

## Die Chancen der Zweiten Generation in selbständigen Migrantenfamilien: Intergenerationelle Aspekte

Apitzsch, Ursula

Veröffentlichungsversion / Published Version

Sammelwerksbeitrag / collection article

### Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Apitzsch, U. (2006). Die Chancen der Zweiten Generation in selbständigen Migrantenfamilien: Intergenerationelle Aspekte. In K.-S. Rehberg (Hrsg.), *Soziale Ungleichheit, kulturelle Unterschiede: Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München. Teilbd. 1 und 2* (S. 737-751). Frankfurt am Main: Campus Verl. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-145016>

### Nutzungsbedingungen:

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

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

### Terms of use:

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

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

# Die Chancen der Zweiten Generation in selbständigen Migrantenfamilien: Intergenerationelle Aspekte

*Ursula Apitzsch*

Die in Migranten-Unternehmungen – dem so genannten »ethnic business«<sup>1</sup> – vorherrschenden Arbeitsformen und die daraus resultierenden Lebensbedingungen werden in der Literatur und im öffentlichen Diskurs sehr unterschiedlich dargestellt und beurteilt. Während einerseits der Erfolg verschiedener ethnischer Gruppen bei der Etablierung von Nischenökonomien unterstrichen wird, heben andere AutorInnen die intensiven und aufreibenden Arbeitsbedingungen und die niedrige Lebensqualität insbesondere auch für Kinder im häufig informell organisierten Arbeitsprozess negativ hervor (Phizacklea 1988; Rath 2000). Geschlechts- und generationenspezifische Arbeitsteilung führen zu einem Ungleichgewicht im Hinblick auf den Arbeitseinsatz einerseits und den Vorteil, der aus den Familienbetrieben gezogen wird, andererseits (vgl. Apitzsch 2003a und 2003b). Viele der Migranten-Unternehmen basieren auf der Unterstützung durch verwandtschaftliche Solidarität, die zur Entstehung unterschiedlicher Abhängigkeiten führt. Frauen werden oft als unbezahlte Arbeitskräfte gleichsam als »natürliche« Ressource des Familienunternehmens betrachtet; andererseits sind Frauen, die aus bezahlter Arbeit in das Familienunternehmen wechseln, weniger zu einer untergeordneten Tätigkeit ohne Kontrollmöglichkeiten bereit (Westwood/Bhachu 1988). Die unternehmerische Aktivität von MigrantenInnen erweist sich somit als ein komplexer Zusammenhang biographischer Strategien zur Überwindung sozialer Ausschlussbarrieren, der nicht nur aus reaktiven Handlungen zwischen staatlichen und Gruppenzwängen besteht, sondern auch den kreativen Einsatz der Individuen offenlegt, in dem kulturelle Ressourcen genutzt werden, die in (Trans-)Migrationsprozessen erworben wurden. Dies bein-

---

<sup>1</sup> »Ethnic business« wird hier verstanden als Familienunternehmen von Migranten, in der Regel im Sinne eines »Self-employment«. Solche Familiengruppen zeigen sich in der Lage, auf der Basis von Nischenökonomien aus Familiennetzwerken, spezifischen mitgebrachten Fähigkeiten und Eigenfinanzierungsmodellen ökonomische Ressourcen zu entwickeln (Light/Gold 2000). Im »Handbook of Economic Sociology« von Smelser und Swedberg (1994) wird »ethnic economy« folgendermaßen definiert: »An ethnic economy consists of the self-employed, employers, their co-ethnic employees, and their unpaid family workers.« (ebd.: 650). Die Mehrheit der hier Tätigen sind Ein-Mann- oder Eine-Frau-Unternehmen mit größtenteils unbezahlten mithelfenden Familienangehörigen (ebd.: 654).

hältet auch das Durchsetzen eigener biographischer Ziele – freilich oft bei gleichzeitiger Akzeptanz hoher sozialer Kosten.

Es ist offensichtlich, dass die Organisation und interne Arbeits- und Machtstruktur des ethnischen Familienunternehmens einen entscheidenden Einfluss auf das Leben der Zweiten Generation hat. James Coleman (1988) hat darauf hingewiesen, dass die Einbindung in Familiennetzwerke als eine Form sozialen Kapitals häufig positive Auswirkungen für die Erziehung der Kinder hat. Kinder sind andererseits oft direkt oder indirekt in die Arbeit im Geschäft eingebunden, und diese Tatsache wird nicht immer positiv eingeschätzt (Song 1999). Alejandro Portes (1995) hat auf die Einengung der Bildungsmöglichkeiten der Kinder ethnischer Unternehmer in den USA hingewiesen, die durch den Zwang zur Mitarbeit in der ethnischen Ökonomie eine Assimilation nach unten vollziehen. Auch wenn sie nicht selbst im Familienunternehmen mitarbeiten, entbehren sie doch zumeist wegen der erschöpfenden und extensiven Arbeit ihrer Eltern ein normales Familienleben.

In meinem Beitrag möchte ich mich nun in einem ersten einleitenden Abschnitt mit der paradoxen Struktur dieser ökonomischen Aktivität beschäftigen, die ihre Ressourcen aus dem explizit nichtökonomischen Zusammenhang von Familie und ethnischer Zugehörigkeit schöpft, diese aber möglicherweise nicht wie andere Kapitalformen an die Kinder weitergeben kann. In einem zweiten Abschnitt möchte ich das methodische Konzept der biographischen Evaluation von Lebensqualität näher erläutern. In einem dritten Abschnitt möchte ich schließlich anhand von biographischen Fallstudien auf zentrale Aspekte der Generationenverhältnisse im »ethnic business« eingehen. Dabei geht es mir insbesondere um die Frage, ob die Lebensqualität der Zweiten Generation sich gegenüber derjenigen der Gründergeneration – und wenn ja in welcher Weise – verändert.

## 1. Die Paradoxien des so genannten »Ethnic Business«

In der ethnischen Ökonomie scheint eine Quelle gefunden zu sein, aus der Gruppen mit geringen ökonomischen Ressourcen und Humankapital andere – zum Beispiel kulturelle – Ressourcen ausfindig machen und heben können, die sie zum Wettbewerb in der liberalen kapitalistischen Gesellschaft befähigen. Vorbild für den möglichen Erfolg von Selbstständigkeitsprojekten marginalisierter Gruppen waren vor allem erfolgreiche Beispiele von »ethnic business« in Amerika sowie in den letzten Jahren auch in Europa, etwa das der chinesischen Communities in Großbritannien oder der türkischen, italienischen und griechischen Unternehmen in der

Bundesrepublik Deutschland, die inzwischen bereits seit mehreren Generationen im Ankunftsland erfolgreich aktiv sind.

Insgesamt ist nicht von der Hand zu weisen, dass sich SozialwissenschaftlerInnen auch deshalb mit dem Phänomen »Self Employment« beschäftigen müssen, weil es sich dabei nicht nur um Programmatik, sondern um ein deutliches Problemlösungsverhalten der betroffenen Subjekte selbst handelt (Kontos 2001; 2004). Die Selbstständigkeitsrate unter den Frauen, insbesondere den Migrantinnen, ist in den letzten Jahren überall in Europa deutlich angestiegen (Apitzsch 2000). Es gibt außerdem Phänomene, die sich durch die Tatsache der Ausbeutung mithelfender Familienangehöriger, insbesondere der Frauen, nicht zureichend erklären lassen. Dies ist zum Beispiel das Phänomen, dass die Erfolge von Unternehmungen, die der »Ethnic Economy« zugerechnet werden, von Gruppe zu Gruppe sehr wechseln. Ein Argument gegen die bloße Ausbeutungsthese ist auch, dass so genannte ethnische Ökonomien auf Dauer nicht als Nischenökonomien überleben können, das heißt sie können auf Dauer nicht nur für die und mit der eigenen Community produzieren, sondern müssen sich an die Mehrheitsgesellschaft als potentielle Konsumenten und Mitarbeiter wenden. Damit wird ein strukturelles Modell entwickelt, das die besonderen Netzwerk-Fähigkeiten von Migrantengruppen nicht aus ihrer Herkunft, sondern der in der Aufnahmegesellschaft erfahrenen Diskriminierung und dem Zwang zur Selbstorganisation herleitet (Granovetter 1995). Die besondere Interaktion zwischen Gruppenressourcen und sozialer Situation in der Ankunfts-gesellschaft wird von Granovetter (1995) auch als »social embeddedness«, als soziale Einbettung ökonomischer Prozesse verstanden.

Das berühmte Modell von Granovetter deutet nun zwar strukturfunktionalistisch den faktischen Erfolg von Migrantenökonomien in ihrer gesamtgesellschaftlichen Einbettung, entwickelt aber kein Modell für ihre internen Entstehungsbedingungen. Viele AutorInnen neigen daher zu einer kulturtheoretischen Deutung der Ursachen des Erfolges von Minoritätenökonomien im Anschluss an Max Webers protestantische Ethik (vgl. Werbner 1999), wonach Erfolg oder Misserfolg im wesentlichen mit mehr oder weniger ausgeprägter asketischer Lebensorientierung zusammenhänge. So wie die Protestanten einst asketisch akkumuliert und Kapital gebildet hätten und zu modernen Reichen aufgestiegen seien, gelten jüdische und ostasiatische Migranten heute als die Erfolgreichen, demgegenüber andere Minoritäten eher der »Ökonomie der Not« zugerechnet werden. Ethnische Unternehmen gelten dort, wo sie großen Reichtum produzierten, als Motor nicht nur der Integration, sondern gar der dominanten Prägung der gesamten Einwanderungsgesellschaft. Das hervorstechendste Beispiel ist Hollywood als größter Erfolg der von jüdischen Unternehmern aufgebauten Filmindustrie (ebd.).

Bei solchen Beispielen wird jedoch in der Regel in der Anknüpfung an Max Weber schematisch kulturreduktionistisch verfahren, und es wird auch übersehen,

dass Max Weber in »Wirtschaft und Gesellschaft« außerordentlich differenzierte Überlegungen zur Entstehung von »Ethnicity« – bzw. »ethnischem Gemeinschaftsglauben« (wie er selbst es nennt), angestellt hat. Der entscheidende Unterschied des »protestantischen Geistes« zu dem anderer »Religiositäten« liegt danach nicht in der Askese an sich, sondern im Aufgeben einer *außerweltlichen* Heilssuche und dem Bemühen, »in methodisch rationalisierter Berufserfüllung – das Heil zu suchen.« (Weber 1956: 485). Diese Heilssuche ist aber gerade bei den amerikanischen protestantischen Sekten, die Weber als Vorbild dienten, wesentlich mit dem Schicksal der Migration verbunden. Migration ist in sich ein Element des Protests gegen viele Formen der Exklusion, insbesondere aber gegen den Ausschluss von der Möglichkeit, in rational verfolgter Beruflichkeit den »pursuit of happiness« zu realisieren. Erst auf diesem Wege und als dessen Folge, nicht etwa als traditionelle Herkunftsverbundenheit, entsteht nach Webers Auffassung als sekundäres Folgephänomen Ethnizität bzw. der Gemeinschaftsglaube der ethnischen Gruppe.<sup>2</sup> Was die Gruppe verbindet, sind nicht zuerst die gemeinsamen »ethnisch« relevanten Sitten« (ebd.: 310), sondern der Protest gegen auferlegte Schranken und das unerbittliche Streben nach dem innerweltlichen Erfolg. Dies hat Rey Chow, »asian american« chinesischer Herkunft und Professorin an der Brown University, in ihrem Buch »The Protestant Ethic & the Spirit of Capitalism« (2002) im Rückgriff auf Weber und Lukacs auf neue und überraschende Weise deutlich gemacht. Ethnizität, Protest und Erfolg werden zu gleichberechtigten Elementen des kapitalistischen Projekts.<sup>3</sup> Der chinesische Dissident, der in den USA heute als erfolgreicher Unternehmer wieder auftaucht, scheint eben diesem Paradigma von Ethnizität zu folgen (ebd.: 48). Die These lässt sich in folgender Antinomie des Kapitalismus formulieren: Je konsequenter der Migrant gegen die bestehenden Lebensverhältnisse durch Migration protestiert, indem er seinen Lebenszusammenhang radikal und innovativ verändert, um innerweltlichen Erfolg zu suchen, desto größer ist seine Möglichkeit, sich erfolgreich in die kapitalistische Ankunfts-gesellschaft zu integrieren. So kommt es zu dem Paradox, dass zum Typus des erfolgreichen Migranten-Unternehmers nicht selten das Charakteristikum des politischen Dissidenten oder jedenfalls des kritisch

2 »Diese »künstliche« Art der Entstehung des ethnischen Gemeinschaftsglaubens entspricht ganz dem uns bekannten Schema der Umdeutung von rationalen Vergesellschaftungen in persönliche Gemeinschaftsbeziehungen.« (Weber 1956: 307)

3 »Whereas the »soul and »humanity« in Lukacs function as that mysterious something that remains outside the worker's existence as a commodity, Weber would put this very »soul and »humanity« back in history – an entrepreneurial history, in fact, in which protest and struggle can be part of the route to worldly compensation, advancement, and validation. (...) The explanatory heart of The Protestant Ethic has less to do with the historical linkage of Calvinism and the spirit of capitalism than with Weber's positioning of the existence and action of a unique type of self newly constituted in the Reformation. (...) and to the extraordinary powers and »taming of the soul with which, he claimed, the Calvinist calling endowed what we call »the first great entrepreneurs« (Chow 2002: 46).

politisch Aktiven im Kontext der Herkunftsgesellschaft (manchmal auch in eigen-ethnischen Vereinen der Aufnahmegesellschaft) gehört.

Welchen Erklärungswert hat nun dieses antinomische Konzept für die Erklärung der Funktionsweisen der ethnische Familienökonomie? Zunächst einmal scheint empirisch »ethnic business« der eklatante Widerspruch zum Bild des erfolgreichen Unternehmers zu sein, denn was wir heute als »ethnische Ökonomie« kennen, ist gerade nicht die Phantasmagorie des globalen, vitalen, siegreichen und profitablen Kapitalismus, sondern ist die Nischenwirtschaft, die Besetzung von Bereichen, die im Zuge der globalen kapitalistischen Expansion aufgegeben wurden. Insbesondere bei der Entwicklung der Metropolen, der so genannten »Global Cities«, beobachten wir eine Polarisierung zwischen den wohlhabenden Mitgliedern des innovativen tertiären Sektors und dem kleinen Sektor zuarbeitender Dienstleistungen, der von zugewanderten Migranten besetzt wird (Sassen 1996). Bei der Frage der optimistischen oder pessimistischen Bewertung von ethnischer Ökonomie im Hinblick auf soziale Integration haben Saskia Sassen (ebd.) und Edna Bonacich (1988) auf die sozialen Kosten sowie auf die Überschneidungen von ethnischer Ökonomie, informeller Ökonomie und Schattenwirtschaft, zugleich aber auch auf die Möglichkeit von Frauen hingewiesen, ihre Situation zu verbessern. MigrantInnen haben hier einen Marktvorteil nur durch überproportionalen Einsatz schwerer Arbeit sowie der Ressourcen Motivation und Networking.

Welche Auswirkung aber hat der so errungene Erfolg auf die Lebenschancen und Lebensqualität der Zweiten Generation? Es stellt sich die Frage, ob Eltern die im Migrationsprozess und in der Unternehmensgründung erworbenen Ressourcen unter den Bedingungen des Ankunftslandes überhaupt – und wenn, in welcher Form – an die Kinder weitergeben können.

Während die Eltern möglicherweise trotz der harten Arbeitsbedingungen der Nischenökonomie mit ihrem Leben zufrieden sind, weil sie wichtige biographische Ziele verwirklichen konnten, erfahren die Kinder zum Beispiel im Hinblick auf ihre Bildungschancen möglicherweise Benachteiligungen, und die Folge könnte sein, dass ihre Lebensqualität insgesamt sinkt gegenüber derjenigen der Ersten Generation. OECD-Studien, wie die bekannt gewordene so genannte PISA-Studie von 2001, haben ergeben, dass geringe Bildungserfolge nicht nur allgemein mit niedriger sozialer Schichtzugehörigkeit korrelieren, sondern dass besonders Schulen mit großen Anteilen von Migrantenkindern große Leistungsschwächen aufweisen. Können die Migrantenkinder die Nachteile im Bildungssystem möglicherweise durch frühzeitige Integration in das Familienunternehmen und entsprechende Berufschancen ausgleichen? Kann das von den Eltern erworbene soziale Kapital – zum Beispiel der Aufbau einer bestimmten Geschäftsklientel – an die nachfolgende Generation weitergegeben werden? Werden die Kinder in diesem Prozess des Transfers von Ressourcen in der ethnischen Nische festgehalten, oder kann ihnen eine Integration in

die Gesamtgesellschaft gelingen? Wird das soziale Kapital des »ethnic business« möglicherweise in gender-spezifisch differenter Weise weitergegeben?

## 2. Biographieanalytische Evaluation der Lebensqualität

Wir haben in unserem Projekt (Ethnogeneration 2002) den Versuch unternommen, den biographischen Ansatz mit Amartya Sens Ansatz zur Messung von Lebensqualität zu verbinden.

Sen geht mit seinem Ansatz insofern über den Sozialindikatoren-Ansatz hinaus, als er sich nicht darauf beschränkt, absolute Werte zu messen, die im so genannten HDI (Human Development Index) zusammengefasst werden (wie Säuglingssterblichkeit, Bildungsstand und anderes), sondern die grundlegenden Lebensfunktionen, die »functionings«, als ein Vektorenbündel beschreibt, dessen Resultante die Entwicklungsdynamik eines individuellen Lebensweges abbildet. »Functionings« sind – wie zum Beispiel Gesundheit – nicht individuell frei wählbar, wohl aber vom Individuum beeinflussbar, je nachdem, wie es sein Bündel an »functionings« zusammenstellt. So wird etwa ein Rollstuhlfahrer die Tatsache seines Behindertseins nicht ändern können, wohl aber kann er durch Optionen – wie zum Beispiel die Art des Wohnens – seine Lebensqualität insgesamt verbessern oder verschlechtern. Die Fähigkeiten, solche Veränderungen herbeizuführen, nennt Sen »capabilities«, wobei diese »capabilities« objektiv (durch Gesellschaft und Natur), als auch subjektiv konditioniert sind. »Capability« ist »a person's ability to do valuable acts or reach valuable states of being...The capability approach to a person's advantage is concerned with evaluating it in terms of his or her actual ability to achieve various valuable functionings as a part of living« (Sen 1995: 30).

Mit dem Begriff der *valuable functionings* und dem damit gegebenen Bezug auf Werte offenbart Sen einen aristotelischen Rest in seiner Argumentation, den er auch ausdrücklich anspricht. Gemeint ist damit aber nicht, dass eine positive Werteskala anthropologisch begründet wird, sondern dass umgekehrt für bestimmte Perspektiven *nicht* menschlich sinnvoll optiert werden kann. Man kann zum Beispiel nicht sinnvoll für Malaria optieren. Sen betont also einerseits, wie wichtig es für die Steigerung der Lebensqualität ist, dass »functionings« frei gewählt werden können, aber andererseits ist diese Freiheit kein abstrakter Wert an sich. Die Bedeutung von »Capabilities« für die Steigerung der Lebensqualität bemisst sich vielmehr an der Nachhaltigkeit, mit der durch sie im weiteren Lebensprozess die Perspektive der Wählbarkeit von »functionings« offen gehalten wird.

Der Prozess der Migration ist hier ein sehr schönes Beispiel. Migration als Wahl der Lebensumstände im Sinne eines abstrakten »choice« bedeutet nicht an sich stets

eine Steigerung der Lebensqualität. Es ist sofort einleuchtend, dass die gesteigerten Wahlmöglichkeiten aller Familienmitglieder, ihren Aufenthaltsort zu bestimmen, auch zur Trennung der Familie und damit zu einer Erosion oder einem dramatischen Verfall von Lebensqualität führen kann. Um nun diesen Vorgang zu beschreiben und zu verstehen, in dem das biographische Handlungsparadigma möglicherweise in sein Gegenteil – nämlich konditionelles Gesteuertsein – umschlägt bzw. wie umgekehrt »coping strategies« entwickelt werden, um biographischen (auch kollektiven) Verlaufskurven entgegenzuwirken, stellt die an der Chicago School und an der »Grounded Theory« orientierte Biographieforschung unseres Erachtens ein sehr geeignetes analytisches Instrumentarium dar (vgl. Riemann/Schütze 1991; Apitzsch 2000b).

Arbeitsmigration erscheint wie kaum ein anderer Bereich sozialen Handelns von Individuen intentional gesteuert und auf lange Zeiträume hin geplant. Zugleich ist Migration ein Phänomen, dessen Gründungskontext und historische Erscheinungsformen fast immer auf ein aufgezwungenes Schicksal hinweisen, das gleichsam als ein Ergebnis des Einbruchs von Naturgeschichte in soziale Prozesse begriffen werden kann. Selbst wenn Arbeitswanderung im Einzelfall als Konsequenz höchst individueller Entscheidung erscheinen mag, stellt sie sich doch typischerweise im Leben von Migranten und Migrantinnen als Phase des Einbruchs sozialer Unordnung und als mehr oder weniger extremer Erleidensprozess dar. Migration ist in höchstem Maße paradox: sie trägt in sich auf gerade zugespitzte Weise das Prinzip sozialer Aktion wie auch das Gegenprinzip zu sozialer Aktion, Phasen nämlich, die von den Betroffenen als Schicksalsschläge und als bloßes passives Betroffenseins empfunden werden, in denen das Leben als nur noch von außen gesteuert erscheint, als Ablösung sozialen Handelns durch die fatale Logik des Geschehens (Riemann/Schütze 1991). Im Prozess der Migration verbinden sich also auf exemplarische Weise zwei völlig unterschiedliche Typen sozialen Handelns: Weitreichendes intentionales Handeln, das Projekt der Migration, dessen Kraft gar über mehrere Generationen hinweg trägt, wird unterbrochen oder überlagert durch unerwartete neue Erfahrungen, falsche Annahmen über das Zielland, Feindlichkeit der Menschen, das Durcheinanderwerfen aller Pläne, durch chaotische Reaktionen nicht nur von Individuen, sondern von sozialen Gruppen. Das soziale Konstrukt der Migrationsbiographie entsteht gerade in der Verknüpfung beider Handlungstypen.

In der soziologischen Analyse dieses Konstrukts geht es daher nicht nur darum, die Binnensicht der Betroffenen oder ihre Selbstevaluation zu beschreiben, sondern es geht um die Rekonstruktion von Kontextbedingungen, die den Lebensverlauf möglicherweise über eine lange Zeit hinweg nicht dominant prägten und die daher den Betroffenen selbst häufig als nicht besonders bedeutsam erachtet werden, die aber für die nachhaltige Wahlmöglichkeit von Lebenschancen (bzw. – um mit Sen zu sprechen – die Wahlmöglichkeit von »Lebensfunktionen«) später eine dominante



Rolle erhalten können. Für die Möglichkeit, in der Krise der Industriegesellschaft von der abhängigen Tätigkeit erfolgreich in eine selbständige Tätigkeit zu gelangen, sind zum Beispiel häufig Dimensionen eines zuvor nicht thematisierten Lebens entscheidend, zum Beispiel besondere körperliche, organisatorische, handwerkliche oder künstlerische Fähigkeiten und Tätigkeiten, Vereinsmitgliedschaften und sonstige Netzwerke. Bei der Evaluation der Lebensqualität der Zweiten Generation selbständiger Migranten ist zum Beispiel entscheidend, ob die Kinder in ihren Lebensoptionen auf die Perspektive der ökonomischen Gründung ihrer Eltern festgelegt werden, oder ob »Capabilities« ausgebildet werden, die ihnen auch die Wahl anderer Optionen offen halten. Zugleich ist freilich mit dem biographieanalytischen Instrumentarium auch zu rekonstruieren, welche sozialen und individuellen Kosten die ausgeübten Optionen typischerweise mit sich bringen.

### 3. Chancen und Risiken der Kinder ethnischer Unternehmerfamilien

In unserem Forschungsprojekt haben wir versucht, durch vergleichende hermeneutische Interpretation biographisch-narrativer Interviews Antworten auf die oben formulierten Fragen zu finden. Es wurden in sieben europäischen Ländern in Migrantenunternehmen Familieninterviews mit weiblichen und männlichen Angehörigen zweier Generationen durchgeführt. Da die empirische Phase des Projekts soeben abgeschlossen wurde, können wir erste Ergebnisse formulieren. Ich beziehe mich dabei auch auf das Material mehrerer internationaler Interpretationswerkstätten des Projekts, an denen neben der deutschen eine englische, eine dänische, eine französische, eine spanische, eine schweizerische und eine griechische ForscherInnen-Gruppe teilnahmen.

Die Tatsache, dass es uns bei unserem theoretisch angeleiteten Sampling<sup>4</sup> bis auf spezifische Ausnahmen *nicht* gelungen ist, Angehörige der zweiten Migrantengeneration zu finden, die sich tatsächlich aktiv und hauptberuflich am Geschäft der Eltern beteiligen und dieses Geschäft später übernehmen wollen (diese Aussage gilt für das deutsche Teilprojekt besonders ausgeprägt), ist bereits als ein erstes Ergeb-

---

4 Die Untersuchung beschränkte sich auf ethnische Unternehmen im Food-Sektor, die mindestens seit zwei Generationen im Aufnahmeland sind. Die chinesischen Unternehmen stellten dabei eine Kontrastgruppe gegenüber den beim Sampling primär fokussierten Unternehmen der ehemaligen Gastarbeiter-Minoritäten dar. Es stellte sich heraus, dass unabhängig vom nationalen Kontext chinesische Familien einen hohen Bildungsabschluss zwar für wünschenswert halten, die Kinder jedoch dazu anhalten, ihre Bildungskarriere zu unterbrechen, wenn die Fortführung des Familienunternehmens dies erfordert.

nis zu werten, das unsere Ausgangshypothese von der möglicherweise sich verschlechternden Lebensqualität der Zweiten Generation fraglich macht. Die Ausnahmen, in denen die Eltern ihre Geschäftsgründung mit ihren Kindern weiterführen, beziehen sich auf solche Fälle, in denen die Eltern annehmen, dass die Kinder auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt keine oder nur eine sehr geringe Chance hätten, einen Beruf zu finden. Dies ist – über nationale Grenzen hinweg – insbesondere bei solchen ethnischen Minderheiten der Fall, die sich in besonderer Weise von rassistischer Ausgrenzung bedroht fühlen, zum Beispiel den chinesischen Einwanderergruppen, während es kaum zum Tragen kommt bei der Mehrzahl der Angehörigen der aus den so genannten Anwerbeländern stammenden Arbeitsmigranten. Die Ausnahmen beziehen sich hier vor allem auf Kontexte formalen schulischen Misserfolgs der Kinder oder auf Probleme körperlicher Behinderung. Auch in diesen Fällen bemühten sich die Eltern jedoch – in der Regel mit recht viel Erfolg –, den Kindern eine Zukunft unabhängiger vom Familienbetrieb möglich zu machen, zum Beispiel durch staatlich anerkannte Ausbildung (zum Beispiel im dualen System der Bundesrepublik Deutschland als Gastronomiefachfrau oder -fachmann) im eigenen Geschäft. Darüber hinaus bleibt das Geschäft in der Regel für die Kinder ein »safe haven«, in den sie nach der Ausbildung bei misslungener beruflicher Allokation außerhalb des Familienbetriebs zurückkehren können. In einigen Fällen gründen die Kinder später neue Unternehmen, in denen sie mit den Geschäften der Eltern kooperieren, so zum Beispiel im Lebensmittelgroß- bzw. -einzelhandel. Wir können also im großen und ganzen sagen, dass das kulturelle Kapital des Aufbaus einer Firma in der Regel nicht in Form des Geschäftsbetriebes bzw. seiner Klientel an die Kinder weitergegeben wird.

Die »Normalität« des »Migrant Business« – so schält es sich in unseren Interviews als Realtypus heraus – ist *nicht* das Familienunternehmen, in dem stolz über Generationen hinweg die gleiche Familie ein Restaurant oder eine Pizzeria betreibt. (Es gibt Ausnahmen: etwa die italienischen Eishersteller, die die Geheimnisse ihres als Kunsthandwerk verstandenen Berufes – ähnlich wie in früheren Jahrhunderten die Seidenweber – bis heute nur an Familienmitglieder einer ganz bestimmten Region weitergeben und denen es in der Regel gelungen ist, ihre Familien bei bleibender Bindung an die Herkunftsregion zu großem Wohlstand zu bringen. Für die übrigen ethnischen Unternehmer gilt vielmehr:) Der Erfolg des Geschäftes ist der Verkauf mit Gewinn – in der Regel an Landsleute oder die in der »ethnic succession« nachfolgende Gruppe. So genannte original »italienische« Pizzerien wechseln von Italienern zu Türken, Albanern und Rumänen.

Frühere Forschungen haben gezeigt, dass mit jeder neuen Generation in der Migration die Konflikte innerhalb des Familienunternehmens größer werden und die Selbstständigkeitsrate abnimmt (Goldscheider/Kobrin 1980). Neu an unseren Beobachtungen ist demgegenüber, dass weitgehend ohne Konflikte zwischen den

Generationen Übereinstimmung darin besteht, dass das im Unternehmen gewonnene Geld in die Aufwärtsmobilität investiert werden soll: vornehmlich in die Erziehung der Kinder, die in der Regel eine gute Facharbeiter-, Ingenieurs- oder sonstige Hochschulbildung absolvieren, aber oft auch in den Kauf eines neuen, in einem besseren Sektor angesiedelten Geschäftes, zum Beispiel im Großhandel, in dem die Kinder erfolgreich ihre neuen Bildungsabschlüsse einbringen können. Diese Kinder gelten – wie wir auch in Experteninterviews mit Lehrern von 16jährigen Schülern verschiedener Schulformen feststellen konnten – nicht als die Problemfälle unter den Kindern mit Migrationshintergrund. Gerade die vielfältige Einbindung in das Familienunternehmen als eine Form der familiären Sozialisation wird auch von vielen Angehörigen der Zweiten Generation als ein Vorteil und ein Schutz gegen psychische Verwahrlosung gewertet, selbst wenn sie für sich eine Geschäftsübernahme als zukünftige berufliche Perspektive ausschließen. Bindung an das Familienunternehmen und das Verfolgen eigener beruflicher Perspektiven außerhalb des ethnischen Unternehmens werden weitgehend nicht als Widerspruch empfunden. In diesem Zusammenhang erscheint interessant, dass die weniger in die Familienpläne und -verantwortung eingebundenen männlichen Jugendlichen gegenüber den Mädchen wesentlich geringere Schulerfolge aufweisen können. Es kommt zu unterschiedlichen Mustern der Orientierung am Familienbetrieb: Während er für die männlichen Jugendlichen eher eine Alternative zum Erfolg im Bildungssystem darstellt, ist er für Mädchen, die sich für das Familienunternehmen zwar verantwortlich fühlen, darin aber selten ihre eigene Zukunft sehen, eher eine Ausgangsposition für eine Bildungskarriere (vgl. Apitzsch 2003c).

#### 4. Schlussbetrachtung

Wir können also zunächst feststellen, dass es in Europa insbesondere unter den aus den ehemaligen Gastarbeiter-Minoritäten hervorgegangenen ethnischen Unternehmern durchaus den von Chow im Anschluss an Weber und Lukacs behaupteten Typus des »Protestant Ethnic« gibt, der – völlig unabhängig von seiner sicherlich mehrheitlich nicht protestantischen Religionszugehörigkeit – im erfolgreichen Projekt der Familienmigration (und dem damit implizit ausgedrückten Protest gegen verschiedenste Exklusionserfahrungen im Herkunftskontext) sein Heil in Form erfolgreicher Geschäftsgründung sucht und den durch harte Arbeit errungenen Erfolg für die Zweite Generation in Geld- oder Humankapital umzuwandeln bestrebt ist. Die Zweite Generation ihrerseits – so belegen es unsere Fallstudien in mehreren europäischen Ländern – nimmt das Bildungsangebot weitgehend an und sucht adäquate berufliche Allokation durch Nutzung transnationaler Netze entwe-

der in qualifizierter abhängiger Tätigkeit oder in eigenen selbständigen Neugründungen oder in der zeitweisen Mitarbeit in ausländischen Neugründungen von Angehörigen.

Dieser Befund scheint nun aber im Widerspruch zu stehen zu bisherigen Forschungen über die Bildungssituation der Kinder ehemaliger Gastarbeiter in Europa. Ich möchte diesen scheinbaren Widerspruch kurz abschließend am Beispiel der italienischen Einwanderer in der Bundesrepublik diskutieren.

Kinder und Enkel ehemaliger italienischer Gastarbeiter gehören trotz der langen Verweildauer ihrer Familien im Bildungssystem des Ankunftslandes immer noch zu den am meisten benachteiligten Gruppen. Die Diskussion um die Gründe hält bis heute an (Allemann-Ghionda 2005; Apitzsch 2005); ich möchte darauf an dieser Stelle nicht weiter eingehen. Wichtig scheint mir jedoch, darauf hinzuweisen, dass dabei die spezifische Situation der Kinder der Selbständigen dieser Gruppe bislang quantitativ – empirisch niemals erfasst wurde. Bekannt ist jedoch die Bildungssituation der Gründergeneration. In einer Studie des Instituts für Mittelstandsforschung (IFM) Mannheim (Leicht u.a. 2005) wurde kürzlich darauf hingewiesen, dass die Gruppe der italienischen Selbständigen deutlich niedrigere Bildungsabschlüsse nicht nur als die der deutschen, sondern sogar als die aller anderen ausländischen Selbständigen aufweist (ebd.: 297). Dies entspricht durchaus der außerordentlich benachteiligten Bildungssituation der ehemaligen italienischen Gastarbeiter und lässt darauf schließen, dass ein großer Teil der heute selbständigen Italiener sich tatsächlich aus den ehemals abhängig Beschäftigten und ihren Familien rekrutiert, die im Wesentlichen aus den benachteiligten Regionen des italienischen Südens in die Bundesrepublik Deutschland gekommen waren. Unterstützt wird diese Vermutung durch die Tatsache, dass die Mehrheit aller italienischen Selbständigen (66,4 Prozent im Jahr 2000) bereits seit 20 Jahren in Deutschland lebte. Dem extrem niedrigen Bildungsniveau steht eine relativ gute Einkommenssituation gegenüber. Italienische Selbständige haben ein sehr viel höheres durchschnittliches Einkommen als abhängig Beschäftigte (ebd.: 300); sie sind sehr viel häufiger als andere Ausländer, aber auch als deutsche Selbständige selbst Arbeitgeber (ebd.: 304); allerdings arbeiten sie auch sehr viel länger als alle anderen Selbständigengruppen, was durch die Konzentration der Unternehmen im Bereich der Gastronomie erklärbar ist.

Wir können also sagen, dass die Selbständigen der italienischen Migranten-Gruppe aus Ressourcen der Familienökonomie heraus ihre Lebensqualität im Hinblick auf ihre Einkommenssituation haben verbessern können. Die Frage ist, ob damit auch der Prozess einer biographischen Verbesserung der Capabilities der Zweiten Generation im Sinne des von Sen geprägten und von uns im Rahmen der Biographieforschung reinterpretierten Konzepts verbunden ist. Unsere biographischen Fallstudien in zwei Generationen zeigen, dass gerade die italienischen Unter-

nehmen im Food-Sektor dem zuvor beschriebenen Typus des Migrantenunternehmens entsprechen, in dem der Erfolg des Geschäfts im wesentlichen in der erfolgreichen Bildungsförderung der Zweiten Generation, dem erfolgreichen Verkauf und dem Einstieg in höherqualifizierte Geschäftsfelder besteht. In den Fällen, in denen die Kinder das Geschäft übernehmen, ist dies nicht dem Wunsch der Eltern, sondern den Schwierigkeiten des Arbeitsmarktes geschuldet.

Dass die Schulsituation italienischer Kinder im Allgemeinen bis heute relativ schlecht ist (Allemann-Ghionda 2005; Haug 2005) steht zu diesem Befund nicht im Widerspruch. Die Rate der selbständigen Italiener in der Bundesrepublik ist mit 13,1 Prozent im Jahr 2003 zwar höher als die der Deutschen (10,4 Prozent), aber sie macht insgesamt doch eine Minderheit innerhalb der italienischen Bevölkerung in der Bundesrepublik aus. Im Vergleich zu den italienische Selbständigen ist die soziale Situation der übrigen italienischen Bevölkerung entsprechend der schlechten Ausgangssituation der Gastarbeitergeneration sowie aufgrund der hohen Arbeitslosenrate sehr schlecht, so dass die schlechten Schulergebnisse, die in den verschiedenen PISA-Studien dokumentiert wurden, durchaus erklärbar sind.

Eine neue Achse der Differenz beginnt sich abzuzeichnen: Nicht mehr die Differenz zwischen Einheimischen und Zugereisten, sondern die Differenz zwischen denen, die mobile soziale und zum Teil transnationale Räume etablieren und nutzen, und jenen, denen diese neue Dimension sozialer Mobilität nicht zugänglich ist, weil sie sie entweder biographisch nicht erfahren haben oder weil sie ihnen nur als Zwang und nicht als Ressource zugänglich ist. Die so genannte »Dritte Generation« ist also sozial extrem gespalten. In der postindustriellen Gesellschaft gelingt es der einen Gruppe von Migranten, Bildungsaufstiege zu vollziehen sowie biographische Ressourcen in Form der Wiederentdeckung (kunst-)handwerklicher und anderer spezifischer kultureller Traditionen in vielfältigen Formen erfolgreicher Neuer Selbständigkeit zu nutzen und dabei die Vorteile transnationaler Lebenswege zur Geltung zu bringen und für die Zukunft der Kinder weiter auszubauen (Apitzsch 2004a; 2004b). Ein anderer Teil der Migrantenfamilien jedoch, dabei ein großer Teil der Ende der sechziger, Anfang der siebziger Jahre geborenen benachteiligten »Zweiten Generation«, erlebt nach dem Ende der industriellen Vollbeschäftigung einen rapiden Abstieg. Viele Familien erleben die Mehrgenerationen-Arbeitslosigkeit sowie kulturelle und politische »Ausbürgerung« im Herkunfts- wie im Zielland der Migration. Die Neue Selbständigkeit aus purer Not, die ohne Ressourcen wie Geld- und Humankapital sowie solide Familiennetzwerke unternommen wird, weist hier keinen Ausweg, sondern verschlimmert in vielen Fällen die Armut. Auch wenn ethnische Unternehmen manchmal zu relativer Wohlhabenheit führen, müssen wir aufgrund der Insolvenzstatistiken davon ausgehen, dass viele dieser Gründungen scheitern und dass davon aufgrund des innerfamiliären Kreditsystems ganze Großfamilien betroffen sind. Die Mitglieder dieser betroffenen Familien werden dann

zum Teil zu »mithelfenden Arbeitskräften« anderer ethnischer Unternehmer. Zusammen mit den Mitgliedern rechtlich aufgrund ihres Nicht-EG-Status diskriminierter Minoritäten bilden sie eine neue Unterschichtung der ehemals unterschichtenden, inzwischen jedoch teilweise aufgestiegenen so genannten »Gastarbeiter«-Generation und ihrer Kinder. So ist sehr wohl zu erklären, dass in den am meisten benachteiligten Gruppen in Europa, insbesondere im Hinblick auf Bildungserfolge, Migranten noch immer überproportional vertreten sind, während gleichzeitig gerade Migranten Spitzenpositionen im Kulturbetrieb und Wirtschaftsleben erreicht haben.

## Literatur

- Allemann-Ghionda, Cristina (2005), »Le ragioni dell'insuccesso die ragazzi italiani nel sistema scolastico tedesco e le possibili soluzioni«, *Studi Emigrazione. International Journal of Migrant Studies*, Jg. 42, H. 158, S. 245–257.
- Apitzsch, Ursula (2000a), »Beratungs- und Bildungsangebote für Selbstständigkeitsprojekte in Europa«, *Hessische Blätter für Volksbildung*, Jg. 50, H. 1, S. 1–14.
- Apitzsch, Ursula (2000b), »Biographische ›Unordnung‹ und ›Caring Work‹. Die Entdeckung der strukturellen ›Unangemessenheit‹ weiblicher Migrationsbiographien«, *Feministische Studien extra: Fürsorge, Anerkennung, Arbeit*, Sonderheft Jg. 18, S. 102–115.
- Apitzsch, Ursula (2003a), »Individuelle Bearbeitung sozialer Unsicherheit in prekären Migrationsverläufen: Self employment als biographischer Prozess«, in: Allmendinger, Jutta (Hg.), *Entstaatlichung und soziale Sicherheit. Verhandlungen des 31. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Leipzig 2002*, Teil 1, Opladen, S. 219–236.
- Apitzsch, Ursula (2003b), »Gaining Autonomy in Self-Employment Processes. The Biographical Embeddedness of Women's and Migrants' Business«, *International Review of Sociology*, Jg. 13, H. 1, S. 163–182.
- Apitzsch, Ursula (2003c), »Zur Dialektik der Familienbeziehungen und zu Gender-Differenzen innerhalb der Zweiten Generation«, *Psychosozial*, Jg. 26, H. 93, S. 67–80.
- Apitzsch, Ursula (2004a), »Balancing Precarious Work, Entrepreneurship and a new Gendered Professionalism in Migrant Self Employment«, in: Apitzsch, Ursula/Bornat, Joanna/ Chamberlayne, Prue (Hg.), *Biographical Analysis and Professional Practice*, Bristol, S. 39–56.
- Apitzsch, Ursula (2004b), »Migrationsbiographien als Orte transnationaler Räume«, in: Apitzsch, Ursula/Jansen, Mechthild M. (Hg.), *Migration, Biographie und Geschlechterverhältnisse*, Münster, S. 65–81.
- Apitzsch, Ursula (2005), »Dal ›lavoro ospite‹ al ›lavoro autonomo‹. Esperienze generazionali e differenze sociali nei lavoratori migranti e nei loro figli«, *Studi Emigrazione. International Journal of Migrant Studies*, Jg. 42, H. 158, S. 349–366.
- Bonacich, Edna (1988), »The Social Costs of Immigrant Entrepreneurship«, *Ambrasia*, Jg. 5, Bd. 15, S. 119–128.
- Chow, Rey (2002), *The Protestant Ethic & The Spirit Of Capitalism*, New York/Chichester.

- Coleman, James S. (1988), »Social Capital in the Creation of Human Capital«, *American Journal of Sociology*, Jg. 94, S. 95–120.
- Ethnogenesis (Acronym) (2002), RTD-Forschungsprojekt der EU »*The Chances of the Second Generation in Families of Ethnic Entrepreneurs: Intergenerational and Gender Aspects of Quality of Life Processes*« (Laufzeit: 3 Jahre); Koordinatoren: Ursula Apitzsch und Maria Kontos, Institut für Sozialforschung an der J.W.Goethe-Universität Frankfurt. Internationale Partner: Floya Anthias und Maja Cederberg, Oxford Brookes University; Ron Ayres, University of Greenwich; Feivel Kupferberg, Gestur Gudmundsson, Lise Lund, The Danish University of Education, Copenhagen; Maria Liapi, Katy Kylakou, Vassiliki Sioufa, Centre for Research on Women's Issues, Athens; Mirjana Morokvasic und Cristina Catarino, Université Paris X (Nanterre).
- Goldscheider, Calvin/Kobrin, Frances E. (1980), »Ethnic Continuity and the Process of Self-Employment«, *Ethnicity*, Jg. 7, H. 3, S. 256–278.
- Granovetter, Mark (1985), »Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness«, *American Journal of Sociology*, Jg. 91, S. 481–510.
- Granovetter, Mark (1995), »The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs«, in: Portes, Alejandro (Hg.), *The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*, New York, S. 128–165.
- Haug, Sonja (2005), »Education and Vocational Training of Italian Migrants in Germany. The Role of Family Social Capital in the Creation of Human Capital«, *Studi Emigrazione International Journal of Migrant Studies*, Jg. 42, H. 158, S. 259–283.
- Kontos, Maria (2001), »Von der »mithelfenden Familienangehörigen« zur selbständigen Migrantin. Ein sozialer Transformationsprozess in der Migration«, in: Büttner, Christian/Meyer, Berthold (Hg.), *Integration durch Partizipation. »Ausländische Mitbürger« in demokratischen Gesellschaften*, Frankfurt a.M., S. 163–186.
- Kontos, Maria (2004), »Considerations on the Biographical Embeddedness of Ethnic Entrepreneurship«, in: Apitzsch, Ursula/Bornat, Joanna/Chamberlayne, Prue (Hg.), *Biographical Methods and Professional Practice. An International Perspective*, Bristol, S. 57–73.
- Leicht, René/Leiss, Markus/Fehrenbach, Silke (2005), »Social and Economic Characteristics of Self-Employed Italians in Germany«, *Studi Emigrazione International Journal of Migrant Studies*, Jg. 42, H. 158, S. 285–307.
- Light, Ivan/Gold, Steven (2000), *Ethnic Economies*, San Diego.
- Nussbaum, Martha/Sen, Amartya (Hg.) (1993), *The Quality of Life*, Toronto.
- OECD (2001), *The OECD Programme for International Student Assessment (PISA)*, in: <http://www.pisa.oecd.org> (12.09.2005).
- Phizacklea, Annie (1988), »Entrepreneurship, Ethnicity and Gender«, in: Westwood, Sally/Bhachu, Parminder (Hg.), *Enterprising Women. Ethnicity, Economy, and Gender Relations*, London/New York.
- Portes, Alejandro (1995), »Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview«, in: ders. (Hg.), *The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*, New York, S. 1–41.
- Rath, Jan (2000), *Immigrant Business: The Economic, Political and Social Environment*, London.
- Riemann, Gerhard/Schütze, Fritz (1991), »Trajectory« as a Basic Theoretical Concept for Analyzing Suffering and Disorderly Social Processes«, in: Maines, David R. (Hg.), *Social Organisation and Social Process. Essays in Honour of Anselm Strauss*, New York, S. 333–357.

- Sassen, Saskia (1996), »New Employment Regimes in Cities: The Impact on Immigrant Workers«, *New Community*, Jg. 22, H. 4, S. 579–594.
- Sen, Amartya (1995), »Capability and Well-Being«, in: Nussbaum, Martha C./Sen, Amartya (Hg.), *The Quality of Life*, New York, S. 30–53.
- Smelser, Neil/Swedberg, Robert (Hg.) (1994), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton/NY, S. 650–654.
- Song, Miri (1999), *Helping Out. Children's Labor in Ethnic Businesses*, Philadelphia.
- Weber, Max (1956), *Wirtschaft und Gesellschaft*, zwei Bände, Tübingen.
- Werbner, Pnina (1999), »What Colour »Success«? Distorting Value in Studies of Ethnic Entrepreneurship«, *The Sociological Review*, Jg. 47, H. 3, S. 548–577.
- Westwood, Sally/Bhachu, Parminder (Hg.) (1988), *Enterprising Women. Ethnicity, Economy, and Gender Relations*, London/New York.