausbildung oft nicht anerkannt wurde und der Meisterbrief als Zugangsbeschränkung die Gründung eines Handwerkbetriebes verhinderte. Seit dem 1. Januar 2004 sind umfassende Neuregelungen im Handwerksrecht gültig, die diese Behinderungen für Personen mit Migrationshintergrund weitgehend beseitigen. So wurde der Meisterzwang auf „gefahrgeneigte Handwerke" beschränkt. Damit wird für die selbstständige Ausübung von 53 Handwerken zukünftig kein Befähigungsnachweis mehr vorausgesetzt.[11]

---

9) Vgl. Schiedermair/Wollenschläger, Handbuch des Ausländerrechts der Bundesrepublik Deutschland, Bd. 5, Loseblattsammlung, 17. Lfg., Stand: September 1995, 4 B II (Berufszulassung), Rn. 24.

10) Deutschen Staatsangehörigen vorbehalten sind nach diversen spezialgesetzlichen Bestimmungen jedoch der Zugang zum Beruf des Bezirksschornsteinfegermeisters (§§ 4 II Nr. 2, 5 I Nr.1 SchfG) sowie unter Umständen die berufs- oder gewerbsmäßige Ausübung der Jagd (§§ 15 I Satz 1, 17 II Nr.2 BJagdG) und der gewerbsmäßige Umgang mit Schusswaffen oder Munition (§ 21 I, IV Nr.1 WaffG). Ausländischen Staatsangehörigen, die keine Angehörigen eines EU-Mitgliedstaates sind, kann überdies die zum gewerbsmäßigen Umgang, Verkehr oder der Beförderung von explosionsgefährlichen Stoffen erforderliche Erlaubnis versagt werden (§§ 7 I, 8 II Nr. 1 SprengG).

11) Davon profitieren in besonderem Maß auch Handwerke und handwerksähnliche Gewerbe, in denen Personen mit Migrationshintergrund häufig als Gründer auftreten (z.B. eine Reihe von Bauhandwerken, Schuhmacher und Schuhreparateure, Textilreiniger und Schnellreiniger, Gebäudereiniger, Damen-, Herrenschneider und Änderungsschneider, Speiseeishersteller, Fleischzerleger usw.).

Welche Mitteilungen die Gewerbeüberwachungsbehörden an die Ausländerbehörden zu machen haben, regelt schließlich die Datenübermittlungsverordnung zum Ausländergesetz in § 6 AuslDÜV.[12]

IV. Recht der freien Berufe

Zum Beruf des Rechtsanwalts haben Ausländer unbeschränkten Zugang. Nach § 4 Bundesrechtsanwaltordnung (BRAO) kann als Rechtsanwalt zugelassen werden, wer die Befähigung zum Richteramt nach dem Deutschen Richtergesetz besitzt. Diese kann auch von Ausländern erworben werden, da weder für die Zulassung zu den beiden Staatsexamina noch zum juristischen Vorbereitungsdienst der Bewerber Deutscher sein muss.

Zur Ausübung des Apothekerberufs ist eine Approbation erforderlich, die gemäß § 4 I Nr. 1 Bundes-Apothekerordnung (BApO) zur Voraussetzung hat, dass der Bewerber Deutscher, Gemeinschaftsinländer oder heimatloser Ausländer ist. Anderen Ausländern darf nach § 4 III BApO die Approbation nur erteilt werden, wenn dies im öffentlichen Interesse liegt oder die Versagung eine außergewöhnliche Härte darstellt. Allerdings kann über § 11 BApO die vorübergehende Ausübung des Apothekerberufs gestattet werden. Dies ist nur befristet möglich.

Zum selbstständigen Betrieb einer Apotheke ist gemäß § 1 II Apothekergesetz (ApothG) eine weitere Erlaubnis erforderlich, deren Voraussetzungen sind, dass der Antragsteller wiederum Deutscher, Gemeinschaftsinländer oder heimatloser Ausländer ist (§ 2 I Nr. 1

ApothG) und zudem die deutsche Approbation als Apotheker besitzt (§ 2 I Nr. 3 ApothG). Da das Gesetz keine Befreiung von der Voraussetzung des § 2 I Nr. 1 ApothG vorsieht, ist anderen als den dort genannten Ausländern der selbstständige Betrieb einer Apotheke nicht möglich.

Die Tätigkeit als Arzt setzt, vergleichbar der Zulassung als Apotheker, gemäß § 3 I Satz 1 Nr. 1 Bundesärzteordnung (BÄO) die deutsche Staatsangehörigkeit oder den Status des Gemeinschaftsinländers bzw. des heimatlosen Ausländers voraus. Anderen

---

12) Mitteilungspflichtig sind demnach die Gewerbeanzeige, die gewerbliche Erlaubniserteilung, Rücknahme und Widerruf derselben und die Gewerbeuntersagung.

Ausländern kann die Approbation gemäß § 3 III BÄO in besonderen Einzelfällen oder aus Gründen des öffentlichen Gesundheitsinteresses erteilt werden. Nach der Rechtsprechung des Bundesverwaltungsgerichts (BVerwG) stellt § 3 III BÄO jedoch einen eng auszulegenden Ausnahmetatbestand dar.

Weitere Voraussetzung der Approbation ist eine den deutschen Standards entsprechende Ausbildung (vgl. § 3 I Satz 2 und 3 i.V. mit Satz 1 Nr. 4 und 5 BÄO), wobei hier Ausnahmen nach § 3 II BÄO gemacht werden können. Zudem steht es im Ermessen der Behörden nach §§ 2 II, 10 BÄO eine Erlaubnis zur vorübergehenden Ausübung des Arztberufs zu erteilen.

Für die freiberufliche Tätigkeit von Künstlern liegen keine ausländerspezifischen gesetzlichen Beschränkungen vor.

V. Fazit

Zusammenfassend ist festzustellen, dass die selbstständige Erwerbstätigkeit von Ausländern in erster Linie durch Auflagen zur Aufenthaltsgenehmigung nach § 14 II AuslG eingeschränkt wird. Für Gemeinschaftsinländer und heimatlose Ausländer ist das Ausländergesetz insoweit nicht anwendbar.

In gewerberechtlichen Vorschriften finden sich keine ausländerspezifischen Einschränkungen, dagegen sind in der Handwerksordnung und den Spezialgesetzen zur Regelung der freiberuflichen Tätigkeit teilweise erhebliche Beschränkungen für die Zulassung von Nichtdeutschen normiert.

Anhang 3

Leitfäden – Experten und Gewerbetreibende mit Migrationshintergrund

Interviewleitfaden für Experten

A Angaben zur Institution/Person

1. In welcher Institution/in welchem Amt sind Sie tätig und seit wann?
2. Umreißen Sie kurz Ihre Tätigkeit und Ihr Aufgabengebiet.
3. Ist Ihre Institution/Ihr Amt im Untersuchungsgebiet engagiert, dort in Gremien eingebunden und mit anderen Vor-Ort-Institutionen vernetzt? Wenn ja, erläutern Sie dies bitte.
4. Ist Ihre Institution/Ihr Amt im Bereich ethnische Ökonomie engagiert bzw. von ihr tangiert?

B Fragen zum Bereich ethnische Ökonomie

1. Gibt es in der Stadt und/oder im Untersuchungsgebiet ethnische Gewerbebetriebe?
   Wenn ja, welche? (differenzieren nach Branchen, Ethnien, Betriebsgrößen, Dauer des Bestehens, ggf. Migrantengenerationen und Kundenkreis)
2. Gibt es Schwerpunkte/Unterschiede der ethnischen Ökonomie?
   a) nationalitätenbezogen, b) gebietsbezogen, c) branchenbezogen?
3. Wie hat sich die ethnische Ökonomie entwickelt? Gibt es im Untersuchungsgebiet Besonderheiten?
4. Welche Rolle spielt die ethnische Ökonomie in der Stadt/im Untersuchungsgebiet?
5. Hat sich die Rolle der ethnischen Gewerbebetriebe in den letzten Jahren verändert? Welche Rolle übernehmen die ethnischen Gewerbebetriebe für die Ausbildung?
6. Gibt es eine Zusammenarbeit/ein Netzwerk der lokalen Gewerbebetriebe? Wenn ja, bitte erläutern Sie dies(e) und benennen Sie die Partner.
7. Gibt es eine Zusammenarbeit/einen Zusammenschluss ethnischer Gewerbetreibender auf Stadt-/Gebietsebene? Wenn ja, beschreiben Sie es bitte.
8. Ist die Zusammenarbeit und Kooperation unter ethnischen Gewerbetreibenden auf einzelne/spezifische ethnische Gruppen beschränkt (gruppenhomogene oder -übergreifende Kooperationen)?

9. Unterscheiden sich ethnische Gewerbebetriebe und deutsche Gewerbebetriebe? Wenn ja, wodurch? Gibt es Unterschiede zwischen Gewerbebetrieben der ersten und zweiten Migrantengeneration? Wenn ja, welche?
10. Können Sie Aussagen treffen zu der Beschäftigtenstruktur der ethnischen Gewerbe? (Anzahl, Herkunft, Ausbildung)

C Förderung und Unterstützung von Gewerbetreibenden/ Existenzgründer/-innen

1. Welche Förderprogramme/-angebote gibt es für Gewerbetreibende/Existenzgründer? Gibt es spezielle Förderprogramme/-angebote für nichtdeutsche Gewerbetreibende/Existenzgründer?
2. Wer bietet diese an und seit wann?
3. Von wem werden diese Förderangebote genutzt? Mit welcher Intensität? Gibt es dabei nationalitätenspezifische, generationsspezifische oder branchenspezifische Unterschiede? Wenn ja, was ist aus Ihrer Sicht der Grund dafür?
4. Gibt es (einschränkende) Regelungen für die Gewerbeanmeldung (Ausländerrecht, Gewerbeordnung, Handwerksrecht etc.) und den Betrieb für nichtdeutsche Existenzgründer/Gewerbetreibende? Wenn ja, bitte benennen Sie diese.

D Einschätzung und Ideen

1. Welche Funktion haben die ethnischen Betriebe für die Gebiete?
2. Welche Rolle spielen sie für die schon lange in der Bundesrepublik Deutschland lebende zugewanderte Bevölkerung?
3. Welche Rolle spielen sie für Neuzugewanderte?
4. Welche Rolle spielen sie für die deutsche Wohnbevölkerung?
5. Haben Sie Vorschläge, wie nichtdeutschen Einwohnern der Einstieg in die Selbstständigkeit erleichtert werden kann? Wenn ja, bitte erläutern.
6. Haben Sie Vorschläge, was Gewerbebetriebe im Gebiet zu dessen Attraktivitätssteigerung und zur Verbesserung des Zusammenlebens/Lebens im Wohnquartier tun können? Wenn ja, bitte näher beschreiben.
7. Welche Rolle spielt das Thema ethnische Ökonomie in der lokalen Öffentlichkeit?

E Sonstige Fragen und Einschätzungen

1. Spielt in der Stadt/im Gebiet die informelle Ökonomie eine Rolle? Wenn ja, welche? Wird sie z.B. bewusst toleriert? Haben sich daraus ethnische Gewerbebetriebe entwickelt?

2. Wie schätzen Sie die Deutschkenntnisse der selbstständigen ethnischen Gewerbetreibenden ein? Gibt es Ihrer Meinung nach Generationsunterschiede und/oder Nationalitätenunterschiede?

Interviewleitfaden für Gewerbetreibende mit Migrationshintergrund

A Zur Person

1. Wie alt sind Sie und wo sind Sie geboren?
2. Wie lange leben Sie schon in der Bundesrepublik Deutschland?
3. Wie ist Ihre familiäre Situation?
4. Welchen Aufenthaltsstatus besitzen Sie? (unbefristete Aufenthaltserlaubnis, Aufenthaltsberechtigung)
5. Welche Ausbildung haben Sie absolviert? Beschreiben Sie bitte Ihren Ausbildungsverlauf. Wo haben Sie diese Ausbildung absolviert?
6. Waren Sie vor Ihrer Selbstständigkeit arbeitslos, erwerbstätig (wenn ja, wo) oder in Ausbildung (wenn ja, wo)?

B Zum Gewerbebetrieb

1. Welche Art von Gewerbe betreiben Sie?
2. Seit wann betreiben Sie das Gewerbe?
3. Wie viele Betriebe betreiben Sie? Liegen diese, sofern es mehrere sind, alle in demselben Gebiet?
4. Leben Sie selbst in dem Gebiet, in dem sich Ihr(e) Betrieb(e)/Unternehmen befinden?
5. Beschreiben Sie bitte den Beginn Ihrer Selbstständigkeit. Haben Sie z.B. den Betrieb/das Unternehmen selbst (neu) gegründet, ihn übernommen (wenn ja, von wem) oder haben Sie sich an einem bereits bestehenden Unternehmen beteiligt?
6. Was war Ihre Motivation, selbstständig zu werden?
7. Was waren/ sind Ihre Motive, genau dieses Gewerbe zu gründen/zu betreiben?
8. Wie würden Sie die Funktion Ihres Unternehmens (im Stadtteil) beschreiben?
9. Wie viele Angestellte beschäftigen Sie? Wie viele der Angestellten kommen aus dem Familienkreis, wie viele aus dem näheren oder weiteren Bekanntenkreis? Wie und woher haben Sie die anderen Angestellten gewonnen?
10. Greifen Sie gezielt auf ethnische Arbeitskräfte oder ethnische Zulieferbetriebe zurück? Wenn ja/nein, warum (nicht)?

11. Sind Ihre Angestellten Personen des gleichen Herkunftslandes wie Sie selbst?
12. Wie viele der Angestellten haben eine abgeschlossene Berufsausbildung? Welche Bedeutung messen Sie einer guten Ausbildung bei?
13. Haben sich die Größe und Struktur des Unternehmens seit der Gründung verändert (z.B. bezüglich der Anzahl der Beschäftigten, bezüglich weiterer Unternehmensgründungen/Zweigstellen; bezüglich des Kundenkreises etc.)? Was erwarten Sie diesbezüglich für die Zukunft?
14. Wie und von wem soll Ihr Unternehmen fortgeführt werden, wenn Sie es selbst nicht mehr leiten können?
15. Bilden Sie in Ihrem Betrieb aus? Wenn ja: Woher kommen die Auszubildenden (Herkunftsland)? Wie erfolgte die Auswahl der Auszubildenden? Wenn nein: Warum nicht?
16. Wie setzt sich Ihre Kundschaft zusammen? Gibt oder gab es eine bestimmte Zielgruppe von Kunden für Ihr Gewerbe/Angebot?
17. Gibt oder gab es eine bestimmte Zielgruppe von Kunden für Ihr Gewerbe/Angebot? (Wie) machen Sie für Ihr Gewerbe/Angebot Werbung?
18. Können Sie etwas zu Ihrem Umsatz, zur Rentabilität Ihres Betriebes sagen?
19. Kooperieren Sie mit anderen Gewerbebetrieben im Gebiet? Wenn ja, mit wem und in welcher Form?

C Zur Gewerbeanmeldung und zur Existenzgründung

1. Gab es Schwierigkeiten bei der Anmeldung des Gewerbes/Betriebes?
2. Wie beurteilen Sie die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen für eine Existenzgründung? Was hat geholfen, was behindert?
3. Wie beurteilen Sie rückblickend Ihre persönliche Qualifikation für Ihre Existenzgründung? Waren z.B. Ihre Deutschkenntnisse hilfreich?
4. Wenn Sie Schwierigkeiten hatten, können Sie diese bitte unterscheiden nach solchen, die während der Gründungsphase auftraten, und solchen, die sich auf den laufenden Geschäftsbetrieb beziehen?
5. Woher haben Sie das Startkapital zur Gewerbegründung bekommen?
6. Wie haben Sie die Gewerberäume gefunden?
7. Haben Sie bei der Gründung ihres Gewerbes Unterstützung erhalten? Wenn ja, von wem und in welcher Form?
8. Nehmen Sie Beratungs-/Weiterbildungsangebote für Existenzgründer/Gewerbetreibende in Anspruch oder haben Sie diese zu einem früheren Zeitpunkt in Anspruch genommen oder beabsichtigen Sie dies in nächster Zeit?

D Einschätzungen und Ideen

1. Welche Ziele und Erwartungen haben Sie zum Zeitpunkt der Gewerbegründung/-übernahme gehabt? Haben sich Ihre Erwartungen und Ziele hinsichtlich der eigenen Existenzgründung erfüllt?
2. Welche Funktion hat Ihr Gewerbebetrieb für die schon lange hier lebende nichtdeutsche Bevölkerung?
3. Welche Funktion hat Ihr Gewerbebetrieb für Neuzugewanderte?
4. Tragen Ihrer Meinung nach ethnische Betriebe zum besseren Zusammenleben der Stadtteilbewohner bei? Wenn ja, können Sie ein Beispiel nennen?
5. Haben Sie Wünsche oder Ideen und Vorschläge, wie Gewerbetreibende/Existenzgründer besser unterstützt werden können? Welchen Ratschlag würden Sie – vor dem Hintergrund Ihrer Erfahrungen – Zuwanderern geben, die ein Unternehmen gründen wollen?

Zum Abschluss sagen Sie uns bitte, welche Entwicklung Ihr Betrieb Ihrer Meinung nach in zehn Jahren genommen hat.

Autorenhinweise

Ulla-Kristina Schuleri-Hartje (Projektleitung)

Dipl.-Volkswirtin Ulla-Kristina Schuleri-Hartje; geb. 1945; Studium der Volkswirtschaft in Frankfurt a.M. und an der Freien Universität Berlin; Controllerin in der Stabsabteilung eines Berliner Industrieunternehmens; Mitarbeiterin und stellvertretende Leiterin der Planungsleitstelle, Senatskanzlei Berlin und seit 1980 wissenschaftliche Mitarbeiterin im Deutschen Institut für Urbanistik, Arbeitsbereich Stadtentwicklung und Recht, Berlin; Arbeitsschwerpunkte: Sozialpolitik, Ausländerintegration, alte Menschen, Armut; diverse Projekte in diesen Schwerpunkten sowie Mitarbeit in der Programmbegleitung des Bund-Länderprogramms „Soziale Stadt"; zur Zeit u.a. Projektleiterin für den Verbundpartner Forschung im Verbundprojekt „Zuwanderer in der Stadt".

Holger Floeting

Diplom-Geograph Holger Floeting; geb. 1964; Studium der Geographie an der FU Berlin sowie der Verkehrswissenschaft, Stadt- und Regionalplanung an der TU Berlin; gutachterliche Tätigkeit im Bereich Unternehmensplanung; seit 1991 wissenschaftlicher Angestellter und Projektleiter im Deutschen Institut für Urbanistik, Arbeitsbereich „Wirtschaft und Finanzen", Berlin; Arbeitsschwerpunkte: Lokale und regionale Innovations- und Technologiepolitik, wirtschaftlicher Strukturwandel, kommunale Wirtschaftsförderung; diverse Projekte in diesen Themenfeldern, u.a.: „Stadtquartiere des Informationszeitalters", Formen der interkommunalen Zusammenarbeit im Rahmen der kommunalen Wirtschafts- und Infrastrukturpolitik.

Bettina Reimann

Dr. Bettina Reimann; geb. 1967; Studium der Soziologie, Politologie und Stadtplanung; 1999 Promotion zum Dr. rer. soc. an der Humboldt-Universität zu Berlin; seit 1995 tätig in der sozialorientierten Stadtentwicklung und Stadterneuerung; seit 2001 wissenschaftliche Mitarbeiterin am Deutschen Institut für Urbanistik, Arbeitsbereich Stadtentwicklung und Recht, Berlin, Arbeitsschwerpunkte: Stadtentwicklung, Sozial- und Wohnungspolitik; aktuelle Projekte: „Stadt 2030", „Zuwanderer in der Stadt".