



Regina Haberfellner
unter Mitarbeit von
Fritz Betz
Martina Böse
Johanna Riegler

**„Ethnic Business“
Integration vs. Segregation**

Endbericht

ZSI 2000

INHALTSVERZEICHNIS

1.	<i>ETHNISCHE ÖKONOMIEN: EINE ERSTE ANNÄHERUNG.....</i>	1
1.1.	STAND DER FORSCHUNG IN ÖSTERREICH.....	3
2.	<i>FRAGESTELLUNGEN UND METHODEN.....</i>	5
2.1.	ZUR FRAGESTELLUNG.....	5
2.2.	VORGEHENSWEISE.....	6
2.3.	PROBLEMFELDER IM ARBEITSABLAUF.....	9
3.	<i>ETHNISCHEN ÖKONOMIEN - THEORETISCHE ANSÄTZE.....</i>	11
3.1.	„ETHNIC BUSINESS“ – „ETHNIC ENCLAVE ECONOMY“ – „IMMIGRANT BUSINESS“.....	12
3.2.	DER ‘MIDDLEMAN MINORITY’-ANSATZ.....	14
3.3.	SOZIALE NETZE – SOZIALES KAPITAL.....	15
3.3.1.1.	Exkurs: Ethnische Kolonie, ethnische Gemeinde, community.....	17
3.4.	DAS KULTURMODELL.....	22
3.5.	DAS NISCHENMODELL.....	24
3.6.	DAS REAKTIONSMODELL.....	25
3.7.	DER INTERAKTIONSANSATZ.....	26
3.7.1.	<i>Struktur der Opportunitäten.....</i>	29
3.7.2.	<i>Charakteristika der zugewanderten Gruppen.....</i>	31
3.7.3.	<i>Ethnische Strategien als spezifische Problemlösungsmuster.....</i>	34
3.7.4.	<i>Zur Kritik am Interaktionsmodell.....</i>	36
3.8.	SCHLUSSFOLGERUNGEN FÜR DIESE UNTERSUCHUNG.....	38
3.8.1.	<i>Interaktives Modell als forschungsleitend.....</i>	38
3.8.2.	<i>Integration vs. Segregation.....</i>	40
3.8.2.1.	Exkurs zur Verwendung der Begrifflichkeiten ‚Integration - Segregation – Segmentierung‘.....	40
4.	<i>DIE AUSGANGSSITUATION IN ZAHLEN.....</i>	45
4.1.	RÄUMLICHE KONZENTRATION.....	55
4.2.	DIE KONZENTRATION AUF BRANCHEN.....	57
4.3.	SELBSTÄNDIGE MIT BZW. OHNE ARBEITNEHMERINNEN.....	60
4.4.	GESCHLECHTSSPEZIFISCHE UNTERSCHIEDE.....	61
4.5.	AUSBILDUNG DER SELBSTÄNDIGEN MIT AUSLÄNDISCHER STAATSBÜRGERSCHAFT.....	62
5.	<i>AUFNAHMELAND ÖSTERREICH.....</i>	64
5.1.	MIGRATIONSENTWICKLUNG UND MIGRATIONSVERLAUF.....	64
5.2.	ERWERBSSITUATION UND HAUSHALTSSTRUKTUREN.....	66
5.3.	POLITISCHE UND RECHTLICHE REGULIERUNGSMABNAHMEN.....	73
5.4.	BESCHÄFTIGUNG UND ARBEITSMARKT IN WIEN.....	74
5.5.	DIE LOKALE WIRTSCHAFTSSTRUKTUR IM UNTERSUCHUNGSGEBIET.....	79

6.	<i>KOLLEKTIVE MIGRATIONSGESCHICHTE UND MIGRATIONSBEDINGUNGEN.....</i>	82
6.1.	DAS EUROPÄISCHE GASTARBEITERINNENSYSTEM	82
6.1.1.	<i>Ökonomische und politische Rahmenbedingungen der Migration.....</i>	82
6.1.2.	<i>Entwicklung und Veränderungen der Arbeitsmigrationsmuster</i>	84
6.1.3.	<i>Gesellschaftspolitische Positionen der MigrantInnen</i>	87
6.2.	HERKUNFTSLAND EX-JUGOSLAWIEN	90
6.2.1.	<i>Ökonomische und politische Rahmenbedingungen der Migration.....</i>	90
6.2.2.	<i>Migrationsbiographien und Migrationsbedingungen.....</i>	92
6.3.	HERKUNFTSLAND TÜRKEI	94
6.3.1.	<i>Ökonomische und politische Rahmenbedingungen der Migration.....</i>	94
6.3.2.	<i>Migrationsbiographien und Migrationsbedingungen.....</i>	95
6.4.	VERGLEICHENDE ERGEBNISSE DER MIGRATIONSGESCHICHTE	97
6.4.1.	<i>Vergleichende Ergebnisse der Migrationsbedingungen ex-jugoslawischer und türkischer MigrantInnen</i>	97
6.4.2.	<i>Vergleichende Ergebnisse der Migrationsbiographien ex-jugoslawischer und türkischer MigrantInnen.....</i>	98
6.4.3.	<i>Motivation zur Selbständigkeit vor dem Hintergrund der Migrationsgeschichte und Migrationsbiographien</i>	99
7.	<i>RECHTSGRUNDLAGEN UND DEREN ANWENDUNG</i>	100
7.1.	GEWERBERECHT.....	100
7.1.1.	<i>Zugang zum Gewerbe: Allgemeine Regelungen.....</i>	100
7.1.1.1.	<i>Prinzip der Gegenseitigkeit</i>	100
7.1.1.2.	<i>Rechtsstellung nicht österreichischen StaatsbürgerInnen</i>	101
7.1.1.3.	<i>Gleichstellung bei Fehlen besonderer zwischenstaatlicher Abkommen</i>	102
7.1.2.	<i>Gleichstellung</i>	102
7.1.2.1.	<i>Gewerbeausübung im volkswirtschaftlichen Interesse.....</i>	103
7.1.2.2.	<i>"Nicht den sonstigen öffentlichen Interessen zuwider"</i>	104
7.1.2.3.	<i>Exkurs: Einschätzung der Motivation zur Selbständigkeit seitens der Behörden..</i>	105
7.1.2.4.	<i>AntragstellerInnen und Erledigung der Anträge.....</i>	105
7.1.3.	<i>Umgehung der Gleichstellung durch Gesellschaftsgründungen</i>	106
7.2.	AUFENTHALTSRECHT.....	108
7.2.1.	<i>Rechtslage vor dem Fremdengesetz 1997.....</i>	108
7.2.1.1.	<i>Allgemeine Regelungen</i>	108
7.2.1.2.	<i>Sonderregelung für Staatsangehörige von Bosnien-Herzegowina durch Verordnung</i>	109
7.2.1.3.	<i>Sonderbestimmungen für EWR-BürgerInnen</i>	109
7.2.2.	<i>Behördenpraxis nach der Rechtslage vor dem Fremdengesetz 1997.....</i>	110
7.2.2.1.	<i>Erteilung der Aufenthaltsbewilligung.....</i>	110
7.2.3.	<i>Gründe für eine positive Entscheidung über den Antrag</i>	111
7.2.3.1.	<i>Gründe für eine negative Entscheidung über den Antrag.....</i>	111
7.2.3.2.	<i>Verlängerung der Aufenthaltsbewilligung</i>	112
7.2.3.3.	<i>Entziehung der Aufenthaltsbewilligung.....</i>	112
7.2.3.4.	<i>Unterschiede in der Rechtsstellung von Angehörigen der jugoslawischen Nachfolgestaaten und der Türkei.....</i>	113
7.2.3.5.	<i>Zahl der erteilten Bewilligungen zwischen Februar 1993 - November 1996.....</i>	113
7.2.4.	<i>Rechtslage seit dem Fremdengesetz 1997.....</i>	114
7.3.	ZUSAMMENHANG ZWISCHEN AUFENTHALTS- UND GEWERBERECHT	114
7.3.1.	<i>Allgemeines</i>	114

7.3.2.	<i>Selbständige Tätigkeit ohne bzw. vor Erteilung einer Aufenthaltsbewilligung</i>	115
7.3.3.	<i>Rückkehr in die Unselbständigkeit</i>	115
7.3.4.	<i>Exkurs: Angehörige von türkischen Selbständigen</i>	116
7.4.	ÖSTERREICHISCHE STAATSBÜRGERSCHAFT ALS AUSWEG?	117
8.	INTEGRATION VS. SEGREGATION: NUTZUNG DER RESSOURCEN	118
8.1.	DIE INTERVIEWPARTNERINNEN	118
8.2.	OPERATIONALISIERUNG DER FRAGESTELLUNG	119
8.3.	DIE KUNDINNEN	120
8.3.1.	<i>Verteilung der KundInnen</i>	121
8.3.1.1.	Landsleute, andere AusländerInnen und / oder ÖsterreicherInnen	122
8.3.1.2.	Zusammenhänge mit Branchenwahl, sozialen Ressourcen und Standort.....	122
8.3.1.3.	Veränderungen in der Verteilung der KundInnen.....	123
8.3.1.4.	Zufall oder Strategie?.....	124
8.3.2.	<i>Bedeutung der ethnic community</i>	124
8.3.2.1.	Bedeutung von Binnenintegration in inhomogenen communities	124
8.3.2.2.	Probleme und Grenzen der KundInnen-Ressource “community”	126
8.4.	GESCHÄFTSKONTAKTE	127
8.4.1.	<i>Geschäftspartner</i>	127
8.4.2.	<i>Lieferanten</i>	129
8.4.3.	<i>Geschlossene Wirtschaftskreisläufe vs. Globalisierung</i>	131
8.5.	ZUGANG ZU INFORMATIONEN	132
8.6.	FINANZIERUNG UND KAPITALBESCHAFFUNG	136
8.6.1.	<i>Kredite und Förderungen</i>	137
8.6.2.	<i>Verwandte und Freunde als Geldgeber</i>	139
8.6.3.	<i>Lieferantenkredite</i>	140
8.7.	DAS ANGEBOT: PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN	141
8.7.1.	<i>Ethnische Produkte für AusländerInnen oder Orientierung an der Nische</i>	142
8.7.2.	<i>Ethnische Produkte für bestimmte AusländerInnen oder Orientierung an der sozialen Heterogenität der community</i>	143
8.7.3.	<i>Ethnische Produkte für ÖsterreicherInnen oder Selling the ethnic</i>	144
8.7.4.	<i>Vermittlung von Mehrheits-Ressourcen an Angehörige der Minderheit</i>	145
8.7.5.	<i>Österreichische und ethnische Produkte oder „going multicultural“?</i>	146
8.8.	AUS- UND WEITERBILDUNG	148
8.9.	HERKUNFTSKONTEXT DER MITARBEITERINNEN	150
8.10.	VEREINSZUGEHÖRIGKEITEN UND INTERESSENVERTRETUNG	152
8.10.1.	<i>Einbindung in Organisationen der Aufnahmegesellschaft</i>	154
8.10.2.	<i>Vereinigungen der UnternehmerInnen</i>	155
9.	FREMDENFINDLICHKEIT - SELBSTÄNDIGKEIT VON MIGRANTINNEN	158
9.1.	ÖSTERREICHERINNEN, DIE AUSLÄNDERINNEN SIND	161
9.2.	SELBSTÄNDIGKEIT ALS AUSWEG AUS DEN DISKRIMINIERUNGEN IN DER UNSELBSTÄNDIGEN ERWERBSARBEIT?	165
9.3.	DER EIGENE BETRIEB ALS RASSISMUSFREIER RAUM	168
9.4.	FREMDENFINDLICHKEIT ALS ERWARTUNGSHALTUNG, TAKTISCHE IDENTITÄTEN	170
9.5.	INVERSIONEN	174

9.6.	ETHNISCHE RESSOURCEN UND ETHNISIERUNG	176
10.	INTERVIEWS MIT ÖSTERREICHISCHEN UNTERNEHMERINNEN	178
10.1.	METHODISCHE VORGEHENSWEISE UND DATEN	178
10.2.	ERGEBNISSE.....	179
10.2.1.	Auswahl des Standortes.....	179
10.2.2.	Veränderungen.....	180
10.2.3.	Ausländische Wohnbevölkerung und Kunden.....	181
10.2.3.1.	"Unverträglichkeit" der Bevölkerungsstruktur.....	181
10.2.3.2.	"Ausländische Kunden kaufen nur Billigstware".....	182
10.2.3.3.	"Ausländer kaufen bei Ausländern ein".....	183
10.2.4.	Ausländische Unternehmer.....	184
10.2.4.1.	„Fremde“ Unternehmerlandschaft.....	184
10.2.4.2.	"Krumme Geschäfte" und Bevorzugung gegenüber österreichischen Unternehmen.....	185
11.	SCHLUSSFOLGERUNGEN.....	187
11.1.	UNTERNEHMENSGRÜNDUNG DURCH IMMIGRANTINNEN: EINE ANTIZYKLISCHE ENTWICKLUNG?	187
11.2.	ENTWICKLUNGSSZENARIOEN UND MÖGLICHE INTERVENTION.....	190
11.3.	SZENARIO 1: „LAISSEZ-FAIRE“ AUCH IN ZUKUNFT	191
11.4.	SZENARIO 2: EIN ABGESTIMMTES PAKET AN INTERVENTIONEN	197
11.4.1.	Interventionsbereich 'Rechtlicher Rahmen'	198
11.4.1.1.	Gleichstellung.....	198
11.4.1.2.	Rückkehr in die Unselbständigkeit.....	200
11.4.1.3.	Schlechterstellung von Selbständigen bzw. deren Angehörigen im Assoziationsabkommen der Türkei mit der EU.....	201
11.4.1.4.	Gewerberecht - Befähigungsnachweise.....	201
11.4.1.5.	Selbständigkeit und befristete Aufenthaltstitel.....	203
11.4.2.	Interventionsbereich 'Qualifizierung'.....	203
11.4.3.	Interventionsbereich: 'Information und Beratung'.....	206
11.4.4.	Interventionsbereich 'Interessenvertretung – Vernetzung – Öffentlichkeitsarbeit'	208
11.4.5.	Umsetzbare Maßnahmen: kurz- und mittelfristig.....	210
12.	ZUSAMMENFASSUNG.....	211
	ANHANG.....	214
	LITERATUR.....	218

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

ABBILDUNG 1: EIN INTERAKTIVES MODELL ZUR ENTSTEHUNG ETHNISCHER ÖKONOMIEN	28
ABBILDUNG 2: INTERAKTIVES MODELL, ADAPTIERT FÜR DAS FORSCHUNGSPROJEKT „ETHNISCHE ÖKONOMIEN: INTEGRATION VS. SEGREGATION“	39
ABBILDUNG 3: SELBSTÄNDIGENRATEN IN ÖSTERREICH 1963-1997	47
ABBILDUNG 4: VERÄNDERUNG DER ZAHL DER SELBSTÄNDIG ERWERBSTÄTIGEN NACH STAATSBÜRGERSCHAFT UND BUNDESLÄNDERN 1984 – 1993 - 1999	49
ABBILDUNG 5: ZAHL DER UNTERNEHMENSGRÜNDUNGEN IN ÖSTERREICH IN DEN JAHREN 1990 BIS 1999/50	
ABBILDUNG 6: %-ANTEILE DER SELBSTÄNDIGEN MIT NICHTÖSTERREICHISCHER STAATSBÜRGERSCHAFT AN ALLEN SELBSTÄNDIGEN NACH BUNDESLÄNDERN IN DEN JAHREN 1984, 1993 UND 1999.	51
ABBILDUNG 7: ANTEIL DER UNSELBSTÄNDIGEN BESCHÄFTIGTEN MIT NICHTÖSTERREICHISCHER STAATSBÜRGERSCHAFT 1961-1999	65
ABBILDUNG 8: ARBEITSLÖSENQUOTEN FÜR GESAMT ÖSTERREICH UND WIEN IM VERGLEICH 1987-1999/76	
ABBILDUNG 9: KUNDENSTRUKTUR DER UNTERSUCHTEN UNTERNEHMEN	121
ABBILDUNG 10: WAHL DER GESCHÄFTSKONTAKTE DURCH DIE UNTERNEHMERINNEN	128
ABBILDUNG 11: INFORMATIONSQLLEN	132
ABBILDUNG 12: FINANZIERUNG	137
ABBILDUNG 13: ORIENTIERUNG HINSICHTLICH PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN	142
ABBILDUNG 14: INANSPRUCHNAHME DER AUS- UND WEITERBILDUNG	148
ABBILDUNG 15: HERKUNFTSKONTEXT DER MITARBEITERINNEN.....	151
ABBILDUNG 16: ENGAGEMENT UND MITGLIEDSCHAFT BEI FORMELLEN INTERESSENORGANISATIONEN	153
ABBILDUNG 17: SZENARIO 1: „LAISSEZ FAIRE“	195

TABELLENVERZEICHNIS

TABELLE 1: RAND- UND KERNBEREICHE DES PRODUKT- UND ARBEITSMARKTES.....	43
TABELLE 2:SELBSTÄNDIG ERWERBSTÄTIGE UND MITHELLENDE FAMILIENMITGLIEDER MIT NICHTÖSTERREICHISCHER STAATSBÜRGERSCHAFT IN ÖSTERREICH UND WIEN 1971, 1981 UND 1991.....	46
TABELLE 3: SELBSTÄNDIGE IN DEN ÖSTERREICHISCHEN BUNDESLÄNDERN 1984-1999 IN ABSOLUTZAHLEN	47
TABELLE 4: STELLUNG DES ERHALTERS IM BERUF: SELBSTÄNDIGER NACH WIENER GEMEINDEBEZIRKEN UND STAATSBÜRGERSCHAFT.	53
TABELLE 5: STELLUNG DES ERHALTERS IM BERUF: MITHELLENDE FAMILIENANGEHÖRIGER NACH WIENER GEMEINDEBEZIRKEN UND STAATSBÜRGERSCHAFT	54
TABELLE 6: SELBSTÄNDIGE UND MITHELLENDE FAMILIENANGEHÖRIGE MIT EX-JUGOSLAWISCHER UND TÜRKISCHER STAATSBÜRGERSCHAFT IN DEN WIENER BEZIRKEN 15-17	55
TABELLE 7: ZUSAMMENSETZUNG DER EX-JUGOSLAWISCHEN SELBSTÄNDIGEN NACH UMGANGSSPRACHE	56
TABELLE 8: ANTEILE VON EX-JUGOSLAWISCHEN UND TÜRKISCHEN SELBSTÄNDIGEN AN EINZELHANDEL UND GASTRONOMIE:	57
TABELLE 9: SELBSTÄNDIGE NACH STAATSBÜRGERSCHAFT UND WIRTSCHAFTSKLASSEN, VZ 1991.	58
TABELLE 10: SELBSTÄNDIGE MIT UND OHNE ARBEITNEHMERINNEN NACH STAATSBÜRGERSCHAFT	60
TABELLE 11: MÄNNLICHE SELBSTÄNDIGE NACH STELLUNG DES ERHALTERS IN DEN BEZIRKEN WIEN 15 - 17 (ANM.: AN BEDEUTET ARBEITNEHMERINNEN).	61
TABELLE 12: %-ANTEILE DER AUSLÄNDISCHEN SELBSTÄNDIGEN AN AUSBILDUNGSABSOLVENTINNEN NACH STAATSBÜRGERSCHAFT.....	63
TABELLE 13: BERUFLICHE STELLUNG VON ARBEITNEHMERINNEN MIT PFLICHT. BZW. HAUPTSCHULABSCHLUSS, ÖSTERREICH: MIKROZENSUS 1988 UND 1993	68
TABELLE 14: BERUFLICHE STELLUNG VON MIGRANTINNEN AUS DER TÜRKEI UND EX-JUGOSLAWIEN NACH AUFENTHALTSDAUER, ÖSTERREICH: MIKROZENSUS 1988 UND 1993	69
TABELLE 15: UNSELBSTÄNDIG BESCHÄFTIGTE UND ARBEITLOSSE IN WIEN 1987-1996 IM JAHRESDURCHSCHNITT.	78
TABELLE 16: BEFRISTETE BEWILLIGUNGEN DURCH DIE MA 62 AUSGESTELLT IM ZEITRAUM 2. AUGUST 1993 BIS 3. NOVEMBER 1996.	113

Vorwort

Das Forschungsprojekt „Ethnic Business: Integration vs. Segregation“ im Rahmen des Forschungsschwerpunktes „Fremdenfeindlichkeit“ stellte in Österreich einen Meilenstein in der Erforschung der unternehmerischen Aktivitäten durch ImmigrantInnen dar. Dieses Projekt, das neben dem vorliegenden Bericht auch eine Fotodokumentation und eine Videodokumentation beinhaltet, hat den Ausgangspunkt für eine Reihe von Anschlussprojekten geboten:

- ⇒ Aufgrund der hier vorliegenden Ergebnisse konnte im Rahmen von URBAN Gürtel Plus ein Projekt umgesetzt werden, das sowohl Forschungsagenden, als auch Sensibilisierungsaktivitäten beinhaltete. Ergebnisse dieser Arbeit konnten so in einer Workshop-Reihe, die über eineinhalb Jahre lief, an MultiplikatorInnen weitergegeben und mit diesen diskutiert werden. Eingebunden in die Workshops waren neben unternehmerisch aktiven ImmigrantInnen vor allem VertreterInnen aller wesentlichen Einrichtungen wie beispielsweise Wirtschaftskammer, Wiener Wirtschaftsförderungsfonds, Wiener Integrationsfonds, Wiener ArbeitnehmerInnenförderungsfonds, WIFI, verschiedene Wiener Magistrate, Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, (ehemaliges) Bundesministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales, verschiedene Beratungseinrichtungen für ImmigrantInnen und viele mehr.
- ⇒ Die Fotodokumentation wurde zu einer Ausstellung erweitert, die mehrfach präsentiert wurde.
- ⇒ Aufgrund der Forschungsergebnisse wurden erste Schritte gesetzt, um UnternehmerInnen einen verbesserten Informationszugang zu ermöglichen. Dazu gehört insbesondere eine fünfteilige Serie von Informationsbroschüren, die im Jahr 2000 in englischer, türkischer, serbisch-cyrrillischer und kroatischer Sprache herausgegeben wurde sowie eine mehrsprachige Informationshomepage.
- ⇒ Aufgrund dieses Forschungsprojektes erfolgte auch eine Einbindung in das Thematische Netzwerk „Working on the Fringes: Immigrant Businesses, Economic Integration and Informal Practices“, koordiniert durch die Universität von Amsterdam, Institute for Migration and Ethnic Studies, gefördert im Rahmen des Programmes Targeted Socio-Economic Research der Europäischen Kommission.
- ⇒ Daneben konnten viele Kontakte zu Organisationen in mehreren europäischen Ländern aufgebaut werden, die sowohl in der „immigrant business“ – Forschung ausgewiesen sind, als auch in die Umsetzung von Modellprojekten zur Förderung der UnternehmerInnen und Gründungswilligen involviert sind. Zwischenergebnisse dieser Untersuchung wurden auf mehreren internationalen Konferenzen präsentiert.

- ⇒ Zwischenergebnisse wurden in der Publikation von Fassmann/ Matuschek/ Menasse (1999), sowie in der SWS-Rundschau 1/2000 publiziert (siehe Literatur). Weiter Publikationen sind in Vorbereitung.
- ⇒ Das vorliegende Projekt geht von einem lokalen Ansatz aus. Aufbauend auf den Ergebnissen der vorliegenden Arbeit und ergänzend dazu wurde das Forschungsprojekt „ImmigrantInnen als UnternehmerInnen in IKT-Branchen“ durch den Jubiläumsfonds der Oesterreichischen Nationalbank gefördert.

Dieses Projekt hat also einerseits bereits zu konkreten Maßnahmen geführt, und stellt andererseits eine wesentliche Ausgangsbasis für weitere Forschungsaktivitäten dar.

1. ETHNISCHE ÖKONOMIEN: EINE ERSTE ANNÄHERUNG

Es war Max Weber, der im Gegensatz zur neoklassischen Ökonomie und in Übereinstimmung mit Karl Marx die Ansicht vertrat, dass der moderne Kapitalismus seine Ursprünge in einer einfachen, ethnisch strukturierten Wirtschaft hatte. Diese Wirtschaft, die weniger durch rationales, monetär orientiertes Profitkalkül als durch Loyalität und Betonung der sozialen Beziehungen innerhalb ethnischer Gruppen bestimmt war, wurde jedoch als langfristig nicht bestandsfähig eingeschätzt. Große Unternehmensformen, gestützt auf Bürokratismus, würden in der Folge die Oberhand gewinnen, kleinbetriebliche Strukturen zu einer verschwindend kleinen, anachronistischen Residualkategorie werden (Light 1994, 647). Die Entwicklung entsprach über weite Strecken des 20. Jahrhunderts tatsächlich den Erwartungen, und nicht nur SozialwissenschaftlerInnen kamen zu dem Schluss, dass traditionelle kleinstrukturierte Unternehmen mit den voranschreitenden kapitalistischen Konzentrationsprozessen unvereinbar wären. Parallel dazu wurde ein Rückgang der sozioökonomische Anreize zur Übernahme der UnternehmerInnenrolle beobachtet. SozialwissenschaftlerInnen verloren allgemein das Interesse an einer UnternehmerInnenforschung, die nur noch für die historische Soziologie bzw. für die Forschung zu Fragen der Entwicklungsländer und der dritten Welt relevant erschienen (Light 1987, 199).

In den 1970er Jahren zeichnete sich jedoch eine Trendumkehr ab, die Zahl der Kleinbetriebe begann wieder merklich zu steigen und heute wird von einem Revival der KMU (klein- und mittelbetrieblichen Unternehmen) gesprochen (vgl. Leicht 1995). Das parallel dazu wiedererwachte Interesse der Sozialwissenschaften an der Unternehmensfrage bewirkte mit Beginn der 80er Jahre insbesondere hinsichtlich der unternehmerischen Selbständigkeit von MigrantInnen und ethnischen Minderheiten in vielen Ländern rege Forschungstätigkeit.

Die Bedeutung der ethnischen Ökonomien als Teil der „Zwischenwelt“ und als wichtige Institution der ethnischen Infrastruktur jeder community wurde seit den 70er Jahren vor allem in den USA und in Großbritannien entdeckt. Dabei dominierte weniger der migrationssoziologischen Zugang, als der wirtschaftssoziologische Fokus in Richtung Kleinunternehmensforschung. Unternehmerisch aktive ImmigrantInnen wurden in diesen Ländern rasch zu einem zentralen Thema der sozioökonomischen Forschung. Inzwischen wurde auch in anderen europäischen Staaten die Zunahme der Unternehmensgründungen durch MigrantInnen und ethnische Minderheiten wahrgenommen. Der Forschungszugang entwickelte sich jedoch stärker über das Interesse an Funktionen *ethnischer Kolonien* und der MigrantInnengemeinden (vgl. Ikonomu 1989, 312; vgl. Kap. 3.3.1.1).

Geschäfte, die von MigrantInnen oder Angehörigen ethnischer Gruppen geführt werden, sind grundsätzlich auch in Kontinentaleuropa keine neue Entwicklung. Einige Ereignisse und Prozesse führten aber dazu, dass sie in den letzten Jahrzehnten verstärkt Beachtung fanden:

1. In mehreren europäischen Staaten mit kolonialer Vergangenheit führten insbesondere in urbanen Gebieten die Zuwanderungsbewegungen aus ehemaligen kolonialen Gebieten in Asien und Afrika zum Heranwachsen beachtlicher ethnischer communities, die als wesentliche Voraussetzung für das Entstehen einer ethnischen Unternehmenslandschaft eingestuft werden. Das Aufblühen ethnischer Ökonomien in anderen Ländern West- und Nordeuropas ist das späte Resultat der vom starken Wirtschaftswachstum und der kräftigen Expansion des Arbeitsmarktes in den 1950er und 1960er Jahren ausgelöst und begleiteten Immigrationsbewegung durch die sogenannte Gastarbeiterwanderung, die entgegen aller Erwartungen und Absichten letztlich zu einer Aufenthaltsverfestigung geführt hat.
2. Der industrielle Wandel, der Europa erfasst hat, geht in den einzelnen Ländern spätestens seit den 80er Jahren mit zunehmender Arbeitslosigkeit einher. Viele large-scale Produktionen (Bsp. Autoindustrie, Stahlindustrie etc.) haben ihre Produktionsstätten geschlossen oder in Länder mit billigeren Produktionskosten verlagert. Insbesondere eine beachtliche Zahl von zugewanderten ArbeiterInnen verlor in den west- und nord-europäischen Ländern dadurch wichtige Beschäftigungsmöglichkeiten. Die Arbeitsplätze der MigrantInnen und die Zukunftschancen ihrer Kinder sind überproportional durch den industriellen Wandel bzw. durch den Übergang in die Informationsgesellschaft bedroht. Das häufig geringe Qualifikationsniveau und die mangelnde Vertrautheit vieler Zugewanderter mit neuen Technologien schmälert ihre Chancen auf dem Arbeitsmarkt (vgl. Biffel 1997).
3. Die generellen Rahmenbedingungen für unternehmerisch aktive ImmigrantInnen und/ oder Angehörige ethnischer Minderheiten haben sich in vielen europäischen Staaten verbessert weil grundsätzlich ein Wiederaufleben der klein- und mittelständischen Betriebsstrukturen zu beobachten ist. Förderprogramme sind in der Folge angelaufen, die diese Entwicklung weiter ankurbeln sollten und in den 80er Jahren begann die Rate der selbständig Erwerbstätigen in vielen europäischen Staaten zu steigen (vgl. Blaschke et al. 1990, 79-81; OECD 1991). Neben der generellen Förderung von Unternehmensgründungen wurden in einigen Ländern Programme entwickelt, die explizit Unterstützung für ImmigrantInnen oder Angehörige ethnischer Minderheiten anbieten (vgl. Haberfellner/ Betz 1999a).

1.1. STAND DER FORSCHUNG IN ÖSTERREICH

Insbesondere in den Wiener Bezirken mit einem hohen Bevölkerungsanteil an MigrantInnen ist das Heranwachsen einer durch Zugewanderte geprägten Unternehmenslandschaft zu beobachten. Unübersehbar etablieren sich MigrantInnen in der Geschäftswelt und positionieren sich damit in einer Funktion, die nur noch wenig mit dem Bild eines „Gastarbeiters“ zu tun hat, wie es noch immer in den Köpfen vieler WienerInnen verankert ist: als eine zumeist männliche Person, die auf befristete Zeit ins Land kommt, um in der Rolle des Hilfsarbeiters bescheidenen Wohlstand zu ersparen und damit einen besseren Lebensstandard im Herkunftsland für sich selbst und für die Familie zu ermöglichen.

Aber auch in der hiesigen sozialwissenschaftlichen Forschung wurde dieses Phänomen bislang kaum wahrgenommen und erst recht fanden die zugewanderten UnternehmerInnen mehrheitlich als (lokaler) Wirtschaftsfaktor bisher nur geringe Beachtung. MigrantInnen werden in der hiesigen Forschung hinsichtlich ihrer Wohnverhältnisse, ihrer Integration in den Bildungssektor und ihrer Position am Arbeitsmarkt als unselbständig Beschäftigte thematisiert. Der Fokus „unternehmerische Selbständigkeit“ wurde selten und erst in den 90er Jahren gewählt.

Die wenigen existierenden Arbeiten zeichnen sich im wesentlichen durch die Absenz der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften aus. Erste Arbeiten wurden von dem Volkskundler Fuchs zu Beginn der 90er über die Arbeitssituation der Zeitungskolporteure durchgeführt, eine weitere Studie über die Ökonomie der Südasiaten in Wien wurde 1997 von ihm vorgelegt (Fuchs 1992/ 1997). Der Geograf Hatz (1997) beschäftigte sich mit den Wiener Märkten, die wesentlich durch immigrierte Selbständige dominiert sind. Lamade – als bislang einzige Soziologin – thematisierte im Rahmen ihrer Diplomarbeit afrikanische Selbständige (1995). Ikonomu – ebenfalls Soziologe – ging in seiner Habilitationsschrift zwar dem Phänomen „ethnic business“ nach, führte jedoch keine empirischen Arbeiten dazu durch (Ikonomu 1989, 312-323). Seitens der Wirtschaftswissenschaften liegen vereinzelte Untersuchungen über die Möglichkeit der Plazierung von „ethnischen Produkten“ im Handel und in der Gastronomie vor, MigrantInnen als UnternehmerInnen sind in diesen Studien jedoch kein Thema (Bsp. Muchitsch 1995).

Grundsätzlich sind die bisher durchgeführten Arbeiten gekennzeichnet durch:

- ⇒ Fallstudien, die sich auf eine Gruppe, ein begrenztes wirtschaftliches Segment oder einen eingegrenzten lokalen Kontext beziehen;
- ⇒ ein geringes Ausmaß an theoriegeleiteter soziologischer Forschung;¹

¹ Lamade (1995) orientierte sich am kulturalistischen Modell, das allerdings einen geringen Erklärungsgrad aufweist (vgl. Kap. 3.4) und beschäftigte sich überwiegend mit den Motiven zur Unternehmensgründung.

- ⇒ die fehlende Einbeziehung des rechtlichen und ökonomischen Rahmens, in dem MigrantInnen als UnternehmerInnen agieren bzw. eine ethnische Unternehmenslandschaft entstehen kann.

Dies alles überrascht nicht sehr, denn die Arbeiten entstanden teilweise als Diplomarbeiten, die naturgemäß nur begrenzte Möglichkeiten haben, theoriegeleitete empirische Forschung in größerem Umfang zu betreiben, oder stammen aus Disziplinen, die der Soziologie verwandt sind. Dazu muss an dieser Stelle angemerkt werden, dass die Erforschung der Entwicklung und des Bestandes von ethnischen Ökonomien sich grundsätzlich noch im Stadium der Hypothesengenerierung befindet. Auch bei einer Betrachtung der Forschung in anderen Ländern fällt auf, dass diese weitgehend durch Fallstudienanalysen gekennzeichnet ist. Sie erscheinen am geeignetsten, jene Faktoren zu extrahieren, die zur Unternehmensgründung geführt haben und in welchen Zusammenhängen sie erfolgreich waren (vgl. Jenkins 1984, 236; Ward et al. 1990, 14).

Für die vorliegende Arbeit wurden aus dieser Bestandsaufnahme folgende Schlussfolgerungen gezogen: Wesentlich erschien,

- ⇒ den Stand der soziologischen Theorienentwicklung zu erheben und ein Modell auszuwählen, das die Umsetzung eines theoriegeleiteten Forschungsvorhabens erlaubt;
- ⇒ Bei den Fallstudien auf neue Zugänge zu achten, um das Forschungsfeld in Österreich abzurunden anstatt bestimmte Foki zu vertiefen;
- ⇒ Neben dem Zugang über Fallstudien² die Thematik der unternehmerisch selbständigen MigrantInnen in einen größeren Rahmen zu setzen, also insbesondere den rechtlichen und ökonomischen Rahmen einzubeziehen.

² In diesem Fall: MigrantInnen aus der Türkei und den Nachfolgestaaten des ehemaligen Jugoslawien in ausgewählten Wiener Bezirken.

2. FRAGESTELLUNGEN UND METHODEN

2.1. ZUR FRAGESTELLUNG

Dieser Forschungsbericht beschäftigt sich mit ImmigrantInnen, die in Wien selbständig erwerbstätig sind bzw. mit Struktur, Funktion und Zukunftsperspektiven der ethnischen Ökonomien in Wien. Die Kernfrage lautet, ob sogenannte „ethnischen Ökonomien“³ eher eine integrative Wirkung haben oder die Ausklammerung der MigrantInnen weiter verstärkt. Diese Frage kann im Wesentlichen drei Gruppen betreffen: Die UnternehmerInnen bzw. Selbständigen, die MitarbeiterInnen in den Unternehmen und die jeweilige EinwandererInnengruppen selbst. Im Rahmen dieser Untersuchung war es nur möglich, auf die UnternehmerInnen bzw. Selbständigen einzugehen.

Westeuropäische und amerikanische Studien belegen, dass beide Fälle zutreffen können, wobei jedoch einige Einflussfaktoren eine wichtige Rolle spielen. Dazu gehören die wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen im Aufnahmeland genauso wie das Ausmaß der räumlichen Konzentration der ethnischen Gruppe, die Einflüsse der Herkunftskultur sowie die individuelle Biographie der eingewanderten UnternehmerInnen. Diese Faktoren wurden für die UnternehmerInnen, ex-jugoslawischer und türkischer Herkunft in den Wiener Gemeindebezirken Rudolfsheim-Fünfhaus (15. Bezirk), Ottakring (16. Bezirk) und Hernalds (17. Bezirk) miteinbezogen. Folgende Detailfragen wurden für dieses Projekt formuliert:

- Unter welchen *individuellen* und familiären *Vorbedingungen* treten die UnternehmerInnen in die berufliche Selbständigkeit ein?
- Welche *rechtlichen* und *wirtschaftlichen Rahmenbedingungen* finden die UnternehmerInnen vor?
- Wie sieht die *Struktur* der ethnischen Ökonomien in Wien aus und welche *Funktion* haben sie für die einzelnen UnternehmerInnen und deren Familien?
- Fördert die Zunahme ethnischer Ökonomien in Wien eine verstärkte *Ghettoisierung* der MigrantInnenpopulation oder bedeutet sie eher einen Schritt in Richtung *Normalisierung*?
- Wie sieht das *Verhältnis* der eingewanderten UnternehmerInnen zu den *einheimischen UnternehmerInnen* aus?
- Welche *Zukunftsperspektiven* lassen sich für die ethnischen Ökonomien in Wien ableiten?

2.2. VORGEHENSWEISE

³ Zu den Begriffen siehe Kap. 3.1.

- ↳ Begonnen wurde mit einer umfassenden Literatur- und Studienauswertung, die es diesem Projekt erlaubt, an den aktuellen Stand der Forschung und an die aktuelle wissenschaftliche Diskussion anzuknüpfen. Da in Österreich dieses Thema bislang wenig Aufmerksamkeit seitens der ForscherInnen fand, musste vor allem auf Literatur aus anderen europäischen Ländern und aus den USA zurückgegriffen werden. Die Literatur- und Studienauswertung diente der Festlegung des theoretischen Forschungsrahmens (vgl. Kap.3....) und gemeinsam mit den durchgeführten ExpertInneninterviews der Erfassung der ökonomischen Rahmenbedingungen (insbesondere der Arbeitsmarktentwicklung), des rechtlichen Rahmens zur Selbständigkeit sowie der Erarbeitung des Hintergrundberichts zur Migrationsgeschichte und der sozio-ökonomischen Positionierung der MigrantInnen in der Aufnahmegesellschaft (vgl. Kap.7).
- ↳ Sekundärauswertung österreichweiter und wienspezifischer Statistiken. Dazu wurden existierende Arbeitsmarktdaten, Daten der Wiener Wirtschaftskammer, des Mikrozensus und der Volkszählung herangezogen (Kap.4)
- ↳ Eine Stadtteilrecherche, die jenen lokalen Rahmen beschreibt, in dem die Erhebungen (Interviews) durchgeführt wurden (vgl. Kapitel 5.)
- ↳ Durchführung und Analyse 45 halbstandardisierter Interviews, mittels derer im Zielgebiet Berufs- und Bildungsbiographien von UnternehmerInnen aus der Türkei und dem ehemaligen Jugoslawien erhoben wurden (Kap. 8).⁴
- ↳ Durchführung und Analyse 20 halbstandardisierter Interviews mit einheimischen KleinunternehmerInnen, die ihr Geschäft in unmittelbarer Nähe von befragten immigrierten UnternehmerInnen betreiben (vgl. Kap. .10).
- ↳ Aufbauend auf den Ergebnissen der Analyse der Rahmenbedingungen sowie der qualitativen Interviews wurden schließlich zwei Entwicklungsszenarien für die ethnischen Ökonomien herausgearbeitet. (vgl. Kap 11).

Im Rahmen der internationalen Literaturrecherche erwies sich der in Kap. 3.7 vorgestellte Interaktionsansatz - für eine lokale Fallstudie wie die vorliegende - als der geeignetste (vgl. auch Rekers/ van Kempen 2000). Es handelt sich dabei um einen umfassenden Ansatz, der sowohl die wesentlichen Rahmenbedingungen in der Aufnahmegesellschaft sowie die Charakteristika der UnternehmerInnen bzw. ihrer Herkunftsgruppen mit einschließt.⁵ Der Interaktionsansatz beruht auf dem Gedanken, dass eine von ImmigrantInnen getragene Unternehmenslandschaft sich nur dann entwickeln kann, wenn diese bestimmte Opportunitäten vorfinden, die ihnen Gelegenheit geben, ihre Ressourcen zu entfalten (vgl. Waldinger/ Aldrich/ Ward 1990). Als wesentlich für die Opportunitätsstrukturen in der Aufnahmegesellschaften identifizierten wir die ökonomischen, die rechtlichen und die lokalen Rahmenbedingungen. Hinsichtlich der UnternehmerInnen konzentrierten wir uns auf die Betroffenheit durch (des-)integrative Prozesse des Arbeitsmarktes, sowie auf die Ressourcen der MigrantInnen. Dieses Erkenntnisinteresse bestimmte den Einsatz der Methoden:

⁴ Interviewleitfaden siehe Anhang.

⁵ Zur Kritik an diesem Ansatz vgl. Kap. 3.7.4.

Opportunitäten:

wirtschaftliche Rahmenbedingungen (inklusive Arbeitsmarkt)

- ⇒ *Literaturrecherche,*
- ⇒ *ExpertInneninterviews,*
- ⇒ *Analyse von Statistiken*

rechtliche Rahmenbedingungen

- ⇒ *Literaturrecherche,*
- ⇒ *ExpertInneninterviews*

lokale Rahmenbedingungen

- ⇒ *Literaturrecherche,*
- ⇒ *ExpertInneninterviews*
- ⇒ *Begehungen (tlw. mit Primärerhebungen)*

Charakteristika der zugewanderten Gruppen

Betroffenheit von (des-)integrationspolitischen Maßnahmen

- ⇒ *Literaturrecherche,*
- ⇒ *ExpertInneninterviews*

sozio-ökonomische Struktur der MigrantInnengruppen

- ⇒ *Literaturrecherche,*
- ⇒ *ExpertInneninterviews,*
- ⇒ *Interviews mit UnternehmerInnen*

Mobilisierung ethnischer Ressourcen

- ⇒ *Interviews mit UnternehmerInnen,*
- ⇒ *Betriebsbesuche*
- ⇒ *Beobachtungsphasen im Unternehmen*

Auf Basis des gewählten theoretischen Rahmens wurde eine weiterführende Literaturrecherche und zusätzliche ExpertInneninterviews durchgeführt. Rasch zeigte sich, dass Beschäftigungsmöglichkeiten immer im Spannungsfeld „selbständige – unselbständige“ Erwerbstätigkeit zu sehen sind. Wir legten in dieser Phase daher besonderes Augenmerk auf die Folgen der Arbeitsmarktentwicklungen für die Chancen von MigrantInnen zur Arbeitsmarktintegration. Da aufgrund der weitgehend restriktiven Zugangsregelungen zur Selbständigkeit in Österreich die Barrieren generell hoch sind, bildeten die rechtlichen Rahmenbe-

dingungen einer selbständigen Erwerbstätigkeit und deren besondere Implikationen für ZuwandererInnen einen weiteren Schwerpunkt.⁶

Daran anschließend wurden 45 leitfadengestützte Interviews mit UnternehmerInnen durchgeführt, die aus der Türkei oder den Nachfolgestaaten des ehemaligen Jugoslawien stammen. Wir wählten einen lokalen Ansatz, es wurden also Unternehmen in einem spezifischen Untersuchungsgebiet befragt. Dabei beschränkten wir uns auf die Wiener Bezirke 15-17 sowie auf gürtelnahe Gebiete der Bezirke 6-9, die durch einen hohen Anteil an zugewanderter Bevölkerung gekennzeichnet sind. Weiters konzentrierten wir uns auf Branchen, die sowohl in der einschlägigen Literatur häufig genannt werden, aber auch aufgrund einer Sonderauswertung der Volkszählung 1991 als wesentlich erachtet wurden: Gastgewerbe, Handel, aber auch Videotheken, Reisebüros, Schneidereien und Übersetzungsbüros.

Mit diesem Wissen wurde das ausgewählte Gebiet begangen und wurden Unternehmen aufgesucht, die vermuten ließen, dass sie von ZuwandererInnen aus den genannten Ländern betrieben werden. Solche Hinweise boten beispielsweise das Warenangebot, Aufschriften in türkischer und/oder serbokroatischer Sprache. Zusätzlich wurden Zugänge über das Telefonbuch (gelbe Seiten) und über Anfragen bei verschiedenen Vereinen gesucht. Häufig verwiesen uns befragte UnternehmerInnen auf andere Geschäfte. Dadurch konnten auch Unternehmen in die Untersuchung einbezogen werden, die durch ihr Erscheinungsbild nicht auf den ersten Blick darauf schließen ließen, dass sie zu unserer Zielgruppe gehören.⁷

Durchgängig befragten wir Kleingewerbetreibende mit öffentlich zugänglichen Geschäftslokalen. Daraus ergibt sich, dass in unserer Untersuchung jene Formen von Scheinselbständigkeit nicht berücksichtigt wurden, wie sie in jüngster Zeit verstärkt in kritischen Beiträgen zum Neoliberalismus thematisiert werden (vgl. Kubicek/ Wedde 1998, 93). Nicht einbezogen wurden bestimmte Branchen wie beispielsweise das Baugewerbe und das Transportwesen (insbesondere Taxis), die zwar nach Auskunft von verschiedenen Stellen (Wiener Gebietskrankenkasse, Finanzämter, MA 63) immer häufiger von ImmigrantInnen gewählt werden, bei denen wir jedoch den lokalen Bezug in der Ausübung der Tätigkeit nicht sahen.

⁶ Diese Vorbereitungsphase war auch wichtig, um den interviewten UnternehmerInnen als kompetente GesprächspartnerInnen gegenüberzutreten zu können.

⁷ Die Resonanz war überwiegend sehr positiv, nur sehr wenige UnternehmerInnen und Beschäftigte lehnten ein Interview ab. Besonders der Hinweis, dass wir uns für ihre Probleme interessierten, führte zu einer hohen Zustimmungquote. Den Befragten wurde es freigestellt, das Interview in ihrer Muttersprache zu führen (muttersprachliche InterviewerInnen standen zur Verfügung) oder in deutscher Sprache.

2.3. *PROBLEMFELDER IM ARBEITSABLAUF*

Da „MigrantInnen in der Rolle als UnternehmerInnen“ sowohl in der hiesigen wirtschaftswissenschaftlichen als auch in der sozialwissenschaftlichen Forschung bislang nicht bzw. nur in einem geringen Ausmass thematisiert wurden, handelt es sich bei der vorliegenden Arbeit um eine Pilotstudie – damit waren sowohl Chancen als auch Problemfelder verbunden:

- ⇒ Es konnte auf keine gesicherten Erkenntnisse aus der hiesigen sozial- und wirtschaftswissenschaftlichen Forschung aufgebaut werden. Das Projektteam musste sich daher an Studien orientieren, die in anderen europäischen Ländern und in den USA durchgeführt wurden.
- ⇒ MigrantInnen in der Rolle als UnternehmerInnen wurden auch von der Politik und den Interessenvertretungen noch nicht als relevante Gruppe wahrgenommen und daher nicht eigens erfasst. Es war daher nicht möglich, von Institutionen wie Wirtschaftskammer oder Sozialversicherung der Gewerbetreibenden Informationen über die Größe und Struktur dieser Gruppe zu erhalten. Grundsätzlich muss die Datenlage hinsichtlich der untersuchten Gruppe in Österreich als ausgesprochen problematisch bezeichnet werden.
- ⇒ Rasch stellte sich heraus, dass bei einer Pilotstudie dieses Themas verschiedene Fachbereiche aufeinandertreffen, sich letztlich ein interdisziplinärer Zugang als notwendig erwies: wirtschaftswissenschaftliche und betriebswirtschaftliche Aspekte sind genauso von Bedeutung wie der rechtliche Hintergrund und migrationssoziologische Aspekte.

In der vorliegenden Arbeit wurde daher versucht, einerseits ein umfassendes Bild zu zeichnen, andererseits durch die Konzentration auf eine bestimmte Region und auf zwei MigrantInnengruppen⁸ exemplarisch zu fokussieren. Der lokale Ansatz der Detailstudie, die Beschränkung in der Interviewphase auf Kleingewerbetreibende mit öffentlich zugänglichen Geschäftslokalen sowie die Konzentration auf einige Branchen bringt Einschränkungen in der Übertragbarkeit der Ergebnisse mit sich. Diese Studie erhebt daher nicht den Anspruch, allgemeingültige Aussagen über die Situation unternehmerisch aktiver ImmigrantInnen in gesamt Wien oder gar in ganz Österreich abzuleiten. Trotz dieser Einschränkungen handelt es sich um die bislang umfassendste Untersuchung zu diesem Themenbereich in Österreich.

Die Ergebnisse werden so präsentiert, wie sie schrittweise im Rahmen unserer Forschungstätigkeit herausgearbeitet wurden. Nach der Festlegung des bereits erwähnten „interaktiven Modells“ als theoretischen Bezugsrahmen wurde versucht, einen Überblick über die zahlenmäßige Größe dieser Gruppen zu gewinnen und erste – aus Statistiken ableitbare -

⁸ Die zwei großen MigrantInnengruppen, auf die diese Untersuchung fokussiert, stammen aus der Türkei und den Nachfolgestaaten des ehemaligen Jugoslawien. Während im Falle der MigrantInnen aus der Türkei zumindest noch von einer nationalstaatlichen Abgrenzung ausgegangen werden kann, ist dies für die untersuchte Gruppe der MigrantInnen aus dem ehemaligen Jugoslawien eine historische Größe. Für beide Gruppen gilt jedoch, dass sie keineswegs als einheitliche Gruppe zu begreifen sind, sondern durch viele kleinere Subgruppierungen entlang religiöser, politischer und ethnischer Linien zu differenzieren sind.

Aussagen zu den Personen und den Unternehmen zu treffen. Anschließend wurden die beiden ImmigrantInnengruppen (aus dem türkischen Staatsgebiet bzw. den Nachfolgestaaten des ehemaligen Jugoslawien) einerseits hinsichtlich ihres Herkunftskontextes und andererseits hinsichtlich ihrer sozio-ökonomischen Positionierung in Österreich charakterisiert. Eine Analyse der rechtlichen Voraussetzungen zur Unternehmensgründung durch ImmigrantInnen und der lokalen ökonomischen Struktur schloss die Beschreibung der Rahmenbedingungen für unternehmerisch aktive ImmigrantInnen in Wien ab.

Muttersprachliche InterviewerInnen führten anschließend leitfadengestützte Befragungen mit UnternehmerInnen durch. Diese wurden entlang der festgelegten thematischen Schwerpunkte einer zusammenfassenden Inhaltsanalyse unterzogen (vgl. Mayring 1997).⁹ Dabei wurde der zentralen Fragestellung nachgegangen, wie weit im Rahmen der Geschäftstätigkeit Interaktion mit der Aufnahmegesellschaft integraler Bestandteil des unternehmerischen Agierens ist, auf welche Ressourcen die UnternehmerInnen zurückgreifen und welche die grössten Problembereiche darstellen.

Angeleitet durch die generell Überschrift des Forschungsschwerpunktes – nämlich „Fremdenfeindlichkeit“ - wurden die Interviews einer zweiten Auswertungsrunde unterzogen um das Thema „Fremdenfeindlichkeit im Kontext wirtschaftlicher Selbständigkeit“ auszuloten. Teil des lokalen Rahmens sind auch nicht-ethnische KleinunternehmerInnen, die gemeinsam mit den zugewanderten UnternehmerInnen die ansässige Bevölkerung versorgen. Mit österreichischen Geschäftstreibenden, die in unmittelbarer Nähe zu immigrierten UnternehmerInnen aktiv sind, wurden daher ebenfalls leitfadengestützte Interviews durchgeführt, in denen sie die lokale Entwicklung einschätzen konnten und ihre eigenen Perspektiven in einer sich deutlich verändernden Umgebung thematisieren konnten.

Schließlich wurden zwei Entwicklungsszenarien herausgearbeitet, wobei eine auf einer Fortführung der Politiken der letzten Jahrzehnte basiert und damit bereits beobachtbare Entwicklungen weiter fortschreibt. Die zweite zeigt Handlungsalternativen – vor allem der Stadtpolitik auf -, die zu einer Professionalisierung dieser Unternehmen beitragen können.

⁹ Zur Auswertung der Interviews siehe Kapitel 8.

3. *ETHNISCHEN ÖKONOMIEN - THEORETISCHE ANSÄTZE*

Zu Beginn der 70er Jahre lebten in den USA kleine Unternehmensstrukturen wieder auf – ein Prozess, der vorerst kaum wahrgenommen wurde. Begraben unter einem Wulst von Statistiken wurde das kleinunternehmerische Revival und insbesondere die Rolle der ImmigrantInnen in dieser Entwicklung erst nach Jahren greifbar. Rückblickend kann festgestellt werden, dass die USA Vorreiter einer Entwicklung waren, die bald auch in anderen entwickelten Ländern spürbar werden sollte (OECD 1992).

Großbritannien war das erste europäische Land, das die ethnischen Ökonomien als wesentlichen Part urbaner Ökonomien ‘entdeckte’. Der Hintergrund dafür war ein durchaus pragmatischer: Ein durch MigrantInnen und/oder ethnische Minderheiten getragene Unternehmenslandschaft wurde als Chance gesehen, die heruntergekommenen Stadtzentren der britischen Städte wieder zu beleben. In den von der Depression gekennzeichneten Zentren der englischen Großstädte eröffneten ab Beginn der 70er Jahre pakistanische und indische EinwandererInnen zahlreiche kleinere Betriebe, die britische Regierung heizte diese Entwicklung durch spezielle Förderprogramme zusätzlich an (Oc/ Tiesdell 1999). Mitte der 80er Jahre überstieg der Anteil der Selbständigen innerhalb der asiatischen Minderheit bereits den der weissen Bevölkerung (Light 1987, 204).

Für die Forschung bedeutete das neue Terrain vorerst eher journalistische und wenig systematisierte Vorgehensweisen, die sich bis in die 80er Jahre auf die ethnischen Nischen konzentrierten. Mit der Herausgabe von ‘Ethnic Communities in Business’ durch Ward und Jenkins (1984) wurde der erste Grundstein für eine systematische Befassung mit ethnischen Ökonomien nicht nur in Großbritannien sondern auch in Kontinentaleuropa gelegt.

Im Gegensatz zu Großbritannien existierten in den meisten europäischen Staaten teilweise unüberwindliche rechtliche und faktische Zugangsbarrieren zur selbständigen Erwerbstätigkeit für MigrantInnen und/ oder ethnische Minderheiten. Die strengen rechtlichen Rahmenbedingungen führten zu einem späteren Einsetzen des Trends zur unternehmerischen Selbständigkeit unter ZuwandererInnen. Trotzdem hat sich vor allem in den Niederlanden eine lebhaft ethnische Ökonomie entwickelt, die Gegenstand umfassender wissenschaftlicher Erforschung geworden ist (vgl. Blaschke et al. 1990, 93-99; Choenni 1997, Rath 1997, Rath/ Kloosterman 1999). In den 80er Jahren wurden schließlich auch in der BRD die ethnischen Ökonomien thematisiert - zuerst noch unter dem Aspekt, dass sie anpassungsverhindernd und abschottend wirken (vgl. Goldberg 1996, 58-59). Schließlich gab es ab Mitte der 80er Jahre Untersuchungen, die das segregative Postulat aufgaben (Blaschke/ Ersöz 1987; Duymaz 1989; Wilpert/ Gitmez 1987).

Trotz der eindeutigen internationalen Dimension dieses Forschungsfeldes blieb die überwiegende Zahl der Untersuchungen auf ein bestimmtes Aufnahmeland, auf Fallstudien hinsichtlich einzelner Gruppen oder auf bestimmte Wirtschaftssegmente beschränkt. Eine Erweiterung stellen bereits Untersuchungsdesigns dar, die sich auf eine spezielle Gruppe in zwei Städten konzentrieren – international vergleichende Forschungsdesigns wie beispielsweise von Ward (1987) und Razin (1993) sind seltene Ausnahmen. Ausschlaggebend für diesen Mangel sind vor allem methodische Probleme (vgl. Kloosterman 2000):

- (1) Die Definitionen bezüglich Selbständigkeit und damit die Aussagekraft der Daten variieren – im Gegensatz zu Beschäftigungsdaten - zwischen den einzelnen Ländern beträchtlich.
- (2) Selbst die gewonnenen Daten sind nur bedingt aussagekräftig, da Unternehmensgründungen beispielsweise auch der Steuerminderung dienen können bzw. Statistiken über den Aktivitätsgrad der Firmen nichts aussagen können.
- (3) Ein wesentliches methodisches Problem ist die explosionsartige Zunahme der relevanten Variablen sobald verschiedene Gruppen in verschiedenen Ländern Gegenstand der Untersuchung werden (vgl. Light / Rosenstein 1995a und 1995b).

Einige Modelle wurden in den letzten 20 Jahren entwickelt, um unternehmerische Selbständigkeit von ethnischen und MigrantInnengruppen zu erklären, die jedoch nicht durch strikte Trennungen gekennzeichnet sind, sondern im wesentlichen durch die unterschiedlich starke Betonung von Teilaspekten (vgl. Najib 1995, 26-28; Goldberg 1996, 57-64; Jenkins 1984, 231-238; Ikonomu 1989, 313-317). Die theoretischen Zugänge wurden beständig weiterentwickelt und in der scientific community kontrovers diskutiert. Tatsächlich handelt es sich nicht um grundsätzlich divergierende Modelle. Die Ansätze greifen vielmehr ineinander und unterscheiden sich vor allem in der Einschätzung, worin der eigentliche Ausgangspunkt für unternehmerische Aktivitäten durch MigrantInnen und ethnischen Minderheiten gesehen wird.

3.1. „ETHNIC BUSINESS“ – „ETHNIC ENCLAVE ECONOMY“ – „IMMIGRANT BUSINESS“

Grundsätzlich gibt es im Rahmen der Migrationsforschung immer wieder Diskussionen über die Verwendung von Begrifflichkeiten. Häufig werden Termini, die eingeführt und weiter rezipiert wurden, schließlich hinterfragt – meist aus Mangel an Alternativen jedoch beibehalten. Wie bereits erwähnt, steht die Wiege der „ethnic business“ – Forschung in den USA und tlw. in Großbritannien. Sowohl die Immigrationsgeschichte als auch der Diskurs zur Einwanderung wird in diesen Ländern jedoch stark über den Begriff der „ethnic minorities“ bestimmt. Der Begriff „ethnic business“ wurde erst in den letzten Jahren zunehmend hinterfragt, da in vielen europäischen Ländern die Formulierung „immigrant business“ die Verhältnisse besser beschreibt. Obwohl die Begriffe in manchen Studien synonym verwendet werden, erscheint es sinnvoll, sie kurz zu erläutern und die unterschiedlichen Konnotationen hervor zu heben.

Der Begriff ‚*ethnic business*‘ wird häufig in Anlehnung an Bonacich und Modell (1980) verwendet: demnach umfasst ethnic business die Selbständigen sowie die ArbeitgeberInnen und deren Beschäftigte aus einer ethnischen Gruppe (Bonacich/ Modell 1980, 110-111 u. 124). Unter ‚ethnic‘ wird ein Set an Verbindungen, Kontakten und Kommunikationsmustern zwischen Personen mit gleichem nationalen bzw. ethnischen Herkunftshintergrund bzw. mit gemeinsamen Migrationserfahrungen verstanden (vgl. Waldinger et al. 1990, 34). Es handelt sich also um jenen Teil der Wirtschaft, der genuin durch Angehörige ethnischer Gruppen bzw.

von MigrantInnengruppen entwickelt und geprägt wurde. Nicht berücksichtigt werden beispielsweise Angehörige einer ethnischen Gruppe, die in anderen Teilen der Wirtschaft Beschäftigung gefunden haben.

Tatsächlich birgt der Begriff *ethnic business* einige Abgrenzungsschwierigkeiten zu dem immer wieder verwendeten Begriff „immigrant business“ und auch zu dem Terminus der ‚*ethnic enclave economy*‘. Vielfach wurde ethnische Ökonomie mit Wirtschaften innerhalb der ethnischen Enklave gleichgesetzt. Inzwischen wird letztere als ein Spezialfall der ersteren in der Literatur differenziert. Jede ethnische Gruppe hat eine Ökonomie, aber nicht jede hat eine ‚*ethnic enclave economy*‘, die sich durch räumliche Konzentration von Unternehmen, starke ökonomischen Interdependenzen mit der *community* und eine Konzentration von Landsleuten als Beschäftigte auszeichnet. Viele ethnische Ökonomien weisen tatsächliche – zumindest partiell - horizontale oder vertikale Verflechtungen mit der Gesamtwirtschaft auf (Light 1994, 649). Vertreter der Enklaventheorie fokussieren einerseits auf die ethnische Solidarität, die treibende Kraft beim Aufbau einer ethnischen Unternehmerlandschaft sei, und andererseits auf die Bedeutung des Humankapitals: Der Wohnungs-, Arbeits- und Kapitalmarkt der Enklave schützt die Mitglieder der ethnischen Gruppe vor dem Wettbewerb mit anderen Gruppen (Hillmann 1997, 19).

Während die Differenzierung zwischen ‚*ethnic business*‘ und ‚*ethnic enclave economy*‘ entlang der Aktivitätslinien der Unternehmen läuft, zielt die Abgrenzung in Richtung ‚*immigrant business*‘ auf die einzelnen unternehmerisch aktiven Individuen bzw. Gruppen ab. Nach Ma Mung (1999) sind unter „immigrant business“ die ökonomischen Aktivitäten von Personen zu verstehen, die in einem anderen Land geboren wurden und in das jeweilige Zielland eingewandert sind. Der Begriff „*ethnic business*“ impliziert hingegen nicht notwendigerweise einen Migrationsvorgang, sondern beschreibt die Ökonomie einer ethnischen Minderheit, die unter Umständen traditionell in dem Land ansässig sein kann (vgl. auch Hillmann 1997, 18).

Abgrenzungsschwierigkeiten ergeben sich häufig erst im Detail: Beispielsweise wären in Frankreich lebende Personen aus Algerien, die vor 1962 geboren wurden, formal nicht ImmigrantInnen, da Algerien bis zu diesem Zeitpunkt französisches Territorium war¹⁰ (Ma Mung 1999). Ähnlich würden ökonomische Aktivitäten von Angehörigen der – im Inland geborenen - „Zweiten Generation“ in einer solchen Definition nicht mitberücksichtigt. Die Begriffe „immigrant business“ und „*ethnic business*“ werden daher in der sozialwissenschaftlichen Literatur häufig gleichgesetzt.

¹⁰ Bei Anwendung der enger gefaßten Definition „immigrant business“ würde diese Gruppe nicht mitberücksichtigt werden, obwohl ihre Lebensrealität der von MigrantInnen gleicht. Ähnliche Abgrenzungsschwierigkeiten sind in anderen Ländern mit kolonialer Vergangenheit zu beobachten oder auch in den USA hinsichtlich der Afro-AmerikanerInnen.

3.2. DER 'MIDDLEMAN MINORITY'-ANSATZ

Der theoretische Unterbau wurde zuerst durch die Thematisierung intermediärer Minoritäten gesetzt. Dieser Ansatz beschäftigt sich mit der Rolle unternehmerischer Minderheiten, die als Puffer zwischen der Elite und der breiten Masse fungieren, eine starke Orientierung an der eigenen Gruppe aufweisen und gleichzeitig häufig das Ziel heftiger Feindseligkeit seitens der Aufnahmegesellschaft sind (vgl. Bonacich 1973; Bonacich 1993; Light 1987, 202).

Unter middleman minorities sind grundsätzlich marginalisierte und wandernde HändlerInnen zu verstehen, die eine präkapitalistische Wirtschaftsweise in die Gegenwart getragen haben (vgl. Light 1994, 647). Sie dienen als Puffer zwischen der dominanten Gruppe und der benachteiligten, unterdrückten Gruppe. „Middlemen are distinct in nationality, culture, and sometimes race from the dominant and subordinate groups to whom they relate. They occupy economic spaces abandoned or disdained in mainstream businesses and simultaneously provide a buffer between these businesses and the poor population they serve“ (Portes 1995, 27). Sie wirken intermediär, indem sie sich mit den Zielen der unterdrückenden Majorität solidarisieren und bekommen gleichzeitig als Sündenböcke die Hauptlast der Feindseligkeit der marginalisierten Minderheit zu spüren. Das wird besonders dort sichtbar, wo MigrantInnen kleine Geschäfte in Nachbarschaften betreiben, deren Wohnbevölkerung durch deprivierte und ausgegrenzte MigrantInnengruppen dominiert sind.¹¹ Die überdurchschnittlichen Raten an Selbständigen mancher middleman minority-Gruppen - wie in den USA bei den Juden/Jüdinnen, KoreanerInnen, InderInnen oder ChinesInnen - beruhen darauf, dass ihnen der Zugang zur Klientel ausserhalb der ethnischen Gemeinde gelungen ist. Damit können gleichzeitig Dekonzentrations- und in weiterer Folge Entsolidarisierungsprozesse eingeleitet werden, denn die UnternehmerInnen siedeln sich dort an, wo auch die KundInnen sind (vgl. Waldinger/ McEvoy/ Aldrich 1990, 120-122).

Der „middleman Minority“-Ansatz wird von vielen AutorInnen als nur begrenzt geeignet für die Auseinandersetzung mit ethnischen Ökonomien beurteilt. Die Kritik bezieht sich auf mehrere Punkte: Erstens wurde dieser Ansatz vor allem im Kontext von Ökonomien der Dritten Welt weiterentwickelt, die strukturell mit jenen entwickelter Länder nicht zu vergleichen sind. Zweitens bezieht sich der Ansatz auf ethnische Gruppen, die auf eine Handelstradition zurückblicken und nun in ihrer Funktion als ethnische Minderheit im Aufnahmeland an diese Tradition anschließen. Dies trifft jedoch auf viele Gruppen nicht zu, die tatsächlich ökonomisch aktiv wurden. Drittens bedingt die sehr stark kulturelle Ausrichtung, dass in diesem Rahmen keine Erklärungsmuster für die Interaktion zwischen

¹¹ Als ein Beispiel können die Ausschreitungen im Jahr 1992 der Afro-AmerikanerInnen in Los Angeles gegen Geschäfte - insbesondere von KoreanerInnen - genannt werden (vgl. Portes 1995, 27). Außerdem beschäftigten häufig KoreanerInnen MigrantInnen aus Lateinamerika in ihren Schneidereien, in denen sie subcontractor für Großfirmen sind. Auch hier werden zum Feindbild für die Beschäftigten die ethnischen (koreanischen) UnternehmerInnen und nicht die Großbetriebe (vgl. Bonacich 1993, 689-690). Yoon (1991) stellt die Positionierung von KoreanerInnen in Los Angeles als „middlemen“ allerdings in Frage.

ethnischer Ökonomie und der dominanten Ökonomie aufgebaut werden können (vgl. Light 1994, 648; Aldrich/ Waldinger 1990, 125).

Tatsächlich erfuhr der middleman minority-Ansatz eine Wandlung: Ursprünglich argumentierte Bonacich (1973), dass middleman minorities als Besucher („sojourners“) beginnen und dazu bereit sind, kurzfristige Deprivation für das langfristige Ziel der Rückkehr zu ertragen. Sie wählen daher Sparten bzw. Spezialisierungen, die leicht in andere Gesellschaften übertragbar bzw. konvertierbar sind. Ihre Bereitschaft, Konkurrenz über den Preis auszutragen (Preisdumping) bietet einen weiteren Anlass zu Feindseligkeiten konkurrierender ansässiger Geschäftstreibender. Später argumentieren Bonacich und Modell (1980), dass die Essenz der middleman minorities in der Art der Organisation ihrer ökonomischen Aktivitäten liegt. Waldinger (2000) wendet dagegen ein, dass dieses Argument auf einem komparativen und kulturalistischen Trugschluss beruht. Bonacich gehe fälschlicherweise davon aus, dass Wettbewerb die zugrundeliegende ökonomische Realität charakterisiere, der middlemen minorities im Zuge ihrer Inkorporation in kapitalistische Gesellschaften begegnen. Waldinger vertritt den Standpunkt, dass diese Gruppen im Gegenteil über strukturelle Prozesse in nicht-kompetitive ökonomische Segmente verwiesen werden.

Waldinger (2000) widerspricht auch Bonacichs Ansatz, dass unternehmerische Aktivität durch kulturelle Prädisposition gegeben ist, die gegenüber ökonomischen Entwicklungen resistent ist. Worin sich allerdings von Waldinger über Bonacich bis Light das Gros der WissenschaftlerInnen einig ist, ist die Bedeutung der sozialen Netze und das daraus ableitbare soziale Kapital.

3.3. SOZIALE NETZE – SOZIALES KAPITAL

Aus Studien über ‚unterentwickelte Ökonomien‘ ist bekannt, dass unternehmerische Aktivitäten typischerweise entlang der Familien- und Freundschaftslinien aufgebaut werden und wesentliche Ressourcen wie Kapital aus diesen Beziehungen eingebracht werden. Als unterentwickelt werden diese Wirtschaftsformen deshalb eingestuft, weil sie nicht jenes Niveau an funktionaler Ausdifferenzierung zwischen ökonomischen und nichtökonomischen Aspekten von Aktivitäten aufweisen, das für eine modern strukturierte Ökonomie als wesentlich eingestuft wird. Personalentscheidungen, die in diesem System typischerweise Personen in einem Verwandtschafts- oder Freundschaftsverhältnis den Vorzug gegenüber auch besser Qualifizierten geben, werden in einer ausdifferenzierten Ökonomie als Hemmschuh zur Erreichung des ökonomischen Potentials eingeschätzt.

Diesen Formen des Wirtschaftens wurden nur unter zwei Bedingungen Überlebenschancen eingeräumt. Entweder handelt es sich grundsätzlich um eine nicht hinreichend entwickelte Ökonomie oder in einer modernen Ökonomie gibt es bestimmte unterentwickelte Aspekte. Unter ‚entwickelt‘ wird in diesem Zusammenhang verstanden: Das Vorhandensein eines entwickelten Rechtsstaates zur Regelung ökonomischer Aktivitäten, weiters ein entsprechendes moralisches bzw. Rechtsbewusstsein, das es erlaubt, ökonomische Aktivitäten auch in einem weiteren Kreis unter dem Gesichtspunkt der Vertragssicherheit abzuwickeln und Transaktionskosten zu reduzieren.

Granovetter (1995) geht davon aus, dass diese traditionelle Form des Wirtschaftens über soziale Netze auch in modernen Ökonomien ihren Platz hat und die soziale Einbettung ökonomischer Aktivitäten die Entwicklungsmöglichkeiten und Potentiale der ökonomischen Organisationen nicht grundsätzlich schmälern muss (Granovetter 1995, 130-131).¹² Als ein Beleg dafür werden häufig die Probleme von immigrierten KleinunternehmerInnen genannt, bei einer Bank einen Kredit zu bekommen. Diese UnternehmerInnen wären daher gezwungen, signifikant auf Kostenreduktion zu achten – was ihnen durch die Beschäftigung von billiger und flexibler Arbeitskraft aus der eigenen Gruppe häufig auch möglich ist. Weiters können sie in ein Netz von Geschäftsbeziehungen involviert sein, in dem Vertrauen eine wichtigere Rolle spielt als formalisierte Verträge. Bekannt geworden sind in diesem Zusammenhang die „rotierenden Kreditorganisationen“, die ein System des günstigen Geldverleihs innerhalb der Gruppe darstellen (vgl. Granovetter 1995, 137-147). Die auf gegenseitigem Vertrauen basierende Zusammenarbeit ist oft eine billigere und leichter lebbare Variante im Vergleich zu den auf Verträgen basierenden Kooperationssystemen, wie sie beispielsweise von Regierungen vorgegeben werden (vgl. Watson 2000).

Damit ein solches System jedoch funktionieren kann, ist ein hohes Ausmaß an Verbindlichkeit innerhalb des sozialen Netzes erforderlich. „Enforceable trust“ und „bounded solidarity“ können mächtige Ressourcen darstellen, die allerdings nur unter bestimmten Bedingungen entstehen: „It is the particular circumstance of ‚foreignness‘ that often best explains the rise of these types of social capital amongst immigrants“ (Portes/ Sensenbrenner 1993, 1325). Dabei kann der Einsatz von sozialem Kapital und die Konstruktion der sozialen Netze zwischen den einzelnen ImmigrantInnengruppen stark differieren. Die positiven Effekte der Eingebundenheit in ein soziales Netz können beträchtlich sein, allerdings: „It is important, however, not to lose sight of the fact that the same social dynamics that produce altruistic gifts and concessionary favors can also constrain individual economic pursuits“ (Portes 1995, 14).

Portes zielt auf die Gegenseitigkeit der Verbindlichkeiten ab, die auch zu Gegenleistungen verpflichtet. So kann es zu jenen bereits erwähnten Personalentscheidungen kommen, die zur Beschäftigung von – auch für den Job wenig geeigneten - Verwandten oder Bekannten führen. Flap et al (2000) stellen grundsätzlich die häufig idealisierende Vorstellung von sozialen Netzen in Frage. Sie betonen, dass für das Funktionieren von sozialem Kapital dieses in der adäquaten Form und im richtigen Ausmaß vorhanden und eingesetzt sein muss. Wird diese geeignete Kombination nicht erreicht, können sogar gegenteilige Effekte wirksam werden und beispielsweise ökonomischen Erfolg behindern (vgl. auch Fuchs 1997, 137-175). Weiters sind Informationen, gewonnen über das soziale Netz, häufig unvollständig und möglicherweise einseitig, denn „What is forgotten often is that social capital is goal-specific“ (Rath 2000a).

Light (2000) arbeitet den Zusammenhang zwischen sozialen Netzen und ökonomischer Umwelt auf ungewöhnliche Weise auf: Aus der Perspektive der Netzwerktheorie verfasst er eine konzeptionelle Kritik an der Globalisierungsthese, die für sich beansprucht, eine umfassende Erklärung zu Phänomenen wie Migrationsbewegungen, MigrantInnen am

¹² Granovetter widerspricht somit der Ausgangsthese Max Webers, dass ökonomische Strukturen, die durch Familien- und Freundschaftsbande bestimmt sind, durch bürokratische Organisationen abgelöst werden.

Arbeitsmarkt und als UnternehmerInnen, sowie in diesem Zusammenhang auch für informelle Ökonomien zu bieten. Light argumentiert, dass globale Restrukturierung nicht alle diese Phänomene verursacht haben kann, sondern dass diese Realitäten in einem substantiellen Ausmaß durch ImmigrantInnen ursächlich geschaffen werden. Immigration und Informalisierung der Ökonomie erklärt er über gewachsene Netzwerkkapazitäten von ImmigrantInnen, um die ökonomischen, sozialen und emotionalen Kosten und Härten der Migration zu reduzieren (Light 2000).

Die Diskussion sozialer Netzwerke schliesst an jene der ethnischen communities an. Ethnische communities haftete lange Zeit der Kontext starker räumlicher Konzentration von ImmigrantInnen an, auch wenn sich die Diskussion schon seit längerem von diesem Postulat gelöst hat. Ein kurzer Exkurs über ethnische communities und deren Wechselwirkung mit ethnischen Ökonomien wird auch das Verständnis für das Funktionieren sozialer Netze in diesem Kontext erleichtern.

3.3.1.1. Exkurs: Ethnische Kolonie, ethnische Gemeinde, community

Großbritannien, die Niederlande, Deutschland und Frankreich gehören zu jenen Ländern Europas, in denen ethnischen Ökonomien die meiste Aufmerksamkeit gewidmet wird. In diesen Staaten lassen sich sehr unterschiedliche Entwicklungen nachzeichnen, aber eine Fragestellung durchzieht alle Untersuchungen: das Zusammenwirken von Funktion und Struktur der ethnischen Unternehmen und den in der Aufnahmegesellschaft vorgefundenen strukturellen Voraussetzungen, aber auch die Interdependenzen zwischen Unternehmenslandschaft und der ethnischen community. So wird für die zypriotische Gemeinde in London festgestellt: „Most services and specialisations can be performed by Cypriots and many members of the community use Cypriot hairdressers, shoemakers, accountants, lawyers and, under certain circumstances, even doctors (although this usually means costly private consultations). [...] there is very little in the way of goods and services for which a Cypriot living in London would have to go outside the ethnic group.“ (Josephides 1987, 45). Auch in der Geschichte der österreichischen Auswanderung in die USA wurden ausgeprägte community-Strukturen aufgebaut. Ausgewanderte aus bestimmten Bundesländern fanden sich wieder zusammen und etablierten ‘ihre’ ethnischen Institutionen: „Die gesamte Vorarlberger Kolonie von Nord-Chicago blieb untereinander deutschsprachig. Dolores Beer-Bock, [im Jahr 1939] in diesem Milieu geboren, sprach bei ihrer Einschulung im Jahr 1945 kaum Englisch“ (Pichler 1993, 152; vgl. auch Martschin 1995, 62-82).

Einigkeit besteht vor allem darüber,

- (1) dass eine gewisse Größe der ethnischen Nachbarschaft zur Erhöhung von spezifischer Nachfrage führt und damit die Bedienung der eigenen ethnischen Gruppe eine mögliche Geschäftsgrundlage bildet und
- (2) dass Kontakte innerhalb der ethnischen Gruppe bzw. die Einbindung in ein ethnischen Netzwerk wesentliche Erfolgskriterien darstellen können.

In der Diskussion um die ethnische Nische spielt der lokale Faktor eine wichtige Rolle. Offensichtlich gibt es enge Zusammenhänge zwischen dem Aufblühen des 'ethnic business' und der in der Nachbarschaft ansässigen zugewanderten Wohnbevölkerung, wobei sie über den Typ der Unternehmen und über gewisse Perioden variieren. In den USA, wo sich infolge der massiven Einwanderung um die Jahrhundertwende in den Städte ein buntes Bild ethnischer Kolonien und ethnischer Nachbarschaften entwickelte, gab es innerhalb dieser Wohnviertel viele ethnische Geschäfte und Dienstleistungsbetriebe. Umgekehrt wird die geringe Zahl an afro-karibischen Unternehmen in Großbritannien auch damit begründet, dass deren räumliche Segregation gering ist und sie sich ihre Siedlungsgebiete mit SüdasiatInnen und Weissen teilen (Waldinger/ Mc Evoy/ Aldrich 1990, 106-110; vgl. Reeves/ Ward 1984).

Der Begriff der ethnischen Kolonie¹³ stammt aus der Tradition der frühen Einwanderungsforschung: sozial-kulturelle, religiöse und politische Organisationen, gemeinsame Wohnbezirke wie auch die EinwandererInnengruppen selbst wurden in klassischen Einwanderungsländern als 'Einwandererkolonie' bezeichnet. Der Ausdruck entwickelte sich ursprünglich aus dem Umstand, dass die im Zuge der Urbanisierung und Industrialisierung in einer bestimmten Fabrik tätigen MigrantInnen in geschlossenen Siedlungen lebten, die meist ausserhalb einer Ortschaft oder an ihren Rand gebaut wurden (Heckmann 1992, 97).

In der aktuellen Diskussion werden für Strukturen sozialer, kultureller, religiöser, politischer und wirtschaftlicher Selbstorganisation - seien sie nun formaler oder informeller Natur - die Begriffe *ethnische Kolonie*, *ethnische Gemeinde* oder auch *ethnic community* herangezogen. Der Koloniebegriff hat jedoch in seinem Bedeutungsinhalt eine Weiterentwicklung erfahren, denn heute wird darunter ein in seiner Art vielseitiges formelles und informelles Netzwerk an Beziehungen zwischen MigrantInnen verstanden. Die Begriffe *Kolonie*, *Gemeinde* und *community* finden in der zeitgenössischen Literatur synonym Verwendung, der anglo-amerikanische Begriff *community* hat sich jedoch auch in der deutschsprachigen Literatur durchgesetzt. Die *freiwillige* Aufnahme oder Weiterführung innerethnischer Beziehungen ist ein wesentliches Kennzeichen einer *community*.

¹³ Pionierarbeit für die Entwicklung der Begrifflichkeiten rund um die Termini, die ethnische Gemeinschaftsbeziehungen beschreiben wie 'Ethnizität' und 'ethnische Gruppe' hat Max Weber in seinem 1922 erstmals erschienen Werk 'Wirtschaft und Gesellschaft' geleistet. Er definiert *ethnische Gruppen* als „... Menschengruppen, welche auf Grund von Aehnlichkeiten des äußeren Habitus oder der Sitten oder beider oder von Erinnerungen an Kolonisation und Wanderung einen subjektiven Glauben an eine Abstammungsgemeinschaft hegen [...] ganz einerlei, ob eine Blutsgemeinsamkeit objektiv vorliegt oder nicht.“ (Weber 1972, 237). Eine ethnische Gemeinschaft beruht also vor allem auf der Vorstellung und auf dem Glauben von Gemeinsamkeit, ethnische Gruppen werden durch gemeinsame Erinnerungen, Traditionen und Konventionen zusammengehalten. Weber hat bereits auf die symbolische Bedeutung von Ethnizität aufmerksam gemacht, die in den 70er Jahren in den USA im Zusammenhang mit dem 'ethnic revival' wieder intensiv diskutiert wurde. Gans (1979) prägte den Begriff der symbolischen Ethnizität: 'Symbolic ethnicity [...] is characterized by a nostalgic allegiance to the culture of the immigration generation, or that of the old country; a love for and a pride in a tradition that can be felt without having to be incorporated in everyday behaviour.' (Gans 1979, 9). Die mehrheitlich symbolische Ethnizität älterer EinwandererInnengruppen ist Teil des amerikanischen Selbstverständnisses geworden (vgl. Treibel 1990, 140-143).

Struktur einer ethnic community

Bei einer ethnic community handelt es sich keineswegs um *eine einheitliche Kultur* oder um die Existenz einer *kulturell einheitlichen Gruppe*. Sie baut zwar auf bestimmten ethnischen Gemeinsamkeiten auf, kann jedoch im Gegenteil sogar eine Vielzahl von Gruppen umfassen, die in sich stark zersplittert, inhomogen oder uneinig sein können (Heckmann 1992, 110-111). Die vermeintliche Einheit der ethnischen Kolonie ist also eher eine Aussenansicht, entspricht jedoch nicht den inneren Verhältnissen. Mills et al. (1967) stellen fest, dass das gemeinsame charakteristische Merkmal der Mitglieder einer ethnic community ist, dass Einheimische sie als ähnlich ansehen. „Die Einwanderergruppe selbst ist fast niemals homogen, sondern gespalten nach ökonomischen Interessen, nach Rivalitäten zwischen Herkunftsorten, entlang von Stadt-Land-Unterschieden und manchmal nach religiösen Differenzen, nach Bildungsstand und Beruf“ (Mills et al. 1967, 82).

Eine vollständige Infrastruktur einer ethnischen community zeichnet sich durch ein weitverzweigtes Netzwerk an institutionalisierten und informellen Kommunikationszentren aus, das von den Mitgliedern einer EinwandererInnengruppe in Anspruch genommen wird. Dazu gehören insbesondere:

- * das Vereinswesen,
- * religiöse Gemeinschaften,
- * politische Organisationen,
- * informelle soziale Verkehrskreise und Treffpunkte,
- * spezifische ethnische Medien und
- * ethnische Ökonomien.

Kennzeichen ist, dass es sich um eine Selbstorganisation der MigrantInnen handelt, die sich als Reaktion auf die spezifischen Bedürfnisse, die aus der konkreten Situation im jeweiligen Aufnahmeland entsteht, entwickelt (vgl. Heckmann 1992). Die Einwanderungspolitik des Aufnahmelandes kann einen nachhaltigen Einfluss auf Kettenwanderungen und damit auf die Entstehung ethnischer Kolonien haben. Die restriktive Handhabung des Neuzuzugs unter gleichzeitiger Eröffnung des Familiennachzugs oder Regelungen, die einen Nachzug unter der Bedingung ermöglichen, dass im Aufnahmeland von Bekannten oder Familienmitgliedern für die ökonomische Absicherung der Neuzugezogenen garantiert wird ('affidavit of support', Bürgschaftserklärungen), forcieren die Kettenmigration. Auch das Vorgehen, dass bestimmte Personen von Unternehmen des Aufnahmelandes als Arbeitskräfte angefordert werden können - wie es beispielsweise aus Deutschland, aber auch aus anderen Aufnahmestaaten sehr gut bekannt ist bzw. war - fördert den Nachzug von Personen innerhalb eines familiären, nachbarschaftlichen oder durch Freundschaften geprägten Netzwerkes.¹⁴

¹⁴ Für die Anwerbung nach Österreich: Bauböck 1996, 12-14. In den 50er und noch bis in die 60er Jahre hinein bemühten sich ausländische Staaten um österreichische Arbeitskräfte. Zu diesem

Funktion und Wirkungen der ethnic community

Die Erfüllung einer Funktion - im Sinne des allgemeinen Funktionsbegriffes und nicht im Sinne einer soziologischen Theorieposition - ist die zentrale Existenzgrundlage ethnischer communities. Nur wenn sie für die persönliche Migrationsbiographie der MigrantInnen, für deren Verhältnis zur ethnischen Minderheit oder für das Verhältnis zwischen Mehrheit und Minderheit eine relevante Funktion übernehmen können, haben ihre Institutionen Bestand (Heckmann 1992, 111). Prinzipiell sind mehrere Funktionen zu nennen, die auch in den Kontext von immigrant business gestellt werden können:

1. NeueinwandererInnenhilfe

Durch die Existenz einer ethnischen Kolonie kommen Neueinwandernde nicht in eine völlig fremde Umgebung, sondern finden auch Elemente der Herkunftskultur wieder. Daneben verfügen die bereits länger Anwesenden über vielfältige Kontakte und Informationen - beispielsweise über den Arbeitsmarkt - die sich Neuankommende nutzbar machen können (vgl. Waldinger 1994; Musterd/ Ostendorf/ Breebart 1997, 294-295). Die Hilfe bezieht sich also nicht nur auf psychologische oder immaterielle Unterstützung. Auch wir konnten im Zuge unserer Erhebungen feststellen, dass in den Unternehmen der Zugewanderten häufig Personen beschäftigt waren, die im „Normalarbeitsmarkt“ aufgrund extrem geringer Deutschkenntnisse und geringer fachlicher Berufsausbildung kaum Fuss hätten fassen können.

2. Persönlichkeitsstabilisierung der MigrantInnen über die Stärkung des Selbstbewusstseins.

Der Migrationsprozess bringt vielfältige Verunsicherungen mit sich. Die Möglichkeit der Praktizierung der Herkunftskultur und die erlebte Zugehörigkeit zur eigenkulturellen Gruppe dienen der Identitätssicherung und -rekonstruktion der MigrantInnen und damit dem Rückgewinn an Orientierung (vgl. Krappmann 1975). Eine Migration bedeutet das Erleben eines neuerlichen Sozialisationsprozesses, der mit einem starken Lern- und Anpassungsdruck verbunden ist. Die Einbindung in eine ethnic community reduziert diesen Druck und bietet auch Platz für spielerische Validierung neuer Handlungs- und Verhaltensweisen denn „Ohne Bewertung, Anerkennung, Korrektur durch andere, also in der Isolation, wird Selbstbewusstsein zerstört, desintegriert sich Identität.“ (Elwert 1982, 721; Granovetter 1995, 137-143).

Von ImmigrantInnen betriebene Unternehmen orientieren sich häufig hinsichtlich ihres Angebotes an Bedürfnissen von Zugewanderten. Dies betrifft insbesondere Produkte und Dienstleistungen, die wesentlich das Alltagsleben bestimmen wie zum Beispiel Kleidung und Nahrung. Damit wird es ImmigrantInnen möglich, zumindest partiell Anknüpfungsmöglichkeiten an ihre gewohnten Konsummuster beizubehalten.

Zweck wurde beispielsweise mit Australien ein Abkommen getroffen, Kanada bemühte sich ebenfalls darum, es kam jedoch zu keinem Abschluss.

3. Selbsthilfefunktion

Die Bewältigung der Lebensverhältnisse durch Selbsthilfe hat historisch eine sehr große Bedeutung für die Etablierung ethnischer Netzwerke. Diese Selbsthilfe erfolgte vor allem im Rahmen der durch Kettenwanderung wieder errichteten Verwandtschaftsbeziehungen oder in Form freiwilliger Vereinigungen, die der Unterstützung im Krankheitsfall, im Falle von Arbeitslosigkeit oder im Falle des Todes eines Familienmitgliedes dienten (Heckmann 1992, 113). Einige asiatische MigrantInnengruppen etablierten ein rotierendes Kreditsystem, das insbesondere für die Etablierung ethnischer Ökonomien von Bedeutung ist (vgl. Boissevain et al. 1990, 137-139).

Die Mobilisierung und Nutzung informeller Netzwerke, die ein wesentliches Element der Stärke und Kohärenz einer ethnischen community ausmacht, ist eines der Hilfsmittel, das MigrantInnen ermöglicht, mit den zumeist ungünstigen Rahmenbedingungen fertig zu werden. Dies betrifft besonders die Zugänge zum Arbeitsmarkt, die oft über ethnische Netzwerke eröffnet werden und damit zu Beschäftigungsnischen für Angehörige ethnischer Minderheiten und/oder MigrantInnen führen. Die Netzwerke, die ethnische Gemeinden überspannen, werden als 'soziales Kapital', als spezielle Ressource betrachtet, die Mitglieder der community mit dem Notwendigen auszustatten, um sich trotz der prinzipiell vorhandenen Benachteiligung zu behaupten und möglicherweise die sozio-ökonomische Leiter hinaufzusteigen. Einmal etablierte Netzwerke zur Jobbeschaffung erhalten sich selbst am Leben ('self-generating'), weil Angehörige einer ethnischen Gruppe ihrerseits wieder versuchen, für weitere Mitglieder Jobmöglichkeiten zu finden (vgl. Cross/ Waldinger 1997).

4. Sozialisationsfunktion und soziale Kontrolle

Die ethnic community bzw. deren Institutionen können den nachfolgenden Generationen 'Optionen für Identitäten' anbieten (Rex 1987, 23-24). Zugewanderte UnternehmerInnen können dabei eine wichtige Funktion als 'role model' für Gruppenmitglieder und nachkommende Generationen erfüllen. Gleichzeitig entwickeln sich aufgrund der engen Verflechtungen und der dichten Verbindlichkeitsstrukturen interne Kontrollmechanismen, die auch die UnternehmerInnen in ihrem Handeln überwachen und die Schädigung von Gruppenmitgliedern (KundInnen, GeschäftspartnerInnen, MitarbeiterInnen) wirksam verhindern sollen (vgl. Boissevain et al. 1990)

5. Interessenvertretung und Repräsentation

Voraussetzung für die Wirkung dieser Funktion sind einerseits die Partizipationsmöglichkeiten, die sich in der Aufnahmegesellschaft bieten und andererseits der Zusammenhalt der ethnischen Gruppe bzw. deren Interessen. Welch bedeutende Rolle die interne Kohäsion einer Gruppe als Machtquelle gegenüber anderen Gruppen - denen dieser Zusammenhalt fehlt - spielt, zeigt exemplarisch die Untersuchung von Elias und Scotson. In einer englischen Gemeinde wurde das Verhältnis Alteingesessener und Neuzugezogener analysiert und als ein Paradebeispiel einer Etablierten-Aussenseiter-Beziehung aufgezeigt wobei die geringe Durchsetzungsfähigkeit der Zugewanderten auch auf deren geringen Organisationsgrad zurückgeführt wird (Elias/ Scotson 1993).

Beispiele für den Versuch, spezifische MigrantInneninteressen zu vertreten, sind eigene politische Organisationen, Vereine wie beispielsweise Elternvereine oder auch religiöse Gemeinschaften. Im Rahmen einer Untersuchung der ethnischen Ökonomien ist insbesondere die Einbindung und Vertretung der UnternehmerInnen in Interessenvertretungen und/oder Ausmaß sowie Art und Weise deren Selbstorganisation von Interesse.

3.4. DAS KULTURMODELL

Seit Ivan Light's Untersuchungen der durch ImmigrantInnen bestimmten Unternehmenslandschaft in Los Angeles zu Beginn der 70er Jahre beschäftigt die SozialwissenschaftlerInnen die Frage, warum manche ImmigrantInnengruppen überproportional in die unternehmerische Selbständigkeit gehen. Die Antwort der VertreterInnen des „Kulturmodells“ lautet, dass bestimmte Gruppen kulturell und traditionell dazu geeignet sind, erfolgreich ein Geschäft zu führen. Ivan Light vertritt die Ansicht, dass für die Entwicklung der Unternehmenslandschaft einerseits ökonomische Determinanten verantwortlich sind, jedoch oft die nichtökonomischen Faktoren unterschätzt werden.¹⁵ Gerade diese können maßgeblich die Prosperität der Unternehmen bestimmen: „...entrepreneurial capability also depends upon sociocultural resources such as socially oriented action patterns, embedded transactions, social networks, and social capital (...). The more abundant these productive resources, the greater the entrepreneurship of a group“ (Light/ Rosenstein 1995, 166). Kulturelle Dispositionen stellen also eine entscheidende Ressource dar (vgl. Light 1987, 195-197, vgl. auch Granovetter 1995).¹⁶

Auch wenn der kulturelle Ansatz wichtige Einsichten geboten hat – beispielsweise in ethnische Institutionen, soziale Netzwerke sowie in kulturelle Praktiken bzw. in Präferenzen der UnternehmerInnen - so weist er doch spürbare Mängel auf. Einige davon hat der Begründer des kulturellen Ansatzes – Ivan Light – selbst festgestellt: Es gibt Gruppen, die trotz mangelnder kultureller Tradition in Richtung Unternehmerschaft als ImmigrantInnen sehr häufig gründen. Auch das Faktum, dass die Selbständigenrate bei den ImmigrantInnen normalerweise jene der Einheimischen übertrifft sobald der legale Zugang zur Selbständigkeit für ImmigrantInnen und Nicht-ImmigrantInnen gleichermaßen gegeben ist, zwingt, über den kulturalistischen Ansatz hinauszugehen (Rath 2000a). Yoon (1991) betont auch den geringen Explikationsgrad des kulturellen Modells, das daher nur bedingt forschungsleitend sein kann.

Umstritten ist der Kulturansatz auch, weil er - bei undifferenzierter Behandlung - geeignet ist, Stereotypen und kulturalistischen Denkmustern Vorschub zu leisten. Tatsächlich impliziert dieser Zugang, dass ethnische Zugehörigkeit zur Ressource wird und gewisse ökonomische Segmente aufgrund dieser Ressourcen bestimmten Gruppen zugeordnet werden: „Doch da, wo Qualifikationen aufgrund ethnischer Zugehörigkeiten entwertet werden, mutiert die hochkontingente Besetzung von ‚Nischen‘ zur ethnischen Offenbarung: die ‚Neigung‘ der Vietnamesen zum Zigaretenschmuggel, der Italiener zum Pizzabacken, der Pakistani zum

¹⁵ Granovetter beschäftigt sich mit kulturellen Prädispositionen aus einem anderen Blickwinkel: Er geht davon aus, dass in Aufnahmegesellschaften, in denen hohe Einkommen und Profite kulturell positiv besetzt sind, die UnternehmerInnenpositionen erfolgreich von Einheimischen gegenüber ImmigrantInnen verteidigt werden. Auch wenn die Selbständigkeit von ImmigrantInnen damit nicht völlig unterbunden wird, so ist der Markteintritt mit deutlich höheren Kosten verbunden (Granovetter 1995, 153).

¹⁶ Bereits Max Weber, der Begründer der Unternehmerforschung, vertrat die Ansicht, dass die puritanische Religion einst ihre Anhänger dazu ermutigt hatte, die Unternehmerrolle zu übernehmen und den Inhalt dieser Rolle neu zu definieren. Damit löste sich der europäische Kapitalismus aus dem Innovationen verhindernden ökonomischen Traditionalismus und erhielt einen entscheidenden Impuls (vgl. Light 1987, 199-201; Leicht 1995, 8-9; Piore u. Sable 1985, 286).

Rosenverkauf oder der Türken zum Obst- und Gemüsehandel – wie die früher ‚übliche‘ weil notgedrungene Symbiose von Juden mit dem Geldverleih und von Zigeunern mit dem Kesselflicken“ (Oswald/ Häußermann 1997, 24). Vielen Studien wird daher der Vorwurf gemacht, sich zu stark am Kulturmodell zu orientieren und damit andere wesentliche Faktoren zu vernachlässigen: „Research on immigrant entrepreneurship has been dominated by social scientists, who show a great deal of interest in ethno-cultural characteristics and processes of ethno-cultural incorporation. In so doing, they reduce immigrant entrepreneurship to an ethno-cultural phenomenon existing within an economic and institutional vacuum“ (Rath/ Kloosterman 2000).

Eine Erweiterung des kulturellen Modells, das sich auf ethnisch-kulturelle Ressourcen konzentriert, stellt die zusätzliche Berücksichtigung von Klassenressourcen dar. Elschenbroich versteht unter „ethnischen Ressourcen“ mitgebrachte Formen wirtschaftlicher Solidarität, spezifisch ethnisch-traditionale Orientierung was Arbeit, Arbeitstugenden und Konsumgewohnheiten betrifft. Letztlich werden hier kulturelle Prädisposition gemeinsam mit spezifischen (oft: patriarchalischen) Formen der Unternehmensführung unter dem Begriff „ethnische Ressourcen“ subsumiert (vgl. Ikonomu 1989, 314-315). Ausbildung und die Verfügung über Finanzkapital werden hingegen als Klassenressourcen eingebracht (vgl. Elschenbroich 1986, 157-159). Yoon (1991) führt diese Differenzierung fort und operationalisiert ethnische Ressourcen beispielhaft folgendermaßen: Ein Unternehmer erhält Kredit von der Familie und/oder Freunden, nimmt Teil an einem System der innerethnischen Geldverleihung („rotating credit association“), hat eine Partnerschaft mit einem co-ethnic, partizipiert an einem Business-Netzwerk der Familie und Bekanntschaft, hat co-ethnische Anbieter, arbeitet viele Stunden unbezahlter Arbeit. Als Klassenressourcen hingegen definiert Yoon: Ein Unternehmer verwendet eigene Ersparnisse, um die Unternehmensgründung zu finanzieren, hat Geld bereits aus dem Heimatland mitgebracht, erhält Bankkredite oder Förderungen vom Staat¹⁷ (vgl. auch Light/ Rosenstein 1995a, 22-24). Nach Hillmann (1997) unterscheiden sich ethnische Ressourcen von klassenbezogenen, die lediglich materiell (Produktionsmittel, persönlicher Reichtum, Investitionen in Humankapital) und kulturell sind (bürgerliche Werte, Verhaltensformen und Wissen, in der Primärsozialisation intergenerationell übertragene Fähigkeiten), also Teil des finanziellen und kulturellen Erbes sind (Hillmann 1997, 18).

¹⁷ Damit es sich aber tatsächlich um Klassenressourcen handelt, müssen dies Förderungen sein, die generell GründerInnen oder UnternehmerInnen zur Verfügung gestellt werden und darf es sich nicht um Förderungen handeln, die speziell ImmigrantInnen als UnternehmerInnen fördert.

3.5. *DAS NISCHENMODELL*

Nischen können über verschiedene Aspekte definiert werden:

- ⇒ über die sogenannte „ethnische Nische“, die zumeist mehrere Teilaspekte wie Kunden, MitarbeiterInnen und/oder Produkte im eigenen Herkunftskontext verortet;
- ⇒ über die ökonomische Nische, in denen die Dominanz bestimmter Wirtschaftssegmente – wie ausgewählte Branchen oder Plätze in der Produktions- und Distributionskette – dominieren
- ⇒ über einen lokalen Ansatz

Ausgangspunkt der Diskussion des Nischenmodells war, dass eine ethnische Enklave - eine räumliche Konzentration von Angehörigen einer ethnischen Gruppe - mit spezifischen Konsumbedürfnissen existiert (vgl. Barth 1969). Diese Konsumbedürfnisse können nicht durch das einheimische Warenangebot gedeckt werden und ermöglichen MigrantInnen den Einstieg in die Selbständigkeit aufgrund der zu erwartenden Absatzchancen. Kennzeichnend für die Betriebe ist diesem Ansatz entsprechend die regionale Konzentration auf jene Gebiete, in denen ein hoher Prozentsatz an MigrantInnen mit spezifischem Konsumverhalten lebt. Die Funktion der ausländischen Betriebe wird hier bestimmt durch die Nachfragestruktur der MigrantInnen bzw. Angehörigen der ethnischen Gruppen. Die ethnische Gruppe fungiert jedoch nicht nur als Klientel sondern bietet auch den Zugang zu geeigneten Arbeitskräften sowie Unterstützung in jeder Hinsicht (Bsp. Finanzen, Beratung und Information) durch ethnische Institutionen (Duymaz 1989, 28-29; Auster/ Aldrich 1984, 49-54).

Das Modell der ethnischen Nische geht von einer zunächst ausschließlichen Orientierung an Angehörigen der eigenen ethnischen Gruppe als Kundschaft aus und beschreibt häufig eine erste Aufbauphase. Ethnische Nachbarschaften können der Ausgangspunkt für ethnische Ökonomien sein, um aber den längerfristigen Bestand zu sichern und um die Möglichkeiten von Wachstum wahrnehmen zu können, ist die zusätzliche Orientierung auf Kundenkreise ausserhalb der eigenen Gruppe entscheidend. Bei einer ausschließlichen Konzentration auf die MigrantInnengruppe bzw. auf die ethnische Nachbarschaft als Klientel ergeben sich langfristig jedoch verschiedene Probleme. Als besonders problematisch wird eingestuft, dass die Nische nur für eine begrenzte Zahl an Unternehmen Platz bieten kann. Dies ist einerseits bedingt durch die begrenzte Anzahl der Mitglieder einer ethnischen Nachbarschaft und andererseits durch die zumeist geringe Kaufkraft, über die gerade ZuwandererInnen in der Regel verfügen. Es wird allerdings davon ausgegangen, dass sich das Konsumverhalten der MigrantInnen mit zunehmender Aufenthaltsdauer demjenigen der Aufnahmegesellschaft annähert, während gleichzeitig bei Angehörigen der Bevölkerungsmajorität das Interesse an Produkten und/oder Dienstleistungen der Zugewanderten wachsen kann. Andernfalls ist bei Konzentration auf den ethnischen Markt das Wachstum sehr begrenzt (vgl. Goldberg 1996, 57-58; Waldinger/ Mc Evoy/ Aldrich 1990, 112).

Es wurde bereits betont, dass Nischenökonomie nicht grundsätzlich mit der „ethnic enclave economy“ gleichgesetzt werden kann (vgl. Seite 12). Als Ausgangspunkt für die Untersuchung

einer Nischenökonomie eignet sich nicht nur ein ‚ethnischer‘ Zugang, sondern auch ein lokaler oder der ökonomische Sektor und tatsächlich scheint es so zu sein, dass manche Gruppen bestimmte Nischen leichter besetzen können. Dies hängt allerdings mit den verwertbaren – häufig „ethnischen“ Ressourcen zusammen: einem Nichtitaliener nutzt die Fähigkeit des Pizzabackens in einer Atmosphäre der ethnischen Konnotation nur wenig oder „...er muss zum Italiener werden; einem Italiener gereicht sie zur Ressource“ (Häußermann/ Oswald 1997, 24).

Waldinger hat in Reaktion auf Bonacichs middleman minority - Theorie den Nischenansatz weiterentwickelt. Waldinger geht davon aus, dass über strukturelle Prozesse unternehmerische Nischen geschaffen werden, in die ImmigrantInnen hineinwachsen können, ohne dabei mit Einheimischen in Konkurrenz zu treten oder diese zu ersetzen. Solche Prozesse sind besonders in ökonomisch sich rasch entwickelnden kapitalistischen Gesellschaften zu beobachten, in denen durch eben diese Prozesse Gelegenheiten in ökonomischen Nischen eröffnet werden („niche creation“). In bereits hoch entwickelten kapitalistischen Gesellschaften hingegen sind Austauschprozesse in bereits existierenden Nischen zu beobachten, die ImmigrantInnen oder ethnischen Minderheiten Chancen zum Eintritt bzw. zur Nachfolge eröffnen („niche succession“). In beiden Fällen sind ImmigrantInnen schließlich in jenen nicht-kompetitiven Segmenten zu finden, in denen die Konkurrenz zu Einheimischen minimiert wird (Waldinger 2000).

3.6. *DAS REAKTIONSMODELL*

Das Reaktionsmodell geht davon aus, dass selbständige Erwerbstätigkeit eine Reaktion auf Diskriminierung und blockierte Möglichkeiten darstellt. Nicht die Spezifika einer ethnischen Minderheit und auch nicht eine sich mit der Einräumung von Nischen manifestierende Großzügigkeit oder Toleranz der Aufnahmegesellschaft sind hier entscheidend, sondern ganz im Gegenteil eine spezielle, machtbestimmte Dynamik zwischen Diskriminierung und Reaktion (Bukow 1993, 123; Jenkins 1984, 231-232).

Neben anderen Diskriminierungsebenen spielen hinsichtlich der Entwicklung ethnischer Ökonomien insbesondere die Chancen auf dem Arbeitsmarkt eine wichtige Rolle. Die Arbeitsmigration begann unter Bedingungen, die nicht mehr vorzufinden sind. Beispielsweise waren jene Tätigkeiten, für die ImmigrantInnen oft rekrutiert wurden, extrem einfache und ohne jede Qualifizierung zu bewältigende Arbeiten.¹⁸ Der technologische Wandel und die Strukturverschiebungen der Wirtschaft - insbesondere die rückläufige Bedeutung des primären und sekundären Sektors - bedeuten auch, dass die für MigrantInnen angestammten Arbeitsplätze weniger werden. Andererseits bleiben den meisten Zugewanderten aufgrund ihres niedrigen Qualifikationsniveaus Möglichkeiten verschlossen, den technologischen

¹⁸ Im Rahmen der österreichischen Anwerbungspolitik für GastarbeiterInnen in den 60er Jahren wurden junge und gesunde Männer bevorzugt, während die berufliche Qualifikation aufgrund der geplanten Beschäftigung in Hilfs- und Anlernberufen kein entscheidender Faktor war (vgl. Bauböck 1996, 13).

Wandel im Arbeitsprozess nachzuvollziehen und in die zukunftssträchtigeren Arbeitsfelder umzusteigen. Mit dem stärkeren Wachstum der fortgeschrittenen Dienstleistungen und des Telekommunikationssektors, die technische Qualifikationen und Kommunikationskompetenz verlangen, entwickeln sich jene Wirtschaftssparten, in denen gerade für MigrantInnen die Schere zwischen geforderten Qualifikationen und jenen Qualifikationen, die sie bieten können, immer stärker aufgeht. Damit verfestigt sich die strukturelle Segmentierung am Arbeitsmarkt und wird immer tiefgreifender (vgl. Waldinger et al. 1990, 13-16; Biffi 1997).

Eine Implikation des Reaktionsansatzes ist, dass die Entwicklung einer ethnischen Unternehmenslandschaft als Abbild der Situation auf dem Arbeitsmarkt begriffen wird. Nur wenigen Selbständigen gelingt es, aus dem randständigen Dasein auszubrechen: Zumeist wird die marginale Position am Arbeitsmarkt gegen eine ebenso marginale Position im Unternehmenssektor getauscht (vgl. Bukow 1993, 124; Aldrich, Jones/ McEvoy 1984, 209).

Das Reaktionsmodell darf nicht mit dem Konzept der 'reaktiven Ethnizität' gleichgesetzt werden, das Unternehmensgründungen als Reaktion einer Gruppe auf tatsächlichen oder drohenden Statusverlust versteht (vgl. Light 1995a, 19-22). Reaktive Ethnizität wird als eine Antwort auf die Diskriminierungen aufgrund des AusländerInnenstatus verstanden, wobei sie charakteristische Züge einer sozialen Bewegung entwickeln kann. Sie fördert die Entstehung ethnischer Ökonomien, indem sie Solidarität verstärkt und damit wichtige geschäftliche Ressourcen eröffnet, die teilweise auch ein Umgehen des freien Wettbewerbs ermöglichen. Obwohl in einer diskriminierten Position, verfügen UnternehmerInnen, die einer sozial benachteiligten ethnischen Gruppe angehören, über ein gewisses soziales Prestige. Sie können eine Vorreiterrolle übernehmen, indem sie den Wert ihrer eigenen Kultur sowohl gegenüber Mitgliedern der eigenen Gruppe bestätigen als sie auch gegenüber der Aufnahmegesellschaft selbstbewusst repräsentieren (vgl. Light 1987, 207-209; Yoon 1991, 304).

3.7. *DER INTERAKTIONSANSATZ*

Je nach Sichtweise kann berufliche Selbständigkeit als ein denkbarer Ausweg aus den Benachteiligungen der Arbeitsgesellschaft oder als eine erste Stufe der sozio-ökonomischen Leiter gesehen werden. Die Erfahrungen zeigen jedoch, dass dieser Weg nicht von allen ethnischen Gruppen in der gleichen Intensität und mit dem gleichen Ausmass an Erfolg¹⁹

¹⁹ Werbner (1999) bezweifelt, ob es gerechtfertigt ist, die Frage zu stellen, warum manche Gruppen verstärkt und erfolgreich in die unternehmerische Selbständigkeit gehen und andere nicht. Sie sieht insbesondere die Diskussion über „erfolgreiche“ asiatische Gruppen in England und über die „fehlende“ Unternehmerschicht bei den Afro-AmerikanerInnen als irreführend an: „I argue, even posing the question of success and failure is false. It leads research and writing on ethnic entrepreneurs into blind alleys while creating damaging – and unfounded – invidious stereotypes of different ethnic groups.“ (Werbner 1999, 548). Nicht nur, dass nach Werbners Ansicht damit kulturalistischen Zuschreibungen Vorschub geleistet wird, müsse „Erfolg“ bzw. „Misserfolg“ immer in Relation zum relevanten sozio-ökonomischen Kontext interpretiert werden: „The chimera of success thus exists first and foremost in the eyes of co-ethnic interlocutors who strive competitively to gain or create collective symbols of scarcity, honour and excellence“ (Werbner 1999, 575).

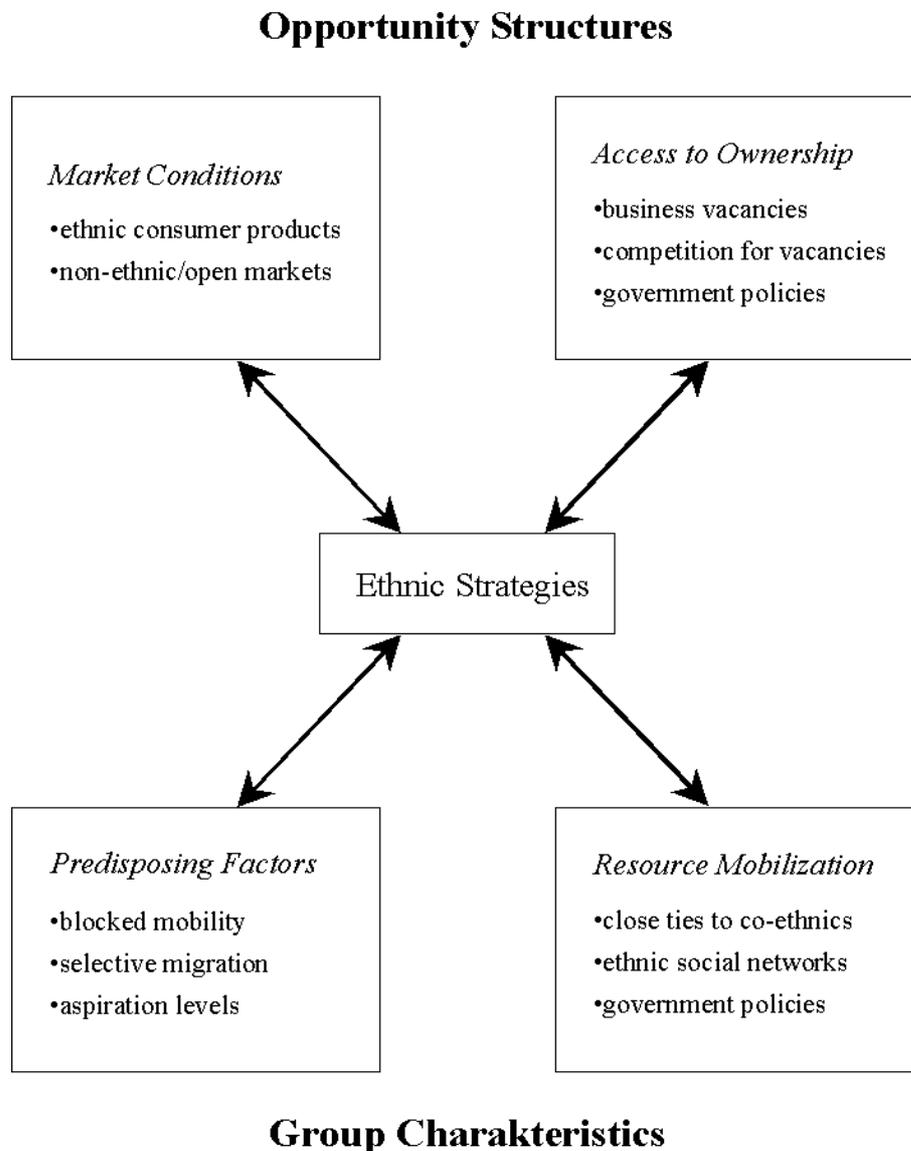
beschritten wurde (vgl. Goldberg 1996, Light 1994, Blaschke et al. 1990, Waldinger et al. 1990; Waldinger/ Aldrich 1990, 58-78; Ward/ Jenkins 1984; Auster/ Aldrich 1984). Die bisher vorgestellten Modelle konzentrieren sich auf Teilaspekte wie kulturelle Dispositionen seitens der ZuwandererInnen ('Kulturmodell'), auf die Ressourcen einer ethnischen community ('Nischenmodell') oder auf die Barrieren für einen sozialen Aufstieg, die seitens der Aufnahmegesellschaft MigrantInnen in den Weg gestellt werden ('Reaktionsmodell').

Der ‚Interaktionsansatz‘ erklärt den unterschiedlichen Zugang zur unternehmerischen Selbständigkeit und die unterschiedliche Erfolgsrate der ethnischen Gruppen bei der unternehmerischen Selbständigkeit mit einem Modell, das einerseits die Rahmenbedingungen der Aufnahmegesellschaft und andererseits die Möglichkeiten der ImmigrantInnen berücksichtigt. Unternehmerische Aktivitäten von MigrantInnen sind demnach eine Folge davon, dass einerseits entsprechende günstige Rahmenbedingungen (Opportunitäten) in der Aufnahmegesellschaft existieren und andererseits die ImmigrantInnen die notwendigen Ressourcen einbringen können, um diese Opportunitäten zu nützen.²⁰ Rahmenbedingungen der Aufnahmegesellschaft und Ressourcen bzw. Charakteristika der ImmigrantInnengruppen stehen jedoch in einer sich wechselseitig beeinflussenden Beziehung. Der Interaktionsansatz versteht daher die Entstehung einer ethnischen Unternehmenslandschaft als eine interaktive Konsequenz der Verfolgung wahrgenommener Opportunitäten durch die Mobilisierung von Ressourcen im Rahmen ethnischer Netzwerke.

Der in Abbildung 1 dargestellte interaktive Ansatz fasst beispielhaft die wichtigsten Opportunitäten zusammen: Es handelt sich dabei einerseits um Möglichkeiten, grundsätzlich in den Unternehmerstatus zu gelangen und weiters um Chancen, in den Markt einzutreten (vgl. Waldinger/ Aldrich/ Ward 1990, 21-31). Die ImmigrantInnengruppen unterscheiden sich in der Art der Wanderung, in ihren Motiven und auch in ihrer sozio-kulturellen Zusammensetzung. Dies betrifft insbesondere Fragen des Ausbildungssystems im Herkunftsland und des Ausbildungsstandes des Großteils der Gruppenangehörigen (vgl. Goldberg 1996, 47-56). Aufgrund dieser Voraussetzungen und aufgrund der zeitlichen Komponente sind die einzelnen Einwanderungsgruppen unterschiedlich von (des)integrationspolitischen Maßnahmen der Aufnahmegesellschaft betroffen (vgl. Blaschke et al. 1990, 104-105; Najib 1994, 92-93).

²⁰ Diese Kombination von Opportunitäten und Ressourcen wird in der neueren Literatur auch unter dem Aspekt Nachfrage („demand“) und Angebot („supply“) diskutiert (vgl. Light/ Rosenstein 1995a; Kloosterman 2000).

Abbildung 1: Ein interaktives Modell zur Entstehung ethnischer Ökonomien



Quelle: Waldinger R., Aldrich H., Ward R. 1990, 22.

Das theoretische Gerüst stellen einerseits die in der Aufnahmegesellschaft und deren Wirtschaft vorgefundenen Opportunitäten und andererseits die spezifischen Charakteristika ethnischer Gruppen dar. So ist es Mitgliedern einer ethnischen Gruppe, die bestimmte wirtschaftliche und gesellschaftliche Rahmenbedingungen vorfinden, durch den Einsatz spezifischer Strategien möglich, die Ressourcen ihrer Gruppe so zu nutzen, dass sie ein Unternehmen gründen und weiterbetreiben können. Mit diesem Modell lässt sich auch erklären, warum manche Minoritäten einen sehr hohen Anteil an UnternehmerInnen aufweisen und andere wiederum einen unterdurchschnittlichen Anteil: Sowohl die vorgefundenen Oppor-

tunitätsstrukturen als auch die Gruppencharakteristika unterscheiden sich von Gruppe zu Gruppe.

Dieses Modell wird ausführlich dargestellt, denn es bildet für die laufende Arbeit das theoretische Gerüst, an dem sich die Fragestellungen und die Methoden orientieren (vgl. auch Mars/ Ward 1984, 10-19).

3.7.1. Struktur der Opportunitäten

Gruppen können nur so weit aktiv werden, wie ihnen die Umgebung die Nutzung der eigenen Ressourcen ermöglicht und/oder Ressourcen zur Verfügung stellt. Die Struktur der Opportunitäten verändert sich in modernen Gesellschaften ständig. Jedenfalls müssen ethnische Gruppen den Zugang zur Wirtschaft und zum Markt gewinnen, und selbst wenn dieser Zugang grundsätzlich möglich ist, wird er oft von der Mehrheitsgesellschaft kontrolliert.

Die Opportunitätsstrukturen sind im wesentlichen durch zwei Faktoren bestimmt: Einerseits durch die Marktbedingungen und andererseits durch die rechtlich und wirtschaftsstrukturell determinierten Zugangsmöglichkeiten zur selbständigen Erwerbstätigkeit (vgl. Waldinger/ Aldrich/ Ward 1990, 21-31).

- **Marktbedingungen**

Damit ein neu gegründetes Unternehmen sich entwickeln und in weiterer Folge bestehen kann, muss grundsätzlich die Nachfrage nach jeweils angebotenen Produkten oder Dienstleistungen vorhanden sein. Diese Nachfrage rekrutieren eingewanderte UnternehmerInnen typischerweise und häufig aus der eigenen community, sie bauen sich also eine Nische auf. Die community hat oft ein spezifisches Set an Bedürfnissen und Präferenzen bzgl. der gewünschten Produkte und Dienstleistungen, das am besten bedient oder manchmal überhaupt nur bei UnternehmerInnen der eigenen community befriedigt werden kann. Die zugewanderten Geschäftstreibenden sind mit diesen Bedürfnisse und Präferenzen vertraut, sie können dieses Wissen als kulturelles Kapital einbringen und daraus Wettbewerbsvorteile lukrieren. Das Tätigwerden in diesen Nischen beinhaltet oft die Aufrechterhaltung direkter Kontakte in das Herkunftsland, spezifisches Wissen über Geschmack, Präferenzen und Kaufverhalten von Angehörigen der eigenen Ethnie und das Eingehen darauf. Die unternehmerische Geschäftstätigkeit von AusländerInnen entwickelt sich häufig und am leichtesten über 'kulturelle Produkte' wie beispielsweise Zeitungen und Magazine, Videos und Bücher, Kleidung, Schmuck und Lebensmittel.

Ein weiterer Pfad, auf dem sich unternehmerische Selbständigkeit entwickelt, sind die spezifischen Probleme, die MigrantInnen beim sich Niederlassen und bei der Re- bzw. Neuorientierung an der Aufnahmegesellschaft erleben. Damit entsteht ein Bedarf an Dienstleistungen wie sie beispielsweise Reise- und Übersetzungsbüros bieten, aber auch für Rechtsberatung sowie für Dienste der WohnungsmaklerInnen und SteuerberaterInnen bzw. BuchhalterInnen entwickelt sich eine Nachfrage. Diese Selbständigen bieten nicht nur

einfach Information und/oder vermitteln nicht nur einfach eine Reise, sondern bieten unzählige Dienstleistungen an. Manche der erbrachten Dienste spielen sich im rechtlichen Graubereich ab, so wie auch die Lebenssituation mancher MigrantInnen (vgl. Kloosterman et al. 1997; Light 1994, 650). Viele Zugewanderte kommen aus Gesellschaftsstrukturen, in denen persönliche und informelle Beziehungen gegenüber formellen bevorzugt werden. Vertrauen ist daher einer der wichtigen Grundpfeiler, auf denen diese Geschäfte beruhen und das die Kunden von einheimischen UnternehmerInnen nicht erwarten könnten (vgl. Waldinger et al. 1990, 22-24).

Bereits bei der Diskussion des Nischenmodells wurde darauf hingewiesen, dass der ethnische Markt einerseits für viele Unternehmen in der Gründungsphase eine Chance darstellt, er sich andererseits langfristig zu deren Wachstumsgrenze wandeln kann. Es gibt jedoch viele Beispiele, die zeigen, dass der ethnische Markt auch als Sprungbrett in den größeren Markt fungieren kann und eine erfolgreiche Expansion in nicht-ethnisch dominierte Wirtschaftsbereiche möglich ist (Duymaz 1989; Light 1994, 652-657; Rath 1997). Beispielsweise bieten sich Eintrittsmöglichkeiten in Märkte an, die (noch) nicht ausreichend versorgt sind oder von einheimischen Geschäftstreibenden verlassen wurden (vgl. Waldinger/ Aldrich 1990, 49). In vielen europäischen Städten ist die Tendenz zu beobachten, dass an der Peripherie große Supermärkte angesiedelt werden, während die Nahversorgung im innerstädtischen Bereich durch zugewanderte UnternehmerInnen betrieben wird (vgl. Light 1987, 204). Für Neuansiedlungen offene Märkte sind oft auch jene, in denen nur sehr niedrige Skalenerträge erwirtschaftet werden können, die durch hohen persönlichen Einsatz (Bsp. lange Öffnungszeiten) verbessert werden. Häufig sind jedoch offene Märkte durch ein hohes Ausmass an Instabilität und Unsicherheit gekennzeichnet (vgl. Morokvasic et al. 1990, 160-166). Der Zugang zum größeren Markt wird auch möglich, indem sich seitens der Aufnahmegesellschaft eine Nachfrage nach spezifischen Gütern aus der Herkunftskultur der zugewanderten UnternehmerInnen entwickelt. Damit besteht die Chance, an die Aufnahmegesellschaft als Klientel heranzutreten, ohne notwendigerweise mit einheimischen Geschäftstreibenden in Konflikt zu geraten. Ein typisches Beispiel für einen solchen Trend sind einzelne gastronomische Sparten (Waldinger/ McEvoy/ Aldrich 1990, 130).

- ***Zugangsmöglichkeiten zur selbständigen Erwerbstätigkeit***

Günstige Marktbedingungen allein reichen zur erfolgreichen Unternehmensgründung nicht aus, es muss auch die prinzipielle Möglichkeit zur Übernahme eines Geschäftes vorhanden sein. Zwei Faktoren sind hier von wesentlicher Bedeutung: 1. Wie sehr drängen Einheimische in die Unternehmerrolle, oder anders formuliert: Gibt es 'freie Plätze'? 2. Die Einwanderungs- und Integrationspolitik beeinflusst über mehrere Schienen die Möglichkeiten zur unternehmerischen Selbständigkeit der MigrantInnen.

Für die Beantwortung der ersten Frage muss jedenfalls die konjunkturelle Entwicklung mitberücksichtigt werden, die auch die Chancen für Kleinunternehmen bestimmt (vgl. Waldinger/ Aldrich 1990, 49-50). Daneben sind andere mögliche Entwicklungen zu berücksichtigen: Beispielsweise haben auch viele 'einheimische' UnternehmerInnen

Nachfolgeprobleme, ihre Nachkommen führen das Geschäft oft nicht weiter. Durch die Übernahme solcher Geschäfte können sich für MigrantInnen Zugangschancen eröffnen. In manchen Städten verlassen ältere EinwandererInnengruppen bestimmte Viertel und jüngere EinwandererInnengruppen ziehen nach. Damit ändert sich zumeist auch die Unternehmenslandschaft in diesen Bezirken.

Die Einflüsse der Einwanderungs- und Integrationspolitik auf die Möglichkeiten zur Geschäftsaufnahme durch MigrantInnen sind indirekt und direkt wirksam. Indirekt beispielsweise über Versuche der Regierungen, die Herausbildung ethnischer Enklaven zu verhindern oder eine dauerhafte Niederlassung von MigrantInnen zu erschweren und somit indirekt wichtige Rahmenbedingungen für die Entstehung einer ethnischen Unternehmenskultur zu untergraben. Direkten Einfluss können legislative Regelungen haben, die MigrantInnen die Aufnahme einer selbständigen Geschäftstätigkeit nur unter bestimmten Voraussetzungen erlauben. Manche Staaten haben grundsätzlich sehr restriktive Zugänge zur unternehmerischen Selbständigkeit (beispielsweise Bedarfsprüfungen, bestimmte Qualifikationsvoraussetzungen), die MigrantInnen verstärkt treffen (vgl. Blaschke et al. 1990; Waldinger/ Aldrich 1990).

Es kann also davon ausgegangen werden, dass ethnische Ökonomien in jenen Wirtschaftsbereichen gedeihen, die durch niedrige Eintrittsbarrieren, durch ein hohes Verhältnis von Arbeitseinsatz zu Kapitaleinsatz und ein Bestehen über Selbstausbeutungssysteme auch mit überdurchschnittlichen Kosten möglich ist. Dazu ist weiters typisch, dass die technologischen Eintrittsbarrieren eher niedrig sind. Typisch sind eher Tätigkeitsbereiche, die allgemein verfügbare Fähigkeiten beinhalten bzw. nichtspezialisierte Fähigkeiten, die über informelle Lernwege wie beispielsweise training on the job erworben werden können (Waldinger et al. 1990, 29-31).

3.7.2. Charakteristika der zugewanderten Gruppen

Viele Überlegungen hinsichtlich der Motivation zur beruflichen Selbständigkeit gehen von psychologischen Komponenten aus. Beispielsweise wird argumentiert, dass EigentümerInnen kleinerer Geschäfte von Bedürfnissen nach Unabhängigkeit und Autonomie bestimmt sind (vgl. Goldberg 1996, 68). Ein weiterer Ansatz ist, dass Migration ein selektiver Prozess ist. Menschen, die ihre Heimat verlassen, um in einem fremden Land zu leben, nehmen damit ein beträchtliches Risiko auf sich. MigrantInnen würden daher auch eher das Risiko einer Geschäftsgründung auf sich nehmen. Diese Überlegungen implizieren, dass die Entscheidung zur Aufnahme einer Geschäftstätigkeit auf individueller Ebene abgehandelt wird und erklärt nur zum Teil, warum manche Gruppen häufiger als andere diesen Weg wählen (vgl. Auster/ Aldrich 1984).

- **Gruppenspezifische Rahmenbedingungen**

Ethnische Ökonomien können nur innerhalb bestimmter Rahmenbedingungen existieren und sich positiv entwickeln. Dazu gehören neben ökonomischen und sozialen Rahmenbedingungen beispielsweise auch die spezifische historische Situation zum Zeitpunkt der Einwanderung. Die ImmigrantInnengruppen unterscheiden sich in der Art der Wanderung (Einzelwanderung - Kettenwanderung) und in ihren Motiven (Flucht, Arbeitsmigration etc.). Sie sind oft aufgrund dieser Voraussetzungen und aufgrund des zeitlichen Rahmens, in dem die Wanderung begann und sich fortsetzte, unterschiedlich von (des)integrationspolitischen Maßnahmen der Aufnahmegesellschaft betroffen (vgl. Blaschke et al. 1990, 104-105; Najib 1994, 92-93). Für die - im ursprünglichen Konzept - befristet konzipierte GastarbeiterInnenwanderung, war beispielsweise die Verfestigung des Aufenthaltes aufgrund des restriktiver gehandhabten Neuzuzugs unter Förderung der Familienzusammenführung von entscheidender Bedeutung. Viele nach Deutschland gewanderte TürkInnen, die ihre ursprünglich geplante Rückkehr und Unternehmensgründung in die Türkei unter anderem aufgrund der dortigen wirtschaftlichen und politischen Situation schließlich nicht realisiert haben, starteten ein Geschäft in Deutschland (vgl. Duymaz 1989, 22-25). Günstige Rahmenbedingungen sind auch eine Frage des Zusammentreffens eines gewissen „Reifegrades“ der community, die eine Basis für den Unternehmensstart in der Nische bieten kann, und der Möglichkeiten des Zuganges zur selbständigen Erwerbstätigkeit.

Eine wichtige Rolle spielt die unterschiedliche sozio-kulturelle Zusammensetzung der Gruppe. Dies betrifft insbesondere Fragen des Ausbildungssystems im Herkunftsland und des Ausbildungsstandes des Großteils der Gruppenangehörigen (vgl. Goldberg 1996, 47-56). Dazu gehört auch die Bedeutung der unternehmerischen Selbständigkeit als eine selbstverständliche Alternative im Erwerbsverhalten bzw. ob die Unternehmerrolle gering- oder hochgeschätzt wird (vgl. Light 1987, 195-196).

Die MigrantInnengruppen erleben im Berufs- und Einkommensbereich nur sehr begrenzte Möglichkeiten, über unselbständige Beschäftigung einen hohen Stundenlohn zu realisieren. Für sie sind in der Regel nur über einen hohen Einsatz an Arbeitsstunden Einkommenszuwächse zu erreichen. Damit stellt sich das Kosten-Nutzen-Verhältnis hinsichtlich des zu erbringenden Arbeitseinsatzes als KleinunternehmerIn für MigrantInnen günstiger dar als für Einheimische, die zusätzliche Einkommen über höhere Stundenlöhne realisieren können. Das erhöhte Arbeitsmarktrisiko und die fehlenden Möglichkeiten eine stabile Laufbahn einzuschlagen - so wie es viele Einheimische tun -, lässt die Risiken einer unternehmerischen Tätigkeit im Vergleich geringer erscheinen. Neben dem Einkommensvergleich mit einer unselbständigen Beschäftigung in der Aufnahmegesellschaft stellen auch die im Herkunftsland realisierbaren Einkommen ein wichtiges Vergleichskriterium für die Entscheidung zur Unternehmensgründung dar (Waldinger et al. 1990, 32-33; Najib 1994, 46-56).²¹

²¹ Beispielsweise wird der Geschäftserfolg der KoreanerInnen in den USA folgendermaßen begründet: „Group characteristics have also played an important role in Koreans' business success.

- **Mobilisierung von Ressourcen:**

MigrantInnengruppen bringen bestimmte Formen von Kapital mit, das in der Gruppe verankert ist: kulturelles Kapital, soziales Kapital und ökonomisches Kapital. Dieses Kapital für die Geschäftstätigkeit zu aktivieren ist eine der Erfolgsvoraussetzungen für immigrierte KleinunternehmerInnen. Dafür werden zwei Arten von Netzwerken in Anspruch genommen: 1. das Netzwerk aus Verwandtschafts- und Freundschaftsbeziehungen, um welche herum sich ethnische communities entwickeln; 2. die Verschränkungen dieser Netzwerke mit Positionen in der Wirtschaft (Bsp. Jobs), dem räumlichen Kontext (Bsp. Wohnstruktur) und Institutionen der 'civil society' (Waldinger et al. 1990, 34).

Der Migrationsprozess ist selektiv und fördert Wanderungen von Personen innerhalb von Verwandtschafts- und Freundschaftsnetzwerken. Daraus entwickelt sich im Aufnahmeland ein interdependentes System der gegenseitigen Information und Unterstützung (vgl. Kap. 3.3.1.1.) Die Nutzung der innerethnischen Ressourcen (materiell und ideell) ermöglicht den MigrantInnen grundsätzlich, unfreundlichen Rahmenbedingungen besser standzuhalten. Dieser Zusammenschluss kann aber über einen defensiven Ansatz hinausgehen und eine offensive Strategie beinhalten: solche informelle Organisationen oder Zusammenschlüsse können Zugewanderten gegenüber Einheimischen einen Ressourcenvorteil beschere, der vor allem dann wirksam wird, wenn institutionalisierte Zugänge oder Verbindungsinstitutionen für BürgerInnen unterentwickelt sind bzw. schlecht funktionieren (vgl. Waldinger et al. 1990, 35; Waldinger/ Aldrich 1990, 69).

Die Struktur der community bestimmt die Möglichkeiten der Nutzung ethnischer Ressourcen. Ist eine Gruppe durch dauernde Bewegung, durch vielfache Remigration oder durch das Vorherrschen einzelner MigrantInnen gekennzeichnet, sind intensiv unterstützende community-Strukturen schwer zu entwickeln. Viel besser zum Aufbau von Vertrauensstrukturen eignet sich eine EinwandererInnengemeinde, die durch ganze und kontinuierlich bestehende Haushalte gekennzeichnet ist.

Die engen Netzwerke, die durch Vertrautheit und intensive gegenseitige soziale Kontrolle gekennzeichnet sind, sind beispielsweise auch die Voraussetzung für das System der innerethnischen Kreditvermittlung, das bereits vielfach in Untersuchungen festgestellt wurde. Innerethnisches Kapital ist für viele Unternehmen wichtig, um zu Startkapital zu kommen (Waldinger und Aldrich 1990, 63; Waldinger et al. 1990, 39). Zugewanderte UnternehmerInnen, die einigermaßen in einer ethnischen Gemeinde verankert sind, finden Unterstützung bei der Beschaffung von Kapital, von Geschäftsausstattung, von Arbeitskräften, beim Aufbau von Geschäftsbeziehungen, und oftmals sind Angehörige der eigenen ethnischen Gruppe zugleich GeschäftspartnerInnen. Die Geschäftstreibenden können auf ihre Landsleute als KundInnen zurückgreifen und erhalten die notwendigen

Rather than a background in petty enterprise, the cultural resource that Koreans bring with them into business are a high level of education, prior exposure to the American standard of living, and a commitment to permanent settlement in the United States. But as middle-aged immigrants with poor facility in English, many Koreans find it difficult to reenter white-collar occupations; hence business has emerged as an alternative path of upward mobility.“ (Waldinger u. Aldrich 1990, 72).

Information. Viele der ethnischen Unternehmen werden nur mit geringen Ressourcen im traditionellen ökonomischen Sinn²² gegründet, dieser Nachteil wird durch den Einsatz der innerethnischen Ressourcen nach besten Kräften ausgeglichen.

Unternehmen werden insbesondere dann zu einem wichtigen Faktor innerhalb der ethnischen Institutionen, wenn sie zur Beschäftigung von Gruppenmitgliedern beitragen und diese Arbeitsplätze auch gegenüber Mitgliedern anderer ethnischen Gruppen beschützen. Besonders für neu Zugewanderte, denen oft die notwendige Qualifikation für eine Beschäftigung in anderen Betrieben fehlt, sind die ethnischen Firmen oft ein wichtiger Anknüpfungspunkt (vgl. Light 1987, 203-204). Die Abhängigkeit vom ethnischen Arbeitgeber kann in einem solchen Fall sehr groß sein, es werden daher von den neu Zugewanderten oft Arbeitsbedingungen akzeptiert, die deutlich unter dem durchschnittlichen Standard liegen (vgl. Bonacich 1993). Wird die Betonung ethnischer Gemeinsamkeit und Loyalität zum unternehmerischen Credo, bedeutet das aber auch einen deutlich eingeschränkten Spielraum für die UnternehmerInnen, der auf dem Weg in den größeren Markt hinderlich sein kann.

Einige Aufnahmestaaten gewähren den ImmigrantInnen und ethnischen Minderheiten in unterschiedlichem Ausmass ökonomische Unterstützung. In den USA beispielsweise erhielten ethnische Unternehmen erst in den 60er Jahren vermehrte Aufmerksamkeit: Die Bürgerrechtsbewegung und 'black consciousness' Bewegung führte zu einer Unterstützung von 'black capitalism', weiters wurden finanzielle Unterstützungsaktionen sowie spezielle Investitionsprogramme für Angehörige ethnischer Minderheiten initiiert. Auch in Großbritannien laufen seit Mitte der 80er Jahre Versuche, Angehörige ethnischer Minderheiten in der Funktion als UnternehmerIn zu unterstützen (vgl. Waldinger et al. 1990, 39-40). Inzwischen gibt es in vielen europäischen Städten spezielle Programme zur Unterstützung der unternehmerischen Selbständigkeit von ImmigrantInnen.²³

3.7.3. *Ethnische Strategien als spezifische Problemlösungsmuster*

UnternehmensgründerInnen jeglicher Herkunftsregion sind zumeist mit den gleichen oder zumindest sehr ähnlichen Problemen konfrontiert: Rechtliche und bürokratische Hürden müssen überwunden werden, ausreichendes Startkapital ist notwendig, verlässliche MitarbeiterInnen werden gebraucht, GeschäftspartnerInnen müssen gefunden werden und schließlich müssen Aufträge akquiriert werden bzw. KundInnen gewonnen werden. Für zugewanderte UnternehmerInnen ist die Bewältigung dieser Vorgaben oft eine besonders große Herausforderung, denn viele von ihnen verfügen über nur geringe Sprachkenntnisse, sind mit dem Rechtssystem nicht vertraut, finden in den Interessenvertretungen nicht genügend Unterstützung etc. Immigrierte UnternehmerInnen können jedoch auf die innerethnischen

²² Also geringe Kapitalausstattung, niedriges Qualifikationsniveau etc.

²³ Vgl. Ethnic Entrepreneurship: A World of Opportunities. Best Practices. Herausgegeben von Eurolink Amsterdam, Economic Development Department, Citiy of Amsterdam und der Freien Universität Amsterdam im Rahmen der EMPORIUM-Konferenz 20.-21. November 1997 in Amsterdam.

Ressourcen zurückgreifen und sich spezifische Gegebenheiten in der Gruppe zunutze machen, um Probleme zu bewältigen und vorhandene Chancen (Opportunitäten) zu nutzen (vgl. Waldinger 1990, 46-47).

1. Das Problem der Informationsbeschaffung: Informationen werden vor allem über die innerethnischen Netzwerke (formelle und informelle) gewonnen. Die Netzwerke unterscheiden sich in ihrer Struktur zumeist analog zur Herkunftsgesellschaft. Manche ImmigrantInnengruppen weisen streng hierarchisch gegliederte Familienstrukturen auf und klare Richtlinien bezüglich Loyalität und gegenseitigen Verbindlichkeiten, andere ethnische Gruppen haben dagegen eher diffus organisierte Strukturen. Zur Informationsverbreitung dienen auch spezielle Vereinigungen und Verbände bzw. die ethnischen Medien.
2. Das Problem der Kapitalbeschaffung: Zugewanderte UnternehmerInnen werden von den Banken häufig als KreditnehmerInnen nicht akzeptiert. Sie finanzieren daher die Geschäftsgründung zu einem beträchtlichen Teil aus persönlichen Ersparnissen, häufig werden auch die Ersparnisse von Familienmitgliedern eingebracht. Einige ImmigrantInnengruppen haben spezifische Modelle der innerethnischen Kreditvergabe entwickelt, die der gegenseitigen Kreditgewährung dienen (vgl. Waldinger/ Aldrich 1990, 69, Boissevain et al. 1990, 137-139).
3. Das Qualifikationsproblem: Die Qualifikationen werden zumeist über 'training on the job' erworben, häufig als ArbeitnehmerIn in einem anderen ethnischen Unternehmen oder Familienbetrieb. Eine gute Einbindung in die community ermöglicht 'Karrieren' in verschiedenen ethnischen Unternehmen, womit unterschiedliche Kenntnisse und Fähigkeiten erworben werden können.
4. Das Problem der Arbeitskräftebeschaffung: Viele Kleinbetriebe können nur bestehen, weil die UnternehmerInnen innerfamiliäre und innerethnische Verbindlichkeitsnetze zu ihren Gunsten nützen können. Gering bezahlte und teilweise auch unbezahlte Arbeit ist nur in diesem Rahmen möglich. Gleichzeitig gehen auch die ArbeitgeberInnen gegenüber den Beschäftigten Verpflichtungen ein, allerdings nicht auf der klassischen Ebene der Arbeitsbeziehung, wo erbrachte Leistung über Geld abgegolten wird.
5. Für den Aufbau und die Aufrechterhaltung von Beziehungen zu AnbieterInnen und KundInnen spielen die Mitglieder der community eine wichtige Rolle, denn sie sind über Loyalitätsbeziehungen eingebunden und reduzieren damit die Gefahr der unternehmerischen Pleite bzw. sichern ein Mindestgeschäft.
6. Den harten Wettbewerb zu überleben gelingt häufig nur durch Selbstaussbeutung, Ausweitung der Geschäftspalette, Gründung und Unterstützung von ethnischen Interessenvertretungen der UnternehmerInnen und durch das Festigen innerethnischer Verbindlichkeitsstrukturen.
7. Ethnische Ökonomien sind als ein Symbol der ImmigrantInnengesellschaft besonders exponiert und politischen bzw. öffentlichen Attacken verstärkt ausgesetzt. Die community bietet oft den nötigen Rückhalt, um trotz Diskriminierungen zu bestehen.

Die UnternehmerInnen bewältigen Probleme, mit denen sie bei der Geschäftsgründung und -führung konfrontiert sind, durch die Nutzung der verfügbaren Ressourcen aufbauend auf charakteristische Rahmenbedingungen der Gruppe - es werden also spezifische ethnische Strategien entwickelt (Waldinger et al. 1990, 46-47; vgl. Boissevain et al. 1990).

3.7.4. Zur Kritik am Interaktionsmodell

Mit der Formulierung des Interaktionsmodells haben Waldinger et al (1990) unumstritten einen wesentliche Meilenstein in der ethnic business-Forschung gesetzt. Das Abgehen von der einseitigen Fokussierung auf sozio-kulturelle Aspekte und die Einbeziehung des ökonomischen und institutionellen Rahmens wirkte für viele WissenschaftlerInnen forschungsleitend und hatte daher großen Einfluss. Gleichzeitig wurde und wird das interaktive Modell wie kein anderes kritisch diskutiert.

Bonacich (1993) kritisiert den impliziten Ausgangspunkt eines Mechanismus, der Angebot und Nachfrage schließlich an einem Gleichgewichtspunkt zusammenführt, wo MigrantInnen unter Einsatz ihrer verfügbaren Ressourcen die Möglichkeiten haben, Opportunitäten wahrzunehmen. Die Kritik ist insofern eine grundlegende, da insbesondere Bonacich die Frage stellt, welche Rolle ethnisches Unternehmertum in einer kapitalistischen Wirtschaft einnehmen kann bzw. hinterfragt sie, warum in manchen Ländern von den Machtstrukturen Förderungen für ethnische Unternehmen gewährt werden. Ist es denn nur der Wunsch politisch Verantwortlicher, MigrantInnen die Möglichkeit zu offerieren, die erste Stufe der Leiter in der Aufwärtsmobilität zu besteigen, Selbstbewusstsein und Selbstbestimmung der ethnischen Gruppen zu stimulieren? Bonacich bezweifelt diesen guten Willen weitgehend und stellt fest, dass ethnische Unternehmen auch Funktionen übernehmen, die den Interessen der Aufnahmegesellschaft entgegenkommen. Dazu kommt im Rahmen dieser Kritik aus wirtschaftlicher Sicht noch dazu, dass große Firmen Teile der Produktion (beispielsweise in der Textilindustrie) besonders häufig an ethnische Unternehmen auslagern, diese also oft Subunternehmen sind. Den Grund dafür sieht Bonacich in den Möglichkeiten ethnischer Unternehmen, Mitglieder der jeweils eigenen Gruppe unter Bedingungen für sich arbeiten zu lassen, die sonst nicht möglich wären: keine gewerkschaftliche Organisation, niedrigster Lohn, lange und/oder ungünstige Arbeitszeit, unbezahlte Arbeit von Familienmitgliedern und oft auch des erweiterten Verwandtschaftskreises werden eingesetzt. Damit können Großunternehmen selbst Standards umgehen und Arbeitskraft effizienter ausbeuten, als sie es bei eigener Produktion könnten. Weiters wirft Bonacich Waldinger et al. vor, ein zu gefälliges Bild von ‚ethnic entrepreneurship‘ zu zeichnen in dem sie beispielsweise nahelegen, dass ethnische Loyalitäten Klassenunterschiede entschärfen können. Der gegenteilige Effekt wird jedoch nicht diskutiert: dass ethnische Loyalitäten dazu manipuliert werden können, um klassenbasierte Loyalitäten zu tarnen und so den Weg für die Ausbeutung von Arbeitskräften freizumachen (Bonacich 1993, 685-692).

Light/ Rosenstein (1995 und 1995a) gehören zu den heftigsten Kritikern des interaktiven Modells. Obwohl insbesondere Light aus der Tradition des kulturellen Modells kommt, sieht er im interaktiven Modell eine zu starke Betonung der ‚ethnischen Natur‘. Waldinger et al.

sehen es als gegeben an, dass ImmigrantInnen ethnische Gruppen konstituieren und dass ihre ökonomischen Aktivitäten überwiegend von Natur aus ethnisch bestimmt seien. Das mag bis zu einem gewissen Grad zutreffen, wenn auch starke Variationen im Ausmass bzw. in der Art und Weise der ethnisch-ökonomischen Aktivitäten existieren werden. Die ‚ethnische Natur‘ als ein Faktum und gleichzeitig als Ausgangspunkt für die Forschung anzunehmen, ist für Light und Rosenstein jedoch zu weit gegriffen. Vor allem wird im Interaktionsmodell theoretisch nicht herausgearbeitet, was ethnische Unternehmerschaft von anderen Formen der Unternehmerschaft unterscheidet – die Herkunft der UnternehmerInnen, Geschäftsstrategien, MitarbeiterInnen, Kundschaft, die Produkte bzw. Produktkombinationen? (vgl. auch Rath/Kloosterman 2000)²⁴

Rath (2000a) kritisiert, dass sich Waldinger et al. folgerichtig auf ethnische Traditionen, ethnisch-moralische Rahmen und Verhaltensmuster, innerethnische Loyalitäten und ethnische Märkte konzentrieren. Sie tendieren dazu, ‚immigrant entrepreneurship‘ zu einem Phänomen in einem ökonomischen und institutionellen Vakuum zu reduzieren, während sie sich gleichzeitig von der Konzentration auf Ethnizität distanzieren und für einen stärker situativen Zugang plädieren. Rath sieht in der Argumentation von Waldinger et al. daher eine Tautologie. Gleichzeitig unterstreicht das interaktive Modell die Bedeutung der Einbettung in soziale Netze für UnternehmerInnen genauso wie die Möglichkeit, diese Netze zu benutzen oder auch zu missbrauchen. Theoretisch wurde jedoch die Verbindung der Nutzung der sozialen Netze mit ökonomischen Entwicklungen nicht herausgefiltert, genauso wenig wurde die Bedeutung von limitiertem oder einseitigem Informationsaustausch innerhalb dieser Netze herausgearbeitet (vgl. auch Rath/ Kloosterman 2000).

Die umfassende Kritik von Rath (2000a) geht auch auf mangelnde Berücksichtigung von Globalisierungsprozessen im interaktiven Modell ein und sieht weiters die Diskussion des politisch-institutionellen Rahmens als nicht ausreichend elaboriert. Dies verweist auf einen anderen Mangel des interaktiven Modells: es entspricht mehr einer Klassifizierung als einem erklärenden Modell und weist einen zu hohen Explikationsgrad für eine umfassende Theorie auf. Es wurde eine ostentative Definition vorgenommen, die Typen ökonomischer Rahmenbedingung nur auflistet unter denen ein Phänomen erscheint (Light/ Rosenstein 1995, 74). Damit leidet das interaktive Modell an zwei wesentlichen Begrenzungen: 1. können kausale Zusammenhänge nicht identifiziert werden, denn sie beziehen sich auf Symptome und 2. müsste das Modell mit jeder neuen Erkenntnis einer Neubewertung unterzogen werden (Light/ Rosenstein 1995a, 167-169, Rath 2000a). Genau dieses Schicksal erleidet das interaktive Modell, denn ein Großteil der kritischen Artikel führen an, dass einzelne Teilaspekte nicht oder nicht ausreichend in das Modell eingearbeitet wurden bzw. werden denkbare bzw. empirisch nachgewiesene Gegenbeispiele vorgebracht. Das zeigt, wie verwundbar der hohe Explikationsgrad diesen Ansatz macht.

²⁴ Es gibt bisher auch keine empirische Untersuchung, die den Unterschied zwischen ethnischer Unternehmerschaft und anderen Formen der Unternehmerschaft expliziert.

3.8. *SCHLUSSFOLGERUNGEN FÜR DIESE UNTERSUCHUNG*

Alle erwähnten theoretischen Ansätze weisen plausible Zugänge auf, die auch für Österreich noch ein weites Forschungsfeld ergeben würden. Insbesondere Fragen der sozialen Einbettung oder die Identifizierung von Nischen auf verschiedenen Ebenen – seien sie nun durch kapitalistische Konzentrationsprozesse / Globalisierungsprozesse beeinflusst oder von den ImmigrantInnen ursächlich geschaffen – lassen interessante Forschungsdesigns erwarten.

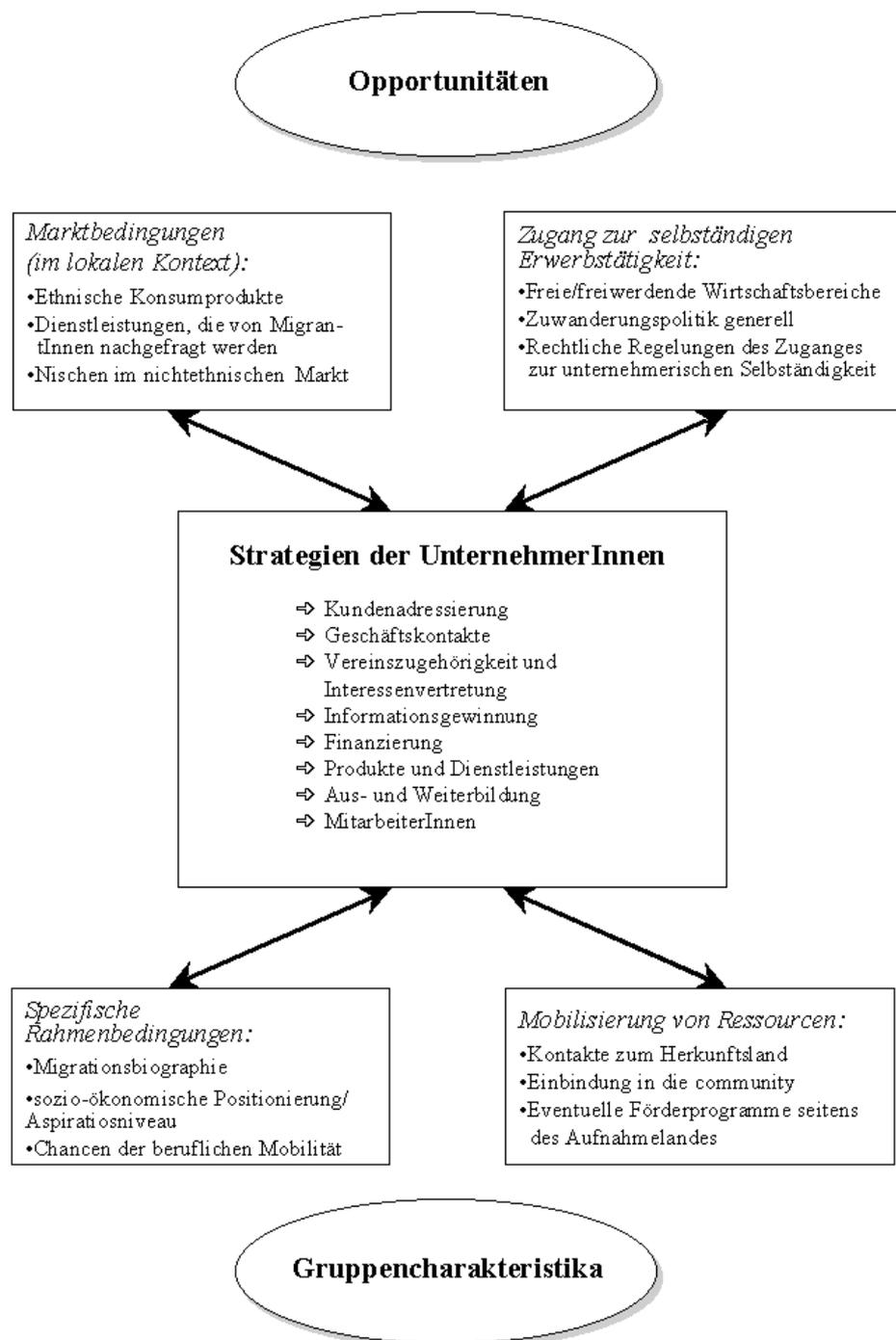
3.8.1. *Interaktives Modell als forschungsleitend*

Wir haben uns für den interaktiven Ansatz entschieden, da er für eine lokale Pilotstudie als forschungsleitendes Modell am vielversprechendsten erscheint. Sehr rasch wurde klar, dass wesentliche Informationen zur Einschätzung der unternehmerischen Aktivitäten von ImmigrantInnen erst gewonnen bzw. ein grundsätzliches Verständnis für die Sachlage geschaffen werden musste. Wenn auch die Kritik am interaktiven Modell zumindest in Teilbereichen berechtigt erscheint, ist es bislang doch das einzige, das von der einseitigen Fokussierung auf sozio-kulturelle Aspekte Abstand nimmt und den ökonomischen bzw. politisch-institutionellen Rahmen zumindest in Ansätzen mit einbezieht.

Das Modell von Waldinger et al. bot somit eine wichtige Orientierungshilfe, die jedoch an das Erkenntnisinteresse dieses Forschungsvorhabens angepasst werden musste. Vor allem musste der lokale Faktor stärker wirksam werden, dies betrifft insbesondere Fragen der Marktchancen als auch freier Möglichkeiten zum Einstieg in die Selbständigkeit. Wenn auch der rechtliche Rahmen für Unternehmensgründungen in Österreich weitgehend einheitlich geregelt ist, so unterscheidet sich doch die Rechtspraxis in einigen Bundesländern.

Den theoretischen Ansätze – wie sie in den letzten Kapiteln dargestellt wurden - ist gemeinsam, dass sie aus Ländern wie den USA und Großbritannien stammen, in denen es kaum rechtliche Barrieren im Zugang zur Unternehmensgründung gibt und protektionistische Regelungen weitgehend unbekannt sind. Waldinger et al. (1990) denken im Zusammenhang von ‚government policies‘ vornehmlich an stützende Maßnahmen für UnternehmerInnen generell und für ImmigrantInnen bzw. ethnische Minderheiten im Besonderen. Die Möglichkeit von durchaus restriktiven rechtlichen Zugangsregelungen, eines noch immer über weite Strecken sozialpartnerschaftlich geschützten Marktes ist in all diesen Ansätzen daher kaum thematisiert. Für einen in hohem Ausmass geregelten Wohlfahrtsstaat wie Österreich, der nicht nur Chancen eröffnen will sondern gleichzeitig starke Ausgrenzungsmechanismen geschaffen hat, greift dieser Ansatz zu kurz. Dies betrifft die im Modell von Waldinger et al. (1990) unter dem Titel ‚government policies‘ subsumierten Aspekte sowohl auf Seite der Opportunitäten als auch der Gruppencharakteristika.

Abbildung 2: Interaktives Modell, adaptiert für das Forschungsprojekt „Ethnische Ökonomien: Integration vs. Segregation“



Hinsichtlich der spezifischen Rahmenbedingungen (Waldinger et al.: „predisposing factors“) erschien es uns wichtig, den Herkunftskontext der beiden Gruppen und ihre derzeitige sozio-ökonomische Positionierung in der Aufnahmegesellschaft zu skizzieren. Als wesentlich erschien uns, dass Unternehmensgründung bzw. selbständige Erwerbstätigkeit nur eine von

mehreren Alternativen zum Einkommenserwerb darstellt. Die Chancen der beruflichen Mobilität, die ImmigrantInnen am österreichischen Arbeitsmarkt vorfinden, sind einerseits gebunden an die Opportunitätsstrukturen, andererseits beeinflussen sie auch die Angebotsseite, wie die im interaktiven Modell beschriebenen ‚Gruppencharakteristika‘ immer wieder genannt werden. Blockierte Alternativen können angebotsseitig vor allem dann wirksam werden, wenn Unternehmensgründung zur einzig verbleibenden Alternative der Existenzsicherung oder der sozialen Aufwärtsmobilität wird. Die Einbeziehung des Aspirationsniveaus impliziert, dass Unternehmensgründung nicht nur als Defensivstrategie denkbar ist, sondern auch offensiv als ein Pfad für Aufwärtsmobilität begriffen wird.

Die Mobilisierung der Ressourcen über ‚close ties to co-ethnics‘ und ‚ethnic social networks‘ fassten wir unter ‚Einbindung in die community‘ zusammen. Wie bereits erwähnt, stellt die Erforschung der sozialen Einbettung ökonomischer Aktivitäten von ImmigrantInnen ein sehr interessantes Forschungsfeld dar, allerdings zeigt sich gerade in Österreich und Wien, dass die community-Strukturen und sozialen Netze der ImmigrantInnen bisher kaum Forschungsthema waren und daher keine ausreichende Wissensbasis vorhanden ist um in dieser Arbeit darauf aufbauen zu können. Andererseits hätte der Anspruch, dieses Forschungsfeld ausreichend zu erweitern, den Rahmen dieser Arbeit gesprengt. Wir beschränkten uns darauf, wie weit Ressourcen aus dem Heimatland, aus dem Verwandten- und Bekanntenkreis eine Rolle bei der Unternehmensgründung und -führung spielen. Wir sahen uns jedoch nicht in der Lage, im Rahmen dieses Projektes beispielsweise Verzweigungen der Netze bzw. Interdependenzen zwischen verschiedenen Netzen zu verfolgen.

3.8.2. *Integration vs. Segregation*

Das interaktive Modell belegt, dass bei einer Befassung mit ethnischen Ökonomien verschiedene Disziplinen und auch verschiedene spezielle Soziologien aufeinandertreffen, die unterschiedliche Begrifflichkeiten geprägt haben um Ausgrenzungsprozesse zu beschreiben.

3.8.2.1. Exkurs zur Verwendung der Begrifflichkeiten ‚Integration - Segregation – Segmentierung‘

Vorab werden daher einige Begriffe diskutiert, die in der Migrationsforschung und in angelegerten Disziplinen wie der Stadtforschung und der Arbeitsmarktforschung von Bedeutung sind und auch immer wieder in Zusammenhang mit unternehmerischen Aktivitäten von MigrantInnen verwendet werden: Integration, Segregation bzw. Segmentierung.

Wanderungen sind sehr komplexe Vorgänge, die von vielen äußeren aber auch individuellen Faktoren beeinflusst werden. Dementsprechend unterschiedlich sind die Zugänge der einzelnen Migrations- und Eingliederungstheorien. Der Begriff der ‚Integration‘ gehört zu den schillerndsten in der Migrationsforschung, gleichzeitig herrscht über dessen Verwendung keineswegs Einigkeit und ist die Abgrenzung zum Assimilationsbegriff denkbar unscharf. In der Migrationssoziologie wird er sowohl für die Beschreibung eines Prozesses als auch für die Bezeichnung eines Zustandes herangezogen (vgl. Ikonomu 1989). Zusätzlich ist er durch die wenig selektive - und häufig ethnozentrierte - Verwendung im Rahmen politisch-

normativer Diskussionen belastet. Trotz der Uneindeutigkeit der zugrunde gelegten Inhalte kommt kaum eine (deutschsprachige) migrationssoziologische Publikation ohne diesen Terminus aus.

Über weite Strecken beschäftigte sich die Migrationssoziologie mit Integration, Assimilierung, Eingliederung. Die Migrationsforschung wurde lange Zeit von der US-amerikanischen Forschung dominiert, die wiederum über weite Strecken von der Chicagoer Schule bestimmt war. Im Gefolge der starken Zuwanderung in die USA um die Jahrhundertwende bzw. zu Beginn des 20. Jahrhunderts entstanden erste Eingliederungsmodelle, die – unterschiedlich akzentuiert – die völlige Anpassung (Assimilation) der ImmigrantInnen postulierten. Erst in den 1960er Jahren wurde dieses Postulat in Frage gestellt und Integrationsprozesse differenzierter betrachtet (vgl. Treibel 1990).

Erst im Gefolge der Wahrnehmung des ‚ethnic revival‘ in den USA wurden Segregationsprozesse explizit zu thematisiert. Im wesentlichen lässt sich die Diskussion auf zwei divergierende Ansätze zurückführen: Die (früher populäre) Hypothese, wonach die Eingliederung gewissermaßen im Ablauf der Generationen zwangsläufig wirksam wird (‚Assimilationsmodell‘), steht der neueren These gegenüber, dass unter bestimmten Rahmenbedingungen ethnische Segmentationen auch über Generationen nicht nur bestehen bleiben, sondern sich sogar verstärken können (‚Segmentationsmodell‘). Die Begründung für das Assimilationsmodell geht davon aus, dass bei Vorliegen von Chancen auf individueller Ebene ethnische Differenzierungen an Bedeutung verlieren. Hingegen scheint das Segmentationsmodell zuzutreffen, wenn Chancen und Ressourcen nach ethnischer Zugehörigkeit systematisch verteilt sind. Da in den urbanisierten ‚modernen‘ Gesellschaften der Gegenwart für bestimmte Teilgruppen eher egalitäre, für andere nach wie vor eine eher segmentäre Chancenstruktur gegeben ist, kann damit erklärt werden, warum es in ‚modernen‘ Gesellschaften gleichzeitig Assimilation und Segmentation auf der Grundlage askriptiver Merkmale geben kann (Esser 1990, 73-76, vgl. Alisch/ Dangschat 1998)

Segregation ist an sich ein Begriff, der weniger in der Migrationssoziologie als in der Sozialökologie und in der Stadtsoziologie Tradition hat. Residentielle Segregation wird als ein Ergebnis sozialer Ungleichheit, also ungleicher Chancen und Präferenzen einzelner Bevölkerungsgruppen, interpretiert (Friedrichs 1995, 79). Als Folge der ökonomischen Restrukturierungsprozesse, des Umbaus des Sozialstaates und der zunehmenden Orientierung von ZuwandererInnen auf Städte sind relative Konzentrationen von ImmigrantInnen in bestimmten Stadtgebieten zu beobachten. Mit Begriffen wie ‚Niedergang‘ und ‚sozialer Verfall‘ werden jene Bezirke häufig beschrieben, deren Wohnbevölkerung zunehmend durch geringe Qualifikation und Chancenlosigkeit auf dem Arbeitsmarkt gekennzeichnet ist. Segregationsprozesse bedeuten daher auch, dass durch die Abwanderung von Chancenreicheren die Probleme der Zurückbleibenden verschärft werden (vgl. Musterd/ Ostendorf/ Breebaart 1997, 294). Die Unterschiede drücken sich vor allem durch das Auseinanderentwickeln der Einkommen, aber auch der Einkommens- und Arbeitsplatzsicherheit aus (sozio-ökonomische Polarisierung), weiters durch starke Veränderungen der Haushaltsstrukturen (sozio-demographische Ungleichheit). Da die Nachfrage nach Wohnraum sozial selektiv ist, entstehen zudem sozialräumliche Polarisierungen (Alisch/ Dangschat 1998, 80). Daraus wird häufig der Schluss abgeleitet, dass residentielle Konzentration ein Problem der

davon betroffenen Räume sei und diese mit städtebaulichen Mitteln zu lösen wären. Tatsächlich sind die Probleme vielmehr darauf zurückzuführen, dass die dort lebenden Menschen sozial ausgegrenzt sind und sie nur unzulängliche Chancen bei der Konkurrenz um jene ‚goods of modernity‘ haben, die den sozialen Wert des modernen Stadtbürgers bestimmen: die erfolgreiche Integration in Arbeits- und Wohnungsmarkt, in das Bildungs- und Sozialversicherungssystem (Alisch/ Dangschat 1998, 19-20; Häußermann 1997, 19).

Das Aufeinandertreffen von ökonomischer Schwäche und Perspektivlosigkeit verhindert die Partizipation am gesellschaftlichen Leben und führt im Extremfall zu Phänomenen wie den amerikanischen ‚Schwarzen-Ghettos‘. Daher wird angenommen, dass die räumliche Segregation mit einem Mangel an Integrationschancen in die Gesellschaft zusammenhänge; häufig scheint es eine direkte negative Korrelation zwischen Integration und Segregation zu geben. Freiwillige Segregation im Sinne einer Schutzraumfunktion einerseits und unfreiwillige Segregation aufgrund mangelnder Wettbewerbsfähigkeit andererseits können zu einer stärkeren Konzentrationen von Minderheiten führen und so einen Kreislauf der Ausgrenzung bewirken (vgl. Alpeis 1990, 151).

Segregation und Segmentierung interessieren uns in dieser Arbeit aber nicht nur im Rahmen der generellen Integrationsdiskussion bzw. der bereits angesprochenen residentiellen bzw. sozialräumlichen Segregation, wie sie die Stadtsoziologie immer wieder betont, sondern für uns ist sie insbesondere auch in Hinblick auf den Arbeitsmarkt von Interesse. Dort ist der Segmentationsbegriff bzw. der Begriff der ‚segmentierten Arbeitsmärkte‘ bereits seit Kerr (1954) eingeführt (vgl. auch Biffl 1999).

Der Ursprung der Theorie vom dualen Arbeitsmarkt lag in dem Versuch, die Benachteiligung von Afro-AmerikanerInnen und anderen Minoritäten auf den städtischen Arbeitsmärkten der USA erklären zu können. Der Grundgedanke ist, dass der Arbeitsmarkt in fortgeschrittenen kapitalistischen Gesellschaften in zwei Sektoren zerfällt, die relativ scharf voneinander abgegrenzt sind und nur ausnahmsweise individuelle Übergänge von einer auf die andere Seite gestatten: Im primären Arbeitsmarkt finden sich Arbeitsplätze, die relativ hohe Einkommens- und Aufstiegschancen sowie Arbeitsplatzsicherheit mit sich bringen, hohe (und teure) berufliche Qualifikationen und häufig auch lange betriebliche Ausbildung voraussetzen. Der sekundäre Arbeitsmarkt ist demgegenüber auf Arbeitskräfte mit hoher Fluktuationsbereitschaft und geringer Qualifikation zugeschnitten. Diese Arbeitsplätze zeichnen sich durch niedrige Einkommen, kaum vorhandene Aufstiegschancen, mangelnde Arbeitsplatzsicherheit und unattraktive Arbeitsbedingungen aus. Der gewerkschaftliche Organisationsgrad dieser ‚sekundären Arbeitskräfte‘ ist typischerweise gering. Frauen, AusländerInnen, Jugendliche und Alte sowie Unterqualifizierte und sozial Stigmatisierte füllen diesen unterprivilegierten Arbeitsmarkttypus (Kreckel 1983, 147-148).

Die duale Arbeitsmarkttheorie, die aus der institutionalistischen Tradition stammt,²⁵ wurde von Sengenberger in Richtung Humankapitaltheorie weiterentwickelt, in der auch ein Teilarbeitsmarkt für unspezifische ‚Jedermannqualifikation‘ definiert wurde. Wie im dualen Arbeitsmarktmodell handelt es sich dabei um fluktuierende, konjunkturabhängige Randbelegschaften mit geringer Vermittlungsmacht. Dabei ist die arbeitsmarktstrategische Position von ‚normalen‘ ungelerten männlichen Jedermann-Arbeitskräften typischerweise günstiger als die der - in der Regel ebenfalls ungelerten oder dequalifizierten – ‚Problemgruppen‘-Angehörigen, deren Interessen weniger wirksam durch die offiziellen Gewerkschaften vertreten sind. „Diese doppelt ausgeschlossenen Arbeitskräfte sind dem willkürlichen Spiel von Angebot und Nachfrage fast hilflos ausgeliefert. Einen gewissen Rückhalt können sie nur in allgemeinen rechts- und wohlfahrtsstaatlichen Regelungen und/oder in subkulturellen Einbindungen und Solidaritäten finden“ (Kreckel 1983, 152; vgl. Fassmann 1993).

Eine weitere Differenzierung erfolgt über die Gliederung von Branchen und Sektoren bzw. Wirtschaftsklassen. Ausgehend davon, dass es einen primären Wirtschaftsbereich (wachsende und zentrale Kernsektoren) gibt, dem weitgehend kongruent auch ein primärer Arbeitsmarkt gegenübersteht, während dem sekundären Wirtschaftsbereich (randliche, stagnierende oder schrumpfende Sektoren) ebenfalls ein bestimmter Arbeitsmarkt entspricht (vgl. Fassmann 1993, 90; vgl. auch Frank 1996, 344-345).

Tabelle 1: Rand- und Kernbereiche des Produkt- und Arbeitsmarktes

PRODUKTMARKT		ARBEITSMARKT	
Nachfrage	Angebot	Nachfrage	Angebot
Kernbereich der Wirtschaft		Primärer Arbeitsmarkt	
stabile Nachfrage	Kernunternehmen, Großunternehmen, Betriebe mit hoher Profitrate od. großer Marktmacht	primäre Arbeitsplätze, stabil und gut bezahlt, Aufstiegsleitern und Karrierechancen	primäre Arbeitskräfte, stabiles Erwerbsverhalten, männliche Arbeitskräfte mit guter Qualifikation bevorzugt
Randbereich der Wirtschaft		Sekundärer Arbeitsmarkt	
instabile Nachfrage	Klein- u. Mittelunternehmen mit geringen Ressourcen und Ertragskraft, stark dem Wettbewerb ausgesetzt	sekundäre Arbeitsplätze, instabil und ohne Aufstiegschancen, geringe Bezahlung	sekundäre Arbeitskräfte, unstetiges Erwerbsverhalten, geringe gewerkschaftliche Organisation, Jugendliche, Frauen, ausländische Arbeitskräfte

Quelle: Fassmann 1993, 57.

²⁵ Einer der wichtigsten Vertreter des Institutionalismus, der die neoliberalen Ansätze ablöste und das Postulat beruflicher sowie regional differenzierter einerseits und strukturierter und strukturloser Arbeitsmärkte andererseits einführte, ist Clerk Kerr (1954).

Das Wiederaufleben kleiner Unternehmensstrukturen kam überraschend, aber auch in der kritische Literatur der Vergangenheit wird KMU das Potential zum Erfolg zugestanden. Allerdings wird mit Blick auf die ArbeitnehmerInnenseite der betriebliche Erfolg vornehmlich durch prekäre und instabile Beschäftigungsverhältnisse erkaufte. Aus einer solchen Perspektive werden Beschäftigte in KMU als dem sekundären Arbeitsmarkt zugehörig begriffen. Die Betriebe werden als die typischen abhängigen Unternehmen gesehen mit einfachen Produktionsaufgaben und instabiler Nachfrage. Unter diesen Voraussetzungen sei auch Stabilität in der Beschäftigung kaum erreichbar. Im Gegenteil sei die Praxis des ‚hire und fire‘ zur Bewältigung von Nachfragespitzen deshalb möglich, weil die vorherrschenden Tätigkeiten ein geringes Mass an Know-how aufweisen. Das Minimum an arbeitsplatzspezifischen Kenntnissen erlaubt es sowohl UnternehmerInnen als auch ArbeitnehmerInnen, den Betrieb/ die MitarbeiterInnen häufig zu wechseln ohne einen Verlust an Investitionen in das Humankapital in Kauf nehmen zu müssen.

Einerseits werden die Erfolgspotentiale von Klein- und Mittelbetrieben in ihrer Flexibilität und in sogenannten ‚sozialen Wettbewerbsvorteilen‘ gesehen. Darunter ist ein Konsens zwischen Beschäftigten und Unternehmensleitung zu verstehen, den Betrieb als eine Arbeits- und Interessengemeinschaft zu verstehen. Andererseits leiden KMU häufig unter einer nichtexistenten Personal- und Weiterbildungspolitik. Personelle Dispositionen und Qualifizierungsaktivitäten haben mehr oder weniger einen reaktiven und improvisierenden Charakter, werden also erst unter akutem Handlungsdruck realisiert. Das führt zu einer unvollständigen Nutzung vorhandener Potentiale und Möglichkeiten. Die am häufigsten angewendete Methode des Wissenserwerbs über ‚Versuch und Irrtum‘ bzw. ‚Learning by doing‘ führt zu einer Unterauslastung potentieller Kapazitäten (vgl. Manz 1993, 136-140; Hilbert/ Sperling 1990, 149; Leicht 1995, 123-129). In diesem Sinne kann auch die vielfach gerühmte ‚aktive Beweglichkeit‘ - die im Sinne von Flexibilität und Improvisationsfähigkeit KMU gerne zugesprochen wird - auch anders interpretiert werden: als eher passive Beugsamkeit im Sinne einer Bereitschaft und Fähigkeit zum Nachgeben gegenüber Anpassungszwängen.

Wir machen in unserer Untersuchung Integration bzw. Segregation über folgende kausale Ebene fest:

- ⇒ Der vorhandene Rahmen – der politisch-institutionelle, der lokale und der rechtliche - weist integrative oder desintegrative Züge auf und bestimmt somit wesentlich die Opportunitätsstruktur von ImmigrantInnen als (angehende) UnternehmerInnen.
- ⇒ Auf welche Strategien (Ressourcennutzung) greifen daher die UnternehmerInnen zurück, um ein Unternehmen zu gründen und zu führen? Wie werden in diesem Zusammenhang die (des-)integrativen Effekte der Rahmenbedingungen wirksam? Dabei konzentrierten wir uns auf jene Aspekte, wie sie bereits Waldinger et al. folgend im Kap. 3.7.3 beschrieben und in Abbildung 2 im Feld ‚Strategien der UnternehmerInnen‘ eingefügt wurden. Wir verwendeten in dieser grafischen Darstellung bewusst nicht das Wort ‚ethnische Strategien‘, da uns wesentlich erschien, die Gesamtheit der Strategien zu erfassen und eine Konzentration auf ethnische Strategien

nicht von vornherein zu determinieren. Vielmehr war die Frage, wie weit ethnische Strategien im Sinne einer spezifischen ethnischen Ressourcennutzung zum Einsatz kommen oder wie weit auf solche Vorgehensweisen verzichtet wird.

- ⇒ Welche Folgen hat die Konstellation der Rahmenbedingungen im Zusammenwirken mit den gewählten Strategien auf die Positionierung der UnternehmerInnen im ökonomischen Kontext? Wird damit die erste Stufe einer sozio-ökonomischen Erfolgsleiter bestiegen oder (wie im Reaktionsmodell angedeutet, vgl. Kap. 3.6) nur eine marginale Position durch eine andere ersetzt?

4. DIE AUSGANGSSITUATION IN ZAHLEN

In vielen Studien wird immer wieder postuliert, dass gerade Frauen und ImmigrantInnen in den letzten Jahren und auch schon Jahrzehnten überproportionale Zuwachsraten unter den Geschäftsgründungen aufweisen (vgl. Kreide 1999). Es ist ausgesprochen schwierig, in Österreich Zahlen über selbständig aktive ImmigrantInnen zu bekommen, da sie im Gegensatz zu den unselbständig Beschäftigten mit nichtösterreichischer Staatsbürgerschaft statistisch kaum erfasst sind. In den vom Zentralgewerberegister geführten Statistiken erfolgt keine auswertbare Erfassung nach Nationalität. Auch über das Firmenbuch ist nur die Abfrage nach Namen oder Firmenbuchzahl, nicht aber nach Nationalität der FirmeninhaberInnen möglich und auch die Mitgliederlisten der Wirtschaftskammer enthalten keinerlei auswertbare Informationen zur Staatsbürgerschaft oder Herkunft.²⁶ Im Wesentlichen sind wir damit auf die Volkszählung und den Mikrozensus angewiesen, allerdings müssen diese Zahlen mit Vorsicht interpretiert werden, denn

- all diesen Daten ist gemeinsam, dass sie als Unterscheidungskriterium die Staatsbürgerschaft aufweisen. Damit sind jene immigrierten selbständig Erwerbstätigen nicht ausgewiesen, die über die österreichische Staatsbürgerschaft verfügen. Wir haben mit 45 UnternehmerInnen Interviews durchgeführt und dabei festgestellt, dass 23 von ihnen österreichische StaatsbürgerInnen waren. Man kann daraus mit aller Vorsicht den Schluss ziehen, dass die Daten der Volkszählung und des Mikrozensus deutlich erhöht werden müssen, um die Zahl der tatsächlich immigrierten UnternehmerInnen zu erfassen.
- Einige Daten stammen aus einer Sonderauswertung der Volkszählung 1991, die nun schon neun Jahre zurückliegt. Für die Gruppe jener, die aus dem ehemaligen Jugoslawien stammt, gibt es noch keine Aufschlüsselung der Staatsangehörigkeit anhand der Nachfolgestaaten. Ausserdem lassen erst Auswertungen der nächsten Volkszählung darauf hoffen, die Auswirkungen der Wanderungsbewegungen, wie sie durch die Kriegsereignisse im südlichen Nachbarland bzw. grundsätzlich durch den Zusammenbruch in den osteuropäischen Ländern ausgelöst wurden, in den Statistiken widerzuspiegeln.
- Grundsätzlich tendiert die Mikrozensus-Erhebung dazu, Randgruppen unter zu bewerten. Insbesondere die Aufschlüsselung nach Bundesländern zeigt einige Ergebnisse, die nur bedingt nachvollziehbar sind. Obwohl die Mikrozensus-Daten der Jahre 1984, 1993 und 1999 die einzigen sind, die über die letzten fünfzehn Jahre Schlussfolgerungen zu lassen, müssen sie mit einiger Vorsicht und als Trends interpretiert werden.

Die erste relevante Datenquelle ist jedoch die Volkszählung. Sie erlaubt – wenn auch nur auf einem sehr allgemeinen Niveau – einen ersten Überblick über Trends und über die zahlenmäßige Bedeutung der selbständig Erwerbstätigen ohne österreichische Staatsbürgerschaft.

²⁶ Die zahlenmäßige Erfassung der immigrierten UnternehmerInnen ist in den meisten Ländern unbefriedigend (vgl. Waldinger u. Aldrich 1990, 52-53).

Tabelle 2: Selbständig Erwerbstätige und mithelfende Familienmitglieder mit nicht-österreichischer Staatsbürgerschaft in Österreich und Wien 1971, 1981 und 1991.

Staatsbürgerschaft	Österreich			Wien		
	1971	1981	1991	1971	1981	1991
Deutschland	2.504	2.111	3.791	-	304	632
(ehem.) Jugoslawien	753	2.078	2.047	-	1.453	1.220
Türkei	156	537	986	-	283	549
Andere	2.972	2.867	5.686	-	1.467	2.947
Gesamt	6.385	7.593	12.510	2.178	3.507	5.348

Quelle: ÖSTAT, Volkszählungen 1971, 1981 und 1991.

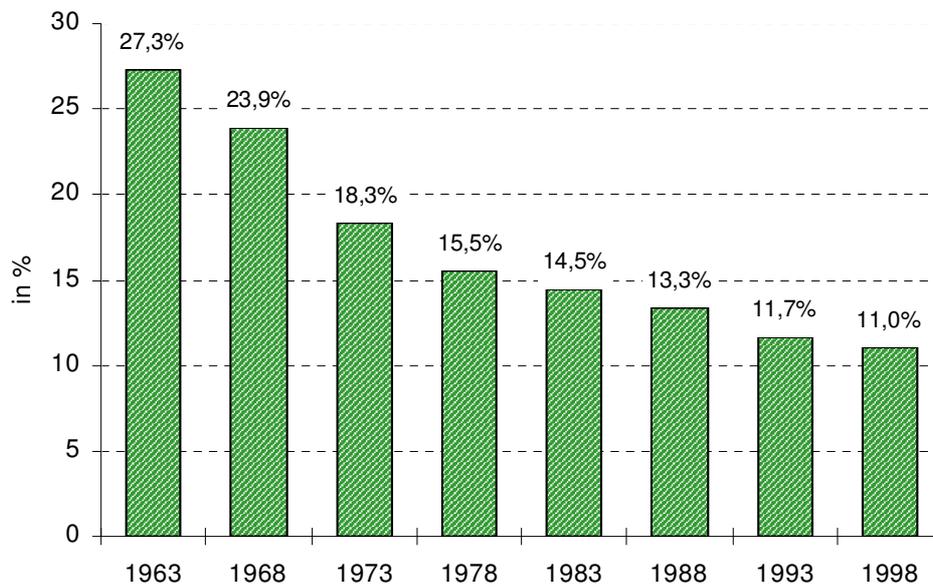
Diese Tabelle vermittelt bereits einerseits, dass selbständige Erwerbstätigkeit für ImmigrantInnen zunehmend als weitere Form der Erwerbstätigkeit wahrgenommen wurde und andererseits, dass die Entwicklung nach Herkunftsländern deutliche Unterschiedlichkeiten aufweist. Im Jahr 1991 wurden im gesamten Bundesgebiet fast 11.000 Selbständige und 1.700 mithelfende Familienangehörige mit fremder Staatsbürgerschaft gezählt. Etwa die Hälfte der Selbständigen beschäftigt zusätzliche Arbeitskräfte.

Für Wien kann im Vergleich zur gesamtösterreichischen Entwicklung eine überproportionale Zunahme an Selbständigen mit nichtösterreichischer Staatsbürgerschaft festgestellt werden. Die Zahl der ausländischen UnternehmerInnen hat sich seit 1971 in der Bundeshauptstadt mehr als verdoppelt: 1991 wurden 5.348 Selbständige und mithelfende Familienangehörige mit nichtösterreichischer Staatsbürgerschaft gezählt, das bedeutet gegenüber 1971 eine Zunahme um 146%. Im Vergleich dazu zeigt Tabelle 2 eine Steigerung für gesamt Österreich um 96%. Auffällig ist auch, dass deutsche StaatsbürgerInnen in Wien als Selbständige eine deutlich geringere Rolle spielen als im gesamtösterreichischen Vergleich, während Selbständigen aus den klassischen Einwanderungsländern in der Bundeshauptstadt eine überdurchschnittliche Bedeutung zukommt.

Wenn auch nicht wie in manchen anderen Ländern die Selbständigenraten der ImmigrantInnen jene der Einheimischen übersteigen, so verweisen die Volkszählungsdaten doch auf einen interessanten Trend. Während die Selbständigenraten in Österreich generell seit Jahrzehnten zurückgehen (vgl. Abbildung 3),²⁷ lässt Tabelle 2 bei den ImmigrantInnen hinsichtlich Selbständigkeit einen Aufwärtstrend erkennen.

²⁷ Allerdings ist der Rückgang der Selbständigenrate in Österreich auch auf die sinkende Bedeutung der Landwirtschaft zurückzuführen.

Abbildung 3: Selbständigenraten in Österreich 1963-1997



Quelle: Wifo-Datenbank

Eine steigende Zahl von selbständig Erwerbstätigen mit nichtösterreichischer Staatsbürgerschaft geht mit den bislang beobachteten Entwicklungen in vielen anderen europäischen Ländern konform (vgl. Kap. 1) und war daher wenig überraschend. Eine Gegenüberstellung mit den Mikrozensus-Daten 1984 und 1993 untermauerte diese Einschätzung. Werden die Zahlen der Tabelle 2 für die Volkszählung 1991 jenen der Tabelle 3 für das Jahr 1993 gegenübergestellt, so zeigt sich ein durchaus übereinstimmendes Bild.

Tabelle 3: Selbständige in den österreichischen Bundesländern 1984-1999 in Absolutzahlen

Region	Selbständige mit österreichischer Staatsbürgerschaft			Selbständige mit fremder Staatsbürgerschaft		
	1984	1993	1999	1984	1993	1999
Burgenland	15.800	14.600	12.158	0	100	244
Kärnten	24.300	25.500	23.904	300	2.000	580
Niederösterreich	78.700	83.000	89.944	500	200	2.376
Oberösterreich	58.900	56.700	64.638	800	1.300	1.005
Salzburg	23.800	24.300	26.267	200	1.000	1.136
Steiermark	58.400	56.300	54.859	300	1.800	1.531
Tirol	28.100	29.400	36.212	600	1.700	970
Vorarlberg	10.800	11.200	11.830	100	400	408
Wien	45.200	42.100	54.016	2.000	6.400	6.035
Österreich	344.000	343.000	373.020	4.800	14.900	14.285

Quelle: Österreichisches Statistisches Zentralamt, Mikrozensus; eigene Berechnungen

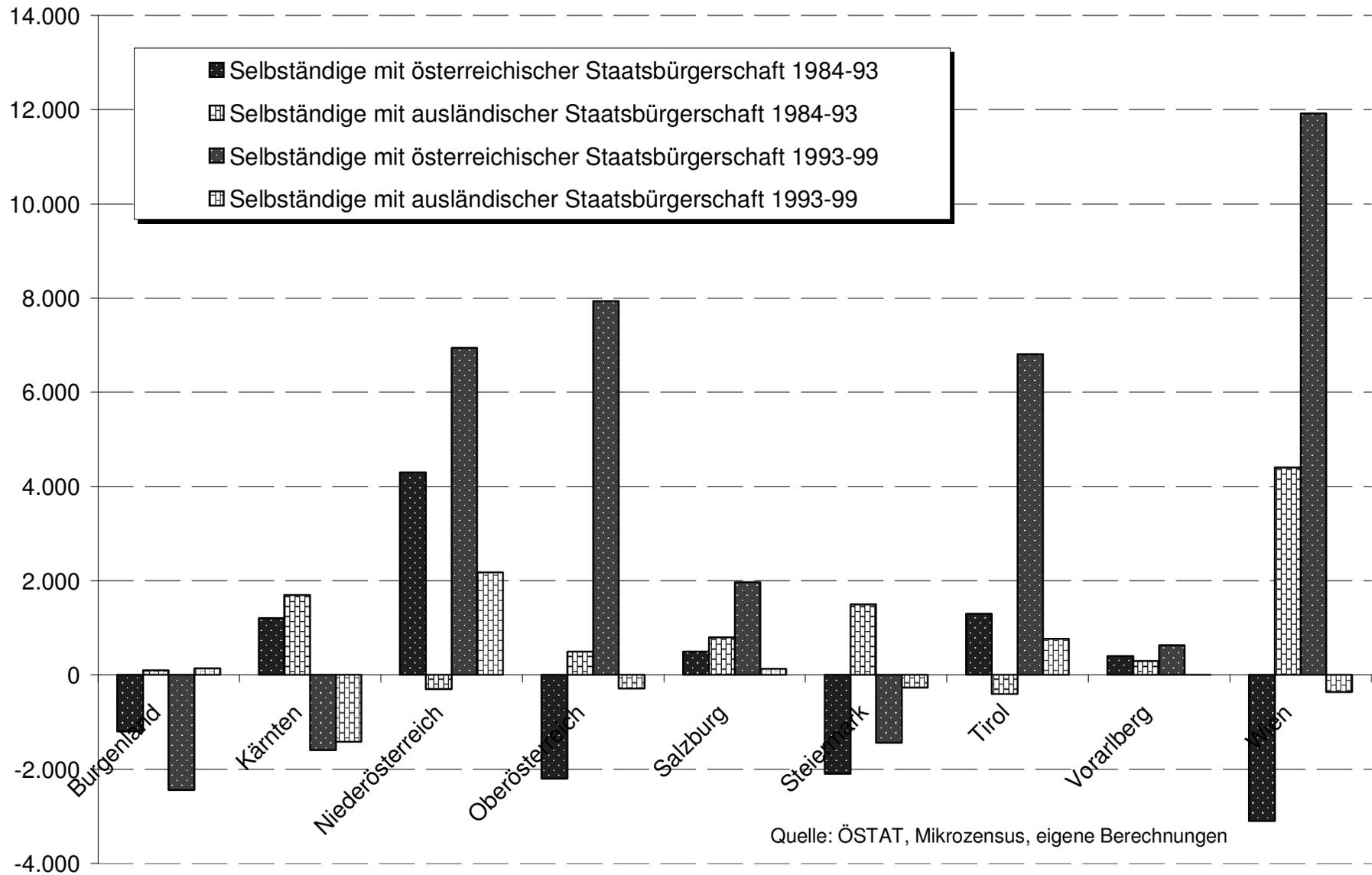
Für Wien ist festzuhalten, dass ohne die selbständige Erwerbstätigkeit von Personen mit nichtösterreichischer Staatsbürgerschaft im Zeitraum 1984-1993 ein negativer Saldo von 3.100 Selbständigen zu verzeichnen gewesen wäre: einer Gesamtsteigerung der Selbständigen in diesem Zeitraum von 1.300 und einer Reduktion der Zahl der Selbständigen mit österreichischer Staatsbürgerschaft steht alleine eine Zunahme von 4.400 Selbständigen mit fremder Staatsbürgerschaft gegenüber.

Überraschend hingegen waren die Ergebnisse des Mikrozensus 1999. Während die Zahl der Selbständigen mit österreichischer Staatsbürgerschaft im Zeitfenster 1993 – 1999 erstmals seit Jahrzehnten zugenommen hatte, trat bei jenen mit fremder Staatsbürgerschaft – ebenfalls erstmals – eine Stagnation ein. Demnach war die Zahl der selbständigen mit nicht-österreichischer Staatsbürgerschaft sowohl in Wien als auch in gesamt Österreich leicht rückläufig. Beachtenswert sind jedoch die unterschiedlichen Entwicklungen in den einzelnen Bundesländern, die teilweise kaum nachvollziehbar sind. Besonders für die ungewöhnlich starken Zunahmen in Niederösterreich und die extrem rückläufige Entwicklung in Kärnten könnten Erklärungsansätze wohl nur nach einer genauen Analyse der Rahmenbedingungen zu finden sein.

Die grafische Gegenüberstellung der Trends in den einzelnen Bundesländern (siehe Abbildung 4, Seite 49) lässt kaum Gesetzmäßigkeiten erkennen, weder im Bundesländervergleich, noch in Relation zu Entwicklungen der Selbständigenzahlen unter österreichischen StaatsbürgerInnen. In einzelnen Phasen und Bundesländern stieg und sank die Zahl der Selbständigen mit fremder Staatsbürgerschaft parallel zur Zahl der Selbständigen mit österreichischer Staatsbürgerschaft. In einigen Bundesländern können aber auch gegenläufige Trends beobachtet werden: so stieg insbesondere in Wien und der Steiermark zwischen 1994 und 1993 die Zahl der nichtösterreichischen Selbständigen merklich während gleichzeitig die Zahl der österreichischen Selbständigen deutlich abnahm.

Wie bereits erwähnt, müssen die Mikrozensus-Daten schon aufgrund der wahrscheinlichen Verzerrung in der Erhebungsphase mit Vorsicht interpretiert werden. Weiteren Anlass zur Zurückhaltung liefern Zusatzinformationen, die über ExpertInnengespräche gewonnen wurden. In Gesprächen – beispielsweise mit VertreterInnen der Sozialversicherungsanstalt der Gewerbetreibenden und der Finanzämter – wird keineswegs das Bild eines rückläufigen Trends zur Unternehmensgründung bei ImmigrantInnen vermittelt. MitarbeiterInnen des für den 8. und 16. Bezirk zuständigen Finanzamtes stellten in einem Workshop im Februar 1999 fest, dass die überwiegende Mehrheit der Erstanmeldungen in jenem Finanzamt von ImmigrantInnen durchgeführt werde. Anmeldungen durch ÖsterreicherInnen wären in der Zwischenzeit eher der Ausnahmefall. Auch ein Mitarbeiter der Sozialversicherungsanstalt der Gewerbetreibenden stellte erst im Juli 2000 fest, dass im Rahmen der persönlichen Beratungen der Anteil an MigrantInnen an manchen Tagen bis zu einem Drittel ausmache.

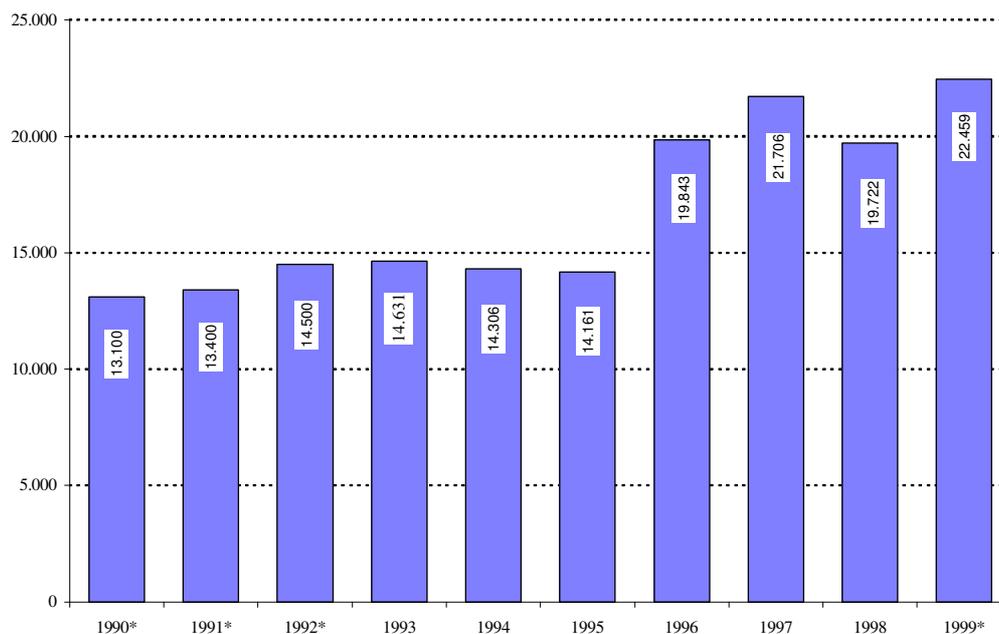
Abbildung 4: Veränderung der Zahl der selbständig Erwerbstätigen nach Staatsbürgerschaft und Bundesländern 1984 – 1993 - 1999



Diese Diskrepanz zwischen den Trends, wie sie die Mikrozensus-Daten vermitteln und den Eindrücken jener Personen, die in ihrer unmittelbaren Arbeit mit immigrierten GründerInnen und UnternehmerInnen befasst sind, lassen sich kaum klären. Im Schlusskapitel werden einige Erklärungsansätze ausgearbeitet (siehe Kapitel 11.1).

Offenkundig wird, dass in Österreich das Gründungsverhalten lange Zeit kein Gegenstand der Erhebungen war und daher kaum Aussagen möglich sind. Während – vor allem über die Sozialversicherungsdaten und Wirtschaftskammerdaten – Daten zum Bestand von Unternehmen schon immer verfügbar waren, wird die Zahl der Unternehmensgründungen generell erst seit 1990 erfasst (Abbildung 5). Bislang ist noch keine Erfassung der GründerInnen gegeben, die eine Auswertung hinsichtlich Staatsbürgerschaft ermöglichen würde. Auch wenn die zahlenmäßige Erfassung der GründerInnen nicht unmittelbar Bestandszahlen von Unternehmen gegenübergestellt werden kann, legen die Daten doch nahe, dass sich die Gründungsaktivitäten bei nichtösterreichischen StaatsbürgerInnen in den letzten Jahren rückläufig waren.

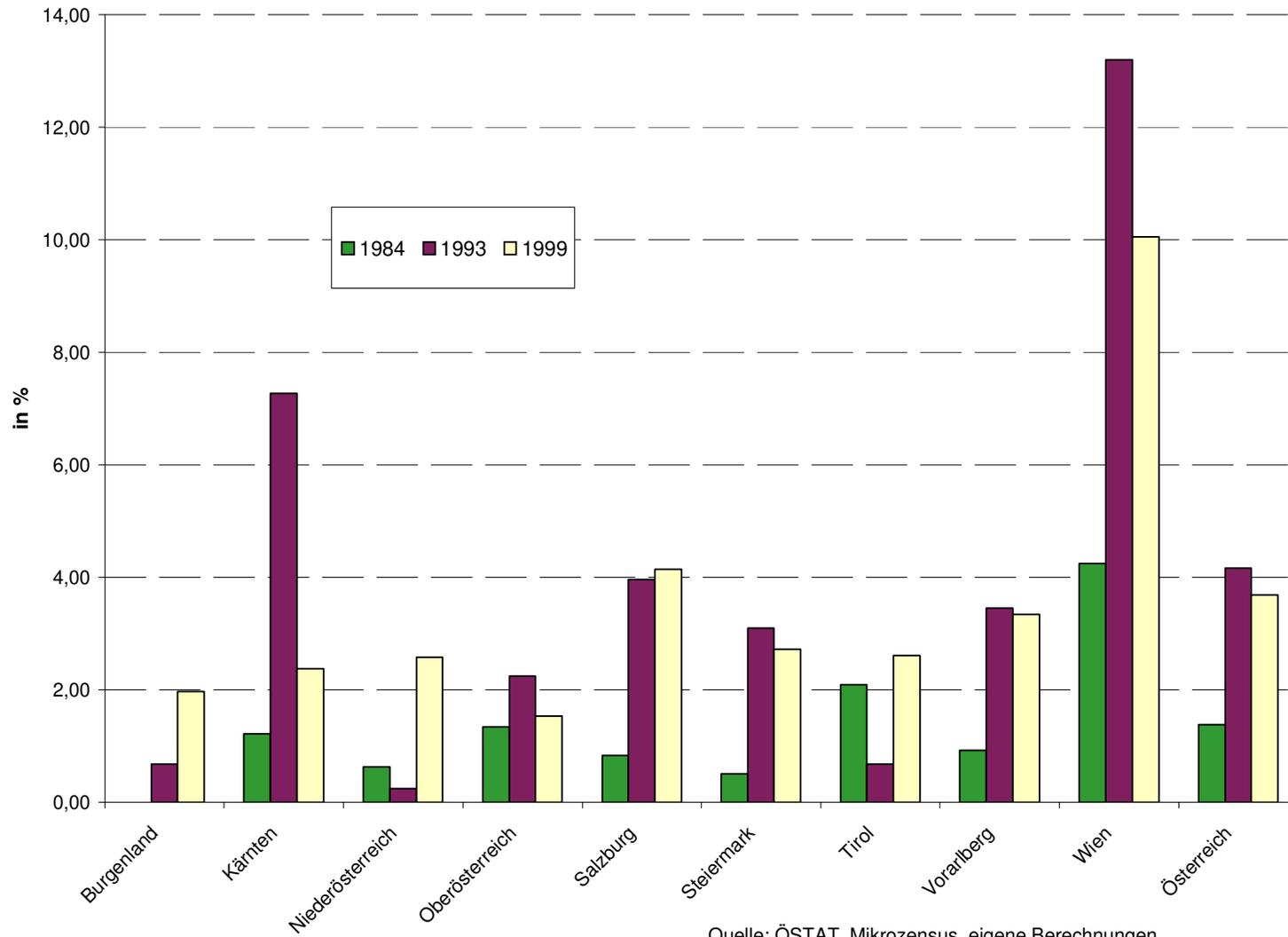
Abbildung 5: Zahl der Unternehmensgründungen in Österreich in den Jahren 1990 bis 1999



Quelle: Wirtschaftskammer Österreich. *geschätzte Zahlen

In Wien ist außerdem der Anteil der Selbständigen mit fremder Staatsbürgerschaft von 4,2% im Jahr 1984 auf 13,2%, im Jahr 1993 angestiegen. Auch wenn aufgrund des Anstiegens der Zahl der Selbständigen mit österreichischer Staatsbürgerschaft im den Jahren 1993/96 die Relationen sich verschoben haben, spielen immigrierte UnternehmerInnen inzwischen unübersehbar eine bedeutende Rolle in der Wiener Unternehmenslandschaft. Mit einem Anteil von 10% an den Selbständigen im Jahr 1999 in der Bundeshauptstadt entspricht die Beteiligung der nichtösterreichischen StaatsbürgerInnen in diesem Erwerbssegment jenem am unselbständigen Arbeitsmarkt.

Abbildung 6: %-Anteile der Selbständigen mit nichtösterreichischer Staatsbürgerschaft an allen Selbständigen nach Bundesländern in den Jahren 1984, 1993 und 1999.



Österreichweit war der Anteil der AusländerInnen von 4,2% im Jahr 1993 auf 3,7% im Jahr 1999 gefallen. In Relation zu den Wiener Zahlen verweist dies auf die besondere Stellung der Bundeshauptstadt. Entgegen dem generellen rückläufigen Trend in den Jahren 1993/96 stiegen die Anteile wie auch die absoluten Zahlen der Selbständigen mit fremder Staatsbürgerschaft in vier Bundesländern. Wenn auch ausgehend von einem niedrigen Niveau und mit unterschiedlichen Steigerungsraten konnten das Burgenland, Niederösterreich, Salzburg und Tirol eine zunehmende Zahl an nichtösterreichischen Selbständigen verzeichnen.

Die Mikrozensus-Daten können nicht auf einzelne Herkunftsgruppen heruntergebrochen werden, da der Stichprobenfehler rasch derart hohe Werte annimmt, dass eine Interpretation der Daten nicht mehr zu verantworten ist. Eine Betrachtung einzelner Gruppen auf der Ebene von Bundesländern oder einzelnen Branchen ist daher nur anhand der Volkszählungsdaten möglich.

Eine Detailauswertung von Volkszählungsdaten des Jahres 1991 gibt Aufschluss über Verteilung hinsichtlich Herkunftsgruppen, Branchen, Wiener Bezirken und hinsichtlich soziodemographischer Merkmale der Selbständigen. Tabelle 4 zeigt, dass die Wiener Gemeindebezirke 15-17 für UnternehmerInnen aus dem ehemaligen Jugoslawien und der Türkei eine größere Bedeutung als Standort haben als für UnternehmerInnen aus anderen Herkunftsländern. Während in Gesamtwien der Anteil der UnternehmerInnen aus dem ehemaligen Jugoslawien 20,6% beträgt, liegt er in den ausgewählten Bezirken bei 26,8%. Noch größer ist der Unterschied bei UnternehmerInnen mit türkischer Staatsbürgerschaft: Über die gesamte Bundeshauptstadt haben sie nur einen Anteil von 10,8%, in den Bezirken 15-17 jedoch 18,5%. Dabei ist Ottakring (16. Bezirk) jener Bezirk, in dem die meisten türkischen UnternehmerInnen ihren Geschäftsstandort haben. Für UnternehmerInnen aus dem ehemaligen Jugoslawien steht die Leopoldstadt (2. Bezirk) an erster Stelle, aber wieder dicht gefolgt vom 16. Bezirk.²⁸

²⁸ Weitere Ergebnisse der Sonderauswertung werden im Endbericht dargestellt.

Tabelle 4: Stellung des Erhalters im Beruf: Selbständiger nach Wiener Gemeindebezirken und Staatsbürgerschaft.

Wiener Gemeindebezirk	Staatsbürgerschaft								
	Deutschland	Italien	Jugoslawien	Schweiz	Tschecho- slowakei	Ungarn	sonstige europ. Staaten	Türkei	Übrige Staaten
Wien 1., Innere Stadt	99	30	79	15	6	8	89	26	190
Wien 2., Leopoldstadt	32	13	112	4	4	16	58	48	255
Wien 3., Landstraße	47	18	72	6	7	10	63	40	108
Wien 4., Wieden	44	14	45	4	2	2	35	30	89
Wien 5., Margareten	18	8	57	3	2	2	27	25	59
Wien 6., Mariahilf	31	11	40	6	0	17	30	19	75
Wien 7., Neubau	45	21	38	8	4	9	22	21	84
Wien 8., Josefstadt	23	9	30	1	3	6	29	16	40
Wien 9., Alsergrund	33	17	64	6	3	3	54	26	98
Wien 10., Favoriten	20	12	60	2	3	3	27	52	59
Wien 11., Simmering	2	1	19	2	3	0	9	7	18
Wien 12., Meidling	25	6	42	2	1	4	22	36	44
Wien 13., Hietzing	34	5	19	3	3	3	31	3	38
Wien 14., Penzing	17	4	50	2	0	5	16	15	37
Wien 15., Rudolfshiem-Fünfh.	21	4	54	3	1	5	31	43	93
Wien 16., Ottakring	18	3	100	2	4	4	16	69	71
Wien 17., Hernals	10	4	44	2	4	7	15	25	87
Wien 18., Währing	19	6	26	5	2	4	18	12	74
Wien 19., Döbling	30	3	32	5	2	5	49	8	157
Wien 20., Brigittenau	3	5	48	0	0	5	23	35	48
Wien 21., Floridsdorf	10	4	18	2	5	7	20	7	33
Wien 22., Donaustadt	12	2	17	1	1	2	14	6	51
Wien 23., Liesing	25	5	31	4	2	9	15	8	29
GESAMTSUMME WIEN	618	205	1.097	88	62	136	713	577	1837
GESAMT 15. - 17. BEZIRK	49	11	198	7	9	16	62	137	251
%-ANTEIL WIEN	11,6%	3,8%	20,6%	1,6%	1,2%	2,5%	13,4%	10,8%	34,4%
%-ANTEIL 15. - 17. BEZIRK	6,6%	1,5%	26,8%	0,9%	1,2%	2,2%	8,4%	18,5%	33,9%

Quelle: ÖSTAT, Volkszählung 1991

Tabelle 5: Stellung des Erhaltes im Beruf: Mithelfender Familienangehöriger nach Wiener Gemeindebezirken und Staatsbürgerschaft

Wiener Gemeindebezirk	Staatsbürgerschaft								
	Deutschland	Italien	Jugoslawien	Schweiz	Tschecho- slowakei	Ungarn	sonstige europ. Staaten	Türkei	Übrige Staaten
Wien 1., Innere Stadt	5	2	11	0	1	1	7	4	22
Wien 2., Leopoldstadt	5	0	25	0	2	0	5	11	29
Wien 3., Landstraße	2	2	18	0	1	1	5	8	15
Wien 4., Wieden	0	1	8	0	0	0	2	4	5
Wien 5., Margareten	0	4	5	0	1	1	3	2	7
Wien 6., Mariahilf	1	1	8	0	0	0	3	2	14
Wien 7., Neubau	1	1	10	0	1	1	3	1	11
Wien 8., Josefstadt	1	0	1	0	0	0	5	2	9
Wien 9., Alsergrund	1	1	7	0	0	0	5	5	11
Wien 10., Favoriten	4	2	11	0	0	0	1	11	19
Wien 11., Simmering	2	0	3	0	0	0	1	4	3
Wien 12., Meidling	1	2	10	0	0	0	2	5	6
Wien 13., Hietzing	1	0	4	1	0	0	0	0	3
Wien 14., Penzing	0	0	12	1	0	1	2	0	4
Wien 15., Rudolfsheim-Fünfhaus	0	3	9	1	0	0	2	5	11
Wien 16., Ottakring	2	0	26	0	0	0	3	20	11
Wien 17., Hernals	0	2	3	0	0	0	1	1	4
Wien 18., Währing	3	1	4	0	0	0	2	2	11
Wien 19., Döbling	2	2	3	0	2	0	3	0	6
Wien 20., Brigittenau	0	1	7	0	0	0	3	5	2
Wien 21., Floridsdorf	4	0	3	0	1	0	1	0	7
Wien 22., Donaustadt	1	0	8	0	0	0	1	0	1
Wien 23., Liesing	1	0	10	0	0	1	1	0	3
GESAMTSUMME WIEN	37	25	206	3	9	6	61	92	214
GESAMT 15. - 17. BEZIRK	2	5	38	1	0	0	6	26	26
%-ANTEIL WIEN	5,7%	3,8%	31,5%	0,5%	1,4%	0,9%	9,3%	14,1%	32,8%
%-ANTEIL 15.-17. BEZIRK	1,9%	4,8%	36,5%	1,0%	0,0%	0,0%	5,8%	25,0%	25,0%

Quelle: ÖSTAT, Volkszählung 1991

4.1. RÄUMLICHE KONZENTRATION

Deutlich geht aus einer Sonderauswertung der Volkszählung 1991 hervor,²⁹ dass die Wiener Gemeindebezirke 15-17 für UnternehmerInnen aus dem ehemaligen Jugoslawien und der Türkei eine größere Bedeutung als Standort haben als für UnternehmerInnen aus anderen Herkunftsländern. Während in Gesamtwien der Anteil der UnternehmerInnen aus dem ehemaligen Jugoslawien 20,6% beträgt, liegt er in den ausgewählten Bezirken bei 26,8%. Noch größer ist der Unterschied bei UnternehmerInnen mit türkischer Staatsbürgerschaft: Über die gesamte Bundeshauptstadt haben sie nur einen Anteil von 10,8% der von AusländerInnen betriebenen Unternehmen, in den Bezirken 15-17 jedoch 18,5%. Dabei ist Ottakring (16. Bezirk) jener Bezirk, in dem die meisten türkischen UnternehmerInnen ihren Geschäftsstandort haben. Für UnternehmerInnen aus dem ehemaligen Jugoslawien steht die Leopoldstadt (2. Bezirk) an erster Stelle,

Tabelle 6: Selbständige und mithelfende Familienangehörige mit ex-jugoslawischer und türkischer Staatsbürgerschaft in den Wiener Bezirken 15-17

Staatsbürgerschaft	Ex-Jugoslawien	Türkei	Ex-Jugoslawien	Türkei
	Selbständige		mithelfende Familienangehörige	
Wien, 15. Bezirk (Rudolfsheim-Fünfhaus)	54	43	9	5
Wien, 16. Bezirk (Ottakring)	100	69	26	20
Wien, 17. Bezirk (Hernals)	44	25	3	1

Quelle: Sonderauswertung der Volkszählung 1991 im Auftrag des BMWV / Zentrum für soziale Innovation im Rahmen des im Forschungsschwerpunkt Fremdenfeindlichkeit durchgeführten Forschungsprojektes 'Ethnische Ökonomien: Integration vs. Segregation'.

aber wieder dicht gefolgt vom 16. Bezirk. Insgesamt hatten zum Zeitpunkt der Volkszählung 1991 25% aller türkischen Unternehmen ihren Standort in den Wiener Bezirken 15-17. Für UnternehmerInnen aus anderen Herkunftsländern sind diese Bezirke als Unternehmensstandort offensichtlich von deutlich geringerem Interesse: Nur 11% von ihnen hatten sich zum Erhebungszeitpunkt zwischen Rudolfsheim-Fünfhaus und Hernals niedergelassen.

²⁹ Die folgenden Zahlen und Daten sind einer Sonderauswertung der Volkszählung 1991 entnommen. Eingeschränkt sind diese in ihre Aussagekraft vor allem durch zwei Umstände: (1) Die zeitliche Distanz. Insbesondere für die (ex-) jugoslawische MigrantInnengruppe in der Zwischenzeit einschneidende Ereignisse eingetreten, die Einfluss auf die Struktur der ethnischen Ökonomien haben könnten. Die veränderten Grenzen im ehemals jugoslawischen Gebiet konnten bei dieser Auswertung beispielsweise keine Berücksichtigung finden. (2) Die Auswertung wurde anhand des Kriteriums 'Staatsbürgerschaft' durchgeführt. Es ist daher eine deutliche quantitative Unterbewertung zu vermuten.

Generell ist in Wien der Anteil der mithelfenden Familienangehörigen sowohl bei Unternehmen im Besitz von Ex-JugoslawInnen als auch von TürkInnen deutlich höher als bei anderen ausländischen Selbständigen. Auf etwa jede/n 5. Selbständige/n aus Ex-Jugoslawien sowie auf etwa jede/n 6. aus der Türkei entfällt 1 mithelfende/r Familienangehörige/r. In den Bezirken 15. - 17. entfällt auch auf jede/n 5. türkische/n Selbständige/n 1 mithelfende/r Familienangehörige/r. Zum Vergleich dazu steht im Durchschnitt nur jeder/m 7. Selbständigen aus Tschechien/Slowakei, jeder/m 8. aus Italien und jeder/m 16. aus Deutschland jeweils 1 mithelfende/r Familienangehörige/r gegenüber.

Eine Differenzierung der aus dem ehemaligen Jugoslawien stammenden Selbständigen nach Volksgruppen ist nicht möglich. Die Sonderauswertung der Volkszählung 1991 bietet nur im Rahmen der angegebenen 'Umgangssprachen' einen Anknüpfungspunkt.

Tabelle 7: Zusammensetzung der ex-jugoslawischen Selbständigen nach Umgangssprache

Umgangssprache	deutsch	kroatisch	slowenisch	serbokroatisch
Selbständige	55 (5%)	182 (17%)	27 (3%)	775 (71%)
mithelfende Familien-angehörige	14 (7%)	32 (16%)	3 (1%)	141 (68%)

Anm.: die Restbeträge auf 100% fallen in die Kategorie "sonstige/ unbekannt"

Quelle: Sonderauswertung der Volkszählung 1991

Den grössten Anteil an mithelfenden Familienangehörigen verzeichnet die in absoluten Zahlen eher kleine Gruppe der deutsch-sprechenden Selbständigen. Auf etwa jeden vierten Selbständigen kommt ein/e mithelfende/r Familienangehörige/r. Den geringsten Anteil an mithelfenden Familienangehörigen weist die in absoluten Zahlen kleinste Gruppe der slowenisch-sprechenden Selbständigen auf; hier kommt erst auf jeden 9. Selbständigen 1 mithelfende/r Familienangehörige/r. Dazwischen liegen die kroatisch- und serbokroatisch-sprechenden Selbst- mit den Durchschnittswerten von 5,7 und 5,5.

Gerade bei den Selbständigen ex-jugoslawischer Staatsbürgerschaft fällt der 'historische' Charakter der ÖSTAT-Erhebung aufgrund des Bürgerkrieges und der damit einhergegangenen Veränderungen auch im Bereich der unternehmerischen Tätigkeit von Ex-JugoslawInnen in Wien besonders ins Gewicht. Diese Veränderungen sind sowohl in Zusammenhang mit dem Zuzug von Kriegsflüchtlingen aus dem ehemaligen Jugoslawien als auch mit Abwanderungen oder Schließung von Unternehmen, nicht zuletzt auch mit der Polarisierung innerhalb der ex-jugoslawischen Bevölkerung Wiens zu sehen. Derzeit können die Folgen dieser Entwicklungen auf die ex-jugoslawische Unternehmenslandschaft in Wien jedoch nicht quantitativ eingeschätzt werden.

4.2. DIE KONZENTRATION AUF BRANCHEN

Die Wirtschaftsklassen, in denen sowohl ex-jugoslawische als auch türkische StaatsbürgerInnen 1991 ihre jeweils höchsten Anteile an Selbständigen verzeichnen, sind der Einzelhandel (16,9% bzw. 30%) und das Beherbergungs- und Gaststättenwesen (28,7 / 26). Insgesamt sind also rd. 45% der ex-jugoslawischen und rd. 56% der türkischen Selbständigen in diesen beiden Wirtschaftsklassen tätig.

Die Anteile der mithelfenden Familienangehörigen sind in den genannten Branchen noch größer als jene der Selbständigen. So sind insgesamt etwa 65% aller ex-jugoslawischen und rund 54% aller türkischen mithelfenden Familienangehörigen Wiens in diesen beiden Wirtschaftsklassen tätig. Statistisch betrachtet kommt im Beherbergungs- und Gaststättenwesen jeweils 1 mithelfende/r Familienangehörige/r auf 2,3 ex-jugoslawische und auf 3,7 türkische UnternehmerInnen. Auch im Einzelhandel liegt das Verhältnis von mithelfenden Familienangehörigen / Selbständigen über dem Durchschnitt aller Wirtschaftsklassen insgesamt (vgl. bei Ex-JugoslawInnen 1 : 5,3, bei TürkInnen 1 : 6,3). Im Einzelhandel beträgt das Verhältnis dagegen bei Ex-JugoslawInnen 1 : 4,7 und bei TürkInnen 1 : 2,7.

Tabelle 8: Anteile von ex-jugoslawischen und türkischen Selbständigen an Einzelhandel und Gastronomie:

Staatsbürgerschaft/	Ex-Jugoslawien	Türkei	Ex-Jugoslawien	Türkei
Wirtschaftsklasse	Selbständige		mithelfende Familienangehörige	
Einzelhandel	17%	30%	21%	37%
Beherbergungs- und Gaststättenwesen	29%	26%	44%	27%

Quelle: Sonderauswertung der Volkszählung 1991 im Auftrag des BMWV / Zentrum für soziale Innovation im Rahmen des im Forschungsschwerpunkt Fremdenfeindlichkeit durchgeführten Forschungsprojektes 'Ethnische Ökonomien: Integration vs. Segregation'.

Bei den übrigen Selbständigen ausländischer Provenienz ist die Konzentration der mithelfenden Familienangehörigen auf die genannten Wirtschaftsklassen noch deutlicher. Hier beträgt das Verhältnis von mithelfenden Familienangehörigen / Selbständigen im Einzelhandel 1 : 3,8 und im Beherbergungs- und Gaststättenwesen 1 : 2,6. Im Durchschnitt aller Wirtschaftsklassen beträgt das Verhältnis aber 1 : 10,3.

Tabelle 9: Selbständige nach Staatsbürgerschaft und Wirtschaftsklassen, VZ 1991.

ERWEITERTE WIRTSCHAFTSKLASSE	STAATSBÜRGERSCHAFT			
	Jugoslawien	Türkei	übrige Staaten	Gesamt
Landwirtschaft, Fischerei <01>	9	3	18	30
Forstwirtschaft, Jagd <02>	3	0	1	4
GESAMT LAND- U. FORSTWIRTSCHAFT <01-02>	12	3	19	34
Erzeugung von Nahrungs- u. Genussmitteln <31>	14	15	31	60
Webereien, Spinnereien <331-4>	0	1	0	1
Erzeugung von Bekleidung <341-4>	22	66	28	116
Erz. v. übrigen Textilien u. -waren <336,338,339>	0	0	3	3
Erzeugung und Reparatur von Schuhen <35>	10	10	30	50
Erzeugung u. Verarb. v. Leder u. -ersatzstoffen <36>	0	1	3	4
Verarbeitung von Holz <38>	4	8	16	28
Erz. v. Musikinstrumenten, Sportartikeln, Spielwaren <39>	0	0	6	6
Erz. v. Waren aus Papier, Pappe; Buchbinderei <412,413>	0	0	2	2
Druckerei und Vervielfältigung <42>	2	1	14	17
Verlagswesen <43>	6	1	75	82
Erzeugung v. Waren aus Gummi u. Kunststoffen <44>	3	0	7	10
Erzeugung v. Chemikalien u. chem. Produkten <45>	3	0	12	15
Erzeugung v. Waren aus Steinen u. Erden <47>	0	1	2	3
Metallbearbeitung; Stahl- u. Leichtmetallbau <52,53>	7	4	10	21
Erzeugung v. Maschinen (o. Elektromaschinen) <54/55>	3	0	9	12
Erzeugung v. elektrotechn. Einrichtungen <56/57>	3	5	18	26
Erzeugung von Transportmitteln <58>	20	4	6	30
Erz. v. feinmech. Geräten, Uhren u. Schmuckwaren <59>	2	0	12	14
GESAMT SACHGÜTERPRODUKTION <31-59>	99	117	284	500
Hoch- und Tiefbau <61>	53	7	47	107
Ausbau- und Bauhilfsgewerbe <622-5,629>	14	7	34	55
Zimmerei und Holzkonstruktionsbau <621>	0	0	1	1
Bauspenglereien <626>	1	0	0	1
Bauinstallation <63>	9	1	19	29
BAUWESEN <61-63>	77	15	101	193
Großhandel <71/72/73>	149	32	437	618
Einzelhandel <74/75/76>	185	173	822	1180
GESAMT HANDEL <71-76>	334	205	1259	1.798
BEHERBERGUNGS- U. GASTSTÄTTENWESEN <78>	315	149	454	918

ERWEITERTE WIRTSCHAFTSKLASSE	STAATSBÜRGERSCHAFT			
	Jugoslawien	Türkei	übrige Staaten	Gesamt
Lastfuhrwerksverkehr <813>	21	3	7	31
Schifffahrt <83>	2	0	1	3
Luftverkehr <84>	0	0	2	2
Transp.in Rohrleitungen, Reisebüros <851,853>	4	8	48	60
Spedition <852>	7	0	2	9
GESAMT VERKEHR U. TRANSPORT <813-852>	34	11	60	105
Geld- und Kreditwesen <91>	3	0	19	22
Privatversicherung <92>	3	2	15	20
Realitätenwesen; Rechts-u. Wirtschaftsdienste <931-3,935,938>	62	23	430	515
Technische Dienste <934>	20	5	146	171
Fotografie <936>	1	0	26	27
GESAMT VERMÖGENSVERWALTUNG 91-936	89	30	636	755
Körperpflege <941>	9	2	22	33
Reinigung <942,9431,944>	10	3	11	24
Rauchfangkehrergewerbe <9432>	2	0	4	6
Kunst, Unterhaltung, Sport <95>	69	23	521	613
Gesundheits- und Fürsorgewesen <96>	10	5	84	99
Unterrichts- und Forschungswesen <97>	4	4	148	156
GESAMT PERSÖNL. U. SOZIALE DIENSTE <941-97>	104	37	790	931
GESAMT SELBSTÄNDIGE	1.097	577	3.661	5.335

Quelle: ÖSTAT, Volkszählung 1991

Die Bedeutung der Dienstleistungen für zugewanderte UnternehmerInnen ist offenkundig. Nicht einmal 10% aller selbständig Erwerbstätigen mit nichtösterreichischer Staatsbürgerschaft waren zum Zählungszeitpunkt im Produktionssektor aktiv. Bei jenen, die aus dem ehemaligen Jugoslawien kamen ist dieser Prozentsatz noch geringer, er beträgt nur 9,02%. Bei den TürkInnen zeigt sich ein eher untypisches Verhältnis: 20,3% sind im Produktionsbereich tätig.³⁰

³⁰ Der hohe Anteil in der Produktion ist letztlich auf die Wirtschaftsklasse 'Erzeugung von Bekleidung' zuzuführen, ein Umstand, auf den auch bei der Auswahl der Fallstudien eingegangen wurde.

Im Vergleich mit ihrem jeweiligen Anteil an allen ausländischen Selbständigen in allen Wirtschaftsklassen insgesamt (20,6% / 10,8%) sind die Anteile von ex-jugoslawischen / türkischen Selbständigen auch in folgenden Branchen besonders hoch:

Unter allen ausländischen Selbständigen insgesamt betragen die Anteile von

	<u>Ex-JugoslawInnen</u>	<u>TürkInnen</u>
GESAMT	21%	11%
Erzeugung von Nahrungs- und Genussmitteln:	23%	25%
Erzeugung von Bekleidung		57%
Erzeugung u. Reparatur von Schuhen	20%	20%
Baubranche	40%	
davon: Hoch- und Tiefbau	50%	

Die deutliche Präsenz von türkischen UnternehmerInnen beschränkt sich nicht nur auf die hier genannten Produktionsbereiche. So beträgt der Anteil von TürkInnen in der Sachgüterproduktion insgesamt 20,3%, bei Ex-JugoslawInnen hingegen nur 9,02% und noch weniger im Durchschnitt aller übrigen Selbständigen mit ausländischer Staatsbürgerschaft mit nur 7,8%.

4.3. SELBSTÄNDIGE MIT BZW. OHNE ARBEITNEHMERINNEN

Sowohl bei den Selbständigen mit ex-jugoslawischer als auch bei jenen mit türkischer Staatsbürgerschaft überwiegt die Zahl der Selbständigen *mit* ArbeitnehmerInnen gegenüber jenen ohne ArbeitnehmerInnen. So beträgt der Anteil von Selbständigen mit ArbeitnehmerInnen bei Ex-JugoslawInnen rund 60%, bei TürkInnen sogar 72%, während unter allen übrigen ausländischen Selbständigen nur weniger als die Hälfte, nämlich 44% Beschäftigte aufweisen.

Tabelle 10: Selbständige mit und ohne ArbeitnehmerInnen nach Staatsbürgerschaft

Staatsbürgerschaft/ Stellung des Erhalters: Selbständiger ...	Ex-Jugoslawien	Türkei	übrige ausländ.
...MIT ArbeitnehmerInnen	655	413	1.599
...OHNE ArbeitnehmerInnen	442	164	2.062

Quelle: Sonderauswertung der Volkszählung 1991

Die oben beschriebene Ausprägung (höhere Anteile von Selbständigen mit ArbeitnehmerInnen bei Ex-JugoslawInnen und TürkInnen als bei sonstigen Staatsangehörigen) zeigt sich in den Bezirken 15. und 16. und hier bei türkischen männlichen Staatsangehörigen besonders

deutlich. So haben im 15. Bezirk rund 64% aller ex-jugoslawischen und etwa 92% aller türkischen Selbständigen Beschäftigte (gegenüber nur 40% der übrigen Selbständigen mit ausländischer Staatsbürgerschaft). In Wien 16 betragen die Anteile der Selbständigen mit Beschäftigten bei Ex-Jugoslawien sogar 70%, bei Türken rund 83% (gegenüber nur 41% bei allen übrigen ausländischen Selbständigen). Im 17. Bezirk liegen die Anteile der Selbständigen mit Beschäftigten dagegen sowohl bei Ex-Jugoslawien (mit rd. 51%) als auch bei Türken (mit rd. 64%) weit unter dem Wiener Durchschnitt (vgl. 61% bzw. 74%).

Tabelle 11: Männliche Selbständige nach Stellung des Erhalters in den Bezirken Wien 15 - 17 (Anm.: AN bedeutet ArbeitnehmerInnen).

Staatsbürgerschaft	Ex-Jugoslawien		Türkei	
Stellung des Erhalters	Selbständig		Selbständig	
	MIT AN	OHNE AN	MIT AN	OHNE AN
Wien 15.	27	15	33	3
Wien 16.	52	22	40	8
Wien 17.	17	16	9	5

Quelle: Sonderauswertung der Volkszählung 1991

4.4. GESCHLECHTSSPEZIFISCHE UNTERSCHIEDE

Der Frauenanteil ist bei den Selbständigen mit ex-jugoslawischer Staatsbürgerschaft mit 27,3% höher als bei jenen mit türkischer, wo nur 24,8% weiblichen Geschlechts sind. Bei allen übrigen Selbständigen mit ausländischer Staatsbürgerschaft beträgt der Frauenanteil durchschnittlich 29,4%.³¹

Bei einer nach Geschlechtern getrennten Betrachtung der Anteile von Selbständigen mit Beschäftigten fällt auf, dass diese sowohl bei den weiblichen Selbständigen mit ex-jugoslawischer (rd. 57%) als auch bei jenen mit türkischer Staatsbürgerschaft (rd. 64%) zwar geringer sind als bei den männlichen Vergleichsgruppen (rd. 61% / rd. 74%), jedoch ist hier der Unterschied zu den Frauen anderer ausländischer Staatsbürgerschaft (39%) noch deutlicher als bei den männlichen Selbständigen (rd. 46%).

Im Vergleich mit sonstigen Staaten zeigt sich, dass es besonders bei Türken (mit 74,2%) aber auch bei Ex-Jugoslawen (60,6%) mehr Selbständige mit als solche ohne Arbeitnehmer gibt. Bei sonstigen ausländischen Staatsangehörigen überwiegen hingegen Selbständige ohne Arbeitnehmer (mit 54,2%). Bei Frauen ist der beschriebene Unterschied noch deutlicher.

³¹ In den laufenden Fallstudien wurde immer wieder festgestellt, dass die Ehefrauen formell Geschäftsführungspositionen in den Betrieben einnehmen. Das Ausmaß der tatsächlichen Partizipation am Betriebsgeschehen ist de-facto jedoch höchst unterschiedlich.

Während hier bei sonstigen Staatsangehörigen der Anteil der Selbständigen ohne Arbeitnehmer mit 61,5% überwiegt, überwiegen sowohl bei Ex-Jugoslawinnen (mit 57,3%) als auch bei Türkinnen (mit 63,6%) die Anteile der Selbständigen mit Arbeitnehmern.

Frauen aus den Nachfolgestaaten des ehemaligen Jugoslawien und besonders Frauen aus der Türkei bilden auffallend hohe Anteile in den jüngsten Altersgruppen der ausländischen Selbständigen. So sind 31% aller ausländischen weiblichen Selbständigen aus dem ehemaligen Jugoslawien unter 25 Jahre alt, im Vergleich dazu sind es bei den Männern nur 13%. Bei den Selbständigen aus der Türkei waren zum Zählungszeitpunkt 1991 33% der Frauen, aber nur 15% der Männer unter 25 Jahre. Generell scheinen Frauen aus der Türkei und den Nachfolgestaaten des ehemaligen Jugoslawien deutlich früher in die selbständige Erwerbstätigkeit einzutreten als die Männer.

4.5. AUSBILDUNG DER SELBSTÄNDIGEN MIT AUSLÄNDISCHER STAATSBÜRGERSCHAFT

Gerade die Anwerbung aus dem ehemaligen Jugoslawien und aus der Türkei beschränkte sich vor allem auf Arbeitskräfte, die entsprechend den konjunkturellen Nachfrageschwankungen am Arbeitsmarkt Anlern- und Hilfsarbeiterpositionen einnehmen sollten. Im Rahmen der österreichischen Anwerbepolitik für GastarbeiterInnen in den 60er Jahren wurden junge und gesunde Männer bevorzugt, während die berufliche Qualifikation aufgrund der geplanten Beschäftigung in untergeordneten Positionen kein entscheidender Faktor war (Bauböck 1996, 13).³²

Grundsätzlich liegt der Anteil unter den Zugewanderten, der nur über einen primären Bildungsabschluss verfügt (Hauptschule oder Pflichtschule im Ausland) deutlich über jenem in der österreichischen Bevölkerung. Im Durchschnitt der Wohnbevölkerung in Österreich liegt der Anteil an primären Abschlüssen bei 72%, bei der Zugewandertengruppe aus dem ehemaligen Jugoslawien jedoch bei 92% und bei Personen mit türkischer Staatsbürgerschaft bei 94% (Fassmann/ Münz/ Seifert 1997, 736; Mikrozensus 1993).

Der Vergleich der höchsten Ausbildungsabschlüsse zeigt laut Sonderauswertung der Volkszählung 1991 große Unterschiede zwischen den Selbständigen ex-jugoslawischer bzw. türkischer Staatsbürgerschaft einerseits und Selbständigen anderer ausländischer Staatsbürgerschaft andererseits. So überwiegen bei den erstgenannten die PflichtschulabgängerInnen

³² In Österreich wie auch in Deutschland ist der Anteil der Zuwanderer, die lediglich über einen primären Bildungsabschluss (Pflichtschulabschluss im Ausland oder Hauptschulabschluss) verfügen, erheblich größer als der Anteil der einheimischen Bevölkerung mit vergleichbarem Bildungsniveau. In Deutschland verfügen jedoch Zuwanderer sowohl aus dem ehemaligen Jugoslawien als auch aus der Türkei öfter über einen sekundären Bildungsabschluss (höherer Schulabschluss im Ausland bzw. Mittlere Reife), als dies bei diesen beiden MigrantInnengruppen in Österreich der Fall ist. Dies könnte darauf hindeuten, dass aufgrund des in Österreich im Vergleich zu Deutschland deutlich geringeren Lohnniveaus zur Zeit der Anwerbung Personen mit mittlerem und höherem Bildungsgrad eher nach Deutschland als nach Österreich wanderten (Fassmann/ Münz/ Seifert 1997, 736).

(bei Ex-JugoslawInnen mit rd. 44%, bei TürkInnen mit rd. 59%), während bei allen anderen ausländischen Selbständigen die AbsolventInnen von Hochschulen und verwandten Lehranstalten den höchsten Anteil mit rd. 29% ausmachen, gefolgt von MaturantInnen mit 27,5%. Den grössten Anteil an Lehr- und FachschulabsolventInnen weisen die ex-jugoslawischen Staatsangehörigen mit rd. 28% auf.

Unterschiede zwischen ex-jugoslawischen und türkischen Staatsangehörigen fallen im Bereich der Lehr- und PflichtschulabsolventInnen auf. So ist der Anteil der Lehr- und FachschulabgängerInnen bei den Selbständigen mit ex-jugoslawischer Staatsbürgerschaft (mit rd. 28%) mehr als doppelt so hoch wie jener bei den türkischen (nur rd. 13,5%). Bei letzteren gibt es dagegen mehr als viermal so viele PflichtschulabsolventInnen (59,5%). MaturantInnen und HochschulabsolventInnen betragen bei beiden Gruppen einen Gesamtanteil von etwa 28%.

Tabelle 12: %-Anteile der ausländischen Selbständigen an AusbildungsabsolventInnen nach Staatsbürgerschaft

Ausbildung / Staatsbürgerschaft	Ex-Jugoslawien	Türkei	sonstige	Über alle
Hochschule u. verw. Lehranstalten	13,3%	13,7%	29,2%	24,3%
Matura	14,2%	13,3%	27,5%	23,3%
Lehre/Fachschule	28,3%	13,5%	16,2%	18,5%
Pflichtschule	44,2%	59,5%	27,1%	33,9%

Quelle: Sonderauswertung der Volkszählung 1991

Der geringe Ausbildungsgrad bringt für Zugewanderte, die eine unternehmerische Tätigkeit anstreben, mehrfache Probleme mit sich. So stellen fehlende Qualifikationen immer wieder ein Problem bei der für die meisten TürkInnen und Ex-JugoslawInnen notwendigen Gleichstellung dar und führen dazu, dass die BewerberInnen oft keinen Befähigungsnachweis erbringen können, der für viele Branchen noch immer notwendig ist.³³ Die Folge ist ein häufiges Umgehen der Gleichstellung durch Gesellschaftsgründungen (Erwerbsgesellschaften, OEG, KEG, etc.), und die Erbringung des notwendigen Befähigungsnachweises durch einen

³³ Grundsätzlich besteht die Möglichkeit der Gleichstellung wegen Gegenseitigkeit (gem. § 14 Abs 1 GewO). Diese Bestimmung kommt mangels Nachweises der Gegenseitigkeit für TürkInnen und Ex-JugoslawInnen selten zur Anwendung. Tatsächlich bedeutet für viele türkische Staatsangehörige und Zugewanderte aus dem ehemaligen Jugoslawien mit nichtösterreichischer Staatsbürgerschaft das Erfordernis der Gleichstellung eine schwierige Hürde. Sie müssen um eine Gleichstellung gemäß §14 Abs (2) GewO idF GRNov 1992 ansuchen, zuständige Behörde ist in Wien die Magistratsabteilung 63. Diese wird nur unter bestimmten Voraussetzungen gewährt, vor allem muss die Unternehmensgründung im 'volkswirtschaftlichen Interesse' liegen. Geringe Chancen auf Gleichstellung haben auch BewerberInnen mit niedrigen Qualifikationen und/oder keinen Branchenkenntnissen (Quelle: ExpertInneninterviews durchgeführt mit Dr. Oettel, Magistratsoberkommissär, Dr. Kral, Obermagistratsrat, Hr. Wenigwieser, Oberamtstrat Zentralgewerberegister).

gewerberechtlichen Geschäftsführer. Eine weitere Umgehungsstrategie ist das Ausweichen auf freie Gewerbe, die keine speziellen Befähigungsnachweise erfordern (vgl. Hatz 1997).

5. AUFNAHMELAND ÖSTERREICH

Entsprechend dem interaktiven Modell werden in den nächsten Kapiteln die Rahmenbedingungen, die MigrantInnen generell in Österreich – tlw. auch explizit in Wien – vorfinden, herausgearbeitet. Zuwanderungspolitische Regelungen in Österreich, die Situation am Arbeitsmarkt, der lokale Rahmen und rechtliche Regelungen zur Aufnahme einer selbständigen Erwerbstätigkeit wurden als wesentliche Rahmenbedingungen definiert, um unternehmerische Aktivitäten der ImmigrantInnen im Sinne der Opportunitätsstrukturen des interaktiven Modells zu beleuchten

5.1. MIGRATIONSENTWICKLUNG UND MIGRATIONSVERLAUF

Im Vergleich zu anderen europäischen Industriestaaten (wie z.B. Frankreich, England) machte sich in Österreich relativ spät interne Arbeitskräfteknappheit als wachstumshindernder Faktor im expansiven System industrieller Massenproduktion bemerkbar.

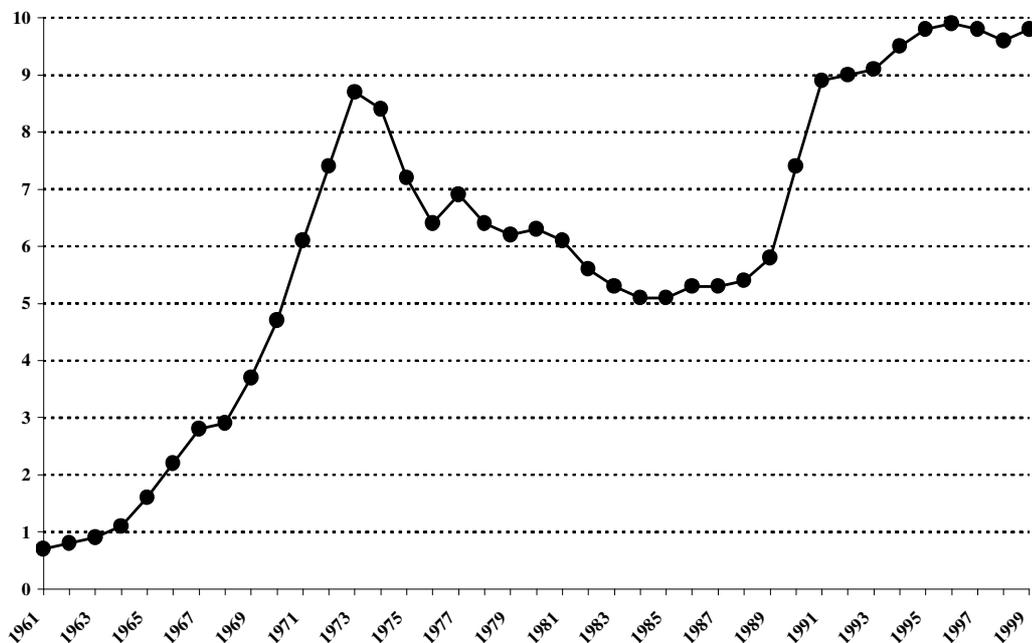
Im Jahre 1961 kam es auf Druck der Unternehmenseite zu einer Liberalisierung der AusländerInnenbeschäftigung im Rahmen des sogenannten „Raab-Olah“-Abkommens, das erstmals ein Kontingent von 47.000 ausländischen Arbeitskräften ohne die bisher notwendige Einzelfallprüfung festlegte. Die Zustimmung der Gewerkschaften zu dieser Kontingentregelung erfolgte unter den Bedingungen gleicher Löhne, einer auf maximal ein Jahr beschränkten Arbeitsbewilligung und der vorrangigen Kündigung von AusländerInnen bei Verlust von Arbeitsplätzen (Münz et al. 1997, 23).

Das erste, 1962 beschlossene Anwerbeabkommen mit Spanien blieb jedoch gänzlich ungenützt und bis 1965 wurden die Kontingente (jeweils 37.000 Arbeitskräfte) nur in geringem Mass ausgeschöpft. Die bilateralen Anwerbeabkommen mit den beiden wichtigsten Herkunftsländern der heutigen MigrantInnen erfolgten 1964 mit der Türkei und 1966 mit Jugoslawien. Erst Ende der 60er Jahre kam es zu einer jährlichen Zuwachsrate von bis zu 40.000 ausländischen Arbeitskräften, die mehrheitlich aus Jugoslawien einreisten. Mit 1973 wurde bei einem 8,7%igen Anteil an der Gesamtbeschäftigung der vorläufige Höchststand der AusländerInnenbeschäftigung (230.000 Personen) erreicht. 78,5% der ausländischen ArbeitsmigrantInnen kamen zu diesem Zeitpunkt aus Jugoslawien und 11,8% aus der Türkei (Wimmer 1986, 12, Bauböck 1996, 13; Münz et al. 1997, 23). In absoluten Zahlen waren in Wien die meisten ausländischen Arbeitskräfte beschäftigt (88.983), gefolgt von Niederösterreich, Oberösterreich und Vorarlberg mit etwa 25.000 pro Bundesland (Parnreiter 1993, 239).

Die mit 1973 einsetzende wirtschaftliche Stagnation und das Nachrücken geburtenstarker Jahrgänge auf den Arbeitsmarkt führten zu einer Verringerung der Arbeitschancen ausländischer Beschäftigter. Aufgrund der im Vergleich zu anderen westeuropäischen Staaten relativ strengen staatlichen Regulierungsmöglichkeiten bezüglich Neuzugängen, Aufenthaltsverlängerungen und Arbeitsgenehmigungen, konnte im Rezessionsjahr 1973 rasch ein drastischer Abbau der ausländischen Arbeitskräfte vollzogen werden. Die deutliche

Verkleinerung der Kontingente verdeutlichte die politische Absicht, Arbeitslosigkeit von AusländerInnen möglichst rasch zu exportieren. AusländerInnen waren von der Arbeitslosigkeit überproportional betroffen, nicht nur, weil sie als konjunkturabhängige Randbelegschaft aufgebaut wurden, sondern auch, weil sie von der Gesetzeslage bevorzugt gekündigt werden mussten, und weil sie vor allem in Branchen mit einem hohen rezessionsbedingten Beschäftigungseinbruch arbeiteten. 1974-1976 wurde die Zahl der GastarbeiterInnen per Saldo um ca. 55.000 reduziert und zwischen 1982-84 nochmals um 33.000 (Münz et al. 1997, 23; Bauböck 1996, 14). Insbesondere ArbeitsmigrantInnen aus dem ehemaligen Jugoslawien kehrten nach 1973 in ihr Herkunftsland zurück, während sich die Zahl der Arbeitskräfte aus der Türkei kaum reduzierte.

Abbildung 7: Anteil der unselbständigen Beschäftigten mit nichtösterreichischer Staatsbürgerschaft 1961-1999



Quelle: ÖSTAT, eigene Berechnungen

Im Jahre 1984 gab es in Österreich nur noch 138.700 registrierte ausländische Beschäftigte, was einer Rückgangsrate von beinahe 40% innerhalb von 10 Jahren entspricht (Münz et al. 1997, 23). Dennoch konnte die Einwanderung sowie der Familiennachzug für einen Teil der beschäftigten GastarbeiterInnen nicht unterbunden werden und gerade die Reduzierung der Kontingente sowie der Anwerbestopp beschleunigten den Prozess der Familienzusammenführung. Die Zahl der jugoslawischen Frauen stieg zwischen 1971 und 1981 um 21.978 und die der türkischen Frauen um 21.832, sodass insgesamt die Anzahl der weiblichen MigrantInnen in dieser Zeitspanne um 120% wuchs (Parnreiter 1993, 310). Das dominierende Motiv ihrer Migrationsentscheidung lag in der emotionalen und wirtschaftlichen Sicherung des Familienzusammenhaltes (Neyer 1986, 441).

Zwischen 1987 und 1994 hat sich die ausländische Bevölkerung in Österreich von 326.000 auf 713.000 verdoppelt. Diese Entwicklung wird vor allem der Ost-West-Öffnung zugeschrieben. Vom gesamten Zuwachs der AusländerInnenbeschäftigung zwischen 1988 und 1994 entfiel aber nur etwa ein Drittel auf StaatsbürgerInnen Osteuropas. Die neuerliche Einwanderung von ArbeitsmigrantInnen speiste sich vorrangig aus zwei Quellen:

1. erfolgte in Österreich aufgrund einer ökonomisch guten Konjunkturentwicklung in der zweiten Hälfte der 80er Jahre eine neuerliche Ausweitung der AusländerInnenbeschäftigung, die traditionelle Migrationsketten (Ex-Jugoslawien und Türkei) bevorzugte bzw. wieder aufnahm und
2. war Österreich als Nachbarstaat und ehemaliger Anwerbestaat vom Kriegsgeschehen im ehemaligen Jugoslawien besonders betroffen (Bauböck 1996, 20; Parnreiter 1993, 318; Münz et al. 1997, 26). Ab 1991 verliert die Arbeitsmigration auch in Österreich durch Flüchtlings- und Asylanträge an zentraler Bedeutung im Migrationsgeschehen.

1993 waren 141.000 Personen, d.h. beinahe die Hälfte aller ausländischen Arbeitskräfte ehemalige jugoslawische StaatsbürgerInnen, gefolgt von der Gruppe ‚sonstiger Staatsbürgerschaft‘ mit 69.000. Diese Gruppe überholte damit zahlenmäßig die türkischen Arbeitskräfte (55.000).³⁴ Im Jahresdurchschnitt 1995 arbeiteten 291.000 ausländische StaatsbürgerInnen legal in Österreich und weitere 24.900 waren arbeitslos gemeldet. 1991 wurde bereits eine maximale Obergrenze von 10% beschäftigten (bzw. arbeitslosen) AusländerInnen auf dem Arbeitsmarkt festgelegt und 1993 auf einen Anteil von 9% Nicht-EU-AusländerInnen reduziert (Münz et al. 1997, 23).

5.2. *ERWERBSSITUATION UND HAUSHALTSSTRUKTUREN*

Die **Beschäftigung der ausländischen Arbeitskräfte** weist starke branchenbezogene Konzentrationserscheinungen auf. Der Großteil der ausländischen Arbeitskräfte zwischen 1962 und 1973 war im sekundären Sektor tätig. Zwischen 1964 und 1970 beschäftigten die drei Branchen, Bauwirtschaft, Eisen- und Metallgewinnung und -verarbeitung sowie Textil- und Lederindustrie fast 60% der ausländischen Arbeitskräfte. Zu Beginn der Arbeitsmigration entfiel der größte Teil auf das Bauwesen (32% aller in Österreich tätigen ausländischen Arbeitskräfte) gefolgt von der Eisen- und Metallindustrie inklusive Bergbau und Elektroindustrie (16,4%) und der Textilindustrie (10,2%). Der Dienstleistungssektor beschäftigte vor allem im Fremdenverkehr 11% der AusländerInnen. Zwischen 1970 und 1973 reduzierte sich durch vermehrte Aufnahme der AusländerInnen im Dienstleistungssektor die Ballung in Bauwirtschaft, Eisen- und Metall sowie Textilindustrie leicht (Parnreiter 1993, 241).

Die geschlechtsspezifische Zusammensetzung der ausländischen Arbeitskräfte weist am Beginn der Arbeitsmigration einen minimalen Frauenanteil auf, da vor allem junge, unverheiratete Männer angeworben wurden. Bei jugoslawischen Arbeitskräften lag der

³⁴ Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales und Mikrozensus 1993

Frauenanteil der MigrantInnen 1964 bei 26% während die etwas später einsetzenden Migrationsströme aus der Türkei zunächst ausschließlich männlich waren. 1973 waren bereits 32% der jugoslawischen und 21,4% der türkischen Arbeitskräfte weiblich. Ihr Arbeitseinsatz war konzentriert auf die Branchen Textil-, Leder, Papier- und Bekleidungsindustrie, sowie Beherbergungs-, Gaststätten- und Reinigungswesen (Biffl 1984, 651-654; Parnreiter 1993, 243).

Die ab 1974 spürbare Rezession traf vor allem jugoslawische Männer in der Bauwirtschaft und der Eisen- und Metallgewinnung bzw.-verarbeitung sowie Frauen und Männer in der Textilindustrie (Parnreiter 1993, 345). Ab Mitte der 80er Jahre begann die AusländerInnenbeschäftigung wieder zu steigen, was Parnreiter (1993, 357) mit der Erweiterung des B-Segments am österreichischen Arbeitsmarkt bei gleichzeitigem Auseinanderdriften von Konjunkturentwicklung und Arbeitslosenzahlen erklärt.

Die **Funktion der Arbeitsmigration** bestand bereits in der Frühphase der Migration vor allem darin, das B-Segment des österreichischen Arbeitsmarktes zu besetzen, was der bevorzugte Einsatz der MigrantInnen in dequalifizierten Massenproduktionsarbeitsplätzen (Reihen- und Fließbandfertigung) und in Wirtschaftszweigen mit generell niedriger Qualifikationsstruktur klar verdeutlichte. So waren 1973 81% der ausländischen Arbeitskräfte als Hilfs- und Anlernkräfte eingesetzt. (Parnreiter 1993, 245; Wimmer 1986, 244). Die ethnische Segmentierung zeigt sich aber auch darin, dass AusländerInnen trotz jahrelangen Aufenthaltes ihre Jobsituation nicht wesentlich verbessern konnten. Ausländische Arbeitskräfte erhalten nur selten die Chance, aus dem sekundären in das geschützte primäre Segment des Arbeitsmarktes zu gelangen (Münz et al. 1997, 48). 1985 waren 88% der türkischen Arbeitskräfte und 87% der jugoslawischen Arbeitskräfte als Hilfs- und AnlernarbeiterInnen beschäftigt, während bei den österreichischen Arbeitskräften dieser Anteil nur 28% betrug. Auch Umweltbelastungen am Arbeitsplatz (wie Schmutz, Öl, Nässe etc.) und extreme körperliche Belastungen sowie arbeitszeitliche Aspekte (Nacht- und Schichtarbeit) zeigen statistische Häufung bei ausländischen Arbeitskräften (Parnreiter 1993, 348; Fassmann 1992, 108).

Die intergenerationale Mobilität ist in Österreich nur sehr schwach ausgebildet, d.h. dass die berufliche Mobilität der in Österreich geborenen zweiten Generation meist auf die segmentierten Arbeitsmarktbereiche und die berufliche Stellung der Eltern beschränkt bleibt. Der Anteil der un- und angelernten Arbeiter in der zweiten Generation verringert sich zwar zugunsten des FacharbeiterInnenanteils, der im Jahre 1994 auf 43% anstieg. Allerdings sind nur 18% im Angestelltenbereich beschäftigt und dies praktisch fast ausnahmslos als einfache Angestellte (Münz et al. 1997, 45; vgl. auch Tabelle 13 und

Tabelle 14).

Zwischen 1988 und 1993 verzeichneten vor allem ex-jugoslawische Beschäftigte einen schwachen Rückgang an ungelerten ArbeiterInnen zugunsten einer Zunahme von FacharbeiterInnen und mittleren Angestellten. Die türkische AusländerInnenbeschäftigung weist hingegen eine Zunahme der ungelerten Arbeitskräfte in den frühen 90er Jahren auf (1988: 34% - 1993:48%), aber auch eine leichte Erhöhung des FacharbeiterInnenanteils (Münz et al. 1997, 41-42).

Für die ausländischen Beschäftigten ist das produzierende Gewerbe von größerer Bedeutung als für österreichische Beschäftigte, wobei Unterschiede zwischen ArbeitnehmerInnen aus dem ehemaligen Jugoslawien und der Türkei bestehen. 1988 waren 57%, der türkischen und 41% der jugoslawischen Beschäftigten im produzierenden Gewerbe tätig, 1993 trotz insgesamt Rückgang des Gewerbes immer noch 53% der türkischen Beschäftigten und 38% der ex-jugoslawischen Beschäftigten (Münz/a.1997, 43).

Tabelle 13: Berufliche Stellung von ArbeitnehmerInnen mit Pflicht. bzw. Hauptschulabschluss, Österreich: Mikrozensus 1988 und 1993

Nationalität	1988	1993
<i>Türkische StaatsbürgerInnen</i>		
Ungelernte ArbeiterInnen	36	48
Angelernte ArbeiterInnen	41	30
FacharbeiterInnen	13	19
Einfache Angestellte	8	1
Mittlere u. höhere Angestellte	1	1
Selbständige	2	2
<i>Ex-jugoslawische Staatsb.</i>		
Ungelernte ArbeiterInnen	48	42
Angelernte ArbeiterInnen	34	36
FacharbeiterInnen	11	15
Einfache Angestellte	3	4
Mittlere u. höhere Angestellte	3	3
Selbständige	4	3
<i>Österreichische Staatsb.</i>		
Ungelernte ArbeiterInnen	8	7
Angelernte ArbeiterInnen	16	15
FacharbeiterInnen	29	27
Einfache Angestellte	14	15
Mittlere u. höhere Angestellte	7	9
Beamte	13	14
Selbständige	14	11

Quelle: Münz et al 1997, 44

Tabelle 14: Berufliche Stellung von MigrantInnen aus der Türkei und Ex-Jugoslawien nach Aufenthaltsdauer, Österreich: Mikrozensus 1988 und 1993

	0-10 Jahre	10-20 Jahre	20+	in Österreich geboren
Berufsstellung				
UNGELERNTÉ	27	36	41	13
ARBEITERINNEN				
Angelernte ArbeiterInnen	59	46	39	26
FacharbeiterInnen	11	12	0	43
Einfache Angestellte	0	14	20	18
Mittl. und. höhere Angestellte	0	0	0	0
Selbständige	3	1	0	0
	0-10 Jahre	10-20 Jahre	20+	in Österreich geb.
Branche				
Primärer Sektor	11	0	0	0
Produzierendes Gewerbe	55	61	65	39
Bau	12	13	0	8
Handel u. Verkehr	8	11	2	18
Produktionsnahe Dienste	0	0	0	36
Konsumorientierte Dienste	14	15	33	0
Staatliche und soziale Dienste	0	0	1	0

Quelle: Münz et al 1997, 45

Die ethnische Segmentierung des österreichischen Arbeitsmarktes sowie seine geringe Durchlässigkeit bezogen auf soziale Mobilität von AusländerInnen beruht u.a. auch auf der österreichischen Unternehmensstruktur. Durch die Konzentration der ausländischen Beschäftigten auf Kleinst-, Klein- und Mittelbetriebe fehlen innerbetriebliche Strukturen einer spezifischen Karriereentwicklung. Die wenigen Großbetriebe Österreichs waren traditionell mehrheitlich im Besitz der öffentlichen Hand, die auf das Primat der InländerInnenbeschäftigung setzt. Aber auch in etlichen vor kurzem teilprivatisierten Betrieben Österreichs (Verkehrsunternehmen, Post- und Telekommunikationswesen, Energieversorgungsunternehmen, Bankwesen) besteht ein starkes gewerkschaftliches bzw. sozialpartnerschaftliches Mitspracherecht in der Personalpolitik, das ebenfalls am Vorrang der Sicherung inländischer Beschäftigung orientiert ist (Münz et al. 1997, 47).

Die **Arbeitslosenentwicklung** der ArbeitsmigrantInnen ist für Österreich erst ab den 80er Jahren relevant, da die Arbeitslosigkeit des ersten konjunkturellen Einbruchs von 1973 hauptsächlich durch Rücksendung der freigesetzten ausländischen Arbeitskräfte abgewälzt werden konnte. Ab 1982-1983 stieg die Arbeitslosenquote der ausländischen Beschäftigten

mit 6% erstmals deutlich stärker an als bei österreichischen Beschäftigten. Ein weiterer signifikanter Anstieg ist seit Beginn der 90er Jahren zu verzeichnen, bedingt durch die Öffnung der Ost-Westgrenzen und der Flüchtlingsaufnahme aus Ex-Jugoslawien sowie einer insgesamt ungünstigen Entwicklung des Arbeitsmarktes. 1993 erreichte die AusländerInnenarbeitslosigkeit bereits 10%, während die ebenfalls gestiegene InländerInnenquote bei 7% lag. (Münz et al. 1997, 38; vgl. Abbildung 8, Seite 76).

Die **Haushalts- und Wohnstrukturen** waren bis 1971 mehrheitlich Einpersonenhaushalte. Nur 24,1% der AusländerInnen lebten in Zweipersonenhaushalten (Bauböck 1986). In den 70er Jahren wuchs die Zahl der ausländischen Mehrpersonenhaushalte bedingt durch Verlängerung der Arbeitsaufenthalte und dem Familiennachzug. Gleichzeitig wuchs der Anteil der Frauen, die bereits 1981 einen Anteil von 40% der ausländischen Wohnbevölkerung hatten. Auch die Entwicklung der Erwerbsbeteiligung bestätigt den Trend zur Familienintegration. Familiennachzug und Niederlassung führten zwischen 1971 und 1981 zu einem Absinken der Erwerbsquote von Frauen. Bei den Jugoslawinnen sank sie von 87,3% auf 72% und bei den Türkinnen von 89% auf 51,6% (Bauböck 1986, 196-214). Der in den 80er Jahren angestiegene Erwerbsquotenanteil der ausländischen Wohnbevölkerung lag in Österreich 1991 bei 67,8% der Männer und 45,4% der Frauen. Ein klarer Unterschied liegt bei der weiblichen Erwerbsquote der Ex-Jugoslawinnen in Österreich, die bei 65,3% fast doppelt so hoch ist wie die der Türkinnen mit 34%, obwohl diese seit den 80er Jahren ebenfalls gestiegen ist (Münz et al. 1997, 36-37). Die durchschnittliche Kinderzahl (unter 15 Jahren) liegt bei den türkischen Familien mit 1,8 deutlich über den ex-jugoslawischen Durchschnitt mit 1,4. Der österreichische Durchschnittswert beträgt vergleichsweise 1,6.³⁵

Die Wohnverhältnisse der ArbeitsmigrantInnen sind spätestens seit dem Scheitern des Rotationsprinzip ab Mitte der 70er Jahre als wesentlicher Faktor der sozialen Integration bzw. Desintegration der ehemaligen GastarbeiterInnen zu werten, die inzwischen als fixe Wohnbevölkerung zu erachten sind. In der Frühphase der Migration, als die Rückkehrorientierung noch stark ausgeprägt war, wurden kaum Ansprüche an die Unterkunft gestellt. Trotz vollzogenem Familiennachzug und Niederlassung der ArbeitsmigrantInnen haben ex-jugoslawische und türkische ZuwanderInnen in Österreich nach wie vor die mit Abstand schlechtesten Wohnverhältnisse:³⁶ Insgesamt 30% leben in einer ‚Kategorie A-Wohnung‘ (mit WC, Fließwasser und Bad innerhalb der Wohnung), über die 73% der ÖsterreicherInnen verfügen. Knapp 30% der ZuwanderInnen leben in D- und E-Wohnungen (bloss Fließwasser in der Wohnung bzw. gar keine Wasser- und Sanitärinstallationen). Eine Sonderauswertung der Mikrozensus-Daten von 1993 hat für Wien ergeben, dass 83% der TürkInnen und 78% der Ex-JugoslawInnen in Substandardwohnungen leben. Die Wohnungsgröße bzw.-fläche, als weiterer Indikator der Wohnqualität, beträgt im österreichischen Schnitt 34 m² pro Person. Die ex-jugoslawische Wohnbevölkerung hat im Durchschnitt 17 Quadratmeter und die türkische Wohnbevölkerung 13 m² zur Verfügung. Bezüglich Wohnungsverhältnissen ist darauf hinzuweisen, dass der öffentlich verwaltete Bereich des Wohnungsanbots in Österreich ausschließlich für InländerInnen bestimmt ist (Münz et al. 1997, 51).

³⁵ Quelle: Mikrozensus 1993

³⁶ Quelle: Mikrozensus 1993

In Österreich sind AusländerInnen in weitaus geringerem Ausmass als Selbständige tätig als InländerInnen. Rund die Hälfte der österreichischen Selbständigen, die nach der Volkszählung von 1991 zusammen etwa 12% der Erwerbstätigen ausmachen, ist in der Landwirtschaft tätig, während dieser Sektor für AusländerInnen kaum zugänglich ist. „Wenn man nur die Selbständigen (und Mithelfenden) im nichtlandwirtschaftlichen Bereich heranzieht, verringert sich der Unterschied zwischen In- und Ausländern. Ausländer haben dann einen Anteil der Selbständigen von 4,2% 1991 und Inländer von 7%.“ (Biffl et al 1997, 44) Dieser Unterschied und der niedrige Anteil selbständiger AusländerInnen gilt im Vergleich mit anderen westlichen Industrieländern als untypisch. Die AutorInnen machen als Zugangsbarriere vor allem „die Ausrichtung der Gewerbe genehmigung an spezifizierten Berufsbildern und die damit verbundene Ausbildung in Österreich“ namhaft (ebenda).

Mehrfach hat *Heinz Fassmann* die Segmentierung des österreichischen Arbeitsmarktes empirisch nachgewiesen. Segmentierung bedeutet hier eine relativ geringe soziale Mobilität zwischen Berufsgruppen und Branchen und des weiteren strukturelle geschlechtsspezifische Ungleichheiten. Segmentierung und geschlechtsspezifische Diskriminierung (mit Ausnahme des öffentlichen Sektors) lassen bereits bei InländerInnen formale Qualifikation zu einer relativen Größe werden: „32,5% der Männer mit AHS- oder BHS-Ausbildung beginnen ihre Berufslaufbahn gleich auf einer höheren, hochqualifizierten oder leitenden Angestelltenposition, Frauen dagegen nur zu rund 16,5%.“ (Fassmann 1992, 122).

Innerhalb des segmentierten österreichischen Arbeitsmarktes hat Fassmann (1993, 118) in seiner Analyse des Mikrozensus von 1992 weiters ein eigenes "Gastarbeiter-Segment" identifiziert. Berufliche Mobilität beschränkt sich im wesentlichen auf dieses Segment, das sich stärker über eine hierarchisch-sozialrechtliche Konzentration als über eine branchenmäßige formiert.

"Von 100 ausländischen Arbeitnehmern erlebt fast die Hälfte eine Berufslaufbahn, die ohne nennenswerte hierarchisch-sozialrechtliche Veränderungen abläuft. Eine aufwärtsgerichtete Mobilität lässt sich nur bei einem Viertel der ausländischen Arbeitnehmer beobachten (gegenüber rund 40% bei inländischen Arbeitnehmern), eine abwärtsgerichtete und mit Dequalifikation begleitete Laufbahn dagegen fast doppelt so oft wie bei der inländischen Bevölkerung. Ausländische Arbeitnehmer sind Teil der klassischen Reservearmee auf dem österreichischen Arbeitsmarkt." (ebenda)

So beginnen schon 84,1 % der AusländerInnen, aber nur 43,5% der InländerInnen ihre Berufskarriere im ArbeiterInnenstatus (AMS info 16 1997, 2). Tendenziell verbleiben MigrantInnen in Bereichen mit niedrigen Qualifikationsanforderungen, niedrigem Status und Lohnniveau. 1992 gingen rund die Hälfte der ausländischen Männer und etwa drei Viertel der Frauen Hilfs- und angelernten Arbeitertätigkeiten nach. "Der Anteil der männlichen ausländischen Hilfsarbeiter ist fast sechsmal so groß wie jener der inländischen." (Fassmann 1993, 117) Bei Frauen betrug dieses Verhältnis aufgrund ihrer generell schlechteren Position 1:4, wobei im allgemeinen die Einkommensentwicklung zwischen 1972 und 1992 für AusländerInnen ungünstiger verlief als für ÖsterreicherInnen, und auch die Einkommensschere zwischen Männern und Frauen größer war.

Der Anteil jener AusländerInnen, die in Österreich als Selbständige in den Arbeitsmarkt *eutreten* ist verschwindend gering. „Und auch der Weg über das duale Bildungssystem in den Arbeitsmarkt ist für AusländerInnen eher die Ausnahme. Insgesamt beginnen 4,4% als Lehrlinge, wobei die regionalen, geschlechtsspezifischen und nationalitätsbezogenen Unterschiede zum Teil beträchtlich sind.“ (AMS info 16 1997, 2) Allerdings lässt sich unter dem Aspekt der „Generation“ oder der „Kohorte“ ein Nachholeffekt in der Lehrlingsausbildung vermerken. „1972 und später - meist in Österreich - Geborene steigen häufiger als Lehrlinge ein: 25,5% der Frauen und 46,5% der Männer dieser Jahrgänge beginnen als Lehrlinge.“ Dabei weisen TürkInnen einen überdurchschnittlichen Lehrlingsanteil auf. Unter ihnen beginnen allerdings dreimal so viele Männer wie Frauen eine Lehre (ebenda).

Segmentierung ist zwar besonders deutlich unter einem sozialrechtlich-hierarchischen Aspekt, lässt sich allerdings auch anhand einer Branchenkonzentration nachweisen. Niedriger Status und Branche können dabei kaum als völlig unabhängige Größen gesehen werden, denn mehr als ein Drittel der AusländerInnen beginnt die Erwerbslaufbahn in Branchen, die durch konjunkturelle und soziale Risiken ausgezeichnet sind wie das Beherbergungs- und Gaststättenwesen, das Baugewerbe, und die Branchen Nahrung/ Textil/ Leder, sowie Eisen/ Metall/ Elektro. Trotz dieser Konzentration auf risikoreiche Branchen nimmt Österreich im internationalen Vergleich insofern eine Sonderstellung ein, als hier die Arbeitslosenquote der AusländerInnen nie wesentlich über dem prozentualen Anteil arbeitsloser InländerInnen lag. „Allerdings ist zu bedenken, dass eine länger andauernde Arbeitslosigkeit in Österreich rascher als anderswo zum Verlust der Aufenthaltsberechtigung führt, was die österreichische Arbeitslosenstatistik entlastet.“ (Fassmann/ Münz/ Seifert 1997, 738).

Die geringe Mobilität auf dem österreichischen Arbeitsmarkt kann schon für InländerInnen als „Diskriminierung“ interpretiert werden, da sie auf eingeschränkte Wahlmöglichkeiten von Individuen, unabhängig von ihrer formalen oder informalen Qualifikation verweist. Tendenziell finden wir für InländerInnen allerdings zahlreiche Bereiche, von denen anzunehmen ist, dass Diskriminierung im wortneutralen Sinn auch als positive erfahren wird bzw. Vorteile mit sich bringt. Beispielsweise deutet nichts darauf hin, dass die geringe Mobilität höherer Angestellter oder Staatsbeamter durch Ausschlussmechanismen anderer Sektoren erzwungen ist, sondern durch subjektiv wahrgenommene Vorteile des erreichten Status und einen Mangel an weiteren objektiven Aufstiegsmöglichkeiten bedingt ist.

Im Fall der AusländerInnen hingegen korrespondiert die Konzentration auf wenige Branchen eher mit negativer struktureller Diskriminierung. Ein Indikator dafür ist, dass die Segmentierung nach Branchen bei den wirtschaftlich Schwächsten mit niedrigem Status auf dem Arbeitsmarkt und mit kaum vorhandener Interessensartikulation, am ausgeprägtesten ist. Während von den ausländischen Männern rund die Hälfte in drei Bereichen beschäftigt sind, sind es bei den Frauen beinahe zwei Drittel. Auch der Schwerpunkt der illegalen Beschäftigung von ausländischen Arbeitskräften liegt in jenen Wirtschaftsbereichen, die die höchsten Anteile von Ausländern an den legal Beschäftigten ausweisen (Rohn 1997, 74).

5.3. *POLITISCHE UND RECHTLICHE REGULIERUNGSMAßNAHMEN*

In der Frühphase der Arbeitsmigration (Anwerbezeit), die als Rotation, d.h. zeitlich limitierte Gastarbeit geplant war, übernahm die österreichische Sozialpartnerschaft die politische Rahmensetzung (befristete Beschäftigungs- und Aufenthaltsgenehmigung sowie Kontingentregelung) im Sinne einer Liberalisierung der AusländerInnenbeschäftigung. (Bauböck 1996, 13). Die Arbeitsmigration entwickelte rasch eine Eigendynamik, wobei die öffentlichen Anwerbekommissionen als auch die strikte Rotation zunehmend an Bedeutung verloren.

1974 wurde den ausländischen Beschäftigten beim Beschluss des Arbeitsverfassungsgesetzes ein aktives Wahlrecht zum Betriebsrat eingeräumt, jedoch kein passives, was ihre eigenständige Interessenvertretung bis heute nicht gestattet (Bauböck 1996, 15-16).

Eine Novelle des Ausländerbeschäftigungsgesetzes im Jahre 1976 verfestigte den Generalvorbehalt, dass AusländerInnen nur dann beschäftigt werden dürfen, wenn die Entwicklung des Arbeitsmarktes und wichtige öffentliche und gesamtwirtschaftliche Interesse dies zulassen. Beschäftigungsbewilligungen wurden weiterhin nicht an die Arbeitskraft, sondern an den sie einstellenden Unternehmer vergeben; sie hatten eine Geltungsdauer von einem Jahr und nach acht Jahren ununterbrochener Beschäftigung bestand Anspruch auf einen zwei Jahre befristeten Befreiungsschein (Bauböck 1996, 15; Parnreiter 1993, 320). Mit diesem Gesetz sollte ein Instrumentarium geschaffen werden, das die Kontrolle von Arbeitsmigration in den Jahren der Krise und Stagnation erlauben sollte. Das Gesetz hielt am inzwischen gescheiterten Rotationsprinzip fest, die Abhängigkeit von Unternehmern wurde dadurch verschärft, was eine Verschlechterung von Löhnen und Branchen mit hoher AusländerInnenbeschäftigung begünstigte und die ethnische Segmentierung des Arbeitsmarktes vorantrieb (Bauböck 1996; Parnreiter 1993).

1988 kam es zu einer weiteren Novelle des Ausländerbeschäftigungsgesetzes, die erstmals dem gescheiterten Rotationsprinzip Rechnung trug durch eine klare Trennung von schon lange in Österreich lebenden und kurzfristig eingereisten AusländerInnen. Für erstere wurde der Zugang auf Befreiungsscheine erleichtert und für deren in Österreich aufgewachsenen Kinder eine sofortige Beantragung eines Befreiungsscheines ermöglicht (Parnreiter 1993, 329). Diese Richtung der abgestuften Integration wurde auch bei weiteren Novellen beibehalten: 1990 wurde die Gültigkeitsdauer des Befreiungsscheines auf fünf Jahre verlängert und eine zwei Jahre befristete Arbeitserlaubnis nach Ersterlangung der Beschäftigungsbewilligung eingeführt, welche die freie Wahl des Arbeitsplatzes nur mehr auf ein Bundesland und in bestimmten Fällen auf eine Wirtschaftsbranche beschränkte. Gleichzeitig wurde aber eine Quotenfestlegung des Gesamtanteils der AusländerInnen am Beschäftigungspotential (Bundes- und Landeshöchstzahlen) eingeführt. Die Quote wurde zunächst mit 10% festgelegt und zuletzt auf 8% gesenkt, wobei nachträgliche Korrekturen für Jugendliche, bosnische Kriegsflüchtlinge sowie ausländische Manager gestattet wurden (Bauböck 1996, 18).

Mit 1. Juli 1993 verabschiedete die Bundesregierung eine Reform des Fremden- und Aufenthaltsgesetzes, das neben einer Gesamtquote der Neuzuwanderung auch die Regelung enthält, dass Anträge auf Einwanderung nur aus dem Ausland gestellt werden dürfen, um den Touristenstatus als bisher möglichen Übergang zu unterbinden. (Bauböck 1996, 23). Bei Fristversäumnissen für Verlängerung gilt diese Regelung auch für langjährig in Österreich lebende ImmigrantInnen. Nach einer quotenabhängigen Erstbewilligung des Aufenthaltes erfolgt frühestens nach fünf Jahren eine unbefristete Bewilligung. Zwingend zu untersagen ist eine Aufenthaltsgenehmigung oder deren Verlängerung, wenn Lebensunterhalt und ortsübliche Unterkunft nicht gesichert sind (Parnreiter 1993, 332).

Die Neuregelungen sind gekennzeichnet durch eine niedrig gehaltene Quote und eine streng selektive Vorgangsweise der Einwanderungspolitik, was nicht nur zum Rückstau bei der Familienzusammenführung führte, Probleme bei Fristversäumnissen von bereits in Österreich lebenden MigrantInnen brachte, sondern auch ein potentiell Ausweichen in die Illegalität der Einwanderung bzw. des Aufenthaltes provoziert. Die in Österreich lebenden AusländerInnen konnten ihre Aufenthaltsbedingungen (Befreiungsscheine) teilweise verbessern, die grundsätzliche Labilität ihrer Rechtsposition blieb erhalten.

5.4. BESCHÄFTIGUNG UND ARBEITSMARKT IN WIEN

Die jahrzehntelange schwache Dynamik des Wiener Arbeitsmarktes trat durch den anhaltenden wirtschaftlichen Aufschwung nicht offen zutage. In der Phase der „Vollbeschäftigung in der Krise“ - von Mitte der 70er bis Ende der 80er Jahre - war die Aufrechterhaltung hoher Beschäftigung einerseits infolge der austrokeynesianische Wirtschaftspolitik gelungen, andererseits auch durch den drastischen Abbau von beschäftigten AusländerInnen in Phasen ökonomischer Krisen Mitte der 70er und Anfang der 80er Jahre. Diese Reduktion der ausländischen Beschäftigten bedeutete letztlich einen substanziellen Export von Arbeitslosigkeit (vgl. Biffl 1997, 46; Bauböck 1996, 14-15)

Die beschäftigungspolitischen Maßnahmen förderten bevorzugt öffentliche Dienstleistungen. Das bescheidene Wachstumsniveau, das in den 80er Jahren aufrecht erhalten werden konnte, war somit im wesentlichen beschäftigungsinduziert, Produktivitätsfortschritte konnten jedoch kaum erzielt werden. Die Wiener Industrie verabsäumte den Modernisierungsprozess weg von der anachronistischen Schwerindustrie und hin zu neuen Produktionsformen. Ende der 80er Jahre, als die ‚deficit spendig‘-Politik an ihre Finanzierungsgrenzen zu stoßen begann, wurden auch die strukturellen Probleme am Wiener Arbeitsmarkt immer offenkundiger. Bei deutlich sinkender Gesamtbeschäftigung in der Produktion wurden die verbleibenden Arbeitsplätze zunehmend mit nicht qualifizierten ausländischen Arbeitskräften besetzt, während die österreichischen StaatsbürgerInnen im Zuge der voranschreitenden Tertiärisierung verstärkt in den Dienstleistungsbranchen Beschäftigung fanden.

Auch die kurze Aufschwungphase zu Beginn der 90er Jahre bedeutete ein weitgehend beschäftigungsinduziertes Wachstum über den Einsatz von ZuwandererInnen, was mit dem

Nachlassen der Konjunktur 1993 zu einem Verdrängungswettbewerb auf dem Arbeitsmarkt des sekundären Sektors führte.³⁷ Eine dynamische Beschleunigung der Arbeitslosenquote in der Industrie - die einen hohen Anteil an zugewanderten Arbeitskräften aufweist - führte zu einer gestiegenen Arbeitslosigkeit bei den AusländerInnen. Die strukturellen Probleme am Wiener Arbeitsmarkt führten zu immer offensichtlicheren Spaltungstendenzen zwischen zugewanderten und einheimischen Arbeitskräften, aber auch zwischen älteren und jungen Arbeitssuchenden.

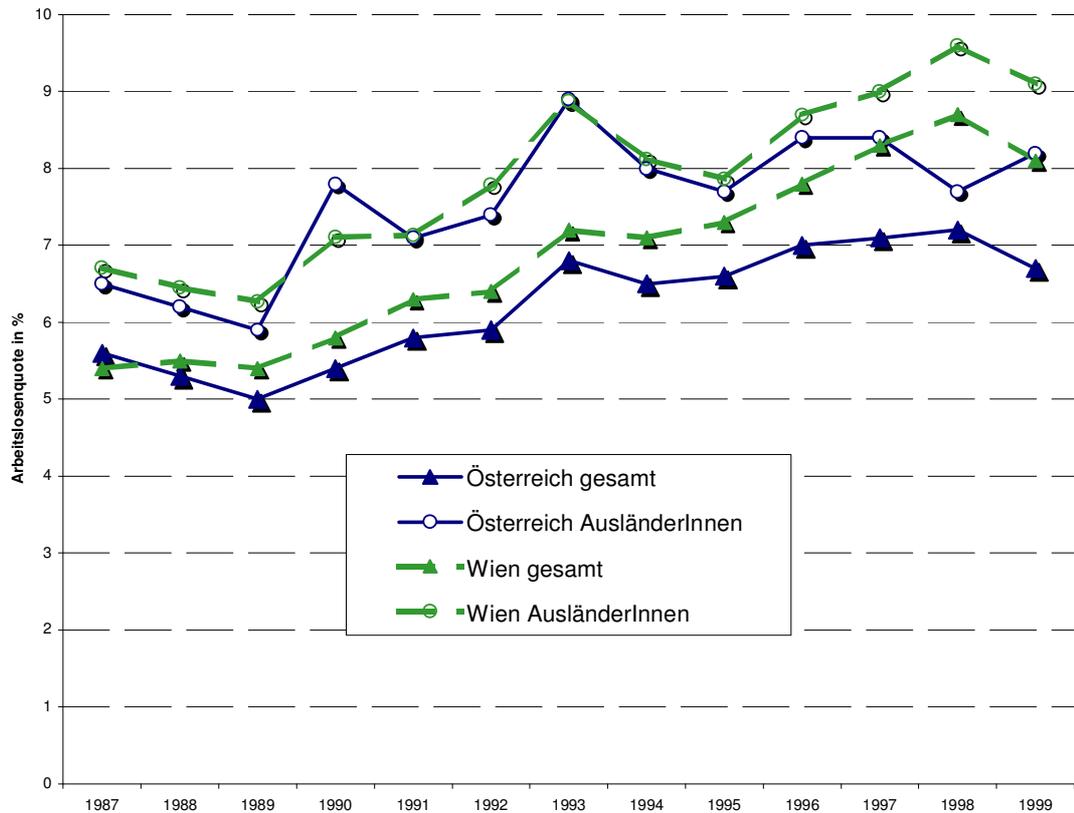
Bis Anfang der 70er Jahre wies Wien im Vergleich zu den anderen Bundesländern noch günstige Arbeitslosenzahlen aus, phasenweise war die Arbeitslosenrate um ein Prozent niedriger als jene des österreichischen Durchschnitts. Diese Differenz wurde aber in den 80er Jahren zunehmend geringer, bis im Jahr 1988 erstmals die Wiener Arbeitslosenrate über der gesamtösterreichischen lag (Wien: 5,5%, Österreich: 5,3%). Seither weist die Bundeshauptstadt immer höhere Arbeitslosenzahlen aus als Österreich. In den 90er Jahren kletterten die Arbeitslosenzahlen schließlich auf über 60.000 - ein Wert, der in den 80er Jahren noch unvorstellbar war: Damals bewegte sich die Zahl der Arbeitslosen zwischen dem niedrigsten Wert im Jahr 1980 von 11.433 (Arbeitslosenrate 1980: 1,5%) und dem höchsten Wert von 43.088 im Jahr 1988 (vgl. Butschek 1990, 101-103). Wie Abbildung 8 (Seite 76) zeigt, sind in Wien Personen mit nichtösterreichischer Staatsbürgerschaft überproportional von Arbeitslosigkeit betroffen und waren insbesondere mit den Folgen des Rezessionsjahres 1993 konfrontiert.

Im wesentlichen ist die Arbeitsmarktentwicklung gekennzeichnet durch Beschäftigungsreduktion und steigende Arbeitslosigkeit infolge des technologischen und strukturellen Wandels. Wien verliert seit dem Rezessionsjahr 1993 kontinuierlich Arbeitsplätze in einem Ausmass wie kein anderes Bundesland. Gerade jene Produktionsbereiche, die traditionell einen hohen Anteil an zugewanderten Beschäftigten aufweisen, sind von überdurchschnittlichen Arbeitsplatzverlusten gekennzeichnet.³⁸ Der Rückgang der Beschäftigtenzahlen in der Produktion konnte bis in die 80er Jahre durch die Gewinne im Dienstleistungsbereich aufgefangen werden. Während für Einheimische die Beschäftigtenzuwächse im tertiären Sektor überwiegend im öffentlichen Dienst, im Bereich der Vermögensverwaltung sowie im Handel stattfanden, konnten insbesondere zugewanderte Frauen Arbeitsplätze in der Reinigung und im Beherbergungs- und Gaststättenwesen einnehmen (vgl. Biffel 1997, 50-53).

³⁷ Der sekundäre Arbeitsmarkt zeichnet sich angebotsseitig durch Arbeitskräfte mit häufigen Brüchen in der Erwerbsbiographie sowie durch einen geringen gewerkschaftlichen Organisationsgrad aus. Überwiegend gehören dem sekundären Arbeitsmarkt Jugendliche, Frauen und ausländische Arbeitskräfte an. Nachfrageseitig bedeutet der sekundäre Arbeitsmarkt instabile Arbeitsplätze ohne Aufstiegschancen und mit geringer Bezahlung. Dem sekundären Arbeitsmarkt ist weitgehend an die Randbereiche der Wirtschaft gekoppelt, also Klein- und Mittelunternehmer mit geringen Ressourcen und Ertragskraft bzw. Unternehmen, die einem starken Wettbewerbsdruck ausgesetzt und mit instabiler Nachfrage konfrontiert sind (vgl. Fassmann 1993, 57 und Kap.3.8.2.1 in diesem Band).

³⁸ vgl. Statistisches Jahrbuch der Stadt Wien 1994, 322. Alleine im Industriebereich gingen in den letzten zehn Jahren beinahe 30.000 Arbeitsplätze verloren (Quelle: Wirtschaftskammer Wien).

Abbildung 8: Arbeitslosenquoten für gesamt Österreich und Wien im Vergleich 1987-1999



Quelle: Arbeitsmarktservice Österreich, Arbeitsmarktservice Wien, eigene Berechnungen

In jenen Branchen, mit den höchsten Anteilen an ausländischen Beschäftigten, finden sich auch die höchsten Anteile an niedrig qualifizierten Beschäftigten. Die niedrigsten Qualifikationen wurden bei den Auswertungen der Volkszählung 1991 überdurchschnittlich häufig in der Bauwirtschaft (47% waren an- oder ungelernt) festgestellt, gleichzeitig waren 1994 28,1% der Beschäftigten in dieser Branche nichtösterreichische Staatsangehörige. Ähnliches zeigt sich im Beherbergungs- und Gaststättenwesen, wo die Volkszählung 1991 fast 60% der Beschäftigten als un- oder angelernt ausweist und 1994 der Beschäftigtenanteil der AusländerInnen mit 41,9% registriert wurde. Einen sehr hohen Anteil an Niedrigstqualifizierten weist die Reinigung aus, die mit einem Anteil von 58,6% zu den wichtigsten Arbeitgebern für nichtösterreichische StaatsbürgerInnen gehört. Hohe Anteile an ausländischen Arbeitskräften weisen auch die Textil- und Lederbranche auf, die als typische low-skill Branchen gelten, infolge der Öffnung der Grenzen unter starken Wettbewerbsdruck geraten sind und überdurchschnittliche Arbeitsplatzverluste hinnehmen mussten.³⁹ HilfsarbeiterInnen trifft die allgemeine Verschärfung der Arbeitsmarktprobleme im Gefolge der

³⁹ Quellen: Arbeitsmarktservice Landesgeschäftsstelle Wien, Hauptverband der Sozialversicherungsträger.

Internationalisierung und produktivitätsorientierten Umstrukturierung der Betriebe am stärksten. (vgl. Biffel 1997, 69-74; Geldner 1997, 88-89).

Die Zukunft der Produktion innerhalb einer Stadtökonomie wird allgemein im human-kapitalintensiven Hochtechnologiebereich gesehen. Vor allem einfache Arbeit wird im weltweiten Wettbewerb immer mehr unter Druck kommen, die Betroffenheit von struktureller Arbeitslosigkeit bzw. von Verdrängungs- und Unterschichtungsprozessen ist für Niedrigstqualifizierte damit sehr groß. Besonders gefährdet sind Bereiche der low-skill-Produktion, deren unqualifizierte Arbeitskräfte im Fall der Freisetzung kaum Alternativen innerhalb des Produktionssektors vorfinden werden. Andererseits steht zu befürchten, dass der wachsende Bereich der gehobenen Dienstleistungen und die Zukunftshoffnung Hochtechnologie aufgrund der mangelnden Ausgangsqualifikation und Weiterbildungserfahrung insbesondere den unqualifizierten ArbeiterInnen und damit dem Gros der AusländerInnen weitgehend verschlossen bleiben wird.

Tabelle 15: Unselbständig Beschäftigte und Arbeitslose in Wien 1987-1996 im Jahresdurchschnitt.

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Unselbständig Beschäftigte gesamt	739.153	742.940	749.320	762.395	781.718	791.961	789.232	788.311	780.475	770.639	764.280	766.824	773.297
darunter AusländerInnen	68.466	69.679	74.028	87.171	104.088	100.296	99.087	102.422	105.051	105.234	104.631	104.158	106.424
darunter AusländerInnen in %	9,3%	9,4%	9,9%	11,4%	13,3%	12,7%	12,6%	13,0%	13,5%	13,7%	13,7%	13,58%	13,8%
Vorgemerkte Arbeitslose gesamt	42.477	43.088	42.858	47.161	52.334	54.464	61.435	60.129	61.020	64.877	68.803	73.328	68.385
darunter AusländerInnen	4.924	4.804	4.952	6.669	7.992	8.475	9.652	9.057	8.970	10.025	10.325	11.103	10.656
darunter AusländerInnen in %	11,6%	11,1%	11,6%	14,1%	15,3%	15,6%	15,7%	15,1%	14,7%	15,5%	15,0%	15,1%	15,6%

Quelle: Arbeitsmarktservice Landesgeschäftsstelle Wien.

5.5. DIE LOKALE WIRTSCHAFTSSTRUKTUR IM UNTERSUCHUNGSGEBIET⁴⁰

Als Untersuchungsgebiet waren jene Teile rund um den Wiener Gürtel definiert, die sich durch einen hohen Anteil an ImmigrantInnen an der Wohnbevölkerung auszeichnen. Insgesamt wurden die Bezirke 6-9 und 15-18 in die Untersuchung einbezogen.

Daten zum Gebiet existieren an sich nur auf Bezirksebene, die nur bedingt aussagekräftig sind. Während der 15. Bezirk relativ homogen ist, verfügen die anderen Bezirke über Teile, die durch eine ausgezeichnete Wohnqualität und durch eine Bevölkerungsstruktur mit überdurchschnittlicher sozio-ökonomischer Struktur gekennzeichnet sind. Weitgehend deckungsgleich mit dem Untersuchungsgebiet war das sogenannte „Wiener URBAN-Gebiet“, das als Zielgebiet des durch die EU geförderten Programmes „URBAN Wien Gürtel Plus“ eingegrenzt wurde. Es umfasste Teile mehrerer Wiener Bezirke, die entlang des sogenannten Gürtels – der wesentlichsten innerstädtischen Verkehrsachse Wiens – liegen. Zu diesem Gebiet stehen auch einige Eckdaten zur Verfügung:

- Die Bezirke Rudolfsheim-Fünfhaus (15. Wiener Bezirk), Ottakring (16. Wiener Bezirk) und Hernals (17. Wiener Bezirk) gehören zu jenen mit dem höchsten Anteil an ausländischer Wohnbevölkerung in Wien. Die Gesamtbevölkerung des URBAN-Gebietes ist in den Jahren 1984 bis 1993 von unter 130.000 auf fast 150.000 angestiegen. In diesem Zeitraum ging die Zahl der dort wohnhaften österreichischen StaatsbürgerInnen von 110.000 auf 97.000 zurück, während gleichzeitig die Zahl der ausländischen StaatsbürgerInnen von 19.000 auf 50.000 anstieg.
- Vor allem bei jenen Teilen dieser Bezirke, die überwiegend von ImmigrantInnen bewohnt werden, handelt es sich um ein sogenanntes gründerzeitliches Viertel, der Großteil der Bauten wurde also vor der Jahrhundertwende errichtet. Der große Anteil von Substandardwohnungen führt dazu, dass überwiegend sozial schwache Bevölkerungsgruppen dort wohnen.
- Nur ein Fünftel der Wohnbevölkerung kann mittleren oder höheren Berufsschichten zugeordnet werden, ein Drittel wird den untersten sozialen Schichten zugerechnet (vgl. Wien URBAN, MD EU-Förderungen).

In den Wiener Bezirken 15 - 17 und insbesondere in den gürtelnahen Gebieten, deren Wohnbevölkerung auch durch einen hohen Anteil an MigrantInnen gekennzeichnet sind, müssen mehr als 80% der Betriebe den Klein- und Kleinstunternehmen zugerechnet werden, haben also 1-9 Beschäftigte. Nur weniger als 2% der Betriebe haben mehr als 100 MitarbeiterInnen (vgl. ÖSB 1996, 15).⁴¹

⁴⁰ Die folgenden Ausführungen stützen sich auf die Arbeitsstättenzählung 1991 des Österreichischen Statistischen Zentralamtes, Daten des Arbeitsmarktservice sowie auf den Bericht der ÖSB-Unternehmensberatung 'Umfeldinformationen zur praktischen Umsetzung einer Qualifizierungs- und Jobagentur im Rahmen des Programms URBAN WIEN Gürtel Plus vom Mai 1996.

⁴¹ Diese Verteilung weicht aber nicht wesentlich von Wiener Durchschnitt ab. Dort beschäftigen 81,2% der Betriebe 1-9 MitarbeiterInnen und 1,8% der Betriebe 100 oder mehr Beschäftigte (Quelle: Wiener Wirtschaftskammer, Stand Juli 1996).

Ungefähr 25% der Betriebe sind dem Produktionsbereich zuzurechnen, drei Viertel den Dienstleistungen. Im Produktionsbereich herrscht das traditionelle Handwerk (Bau- und Baunebengewerbe, Drucker, KFZ-Mechaniker) vor, im Dienstleistungssektor dominieren der Einzelhandel, das Gastgewerbe sowie der Wirtschaftsklasse 'Haushaltung und Hauswartung' zugehörige Unternehmen. Es handelt sich daher weitgehend um Niedriglohnbranchen, die auf geringem technologischem Niveau arbeiten. Die in den Bezirken 15 bis 17 Beschäftigten sind von einem überdurchschnittlich hohen Arbeitsplatzverlustrisiko betroffen.⁴²

Die kleinen Produktions-, Dienstleistungs- und Handelsbetriebe sind weitgehend auf den lokalen Markt ausgerichtet und von der Nachfragestruktur und Kaufkraft der ansässigen Wohnbevölkerung abhängig. Gleichzeitig mit dem hohen Anteil an MigrantInnen, die in der Regel niedrige Einkommen lukrieren, ist insbesondere die Wohnbevölkerung der Bezirke 15 und 16 überproportional von Arbeitsplatzverlusten betroffen.⁴³ Entsprechend der geringen Kaufkraft der ansässigen Wohnbevölkerung sind eher Geschäfte im niedrigpreisigen Segment tlw. auch Billigläden (10ÖS-Shops, McMoney) anzutreffen.

Die URBAN-Zone verlor im Verlauf der letzten 20 Jahre gut 10% der Arbeitsplätze. Bei der Volkszählung 1991 wurde weiters im Vergleich zur gesamtstädtischen Arbeitslosigkeit eine um 2% höhere Arbeitslosenrate festgestellt.⁴⁴ Während insbesondere im Handel die Arbeitsplätze zugenommen haben, sind sie im traditionellen produktiven Kleingewerbe (Bau, Metall, Holz etc.) verlorengegangen. Die Gründe dafür liegen in der konjunkturellen Entwicklung, insbesondere die Rezession der Baubranche gefährdet die vielen in diesen Bezirken angesiedelten Betriebe des Bau- und Baunebengewerbes. Grundsätzlich bergen urbane Standorte im Vergleich zu ländlichen Gebieten Rahmenbedingungen, die sie für Produktionsbetriebe nur bedingt geeignet machen: höhere Fixkosten aufgrund höherer Grundstückspreise und Mietkosten sowie aufgrund höherer Löhne für FacharbeiterInnen, Umweltauflagen und häufiger Probleme mit AnrainerInnen. Ein wesentliches Standortproblem bilden die fehlenden räumlichen Entwicklungs- und Expansionsmöglichkeiten. Produktionsbetriebe mit einem hohen Flächenbedarf verlassen daher tendenziell diese Bezirke und siedeln sich im Wiener Umland oder im städtischen Randgebiet an. Dazu kommen strukturelle Probleme, wie sie Klein- und Mittelbetriebe besonders betreffen: Sie werden dem Randbereich der Wirtschaft zugeordnet, gekennzeichnet durch geringe Ressourcen und Ertragskraft, stark dem Wettbewerb ausgesetzt, mit geringer Marktmacht ausgestattet und von einer instabilen Nachfrage abhängig (vgl. Fassmann 1993, 57).

Neue Arbeitsplätze sind in den letzten Jahren hauptsächlich durch Expansion und Neuansiedlung von Handelsbetrieben entstanden.⁴⁵ Während die eben beschriebenen Produktionsbetriebe unter grundsätzlichen strukturellen und weniger regionalspezifischen Problemen wie verschärftem Wettbewerb und konjunkturellen Schwankungen leiden, sind die lokalen Handels- und Dienstleistungsbetriebe wie beispielsweise Friseure, Greissler, Schuster etc. - also der Nahversorgung dienende Betriebe - von der geringen lokalen Kaufkraft und von der Konkurrenz durch Einkaufszentren betroffen.

⁴² Quelle: Auskunft Synthesis Forschungsgesellschaft, betraut seitens des AMS Wien mit 'Der Arbeitsmarkt in Wien - Strukturbericht 1996'.

⁴³ Quelle: Auskunft Synthesis Forschungsgesellschaft.

⁴⁴ Operationelles Programm URBAN WIEN Gürtel Plus, 11.

⁴⁵ Der Handel weist ein sehr hohes Arbeitsplatzverlustrisiko auf (Quelle: Auskunft Synthesis Forschungsgesellschaft).

Viele Kleingewerbebetriebe sind Familienbetriebe, die Nachkommen der UnternehmerInnen sind oft nicht bereit, das Geschäft weiterzuführen. Die InhaberInnen arbeiten daher oft ohne Zukunftsorientierung weiter, viele von ihnen nur deshalb, weil sie keine/keinen KäuferIn dafür finden können. Ein nicht unwesentlicher Teil der Unternehmen wird aufgrund der Pensionierung der GeschäftsinhaberInnen aufgelöst. Dies schlägt sich auch in der geringen Bereitschaft der BetriebsinhaberInnen nieder, neue Entwicklungen mitmachen, Produkt- und Technologieveränderungen stehen sie zumeist uninteressiert und/oder verschlossen gegenüber. Der Anteil jener Unternehmen, die in ihrer Produktpalette und in ihrem Erscheinungsbild eher an die 60er und 70er Jahre erinnern, sticht bei Begehungen ins Auge genauso wie die vielen 'Geschäftslokal zu vermieten' - Plakate insbesondere in den weniger belebten Seitengassen.⁴⁶

⁴⁶ Bei den bereits durchgeführten Interviews mit zugewanderten UnternehmerInnen wurden mehrfach Fehlentwicklungen in der lokalen Wirtschaftsstruktur beklagt. Dazu gehört auch nach Ansicht der unternehmerisch aktiven ImmigrantInnen das Abwandern bzw. die hohe Rate an Schließungen einheimischer Unternehmen.

6. **KOLLEKTIVE MIGRATIONSGESCHICHTE UND MIGRATIONSBEDINGUNGEN**

Innerhalb des Interaktionsansatzes zählen zu den spezifischen Rahmenbedingungen auch Migrationsgeschichte und Migrationsbiographien der gegenwärtigen Akteure in ethnischen Ökonomien. Um dieser historischen Analyse in ihrer länder- und kulturübergreifenden ökonomischen, sozialen wie politischen Dimension gerecht zu werden, haben wir der Migrationsgeschichte der zwei wichtigsten Herkunftsländer österreichischer Arbeitsmigration (Ex-Jugoslawien, Türkei) eine Kurzdarstellung des Europäischen GastarbeiterInnensystems sowie der spezifisch österreichischen Situation als Aufnahmeland vorangestellt. Erst vor diesen transnationalen Kontext des Migrationsgeschehens lassen sich gruppenspezifische Unterschiede sowie Gemeinsamkeiten adäquat darstellen und daraus resultierende Spezifika und Strategien von und für ethnische Ökonomien einschätzen.

6.1. **DAS EUROPÄISCHE GASTARBEITERINNENSYSTEM**

6.1.1. **Ökonomische und politische Rahmenbedingungen der Migration**

Im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung und Weltmarktintegration übernahm AusländerInnenbeschäftigung in allen west- und mitteleuropäischen Industriestaaten eine zentrale Rolle für den nach dem Zweiten Weltkrieg einsetzenden Strukturwandel hin zu einer kapitalintensiven Massenproduktion. Die während der Expansion und Produktionsumstrukturierung im untersten Arbeitsmarktsegment geschaffenen Arbeitsplätze waren gekennzeichnet durch höhere Arbeitsintensität, schlechtere und ungesündere Arbeitsbedingungen, niedrigere Entlohnung, stärkere Konjunkturabhängigkeit und geringe Qualifikationsansprüche. Die fordistische Struktur der industriellen Massenproduktion bedingte nicht nur eine Steigerung des Arbeitskräftebedarfs, eine weitere Fragmentierung der Produktionsabläufe, sondern auch eine Dequalifizierung von Arbeitskräften in bestimmten Produktionsschritten (Wallerstein 1984). Die bestehende Situation in den europäischen Aufnahmeländern war aber gekennzeichnet von einem generellen Arbeitskräftemangel, der es der einheimischen Arbeiterklasse ermöglichte, diese Arbeitsplätze nicht mehr anzunehmen. Der Import ausländischer Arbeitskräfte stellte daher eine Möglichkeit dar, diese produktionsbedingte *Unterschichtung* (Heckmann 1992, Hoffmann-Nowotny 1970) dennoch durchzuführen bei gleichzeitigem sozialen Aufstiegseffekt für die einheimische Arbeiterklasse, die zunehmend auch als Konsumentenschicht gewonnen werden sollte. Die ausländischen Arbeitskräfte wurden als Gruppe der GastarbeiterInnen im untersten Bereich des durch den Arbeitsmarkt definierten Schichtungssystems eingesetzt (Sackmann 1997, 43). Voraussetzung für die ökonomische und politische Möglichkeit, in den Peripherieländern Arbeitskräfte zu mobilisieren, war deren abhängige Integration in die bestehende internationale Markt- und Arbeitsteilung. Das GastarbeiterInnensystem als Arbeitskraftbeschaffungsprozess erfüllte die organisatorischen Umstrukturierungs- und Expansionserfordernisse der Zentren industrieller Massenproduktion. Der Pool an MigrantInnen entstand in jenen Ländern, die als Peripherie bezeichnet wurden und im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung als mehr oder

wenig rückständig galten bzw. zeitgleich zur industriellen Expansion der Zentren einer ökonomischen Destabilisierung ausgesetzt waren.

Ausländerbeschäftigung als flexibler Konjunkturpuffer und Ergänzungsfunktion wurde von Organisationen wie der OECD bereits ab Anfang der 60er Jahre als ein ökonomisches Arrangement gepriesen, bei dem alle Beteiligten als potentielle Gewinner aussteigen könnten. Durch das geplante Rotationsprinzip für ausländische ArbeitnehmerInnen sollte ihre Zahl sowie ihre Aufenthaltsdauer der aktuellen Nachfrage angepasst werden und damit die Entstehung einer dauerhaften industriellen Reservearmee verhindert werden. Die ArbeitsmigrantInnen hingegen könnten durch vergleichsweise bessere Entlohnung in den Gastländern aufgrund des internationalen Lohngefälles Ersparnisse bilden und diese in die Herkunftsländer rückinvestieren (Bauböck 1996, 12-14).

Das west- und mitteleuropäische GastarbeiterInnensystem (Arbeitsmigration) etablierte sich in den einzelnen Zielländern Europas zeitlich etwas verschoben und zeigte klare Prioritäten einzelner Sendestaaten bezüglich Zielländer der MigrantInnen. Diese Präferenzen waren vielfach durch ehemalige historisch-kulturelle Beziehungen und den dadurch noch weiterbestehenden ökonomischen und politischen Verflechtungen bedingt. So spielten die ehemaligen Kolonialbeziehungen im Migrationsgeschehen eine zentrale Rolle. Großbritannien, Frankreich und die Niederlande verfügten sowohl über GastarbeiterInnen aus dem südeuropäischen Raum als auch über ImmigrantInnen aus den ehemaligen Kolonien. Die Dominanz der englischen und der französischen Sprache als Lingua franca in den Ländern der Dritten Welt als auch die kulturelle Orientierung der dortigen Bevölkerung an den ehemaligen Kolonialmächten begünstigte die Einwanderung in diese Länder. Deutschland, die Schweiz und Österreich starteten ihre Rekrutierungen fast ausschließlich in den peripheren Ländern Europas (Jugoslawien, Türkei, Spanien, Italien, Portugal, Griechenland). Generell verlief die geographische Migrationsroute vom Süden nach Norden, von den ärmeren Staaten der europäischen Peripherien bzw. der Dritten Welt in Richtung reichere, wirtschaftlich prosperierende Zentralräume gemessen am Grad der Modernisierung bzw. der Industrialisierung (Fassmann/ Münz 1996).

Trotz deutlicher Variationen bezüglich Herkunftsländer und Unterschiede bezüglich des genauen zeitlichen Rahmens und der konkreten rechtlichen Umsetzung der Migrationsbestimmungen seitens der Aufnahmeländer lassen sich folgende gemeinsame Charakteristika des europäischen GastarbeiterInnensystem zusammenfassen (Parnreiter 1993, 114):

- organisierte Migration samt Anwerbeverfahren
- Konzentration der angeworbenen ArbeitsmigrantInnen auf einige wenige Sektoren des Arbeitsmarktes mit niedrigen Qualifikationsansprüchen
- geplantes Rotationsprinzip: zeitlich limitierter und kontrollierter Aufenthalt und Arbeitseinsatz zur Vermeidung von permanenter Ansiedlung. Im Gegensatz zu den USA und Kanada wurden in Europa MigrantInnen mehrheitlich nicht eingebürgert. Damit geht der Ausschluss vom Wahlrecht und anderen BürgerInnenrechten einher (Fassmann/Münz 1996)
- Akzeptanz und/oder Förderung der Migration durch die Herkunftsländer (Migrationsgesetze und bilaterale Abkommen mit Zielländern), teils aus eigenen Arbeitsmarktproblemen, teils als Hoffnung auf Rückinvestitionen und positive Ausbildungseffekte sowie als erwünschte Teilhabe an einem Modernisierungsschub

- Erhöhung der volkswirtschaftlichen Produktivität der Zielländer durch den Einsatz der ausländischen Arbeitskräfte sowie Erhöhung der wirtschaftlichen Konkurrenzfähigkeit der jeweiligen Industrie.

6.1.2. *Entwicklung und Veränderungen der Arbeitsmigrationsmuster*

Die erste Phase der Arbeitsmigration war gekennzeichnet durch eine massive Mobilisierung der ausländischen Arbeitskräfte mittels privater und gewerblicher Vermittlungsmaßnahmen sowie professioneller und zum Teil staatlicher Anwerbeagenturen, wobei die öffentlichen Anwerbekommissionen zunehmend an Bedeutung verloren zugunsten der privaten Vermittlung und Mundpropaganda im Freundes- und Verwandtenkreis der MigrantInnen (Parnreiter 1993, Bauböck 1996, Fassmann/Münz 1996). Die rasch entwickelte Eigendynamik der Arbeitsmigration beruht sowohl auf den sogenannten *Push-Faktoren* wie Unterbeschäftigung, geringes Lohnniveau sowie ökonomische und politische Disparitäten in den Herkunftsländern als auch auf den sogenannten *Pull-Faktoren* bezogen auf die Zielländer, die bedingt durch Hochkonjunktur, Arbeitskräftemangel, hohes Lohnniveau sowie demokratische Rechtsstaatlichkeit und einen höheren Grad der Industrialisierung Anziehungskraft ausübten. Portes und Böröcz erklären die in einmal Gang gesetzte Mobilisierung folgendermaßen: „In general, the emergence of regular labor outflows of stable size and known destination requires the prior penetration by institutions of the stronger nation-state into those of the weaker sending ones. Political and economical conditions in the latter are then gradually molded to the point where migration to the hegemonic center emerges as a plausible option for the subordinate population. The process of external penetration and internal imbalancing of labor-exporting areas has taken very different forms, however, during the history of capitalism“ (Portes/ Böröcz 1989, 608).

Die zweite Phase der Arbeitsmigration wurde eher durch den Familiennachzug geprägt und entfernt sich damit bereits vom ursprünglich geplanten Rotationsprinzip. Die Motive dafür lagen einerseits in einer Verschiebung des ausländischen Arbeitskräftebedarfs auf den tertiären Sektor, der vor allem Frauen beschäftigte⁴⁷ und andererseits in der Hoffnung der MigrantInnen durch oftmals doppelte Verdienstmöglichkeit finanzielle Besserstellung zu erreichen bzw. die Rückkehr zu beschleunigen (Parnreiter 1993, 124).

Mitte der 70er Jahre reagierten west- und mitteleuropäische Regierungen und Arbeitgeber auf die einsetzende wirtschaftliche Rezession im Gefolge des Ölpreisschocks (1973) mit einem Anwerbestopp für ausländische Arbeitskräfte. Das krisenhafte Ende der industriellen Massenproduktion löste Veränderungen in der internationalen Arbeitsteilung (Verlagerung von Produktionsstätten) und technologisch bedingte Rationalisierungsmaßnahmen sowie einen Strukturwandel der Arbeitsorganisation aus, der mit dem Stichwort postindustrielle oder postfordistische Produktionsweise umschrieben werden kann. Wesentliches Kennzeichen im Unterschied zum fordistischen System ist der Wechsel vom Zentrum-Peripherie-Verhältnis, das sich im Gegensatz zur industriellen Massenproduktion nun in den Zentren selbst reproduziert. Diese

⁴⁷ Mirjana Morokvasic stellte fest, dass in Ländern mit einer straff organisierten Arbeitsmigrationspolitik, wie die BRD, die Schweiz und Österreich, die Erwerbsbeteiligung von ausländischen Frauen fast doppelt so hoch ist wie die der einheimischen Frauen (Morokvasic 1987, 84) Die Erwerbsquote sinkt allerdings im Rahmen der Familienzusammenführung und es gibt Unterschiede in der Erwerbsquote je nach Herkunftsländern.

ökonomische Reorganisation im internationalen Maßstab ist geprägt von folgenden Tendenzen, die in den einzelnen west- und mitteleuropäischen Staaten ebenfalls zeitversoben ihre Wirkungen zeitigten und zeitigen (Parnreiter 1993, 96-113):

- Entindustrialisierung der Industriestaaten
- Expansion und Internationalisierung des Finanzkapitals
- Prozessinnovation und Rationalisierung
- Ausbreitung der informellen Ökonomie

Bedingt durch den technologischen Fortschritt der Mikroelektronik und Industrierobotik sowie durch die Weiterentwicklung von Informations- und Kommunikationstechnologien wurden einzelne Produktionsschritte und ganze Branchen marginalisiert bzw. wegrationalisiert. Informations- und Kommunikationstechnologien stellten aber auch die materiellen Voraussetzungen für den ökonomischen Internationalisierungsprozess dar, denn Produktion und Distribution im internationalen Maßstab ist nur möglich aufgrund einer perfekten Standardisierung von Produktionsteilen, einer raschen und günstigen Übermittlung von Informationen sowie einer flexiblen, klientelorientierten Produktion. Räumlich getrennte Unternehmenseinheiten können so integriert, juristische sowie politische Grenzen können unterlaufen werden. Diese gesteigerte Flexibilität der Produktionsmittel impliziert eine ebensolche Steigerung der Flexibilität und Mobilität von Beschäftigten.

Diese - hier nur grob umschriebenen Entwicklungen - führten zu Verschiebungen der beruflichen Hierarchien, der gesamten Arbeitsorganisation, der Einkommensverteilung und der Branchenbewertung. Von den Wandlungsprozessen auf dem Arbeitsmarkt waren und sind MigrantInnen in weit höherem Maße betroffen als einheimische Arbeitskräfte. Mit dem Arbeitskräfteabbau in der industriellen Massenfertigung, mit dem Bedeutungsverlust des produzierenden Gewerbes, der nur teilweise durch Dienstleistungsexpansion ausgeglichen werden konnte, kam es zu instabileren (zeitlich wie arbeitsrechtlich) Arbeitsverhältnissen, wachsenden Lohn disparitäten, einer weiteren Abspaltung von prekären Segmenten des Arbeitsmarktes und einer zunehmenden Differenzierung der Arbeitsmarktchancen nach Alter, Geschlecht und ethnischer Zugehörigkeit oder Staatsbürgerschaft (Parnreiter 193, Overbeek 1995).

Nur wenige Jahre nachdem die Beschäftigung ausländischer Arbeitskräfte in den Ländern West- und Mitteleuropas zahlenmäßig ihren Höhepunkt erreicht hatte, wurde durch Anwerbe- und Rekrutierungsstopp sowie gesetzliche Einwanderungs- und Aufenthaltsbeschränkungen eine massive Reduktion dieser Bevölkerungsgruppe angestrebt. Die Zahl der ausländischen Beschäftigten ging zwar zurück, da die Rückwanderung mittels staatlicher Regulierungsinstrumente besonders in Mitteleuropa (Deutschland, Schweiz, Österreich) leicht organisierbar war, aber die Neuzuwanderung brach nicht völlig ab. Trotz zahlreicher Maßnahmen (z.B. Rückkehrprämien in der BRD) kam es in den meisten europäischen Ländern nur zu einer Verlangsamung bzw. Veränderung, aber zu keinem Ende der Migration (Fassmann/ Münz 1996, 22). Die ökonomischen und sozialen Bedingungen sowie in vielen Fällen auch die politische Situation in den jeweiligen Heimatländern hatten sich eher verschlechtert als verbessert und die oftmals mit der Auslandsarbeit erhofften Sparziele der MigrantInnen wurden auch aufgrund ihrer Unterschichtsfunktion in den Aufnahmeländern kaum erreicht.

Insbesondere die anhaltende Zuwanderung im Rahmen der Familienzusammenführung und steigende Geburtenzahlen unter der ausländischen Wohnbevölkerung glichen die tatsächlichen Rückwanderungszahlen Mitte der 70er Jahre bald wieder aus. (Münz et al. 1997) Sowohl die Familienzusammenführung als auch die im Aufnahmeland geborenen Kinder (Migranten der ‚Zweiten Generation‘) bewirkten eine demographische Veränderung in der Zusammensetzung der ausländischen Bevölkerung, die in der ersten Phase der Migration vornehmlich aus jungen Männern im arbeitsfähigen Alter bestand. Der Familiennachzug schränkte die Flexibilität bezüglich Rückkehr ein und führte so zur räumlichen Konsolidierung der ausländischen Wohnbevölkerung.

Ab der zweiten Hälfte der 80er Jahre wurde das GastarbeiterInnensystem in den west- und mitteleuropäischen Staaten bedingt durch zunehmende internationale Krisenentwicklungen von Flucht- und Asylmigration überlagert und schließlich abgelöst (Bürgerkrieg in Sri Lanka, vermehrte Konflikte in afrikanischen Staaten, Kurdenverfolgung, Krieg in Ex-Jugoslawien). Die sogenannten Push-Faktoren der Migration wurden dominierend, was gleichzeitig zu einer Diversifizierung der Herkunftsländer führte. Die Öffnung der Grenzen zwischen Ost- und West und die damit verbundenen wirtschaftlichen Krisenphänomene erhöhten die Migration aus den ehemaligen kommunistischen Staaten, die oftmals durch neue irreguläre Muster der Saisonarbeit und Pendelwanderungen über große Entfernungen gekennzeichnet sind (Fassmann/Münz 1996).

Die Volkswirtschaften West- und Mitteleuropas sind seit den 90er Jahren von einer strukturellen Arbeitslosigkeit betroffen, die trotz konjunktureller Entwicklungsphasen signifikant hoch bleibt (*jobless growth*). Die seit den späten 50er Jahren beginnende Internationalisierung europäischer Arbeitsmärkte brachte insgesamt 20 Millionen Menschen nach West- und Mitteleuropa. Rund 19 Millionen dieser ArbeitsmigrantInnen leben heute als AusländerInnen in einem der Staaten West- und Mitteleuropas, konzentriert auf die untersten beruflichen und gesellschaftlichen Hierarchien. Aufgrund des in vielen europäischen Ländern geltendem Abstammungsprinzip (*„ius sanguinis“*)⁴⁸ blieben auch die im Aufnahmeland geborenen Kinder vielfach ausländische Staatsangehörige (Fassmann/Münz 1996, 52).

Die politische Antwort Europas besteht derzeit in einer massiven Verschärfung der Eintrittsbarrieren sowie einer restriktiveren Handhabung der Arbeits- und Aufenthaltsbedingungen⁴⁹, wobei letzteres auch vermehrt die ausländische Wohnbevölkerung betrifft, die neben ökonomisch schwierigeren Bedingungen auch einer erhöhten Gefährdung ihrer staatlichen Legalitätssicherung ausgesetzt ist.

⁴⁸ In Frankreich wurde die Einbürgerung durch das dort vorherrschende "ius soli" erleichtert.

⁴⁹ Die Gesetzgebung der Staaten West- und Mitteleuropas tendiert zu einer Harmonisierung von Visa-, Reise- und Asylbestimmungen auf möglichst niedrigem Niveau. Europa transformierte das Asylverfahren bereits in ein Instrument zur Verhinderung unerwünschter Wanderung. Dieses Instrument wurde maßgeblich durch das Schengener Abkommen bzw. den Beschluss der EU-Staaten über Grenzübertritte aus Drittstaaten geschaffen (Tribalat in Fassmann/Münz 1996,114).

6.1.3. Gesellschaftspolitische Positionen der MigrantInnen

Arbeitsmigration und Einwanderungspolitik stehen im Spannungsfeld zwischen ökonomischen und gesellschaftspolitischen Positionierungen der MigrantInnen. Die Situation der GastarbeiterInnen ist daher neben ihrer allgemeinen ökonomischen Unterschichtsfunktion auch wesentlich von gebotenen rechtlichen, sozialen sowie kulturellen Rahmenbedingungen im Aufnahmestaat geprägt. In Hinblick auf die Positionierung von MigrantInnen in den Aufnahmeländern lassen sich grundsätzlich zwei unterschiedliche politische Logiken ausmachen. Einerseits der Versuch der individuellen Gleichstellung, wie sie vor allem in Frankreich praktiziert wurde und die auf Gruppen bezogene Gleichstellung, wofür England und die Niederlande als Beispiele angeführt werden können. Die letzteren, multikulturellen Konzepte der Minderheitenpolitik tendieren dazu, Konzepte wie Begriffe der ‚ethnischen Gemeinschaft‘, ‚ethnischen Minderheit‘, ‚Rasse‘ als zu selbstverständliche Kategorien zu verwenden und damit zu institutionalisieren. Dabei werden ökonomische Prozesse des Arbeitsmarktes und der strukturellen Arbeitsteilung sowie gesamtgesellschaftliche Probleme zunehmend ‚ethnisiert‘ und durch die Hervorhebung von Partikularismen werden Tendenzen der Segregation, der Segmentierung als auch Stigmatisierung gefördert bzw. zementiert. Demgegenüber tendiert eine individuelle Gleichstellungspolitik zu einer realen Unsichtbarmachung bestehender Besonderheiten und zur Durchsetzung assimilatorischer Eingliederung sowie zur Unterlassung positiver Fördermaßnahmen für benachteiligte Gruppen (Schulte 1994, 133).

Die **rechtliche Situation** von MigrantInnen im GastarbeiterInnensystem basiert darauf, dass sie in der Regel nicht die Staatsbürgerschaft des Aufnahmelandes erhalten. Ihr Rechtssicherheit bezogen auf Aufenthalts- als auch Arbeitserlaubnis ist daher vorbehaltlos von staatlichen Maßnahmen und Gesetzesregelungen abhängig. Durch diesen staatlichen Opportunitätsvorbehalt unterscheiden sich ArbeitsmigrantInnen von anderen Arbeitskräften im B-Sektor des Arbeitsmarktes. Obwohl Arbeitsmigration ein Produkt der Internationalisierung europäischer Märkte ist, sind die Betroffenen einer nationalstaatlichen Reglementierung ihrer Arbeits- und Aufenthaltsrechte ausgesetzt, was einen andauernden Unsicherheitsfaktor und eine Verwundbarkeit bezüglich ihrer gesamten Lebens- und Arbeitsperspektive zur Folge hat. Saskia Sassen umschreibt diese Sonderstellung der ausländischen Arbeitskraft folgendermaßen: „While the generalization of the labor market for international migrations as a world-level labor-supply system, the strengthening of the nation-state creates the conditions for immigrant labor as a distinct category of a nations labor supply. That is to say, immigrant labor is not just any labor“ (Sassen 1988, 37). Robert Miles definiert ArbeitsmigrantInnen daher als ‚unfree wage labour‘ im Gegensatz zur freien LohnarbeiterIn, die in einem Doppelschritt von nationalstaatlicher Rechtsunsicherheit einen gezieltem ökonomischen Einschluss im untersten Segment des Arbeitsmarktes ausgeliefert sind (Miles 1987, 159). Diese abhängige Position im industriellen System stellt eine wesentliche Grundvoraussetzung für die stärkere Einbindung von ArbeitsmigrantInnen in den informellen Sektor der Wirtschaft dar, der in der postfordistischen Produktionsweise insgesamt eine Ausweitung erfährt.

Die **soziale Situation** von MigrantInnen umfasst neben der schon angeführten ökonomischen Position am Arbeitsmarkt vor allem ihre Position im Bildungssystem und am Wohnungsmarkt, als auch die Herausbildung ethnischer Netzwerke und eigener Organisationsformen.

Für die erste Generation lag der Grad der anerkannten Qualifikation deutlich unter dem Qualifikationsniveau (schulisch wie beruflich) der Aufnahmegesellschaft, was mit den damaligen Bildungssystemen der Herkunftsländer zusammenhängt als auch mit der Tatsache, dass in der Anwerbephase Qualifikationen von geringer Bedeutung waren (Parnreiter 1993, Bauböck 1996). Für den Bildungsweg der nachfolgenden Generationen gilt einerseits die gesamtgesellschaftlich wirksame Interdependenz der jeweiligen Positionen der Elterngenerationen am Arbeitsmarkt mit dem potentiellen Schul- und Berufsbildungsweg der Kinder. Andererseits bestehen neben einer allgemeinen bildungspolitischen Benachteiligung der MigrantInnen im Schul- und Ausbildungssektor auch erhebliche Unterschiede im Maß der Benachteiligung je nach ethnischer Zugehörigkeit. Sackmann (1997, 43) diagnostiziert z.B. für Deutschland im Vergleich zu anderen MigrantInnengruppen eine stärkere Benachteiligung der türkischen MigrantInnen im Bildungssystem.

Die Wohnungssituation von MigrantInnen war und ist in den meisten west- und mitteleuropäischen Ländern deutlich unter der durchschnittlichen Versorgung der einheimischen Bevölkerung. Durch den Familiennachzug haben sich zwar Wohnheime und eigens für MigrantInnen vom Arbeitgeber bereitgestellte Unterkünfte zugunsten eigener Haushaltsgründungen reduziert, aber die Wohnungen der ArbeitsmigrantInnen sind meist, was Wohnlage sowie Wohnungs- und Hausausstattung betrifft, in den unteren Kategorien angesiedelt, sanierungsbedürftig, relativ klein und vergleichsweise teuer (Häußermann/ Siebel 1996). Die Einbindung der ArbeitsmigrantInnen in den marginalen Marktsegmenten in Verbindung mit der oftmals prekären Wohnsituation reproduziert ihre Unterschichtung innerhalb der internationalen Arbeitsteilung als konkrete Sozialstruktur in den Aufnahmeländern. AusländerInnenkonzentration in Wohngebieten mit mangelnder Infrastruktur erzeugt bessere Sichtbarkeit der MigrantInnen und gibt oft Anlass zur wechselseitigen Stigmatisierung der dortigen Wohnbevölkerung und der Wohngegend.

Ethnische Netzwerke und Organisationen waren und sind wichtige Hilfestellungen zur Orientierung beim Eintritt in die Aufnahmeländer. Sie bieten soziale Kontakte, fördern Gemeinschaftsbildung und begünstigen die öffentliche Etablierung ethnischer Institutionen wie Kirchen, spezielle Dienstleistungen, Clubs und eine eigene Presse (Heckmann 1992, Sackmann 1997). Ethnische Organisationen und Vereine lassen sich bezüglich ihrer Funktionen unterscheiden, ob sie eher auf Kultur- und Freizeitgestaltung oder auf Interessenvertretung, politische Aktivitäten sowie Unterstützungs- und Beratungstätigkeit ausgerichtet sind, wobei die meisten Organisationen bzw. Vereine eher multifunktional wirksam sind. Sie tragen in jedem Fall zur ‚community formation‘ bei und erlangen einen Bedeutungszuwachs im Zusammenhang mit der Herausbildung von ethnischen Ökonomien. Ethnische und kulturelle Netzwerke übernehmen oft haushaltsübergreifend die Aufgabe, die Reproduktion der gewanderten Arbeitskräfte zu sichern. In vielen Fällen spielen sie jene Rollen, die für die einheimische Bevölkerung in den Aufnahmeländern weitgehend der Staat und/oder öffentliche Dienstleistungseinrichtungen übernommen haben. Von der Kreditvergabe über die Organisation des sozialen Lebens bis zur Ausübung sozialer Kontrolle reicht die Palette der Tätigkeiten solcher Netzwerke (Sassen 1989, 71; Parnreiter 1993, 53; vgl. Kap. 3.3.1.1).

Die **kulturelle Situation** von ArbeitsmigrantInnen kann grundsätzlich als kulturelle Minderheitenstellung oder Subkultur klassifiziert werden. Sie basiert zunächst auf den mehr oder weniger großen Unterschieden ihrer Herkunftszusammenhänge zur Soziokultur der Aufnahmeländer. Diese Differenzen sind einerseits gebrochen durch ihre ökonomische Einbindung in ein

internationales Arbeitsteilungssystem, das auch die soziokulturellen Rahmenbedingungen ihrer Herkunftsländer veränderte und andererseits durch die räumliche Distanz und sozioökonomische Freisetzung der MigrantInnen von ihrem ursprünglichen Sozialisationskontext. (Bauböck 1994, Sackmann 1997).

MigrantInnen aus unterschiedlichen Herkunftsländern zeigen zudem klare Unterschiede in ihrer Haltung gegenüber den Aufnahmegesellschaften bezogen auf das Ausmaß ihres sozialen und kulturellen Integrationswunsches (Sackmann 1997, 44). Partielle Akkulturationsweise entsprach am ehesten den Bedürfnissen jener MigrantInnen, die rückkehrorientiert waren. Mit dem verstärkten Familiennachzug und dem Scheitern des Rotationsprinzips, das lange Zeit auch mit den Vorstellungen der MigrantInnen korrespondierte, veränderte sich ihre Situation nachhaltig, da mit der räumlichen Konsolidierung, der Schulbildung und Sozialisation der Kinder kulturelle Kommunikation bedeutsamer wird. Kulturelle Zuschreibungen der Aufnahmegesellschaften, die ArbeitsmigrantInnen meist als einheitliche Gruppe wahrnehmen und dieser bestimmte Eigenschaften zuschreiben, können ebenfalls die tatsächlichen Handlungsmöglichkeiten von MigrantInnen beeinflussen. Während sich in modernen Gesellschaften Menschen eher als Individuen wahrnehmen, werden Fremde als ethnische Gruppe gesehen, die entlang ethnischer Kategorien definiert wird. „Es ist, als hätten die Türken ‘Kultur’ und die anderen ‘Psyche’“ (Calgar, 1990,100).

Ein verstärktes Klima der AusländerInnenfeindlichkeit kann aber zur Herausbildung eines kollektiven Wir-Bewusstseins führen, das kulturelle Unterschiede in einem veränderten Kontext betont bzw. neu konstruiert, kann aber auch gegenteilig wirken und zu extremen Anpassungsmechanismen führen (Bukow 1996).

Die zunehmend forcierte kulturelle Ausdifferenzierung von ArbeitsmigrantInnen ("Ethnifizierung") verschleiert oftmals die hartnäckige Fortschreibung des gescheiterten GastarbeiterInnen-systems, das im wesentlichen von einer rechtlichen Differenzierung zwischen arbeitenden StaatsbürgerInnen und arbeitenden Fremden bzw. AusländerInnen und ihrer temporär angelegten Unterschichtungsfunktion ausgegangen ist. Damit wird beharrlich ignoriert, dass west- und mitteleuropäische Staaten de facto zu Einwanderungsländern geworden sind, was die benachteiligte Situation von ansässigen MigrantInnen fortschreibt und ihre oftmals prekäre Erwerbssituation festigt. Dabei werden die ökonomischen Folgen dieser Politik (Segmentierung des Arbeitsmarktes, Unterschichtung) "ethnisch" zugewiesen, was innerhalb eines demokratischen Nationalstaatsverständnisses von fortschrittlichen Industriegesellschaften einer Gegenmodernisierung gleichkommt. Modern organisierte Industriegesellschaften arbeiten nicht mit Kulturdifferenzen, sondern mit der Differenzierung in soziale Schichten und Klassen (Bukow 1996). Die Beurteilung von MigrantInnen gemäß kultureller Leitdifferenzen vollzieht eine imaginäre Rückwendung der Minderheiten zu ihrem jeweiligen Herkunftsland und vernachlässigt die ursächlichen Zusammenhänge ökonomischer und sozialer Realitäten von MigrantInnen in den Aufnahmestaaten, aber auch den Transformationsprozess in den Herkunftsländern. Weiters kann eine Ethnifizierung der Sozialstrukturen, eine Überbewertung der kulturellen Differenzen ohne faktische Sozialintegration und ohne formal-rechtliche Gleichstellung bzw. adäquater Förderung zur vermehrten Mobilisierung von Ressentiments gegenüber zugewanderten Minderheiten beitragen.

Gleichzeitig ist aber auch zu beachten, dass Minderheiten oft selbst Ethnizität oder kulturelle Differenz als Ressource zur Selbstidentität und Verbesserung des sozialen Zusammenhaltes

benützen und dabei oft Elemente ethnischer Zuschreibungen mit einem positiven Vorzeichen versehen (Bauböck 1988, 4).

6.2. *HERKUNFTSLAND EX-JUGOSLAWIEN*

6.2.1. *Ökonomische und politische Rahmenbedingungen der Migration*

Das Staatsgebiet Ex-Jugoslawiens war für Österreich das zahlenmäßig wichtigste Herkunftsland von ArbeitsmigrantInnen und die ex-jugoslawischen ArbeitsmigrantInnen stellten die ersten GastarbeiterInnen auf dem österreichischen Arbeitsmarkt der 60er Jahre.

Ex-Jugoslawien weist durch seine ehemalige Teilzugehörigkeit (Slowenien, Kroatien und Bosnien-Herzegowina) zum Habsburgerreich durchaus eine historische Beziehungstradition zu Mitteleuropa auf, die Schierup als ‚protokolonialistisch‘ bezeichnete (1990, 29). Das ehemalige jugoslawische Staatsgebiet bzw. seine Teilregionen waren in diesem Verhältnis nicht nur geographisches, sondern auch symbolisches Grenzland zum Osmanenreich, von dem sich die Erben einer abendländischen Kulturtradition stets streng und im hierarchischen Sinne zu unterscheiden wussten.

Gemäß moderner ökonomischer Terminologie wird Ex-Jugoslawien als ein Peripherieland bezeichnet, das nach dem Zweiten Weltkrieg einen eigenständigen politischen Weg zwischen den Großmächten einschlug. Im kommunistischen Jugoslawien erfolgte der Wiederaufbau nach sowjetischen Vorbild gemäß des Konzeptes einer nachholenden Industrialisierung. Neben dem deklarierten Weg nationaler Unabhängigkeit, stand die Errichtung einer sozialistischen Gesellschaft und die Überwindung rückständiger Agrarstrukturen im Zentrum der Planwirtschaft, die der Industrie und dem Bergbau gegenüber der Landwirtschaft und der Leichtindustrie absolute Priorität einräumte. Groß angelegte Kollektivierungskampagnen und sozialistische Transformationen der Dörfer scheiterten an schlechter Planung und am politischen Willensmangel zur Kollektivierung seitens der ländlichen Bevölkerung. Die Mischung aus arbeitsintensiver Industrialisierung und Vernachlässigung der Landwirtschaft führte zu einer breiten Mobilisierung der ländlichen Bevölkerung, die zu halbproletarisierten Haushalten wurden, d.h. zunehmend sowohl auf den staatlichen Industriesektor als auch auf verkleinerte private Landwirtschaft angewiesen waren (Schierup 1990, 60-69).

Anfang der 60er Jahre wurde aufgrund struktureller Schwächen der jugoslawischen Planwirtschaft, durch Inflation und beginnende Arbeitslosigkeit (das industrielle Beschäftigungsplus konnte die Teilproletarisierung der ländlichen Gebiete nicht mehr voll integrieren) die Ära der ‚sozialistischen Marktwirtschaft‘ eröffnet. Mit einer Dezentralisierung der wirtschaftlichen Entscheidungsstrukturen nach regionalen bzw. unternehmerischen Kriterien erfolgte eine ökonomische Neuorientierung in Richtung Weltmarktintegration. Durch den weitgehenden Verzicht auf staatlichen Einfluss bekam die jugoslawische Wirtschaft „almost classical liberal character“ (Schierup 1990, 198-209).

Die Integration in den Weltmarkt (Assoziierungsabkommen mit dem COMECON 1964, dem GATT 1965) sollte die wirtschaftliche Position im sozialistischen Jugoslawien verbessern. Die neue Wirtschaftspolitik favorisierte ganz eindeutig die aus historischen Gründen industriell besser

entwickelten nördlichen Gebiete, die dem internationalen Wettbewerb mit Ländern, deren Produktivität um einiges höher lag, ausgesetzt waren. Dies führte bei vielen jugoslawischen Firmen zum Verlust der nationalen Marktmonopolstellung, was die Schließung defizitärer Betriebe zur Folge hatte. Die staatliche Wirtschaftsreform setzte nicht mehr auf extensive Vollbeschäftigung wie bisher, sondern auf intensive Beschäftigungspolitik (Morokvasic 1987, 60-61).

In der Landwirtschaft kam es zu einer Modernisierung und Übernahme der Produktion durch agroindustrielle Monopolfirmen, die der Nahrungsmittelindustrie sowie den Import-Export-Firmen verpflichtet waren. Diese jugoslawische Spielart einer "grünen Revolution" hatte ruinöse Auswirkungen auf die bisher kleinbäuerliche Agrarstruktur. Die Bauern verloren mit ihrem Eintritt in den Wettbewerb der Warenproduzenten staatliche Sicherheiten wie Preis- und Abnahmegarantien und die Mechanisierung der Produktionseinheiten führte zur Abnahme der Beschäftigung in der Landwirtschaft (Schierup 1990, 82-97). Über Abhängigkeit von Saatgut, Düngemittel und sich rasch verschlechternder "terms of trade" gegenüber Industrieprodukten wurde sie zunehmend marginalisiert. Den halbproletarischen Haushalte gelang es daher weder über erweiterte Subsistenzwirtschaft, den Haushalt aufrechtzuerhalten, noch stiegen die Chancen einer Existenzabsicherung durch Vollproletarisierung (reine Lohnarbeit).

Eine Massenabwanderung vom Land war die Folge, die von der städtischen Industrieproduktion nicht im selben Ausmaß in Arbeitsplätze umgewandelt werden konnte. Zwischen 1961 und 1971 sank die Agrarbevölkerung von 50 auf 38% Prozent und bis 1981 auf 19% der jugoslawischen Gesamtbevölkerung. Die Arbeitslosigkeit stieg zwischen 1965 und 1968 um 22% auf 327.000 offiziell gemeldete Arbeitslose (Schierup 1990, 82-97).

Die sozialistische Regierung akzeptierte die wirtschaftliche Notwendigkeit der zur selben Zeit einsetzenden Arbeitsemigration und sah darin eine mögliche vorübergehende Lösung der wirtschaftlichen Strukturkrise in der Folge des forcierten Übergangs zum modernen Industriestaat bzw. im besonderen in der Folge des Übergangs von der extensiven zur intensiven Wirtschaft. Die offizielle Bezeichnung für die Arbeitsmigration lautete: „vorübergehende ökonomische Migration“ (Morokvasic 1987, 62).

Jugoslawien war somit das erste kommunistische Land, das seinen BürgerInnen Emigration erlaubte. Zwischen 1964 und 1990 wurden eine Reihe bilateraler Verträge mit westeuropäischen Regierungen (Deutschland, Österreich, Schweiz) abgefasst, um die Migrationsprozesse zu erleichtern bzw. zu kontrollieren. In der Volkszählung 1971 wird die Anzahl der MigrantInnen bereits auf 671.908 geschätzt. 1969 wurde die Rückkehrquote noch sehr hoch eingeschätzt, sieben von acht ArbeitsmigrantInnen galten als potentielle RückkehrerInnen, während zu Beginn der 80er Jahre SozialwissenschaftlerInnen bereits annahmen, dass in etwa nur 50% der MigrantInnen nach Jugoslawien zurückkommen werden.

1981 befanden sich 553.656 ArbeitsmigrantInnen und 197.964 Familienmitglieder in Ländern Westeuropas (Malacic 1996, 236-237). Massive Rückwanderungen gab es ab 1973 bis Ende der 70er Jahre als direkte Folge der westeuropäischen Rezession, was die Arbeitslosigkeit in Jugoslawien neuerlich zum Ansteigen brachte. Die ökonomisch weiterhin prekäre Lage des sozialistischen Staates (Schuldenkrise ab 1980), die zunehmende ökonomische und politische Auflösung der jugoslawischen Volkswirtschaft in Teilrepubliken führten schließlich zur staatlichen Desintegration, die in einen Bürgerkrieg mündete, der schätzungsweise zwei Millionen Menschen zu Flüchtlingen machte (Parnreiter 1993, 304; Malacic 1996).

6.2.2. *Migrationsbiographien und Migrationsbedingungen*

„Ich komme aus Jugoslawien, so etwas 120 km von Belgrad. Es ist ein kleine Ortschaft, sozusagen mehr ein Dorf (...). Meine Eltern haben früher Landwirtschaft betrieben, bevor wir nach Österreich gekommen sind. Es hat sich überhaupt nicht mehr ausgezahlt, in der Landwirtschaft zu arbeiten, der Vater hat in einem Betrieb gearbeitet, und die Mutter hat halt Arbeit aufgenommen und die Landwirtschaft betrieben. Aber das war alles zu wenig“ (Milijana Stancic, zitiert nach Lichtblau/ John 1993, 101).

„Es gab ein wenig Handel und eine Holzindustrie, die dahinsiechte. Das zweite Unternehmen war das Textilkombinat 'Raska', das irgendwie überlebt hat, ohne Profit zu machen. Es war, wie gesagt, sehr arm. Die Leute lebten von Viehzucht und Landwirtschaft, doch die Landwirtschaft war nicht sehr ergiebig, weil Tutin hoch über dem Meeresspiegel liegt (...).“ (Interview mit einem ex-jugoslawischen Migranten, zitiert nach IKF-Studie 1995,13).

Diese Momentaufnahmen von individuellen Migrationsbegründungen belegen sehr gut die mit dem ökonomischen Bedeutungsverlust der Landwirtschaft einhergehende Arbeitsproblematik der halbproletarisierten Haushalte im ehemaligen Jugoslawien.

Politisch orientierte sich die sozialistische Gesellschaft bei ihrem Versuch, die Unterentwicklung zu überwinden, völlig auf rasche Überwindung der Agrarwirtschaft zugunsten einer modernen Industrialisierung. Auch ideologisch wurde die Arbeiterklasse als die führende und zukunftsweisende Kraft der Gesellschaft dargestellt. Für die auf Modernisierung hoffende Bevölkerung war eine ‚feste Stellung‘ ausserhalb der Landwirtschaft auch wegen der damit verbundenen gesellschaftlichen Vorteile (Krankenversicherung, Altersversorgung, Kreditmöglichkeiten etc.) erstrebenswert, was mit einer Zurückweisung der bäuerlichen Lebensweise und ihrer Werthaltungen verbunden war (Morokvasic 1987, 61-62). Die sozialistische Regierung schuf auch umfassende Gesetzesgrundlagen zur Gleichstellung von Frauen in den öffentlichen Domänen. Der Eintritt der Frauen in bezahlte wirtschaftliche Arbeitsverhältnisse galt offiziell als Vorbedingung für ihre wirtschaftliche Unabhängigkeit und Emanzipation. Die reale Situation der jugoslawischen Frauen war allerdings vom proklamierten Ideal weit entfernt und die Durchsetzung formaler Bestimmungen war durch die enormen regionalen und nationalen Diskrepanzen erschwert (Morokvasic 1987, 38-39).

Regional begann die Arbeitsmigration in den nordwestlichen Gebieten und dehnte sich später auch auf südöstliche Gebiete aus. Kroatien und Bosnien-Herzegowina wiesen die höchsten Auswanderungszahlen (1971 -1981) auf, während Montenegro und der Kosovo den geringsten Anteil an der Arbeitsmigration hatten (Malacic 1996, 237).

Der Migrationsverlauf erfolgte großteils vom kleinstädtischen bzw. ländlichen Gebiet ins Ausland. Nach einer IHS Studie gaben 84,6% der ehemaligen jugoslawischen StaatsbürgerInnen an, auf dem Land (Dorf, Kleinstadt) aufgewachsen zu sein. 77,5 % aller Ex-JugoslawInnen übersiedelten vom kleinstädtischen bzw. dörflichen Umfeld direkt ins westeuropäische Ausland. Nur jede vierte MigrantIn weist eine vorausgehende Binnenwanderung in eine jugoslawische Großstadt auf, bevor es zur Migration ins Ausland kam (Bauböck 1986, 193).

Die Arbeitsmigration funktionierte nicht nur als direkter Export von Arbeitslosigkeit, sondern betraf überwiegend jene Haushalte, die ihre Einkommenssituation verbessern wollten, d.h. jene, die in einem Erwerbsverhältnis standen, wenn auch in einem ökonomisch bedrohten oder unbefriedigenden. Die Migration wies gewisse Selektivitätsmerkmale in Bezug auf Alter,

Geschlecht, Ausbildung, vorhergehende Tätigkeit und ethnischer Zugehörigkeit auf, die sich teilweise im Zuge der Migrationsentwicklungen veränderten. Bezüglich Alterskriterium lag zunächst eine eindeutige Selektion der Männer im erwerbsfähigen Alter (20-49) vor, insbesondere im Alter zwischen 25-34, die später auch für weibliche MigrantInnen signifikant wurde.

Trotz niedrigem Bildungsniveau im damaligen Jugoslawien gab es eine Selektivität hinsichtlich jener, die eine 4-7 jährige Grundschule besucht hatten und bei jenen, die über eine mittlere Schulbildung im Ausmaß von drei Jahren verfügten. Die hohe Selektivität für ausgebildete ArbeiterInnen im Bergbau, Handwerk sowie in der Landwirtschaft, dem Transport- und Dienstleistungssektor und im Handel war für den jugoslawischen Staat besonders negativ. In den entwickelteren Regionen wanderten zuerst jene, für den jugoslawischen Durchschnitt besser qualifizierten Arbeitskräfte aus und in vielen Fällen wurden ihre Stellen durch ungelernete ArbeiterInnen und BinnenmigrantInnen nachbesetzt (Malacic 1996, 239).

Die damalige Situation in Jugoslawien begünstigte auch die weibliche Arbeitsmigration, da im Jahr 1965 der Anteil von Frauen 63% von der Gesamtzahl der jugoslawischen Arbeitslosen war, die von der Wirtschaftsreform ganz besonders getroffen waren (Morokvasic 1987, 63).

Die Migrationsmotive waren generell geprägt von dem Wunsch nach Verbesserung der Einkommens- und Berufssituation, von der Anziehungskraft der ökonomischen Zentren und dem westeuropäischen Lebens- und Konsumstandard (IKF 1995, 17; Parnreiter 1993; Bauböck 1986).

Der in Österreich zeitgleich mit dem GastarbeiterInnensystem einsetzende soziale Mobilitätsaufschwung für die heimische ArbeiterInnenklasse, die zunehmend zu Massenkonsumenten mit steigendem Einkommen und Lebensstandard wurden, kann als gesellschaftliches Vorbild und Zielvorstellung insbesondere für die ex-jugoslawischen Arbeitskräfte gesehen werden, die - gemäß den Idealen einer sozialistischen Marktwirtschaft in ihrem Herkunftsland -, eine ebensolche Modernisierungsentwicklung individuell anstrebten. Ihr oftmals als temporär eingeschätzter Arbeitsaufenthalt im Ausland sollte ihnen die ökonomische Voraussetzung für diesen Modernisierungsschritt schaffen. Die starke Bautätigkeit im Herkunftsland, die MigrantInnen teilweise bis Anfang der 90er Jahre aufrechterhielten, belegt u.a. diese klare Orientierung am westlichen Standard des ArbeiterInnenaufstiegs, der im Herkunftsland ebenfalls geschaffen werden sollte (Lichtenberger 1984).

Ex-jugoslawische Arbeitskräfte waren und sind in ihrem Migrationsverlauf geprägt von einem flexiblen Leben in zwei Gesellschaften, da sie ihre ökonomischen und sozialen Bindungen zu ihren Herkunftsregionen während der Arbeitsmigration größtenteils beibehalten haben (Münz et al. 1997, 24; Lichtenberger 1984). Die relativ geringe geographische Distanz machte regelmäßige Besuche, Rückreisen zwecks Hausbau, Erhaltung von zwei Wohnungen sowie in manchen Fällen auch Kindererziehung bei nahen Angehörigen im Heimatland durchaus möglich.

6.3. *HERKUNFTSLAND TÜRKEI*

6.3.1. *Ökonomische und politische Rahmenbedingungen der Migration*

Die Türkei war innerhalb des europäischen GastarbeiterInnensystems einer der wichtigsten Entsendestaaten, wobei Deutschland, Frankreich und die Niederlande zahlenmäßig die meisten türkischen MigrantInnen aufgenommen haben. Österreich steht als Aufnahmeland an vierter Stelle, obwohl die türkischen MigrantInnen die zweitstärkste ausländische Einwanderungsgruppe in Österreich ausmachen. (Fassmann/ Münz 1996; Münz et al. 1997; Parnreiter 1993).

Die Türkei gilt im weltwirtschaftlichen Kontext bereits seit Ende des letzten Jahrhunderts als ökonomisches Peripherieland, das nach dem Ersten Weltkrieg zwischen England, Italien, Frankreich und Griechenland aufgeteilt war. Nach einem Unabhängigkeitskrieg wurde der türkische Staat 1923 international anerkannt.

Der Beginn der Industrialisierung erfolgte zunächst ohne westliches Kapital mit Hilfe sowjetischer Kreditvergabe (Keskin 1981, 64-85). Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde die Türkei, statt des von Atatürk angestrebten unabhängigen, etatistischen Staates, zunächst einmal ein amerikanischer Militärstützpunkt. Das neue Modernisierungskonzept war von einer typisch peripheren Integration in den Weltmarkt geprägt: Die Türkei sollte ein Agrarland und Rohstofflieferant sowie Absatzmarkt für Industriegüter bleiben. Die Industrie sollte im privaten Sektor bleiben und alle protektionistischen Maßnahmen wie Zollbarrieren oder Kontrollen für ausländische Investitionen mussten aufgegeben werden (Keskin 1982, 117f.).

Die ‚grüne Revolution‘ in der Türkei war mit einer Landbevölkerungsstruktur konfrontiert, die mehrheitlich aus Klein- und Mittelbauern bestand. Die durch die Mechanisierung der Landwirtschaft vorerst enteigneten Bauern und erwerbslos gewordenen Pächter machten allerdings neue Anbauflächen urbar, denn in den 50er Jahren kam es zu einem 50%igen Zuwachs an Anbauflächen in der Türkei. Die Dominanz der Kleinbauern konnte sich damit vorübergehend stabilisieren.

Ziel der Modernisierung war allerdings Produktionserweiterung und "cash-crop"-Anbau, um mittels agroindustrieller Exporte die notwendigen Industrieimporte zu ermöglichen und zu finanzieren (Keyder 1984). Mit der zunehmenden Kommerzialisierung der Landwirtschaft löste sich die traditionelle Subsistenzwirtschaft immer mehr zugunsten einer exportorientierten Agrarproduktion auf, obwohl dieser Prozess in der Türkei lange hinausgeschoben werden konnte (Keskin 1981 134f.; Keyder 1984, 51). Die zunehmende Ausbreitung der Marktökonomie bei verstärkter Einbindung der Türkei in den Weltmarkt trug schließlich dazu bei, dass die Kluft zwischen marktorientierten, meist mit moderner Technologie produzierenden Agrarbetrieben und den Subsistenzbauern immer größer wurde und letztere dazu zwang, entweder selbst für den Markt zu produzieren oder durch saisonale Arbeitsaufnahme im ausserlandwirtschaftlichen Bereich ein zusätzliches Einkommen zu erlangen, um die Marginalisierung ihres Haushaltes zu verhindern. Die einsetzende saisonale Migration, die in der Regel die Vorstufe zur permanenten Abwanderung vom Dorf repräsentierte, stellte die erste Etappe im Ablösungsprozess der

bäuerlichen Bevölkerung aus ihrer traditionellen Sozial- und Wirtschaftsstruktur dar (Paleczek 1987, 252f.).

Aufgrund der negativen Außenhandelsbilanz geriet die Türkei bis Ende der 50er Jahre in eine schwere Verschuldungs- und Inflationskrise. Da ein ausreichendes Industriewachstum ausblieb, begann auch die Arbeitslosigkeit zu steigen (Keskin 1981, 135f., Keyder 1984, 49-56). Der Militärputsch von 1960 hatte eine etatistische und autoritäre Wende der Wirtschaftsplanung zur Folge, die mit einer binnenmarktorientierten, importsubstituierenden Industrialisierung begann. Die Vernachlässigung zentraler Bereiche wie der Energieversorgung und einer nachhaltigen Entwicklung der Schwerindustrie ließ einen großen Sektor von Kleinkapitalisten entstehen und einen vergleichsweise kleinen Industriesektor mit moderner Technologie.

In den 60er Jahren war die Land-Stadt-Migration bereits ein Massenphänomen. Das Tempo der türkischen Industrialisierung konnte weder mit den sozialen Transformationen der kommerzialisierten Landwirtschaft noch mit dem gesteigerten Bevölkerungswachstum Schritt halten, was einen rasanten Anstieg der Arbeitslosigkeit auch in den Städten bewirkte.

1960, 1971 und 1980 kam es im politischen Kontext des türkischen Staates zu insgesamt drei Militärinterventionen, denen gewaltsame politische Auseinandersetzungen vorangegangen waren, die ebenfalls als Pushfaktor der Migration wirkten. Die bürgerkriegsähnliche Zuspitzung der kurdischen Autonomiefrage bedingte zudem ab 1979/80 eine Erhöhung der AsylbewerberInnen aus der Türkei, da die Kurden schweren politischen Repressionen ausgesetzt waren (Fassmann/Münz 1996).

Atatürk vollzog in der Türkei eine Trennung von Staat und Religion, die den dominanten Einfluss der religiösen Honoratioren auf Politik und Gesellschaft unterbinden sollte. Diese Reformen griffen im ländlichen Raum kaum, da die religiösen Institutionen in nicht genügendem Ausmaß durch staatliche ersetzt wurden. Bis heute existieren versorgende und beratende Sozialnetze und Hilfestellungen von religiösen Vereinigungen. Inzwischen manifestiert sich die verstärkte Wiederaufnahme religiöser Bindungen und Gruppenorganisationen sowohl in der Türkei als auch in den Aufnahmeländern als soziale und politische Protestform (Kronsteiner 1995, 175).

6.3.2. *Migrationsbiographien und Migrationsbedingungen*

„Er betreibt nun schon seit 16 Jahren das Schmiedehandwerk im Dorf. Seine Produkte werden auf Grund ihrer guten Qualität sehr geschätzt. Der Schmied besitzt neben seinem Einkommen aus der handwerklichen Produktion auch ein Einkommen aus der Landwirtschaft, die von seiner Frau und seinen Kindern betrieben wird. Die handwerkliche Tätigkeit liefert jedoch den grössten Teil des monetären Einkommens. Im landwirtschaftlichen Bereich produziert die Familie teilweise für den Eigenbedarf. Daneben zieht die Frau des Schmiedes im Frühjahr Seidenraupen groß, deren Kokons verkauft werden (...). Im Winter 1978 arbeitete der Schmied als Cayci in einem Kaffeehaus in Gemlik, um Geld zu verdienen, da keinerlei Aufträge vorhanden waren. Im Sommer 1978 kehrte der Schmied ins Dorf zurück. Außer den allfälligen Reparaturen an den Ochsenwagen, kamen kaum Aufträge, eventuell noch Reparaturen an alten Äxten und Klingen (...). Neuerdings kaufen die Bauern ihre Äxte und Dechse am Basar (billige maschinell gefertigte Ware aus China). Da der Sohn nun außerdem für 18 Monate zum Militär gehen muss, ist es für den Schmied nur sehr schwer möglich, seine handwerkliche Produktion aufrecht zu erhalten, da er

mindestens eine weitere Person zum Bedienen des Blasbalgs und des Vorschlaghammers benötigt“ (Ahmet G., Schmied in einem anatolischen Dorf, zit. nach Darstellung von Paleczek 1978, 101f.).

„Ich bin aus Avarsögüt in der Provinz Pinarbasi. Es ist ein schönes Dorf, grün, hat viel Wasser. Dort habe ich Teppiche gewebt, dünne Teppiche. Und unsere Familie hat auch Land gehabt - wenn der Sommer gekommen ist, haben wir auf dem Land gearbeitet und Weizen, Roggen, Gerste oder Bohnen, Linsen und Kichererbsen angebaut“ (Interviewausschnitt mit einer türkischen Migrantin, IKF 1995,13).

Auch diese türkischen Momentaufnahmen im Zusammenhang mit Binnenwanderung und Auslandsmigration belegen sehr deutlich die Notwendigkeit des zusätzlichen monetären Einkommens für die skizzierten Haushalte, die sich in einer ökonomischen Transformationsphase befinden.

Anfänglich waren die städtischen Ballungsräume (vor allem Istanbul, Ankara und Izmir) die bevorzugten Herkunftsgebiete der meisten ArbeitsmigrantInnen. Erst später folgten MigrantInnen aus den ländlichen Gebieten der Türkei. Aus einer IHS-Studie zu Beginn der 80er Jahre ging hervor, dass 64% der österreichischen ArbeitsmigrantInnen am Land aufgewachsen sind und jede(r) zweite zunächst vom Land (Dorf, Kleinstadt) in eine größere Stadt wanderte, bevor es zur Auslandsmigration kam (Bauböck 1986, 193).

Die Begründungen für die Land-Stadt-Migration lagen im verringerten Einkommen durch die Landwirtschaft, im niedrigen Lebensstandard des Dorfes und in der vielfältigen Attraktivität der Städte (Bildungs-, Arbeitsplatz-, Freizeitangebote). Die Stadt bot für die Zuwanderer weiterführende Schulbildungsmaßnahmen, Kurse und/oder Handwerkslehren. Die StadtmigrantInnen lebten in den städtischen Siedlungsgebieten oftmals auf engstem Raum gemeinsam mit Verwandten und Bekannten aus den Heimatgemeinden. Das führte zu einer teilweisen Verdörflichung türkischer Städte, da die MigrantInnen Elemente der dörflichen Lebensweise wie beispielsweise Kleinviehhaltung und Brotbacken in den semiproletarischen Haushalten beibehielten (Paleczek 1987, 272).

StadtmigrantInnen behielten engen sozialen Kontakt sowie ökonomische Austauschverhältnisse zu den dörflichen Gemeinden bei. Die türkische Auslandsmigration nach West- und Mitteleuropa als Fernwanderung hingegen bedingte zeitlich längere Trennungsphasen vom Herkunftsland. Aufgrund der großen Distanzen wurden Heimreisen nur bei wichtigen Familienangelegenheiten und im Urlaub in Erwägung gezogen.

Die Auslandsmigration in der Türkei weist ebenfalls Selektivitätsmerkmale auf, die für die türkische Volkswirtschaft insgesamt ungünstig ausfielen: Altersmäßig waren knapp zwei Drittel der ArbeitsmigrantInnen unter 35 Jahre und gemessen am Schulbildungsgrad der Türkei überdurchschnittlich bis durchschnittlich gebildet (Parnreiter 1993, 308).

Die Motivationslage für Auslandsmigration weist ähnlich wie schon bei der Städtemigration vornehmlich den Wunsch nach Verbesserung des Einkommens und Erhöhung des Lebens- und Konsumstandards auf. Ein mit 20 Jahren im Jahre 1974 nach Wien gewanderter Türke umschreibt die erwünschten Verbesserungen folgendermaßen: „Alle sagten, dass das Arbeiten in Europa besser sei als in der Türkei. Die Leute, die im Sommer - die meisten aus Deutschland - auf Urlaub kamen, hatten ein Auto mit Radio oder Kassettenrecorder - damals gab es nur wenige,

die in der Türkei ein Radio hatten. Ich habe selber gesehen, dass sie viel verdienen müssen. Alle, auch mein Vater sagte, dass man im Ausland viel verdient und dass es dort bessere Arbeit gibt“ (Interviewauschnitt, IKF 1995, 19).

Für die türkischen MigrantInnen waren gesicherte politische Verhältnisse ebenfalls erstrebenswerte Lebenszusammenhänge im Aufnahmeland. Abgesehen von politischen MigrantInnen (vorwiegend aus dem kurdischen Bevölkerungsanteil) gingen auch die türkischen GastarbeiterInnen zunächst von einer temporären Arbeitsmigration nach Westeuropa aus. Die unsicheren bzw. unkalkulierbaren wirtschaftlichen Bedingungen in der gegenwärtigen Türkei, die nicht erreichten Sparziele sowie die familiäre Konsolidierung und Niederlassung im Aufnahmeland revidierten die Rückkehrpläne. Das anfänglich heimatorientierte Spar- und Investitionsverhalten hat deutlich nachgelassen. Gleichzeitig bestehen für türkische Beschäftigte am ohnehin ethnisch segmentierten österreichischen Arbeitsmarkt verschärfte Druck- und Konkurrenzbedingungen.

6.4. VERGLEICHENDE ERGEBNISSE DER MIGRATIONSGESCHICHTE

6.4.1. Vergleichende Ergebnisse der Migrationsbedingungen ex-jugoslawischer und türkischer MigrantInnen

Die Migrationsbedingungen für ex-jugoslawische und türkische MigrantInnen zeigen auf der Vergleichsebene des europäischen GastarbeiterInnensystems starke Parallelen. In beiden Fällen sind die Herkunftsländer vor Beginn und während der Arbeitsmigration im internationalen Weltmarktsystem als periphere Ökonomien integriert. Daraus sind wesentliche Entstehungsfaktoren des MigrantInnenpools ableitbar. Der AusländerInnenbeschäftigung in west- und mitteleuropäischen Industriezentren kommt eine wesentliche Rolle im Strukturwandel der modernen Industrialisierung zu, indem sie jene Nachfrage im B-Sektor des Arbeitsmarktes stillte, die durch den industrialisierten Arbeitsprozess mitentstanden war. Die bestehende Arbeiterklasse in den Aufnahmegesellschaften war wegen generellen Arbeitskräftemangels und ihrer zunehmenden konsumorientierten Rolle im fordistischen Gesamtkonzept westeuropäischer Prägung nicht auf Arbeitsplätze im B-Segment angewiesen. Die sozialpartnerschaftliche Regelung der Liberalisierung der AusländerInnenbeschäftigung in Österreich sah die neue Unterschichtsfunktion für die ex-jugoslawischen und türkischen GastarbeiterInnen gleichermaßen vor.

Die bilateralen Abkommen wurden innerhalb von zwei Jahren mit beiden mediterranen Herkunftsländern (1964: Türkei, 1966: Ex-Jugoslawien) abgeschlossen. Die Hauptzuwanderungsströme kamen aber vorerst aus Ex-Jugoslawien (1973: 78,5% des AusländerInnenanteils in Österreich), das bis heute den größten Anteil ausländischer Wohn- und Arbeitsbevölkerung in Österreich stellt. Innerhalb der rechtlichen Handhabung ausländischer Beschäftigter in Österreich existierten lange Zeit keine Unterschiede für TürkInnen und Ex-JugoslawInnen. Bei den derzeitigen Einreisebedingungen benötigen türkische Einreisende grundsätzlich einen Sichtvermerk im Reisepaß bzw. eine Aufenthaltsgenehmigung, während für KroatInnen und SlowenInnen Einreise ohne Sichtvermerk für 3 bis maximal 6 Monate möglich ist. Aufgrund des Assoziationsabkommens der Türkei mit der Europäischen Union haben

inzwischen auch türkische Staatsangehörige in Österreich teilweise einen erleichterten Zugang zum Arbeitsmarkt.

Die Berufspositionen weisen innerhalb des segmentierten Arbeitsmarktes, der für beide Gruppen wirksam ist, eine leichte Besserstellung für ex-jugoslawische Beschäftigte auf. Sie verzeichnen eine, wenn auch geringe, soziale sowie intergenerationelle Mobilität. Ex-jugoslawische Frauen weisen eine deutlich höhere Erwerbsquote auf als türkische, obwohl die Erwerbsquote der türkischen Frauen in den 80er Jahren ebenfalls gestiegen ist.

Das produzierende Gewerbe ist für die türkische Wohnbevölkerung prozentuell von größerer Bedeutung als für die jugoslawische. Die insgesamt Verschärfung der Konkurrenz im B-Segment des Arbeitsmarktes sowie die Rationalisierung typischer AusländerInnenbranchen trifft beide Gruppen gleichermaßen.

Die Wohnungsstrukturen weisen, was Ausstattungs- und Größenverhältnisse betrifft, ebenfalls eine leichte Besserstellung für die ex-jugoslawische Wohnbevölkerung auf, wobei auch hier beide Gruppen im Vergleich zur österreichischen Bevölkerung schlechter gestellt sind.

6.4.2. Vergleichende Ergebnisse der Migrationsbiographien ex-jugoslawischer und türkischer MigrantInnen

Der politische Hintergrund der jugoslawischen MigrantInnen war gekennzeichnet von einem sozialistischen Staat, der in seiner geplanten Transformationsphase vom rückständigen Agrarland zum modernen proletarischen Industriestaat eine Öffnung des Marktes („sozialistische Marktwirtschaft“) vollzog und als erstes kommunistisches Land seinen BürgerInnen die Migration erlaubte.

Der türkische Nationalstaat setzte ab 1945 auf Modernisierung im Sinne des westlichen Marktsystems. Die Schwierigkeiten der Transformation führten zu einem von politischen Brüchen und Militärinterventionen gekennzeichneten Modernisierungskurs, der den Kleinkapitalismus förderte und durch geringe staatliche Kontrollmaßnahmen in der Ökonomie gekennzeichnet war.

Beide MigrantInnengruppen - mit Ausnahme der politischen Flüchtlinge und AsylwerberInnen - sahen die Arbeitsmigration als temporär limitiert an. Die Motivationslage der MigrantInnen war für beide Herkunftsländer sehr ähnlich ausgeprägt (Ersparnisbildung, Einkommens- und Berufsverbesserung, Steigerung des Lebensstandards, Hoffnung auf Modernisierung, Attraktivität der westlichen Konsumgesellschaft). Bei den türkischen MigrantInnen kam seither der Wunsch nach stabilen politischen Staatsverhältnissen hinzu. Die Unterschichtsfunktion, der Familiennachzug und nicht zuletzt die weiterhin schwierigen ökonomischen und politischen Zustände in den Heimatländern ließen das ursprünglich geplante Rotationsprinzip scheitern.

Die türkischen MigrantInnen in Österreich weisen häufiger Binnenwanderung in Städte vor der endgültigen Auslandsmigration auf als jugoslawische Arbeitskräfte. Ex-jugoslawische MigrantInnen wiesen eine erhöhte Mobilität zwischen Herkunfts- und Aufnahmeland auf. Bedingt durch die geringen Distanzen kam es zu regelmäßigen Besuchen, Hausbauaktivitäten, Erhaltung zweier Wohnplätze und Kindererziehung bei Angehörigen im Herkunftsland. Türkische MigrantInnen waren vom sozioökonomischen Umfeld ihres Herkunftslandes eher abgetrennter und Besuchsaktivitäten waren auf Urlaube und wichtige Familienfeste beschränkt.

Mit dem politischen Zerfall Jugoslawiens, dem langjährigen Krieg und den noch bestehenden ethnischen Spannungen haben sich die Bedingungen für in Österreich lebende Ex-JugoslawInnen bezüglich ihrer Zukunftspläne grundlegend verändert. Die ebenfalls wirtschaftlich und politisch angespannte Situation in der Türkei bedeutet auch für türkische MigrantInnen eine Neuausrichtung ihrer Zukunftspläne. Sowohl die türkische als auch die jugoslawische Wohnbevölkerung vollziehen ihre weitere Konsolidierung des Aufenthalts unter der strukturellen Krise europäischer Arbeitsmärkte, unter den Bedingungen der Ostöffnung und unter strengen gesetzlichen Regulierungen, die Nicht EU-AusländerInnen massiv beschränken.

6.4.3. Motivation zur Selbständigkeit vor dem Hintergrund der Migrationsgeschichte und Migrationsbiographien

- Allgemeine Verschlechterung der Chancen auf dem Arbeitsmarkt:

Von den gegenwärtigen Wandlungsprozessen auf dem Arbeitsmarkt sind MigrantInnen in weit höherem Ausmaß betroffen als einheimische Arbeitskräfte. Mit dem Arbeitskräfteabbau in der industriellen Massenfertigung und mit dem Bedeutungsverlust des produzierenden Gewerbes, der nur teilweise durch Dienstleistungsexpansion ausgeglichen wird, kommt es zu instabileren Arbeitsverhältnissen (zeitlich wie arbeitsrechtlich), wachsenden Lohn disparitäten, einer weiteren Abspaltung von prekären Segmenten des Arbeitsmarktes und einer zunehmenden Differenzierung der Arbeitsmarktchancen nach Alter, Geschlecht und Staatsbürgerschaft.

- Interethnische Unterschiede am Arbeitsmarkt:

Die allgemein schwierige Arbeitsmarktposition der MigrantInnen weist innerhalb des ohnehin segmentierten Arbeitsmarktes für die ehemaligen Gastarbeiterinnen eine leichte Besserstellung für ex-jugoslawische Beschäftigte im Vergleich zu den türkischen MigrantInnen auf. Sie verzeichnen eine, wenn auch geringe, soziale wie intergenerationelle Mobilität auf und ex-jugoslawische Frauen weisen eine deutliche höhere Erwerbsquote auf. Die erhöhte Motivation der türkischen MigrantInnen, in die Selbständigkeit zu gehen, kann auch aus diesen verschärften Konkurrenzbedingungen abgeleitet werden.

Motivation und Herkunftsland:

Der politische und sozialgesellschaftliche Hintergrund der ex-jugoslawischen MigrantInnen war geprägt von einer sozialistischen Planwirtschaft, die im geplanten Übergang zu einem modernen proletarischen Industriestaat eine Öffnung des Marktes vollzog. Der türkische Nationalstaat setzte auf westliche Modernisierung im Sinne eines liberalen Marktsystems, das den Kleinkapitalismus förderte und durch geringe staatliche Kontrollen gekennzeichnet war. Untersuchungen aus Deutschland haben gezeigt, dass die Zukunftspläne für die Rückkehr türkischer MigrantInnen primär auf eine selbständige Tätigkeit in ihrer Heimat ausgerichtet waren. Der längere Auslandsaufenthalt, sowie die weiterbestehenden wirtschaftlichen wie politischen Spannungen im Herkunftsland führen vermehrt dazu, die Selbständigkeit im Zielland der Arbeitsmigration zu verwirklichen.⁵⁰

⁵⁰ Dieses Motiv ist für türkische ImmigrantInnen in Österreich bisher nicht explizit erhoben worden. Die im Rahmen dieser Studie durchgeführten Interviews lassen diesen Schluss ebenfalls nicht zu.

7. RECHTSGRUNDLAGEN UND DEREN ANWENDUNG

Eine wichtige Rahmenbedingung für die unternehmerische Selbständigkeit von AusländerInnen ist die Ausgestaltung der Rechtsordnung hinsichtlich ihrer Zugänge und Beschränkungen. Insbesondere das Gewerberecht und die fremden- und aufenthaltsrechtlichen Bestimmungen sind hier von Bedeutung. Diese Rechtsgebiete werden hier unter dem Blickwinkel der selbständigen Erwerbstätigkeit von AusländerInnen behandelt. Dabei soll sowohl auf die Regelungen eingegangen werden, die bis zum Zeitpunkt der empirischen Erhebungen im Rahmen der vorliegenden Untersuchung in Kraft standen, als auch auf die Veränderungen durch die jüngsten Neuerungen in der einschlägigen Rechtslage⁵¹.

7.1. GEWERBERECHT

7.1.1. Zugang zum Gewerbe: Allgemeine Regelungen

7.1.1.1. Prinzip der Gegenseitigkeit

Der Zugang zur selbständigen Erwerbstätigkeit ist auch für AusländerInnen durch das Gewerberecht geregelt. In § 14 Abs (1) GewO heisst es: *‘Ausländische natürliche Personen dürfen, sofern dieses Bundesgesetz nicht anderes bestimmt, Gewerbe wie Inländer ausüben, wenn dies in Staatsverträgen festgelegt worden ist oder wenn der Bezirksverwaltungsbehörde nachgewiesen wurde, dass österreichische natürliche Personen in dem Heimatstaat des Ausländers bei der Ausübung des betreffenden Gewerbes keinen anderen wie immer gearteten Beschränkungen unterliegen als die Angehörigen dieses Staates (Gegenseitigkeit).’*⁵²

Das österreichische Gewerberecht (vgl. § 8 der GewO 1859) hat dem Niederlassungsrecht der AusländerInnen immer schon den Gedanken der Gegenseitigkeit (Reziprozität) zugrunde gelegt (vgl. Kinscher-Sedlak 1996, 122). Der Idealfall der Reziprozität ist die *Reziprozität auf Grund eines Staatsvertrages*. Der weitere Fall der Gleichstellung, *der Fall des Nachweises der Reziprozität im Einzelfalle* im Sinne des § 8 GewO 1859, wurde beibehalten, doch mit folgenden Änderungen:

- (1) Es soll nicht die gewerberechtliche Reziprozität allein genügen; in manchen Staaten bestehen zwar nicht gewerberechtliche, aber andersartige, nicht weniger wirksame Hindernisse und Beschränkungen der Gewerbeausübung durch Ausländer, sie mögen fremdenpolizeiliche oder finanzrechtlicher Natur sein (*‘keinen anderen wie immer gearteten Beschränkungen’*);

⁵¹ Damit sind sowohl die Gewerberechtsnovelle 1997 als auch das neue Fremdenengesetz 1997 gemeint.

⁵² §14 Abs (1) GewO idF GRNov 1992.

- (2) Der Begriff des 'Gewerbes' ist in jedem Staat anders gefasst. Es muss daher entscheidend sein, ob der Herkunftsstaat die Ausübung der betreffenden Tätigkeit, die in Österreich als Gewerbe gilt, behindert ('des betreffenden Gewerbes').

7.1.1.2. Rechtsstellung nicht österreichischen StaatsbürgerInnen

Für Staatsangehörige der EWR-Staaten entfällt der Nachweis der Gegenseitigkeit.⁵³ Für Angehörige folgender Staaten wird vom Vorliegen der Gegenseitigkeit ausgegangen: Belgien, Bundesrepublik Deutschland, Dänemark, Finnland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Island, Italien, Liechtenstein, Luxemburg, Niederlande, Norwegen, Portugal, Schweden und Spanien (vgl. Kinscher-Sedlak 1996, 901).

Die Rechtsstellung der Angehörigen von Nicht-EWR- bzw. -EU-Staaten ist abhängig vom Bestehen anderer internationaler Abkommen. Ein solches ist auch das *Welthandelsübereinkommen*⁵⁴ und das im Anhang zu diesem enthaltene *Allgemeine Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen-GATS* (vgl. Kinscher-Sedlak 1996, 123). Durch das GATS, das als Teil des multilateralen WTO-Abkommens am 6. 1. 1995 in Österreich in Kraft getreten ist, sollten sämtliche Barrieren (wie Inländervorbehalte, Bedarfsprüfungen) für den internationalen Dienstleistungsverkehr beseitigt werden. Eine Liberalisierung des Marktzutritts durch nicht-österreichische StaatsbürgerInnen wurde durch das GATS in der Praxis jedoch nicht erreicht (vgl. Repa 1996).⁵⁵

StaatsbürgerInnen aus bestimmten Ländern (Tschechien, Slowakische Republik, Polen, Rumänien und Bulgarien seit 1996, Ungarn ab 1999, Lettland, Litauen und Estland ab 2000) sind österreichischen StaatsbürgerInnen durch Europa-Abkommen gleichgestellt. Die Problematik dieser Abkommen liegt laut Auskunft eines Experten⁵⁶ zum Teil darin, dass sie nur Programm-Charakter haben und nicht per se anwendbar sind. Grundsätzlich bilden die Abkommen die Grundlage für eine "Inländergleichbehandlung", d.h. dass für die jeweiligen ausländischen Staatsangehörigen die gleichen Vorschriften gelten sollen wie für österreichische

⁵³ § 373b. GewO

⁵⁴ Vgl. BGBl I\ 1995

⁵⁵ Der Kreis jener Personen, die vom Erlass der Gegenseitigkeit profitieren, beschränkt sich auf (a) 'Führungskräfte' (d.h. innerbetrieblich entsandt, die mit der Errichtung oder Leitung einer Niederlassung in Österreich oder mit der Überwachung der dort Beschäftigten betraut werden) bzw. 'Wissensträger' (d.h. Personen, die über außergewöhnliche technische oder betriebswirtschaftliche Kenntnisse verfügen) und (b) VertreterInnen eines Dienstleistungserbringers, die zur Verkaufsanbahnung entsandt werden, die aber nicht auch die Erbringung der Dienstleistung selbst oder zum Verkauf an die Allgemeinheit ermächtigt sind. Laut Erlass ist die 'Erbringung von Dienstleistungen im grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr im Sinne des §51 GewO 1994 (...) daher auch hinsichtlich anderer Gewerbe als bewilligungspflichtiges gebundenes Gewerbe unzulässig' (2.Df-erlass unter 2.4.1.4.). Damit gelangt laut Repa (1996) der 2. Durchführungserlass damit zu dem 'erstaunlichen Ergebnis', dass ein internationales Abkommen, welches die Liberalisierung des Dienstleistungshandels bezweckt, zu einer Verschärfung des Marktzutritts natürlicher Personen geführt hat. Tatsächlich kommen etwa leitende Angehörige von Unternehmen in den Genuss der Privilegierung, andere Personen können die Gleichstellung aufgrund des GATS kaum vermeiden.

⁵⁶ Die folgenden Ausführungen basieren auf einem Interview mit Hn. Basar, Co-Autor des Sammelbandes "Fremdenrecht in der EU", Rechtsberater von AusländerInnen.

StaatsbürgerInnen, so wie umgekehrt auch ÖsterreicherInnen in den betreffenden Staaten gleichbehandelt werden sollen.⁵⁷

7.1.1.3. Gleichstellung bei Fehlen besonderer zwischenstaatlicher Abkommen

Für die im Rahmen dieser Untersuchung interessierenden Angehörigen der Türkei bzw. der jugoslawischen Nachfolgestaaten bestehen keine einschlägigen Sonderregelungen. Nur in Randbereichen ist Gegenseitigkeit festgestellt, wie bei BosnierInnen teilweise im Handelsgewerbe. In der Praxis kommt diese jedoch selten zur Anwendung.⁵⁸ TürkInnen und Angehörige der jugoslawischen Nachfolgestaaten bedürfen zur Gewerbeausübung daher der Gleichstellung, auf die nun näher eingegangen wird.

7.1.2. Gleichstellung

'Angehörige eines Staates, hinsichtlich dessen die Gegenseitigkeit nicht nachgewiesen werden kann, und Staatenlose bedürfen für die Ausübung des Gewerbes einer Gleichstellung mit Inländern durch den Landeshauptmann. Die Gleichstellung kann ausgesprochen werden, wenn anzunehmen ist, dass die Ausübung des Gewerbes durch den Ausländer oder Staatenlosen im volkswirtschaftlichen Interesse liegt und nicht den sonstigen öffentlichen Interessen zuwiderläuft.' (§ 14 Abs 2 GewO 1997).⁵⁹

Anlässlich der parlamentarischen Behandlung der RV GRNov 1992 wurde der zweite Satz neu gefasst. Während früher bei den öffentlichen Interessen besondere Interessen der Wirtschaft und auch die öffentlichen Interessen eines Wirtschaftszweiges angeführt wurden, wird nunmehr als Tatbestand einerseits statuiert, dass die Ausübung des Gewerbes im *'volkswirtschaftlichen Interesse'* liegen muss und andererseits sie den *'öffentlichen Interessen nicht zuwiderlaufen'* darf. Das Erfordernis, dass die Gewerbeausübung im volkswirtschaftlichen Interesse liegen muss, geht über die Interessen der Wirtschaft und der örtlichen Interessen eines Wirtschaftszweiges hinaus und bedeutet, dass nicht nur diese Interessen, sondern auch gesamtwirtschaftliche österreichische Interessen vorliegen müssen⁶⁰ (vgl. Kinscher-Sedlak 1996, 127-128).

⁵⁷ Vgl. etwa hinsichtlich tschechischer StaatsbürgerInnen den Art. 45 Abs. 3 im "Beschluss des Rates und der Kommission vom 19. Dez. 1994 über den Abschluss des Europa-Abkommens zwischen den Europäischen Gemeinschaften und ihren Mitgliedsstaaten einerseits und der tschechischen Republik andererseits".

⁵⁸ Als Grundlage für die folgenden Ausführungen zur Behördenpraxis dienten Experteninterviews, durchgeführt mit Hn Dr. OPPEL, Magistratsoberkommissär, Fr. Dr. KRAL, Obermagistratsrat, und Hn Wenigwieser, Oberamtsrat (Zentralgewerberegister) geführt im März 1997 und im August 1998 in der MA 63.

⁵⁹ Hinzugefügt sei hier, dass die Voraussetzung des § 14 Abs 2 nicht für Personen gilt, denen Asyl gewährt wird, sofern diese Personen einen dreijährigen Aufenthalt in Österreich nachweisen können (Abs 3). Schon vor Ablauf der 3-jährigen Frist können die Asylanten einen Antrag auf Gleichstellung stellen. (Hanusch 1997)

⁶⁰ Dieses Erfordernis wird laut Expertenauskunft in der Praxis jedoch weniger streng genommen als die lokalen Interessen des jeweiligen Wirtschaftszweiges.

Um die Gleichstellung muss beim Landeshauptmann, d.h. in Wien bei der Gewerbebehörde (MA 63) des Magistrats angesucht werden. Die Beurteilung über den Antrag muss jeweils anhand des einzelnen Sachverhaltes nach freier Überzeugung getroffen werden (Kinscher-Sedlak 1996). Für die Verneinung des Vorliegens dieser Voraussetzungen und damit für die Versagung der Gleichstellung ausreichend sind bereits "berechtigte Zweifel" daran, dass die Gewerbeausübung durch den Ausländer den öffentlichen Interessen nicht zuwiderläuft (Hanusch 1997).⁶¹

7.1.2.1. Gewerbeausübung im volkswirtschaftlichen Interesse

Ein volkswirtschaftliches Interesse liegt grundsätzlich dann vor, wenn die von GleichstellungsbewerberInnen angebotenen Dienstleistungen oder Waren eine Qualität aufweisen, die sie für die österreichische Wirtschaft besonders attraktiv oder nützlich erscheinen lassen oder wenn der Betrieb eine Bereicherung des lokalen oder regionalen Wirtschaftslebens darstellt oder eine vorhandene Lücke hinsichtlich der Betriebsstruktur bzw. der Zahl der Betriebe geschlossen wird. Es muss die Annahme gerechtfertigt erscheinen, dass die vorhandene Marktsituation dem zu eröffnenden Betrieb Überlebenschancen gibt.

In der **Behördenpraxis** der MA 63 erfolgt die Entscheidung über das Vorliegen des volkswirtschaftlichen Interesses, das die BewerberInnen im Rahmen der "Begründung" des Antrags auf Gleichstellung nachweisen müssen, unter Berücksichtigung der lokalen Wirtschaftsstruktur mithilfe von Rückfragen beim jeweiligen Marktamt. Die Gleichstellung wird in der Regel standortgebunden erteilt. Bei einer Standortverlegung muss erneut um eine Gleichstellung für den neuen Standort angesucht werden.

Im Handel und Gewerbe wird die Einschätzung des volkswirtschaftlichen Interesses beispielsweise davon abhängig gemacht, welche Produkte an welchem Standort angeboten werden und mit welcher Konkurrenz gerechnet werden muss. Grundsätzlich sprechen für das Vorliegen volkswirtschaftlicher Interessen die Erhaltung lebender Betriebe, ein zusätzlicher Bedarf in der Nahversorgung, das Fehlen gleichartiger Betriebe in der Gegend, Arbeitsplatzbeschaffung sowie das Einbringen von Investitionen. Geringe Chancen auf Gleichstellung haben hingegen jene BewerberInnen, die in eine "volle" Branche drängen oder die in Berufen tätig werden wollen, wo eine Umgehung der ArbeitnehmerInnen-Position vermutet wird, beispielsweise aufgrund einer fehlenden Arbeitsbewilligung.

Die **Qualifikationen der BewerberInnen** sind zwar vom Gesetzeswortlaut her nicht Gegenstand der Überprüfung im Gleichstellungsverfahren, finden in der Praxis aber bereits in diesem Stadium der Zulassung zur Selbständigkeit Berücksichtigung, sofern nicht bereits ein vorhandener Bedarf das Vorliegen des volkswirtschaftlichen Interesses klar begründet. So steigen die Chancen auf eine positive Erledigung des Gleichstellungs-Antrages beispielsweise, wenn die BewerberInnen besondere Qualifikationen nachweisen können oder ihre Ausbildung in Österreich absolviert haben.⁶² Dies ist jedoch nicht der Regelfall. Der Großteil der Bewerbungen bezieht sich laut

⁶¹ Vgl. auch VwGH 15. 9. 1992, 91/04/0275, WBI 1993, 166, zit. nach Pauger, Gewerberecht, Fn 34, 47, Fn 225. Hanusch 1997

⁶² Bezüglich der Anrechenbarkeit ausländischer Befähigungsnachweise bestimmt § 39. Abs 5) GewO: "Ob und inwieweit ein Zeugnis einer ausländischen Schule oder eines ausländischen Lehrganges im

Auskunft der Behörde vielmehr auf Bereiche, für die nur geringe Qualifikationen erforderlich sind, in denen es schon viele Gewerbetreibende gibt und kein volkswirtschaftliches Interesse besteht. Als typische Beispiele wurden seitens der InterviewpartnerInnen genannt: Warenpräsentation, Blumenverkauf, Aufstellen von mobilen Sichtschutzeinrichtungen für Bad und WC ohne Aufschlussarbeiten oder Verputz, Marktfahrer, Verpackungs- und Versandungstätigkeiten und 'selbstgestrickte' Tätigkeiten wie 'Post-fertig-machen- oder beispielsweise 'Garten-Arbeit' (i.S. von Laub-Rechen u.ä., sodass der für das Gärtner-Gewerbe erforderliche Befähigungsnachweis umgangen wird). Weiters angeführt wurden Kleintransporte und Güterbeförderung, deren Nutzkraft 600 kg nicht übersteigt.

Bei den angeführten Beispielen handelt es sich in der Regel um "freie Gewerbe", für die kein Befähigungsnachweis, sondern bloß die Anmeldung des betreffenden Gewerbes erforderlich ist. In diesen Fällen wird die Gleichstellung seitens der MA 63 aufgrund zweifelhafter volkswirtschaftlicher Interessen als problematisch eingestuft. Auch von Seite anderer Behörden⁶³ wurde auf die große Bedeutung freier Gewerbe bei ausländischen AntragstellerInnen hingewiesen. Daneben werden auch das Gastgewerbe und das Handelsgewerbe genannt.⁶⁴ Besonders für ImmigrantInnen aus dem ex-jugoslawischen Gebiet ist das Gastgewerbe eine wichtige Säule der selbständigen Erwerbstätigkeit. Die befragten ExpertInnen äusserten den Eindruck, dass es in diesem Bereich besonders oft zur Übernahme bereits bestehender Gastronomiebetriebe kommt. Welcher Tätigkeit die Selbständigen tatsächlich nachgehen, sei oft nur schwierig und auf Umwegen herauszufinden.

7.1.2.2. "Nicht den sonstigen öffentlichen Interessen zuwider"

Unter den "sonstigen öffentlichen Interessen ist die "Aufrechterhaltung der öffentlichen Ruhe, Ordnung und Sicherheit" zu verstehen. Ernstliche bzw. begründete staats- bzw. fremdenpolizeiliche Bedenken, dass gegen dieses Interesse verstoßen wird, stehen somit auch der Gleichstellung entgegen. In der Praxis wird diese Voraussetzung durch amtswegige Anforderung eines Strafregisterauszuges des Bewerbers/ der Bewerberin geprüft, bei einer kürzeren Aufenthaltsdauer als drei Jahren auch aus dem jeweiligen Heimatland. Bei Aufscheinen von Vorstrafen wird keine Gleichstellung erteilt. Auch ein rechtskräftiges Aufenthaltsverbot verwirklicht den Tatbestand des "Zuwiderlaufens gegen die öffentlichen Interessen".

Der Ausspruch der Gleichstellung gemäß § 14 Abs 2 zweiter Satz GewO setzt die Annahme eines negativ umschriebenen Tatbildes voraus. Wie sich aus den Worten „wenn anzunehmen ist“ ergibt, dürfen keine Bedenken vorliegen, die eine derartige Annahme ausschließen würden. Dies wäre jedenfalls dann der Fall, wenn feststeht, dass die Ausübung des Gewerbes durch die

Hinblick auf die durch die betreffende ausländische Schule oder den betreffenden ausländischen Lehrgang vermittelten Fähigkeiten und Kenntnisse (..) den Zeugnissen einer in diesem Bundesgesetz oder in einer Verordnung (..) gleichzuhaltende ist, hat der Bundesminister für wirtschaftliche Angelegenheiten im Einzelfall zu bestimmen. (..)"

⁶³ Hier wird auf das mit einem MA62-Beamten geführte Experteninterview Bezug genommen.

⁶⁴ Die Gastronomie und der Handel werden in allen internationalen Untersuchungen als wichtige Branchen für zugewanderte UnternehmerInnen genannt. Auch die Analysen der Sonderauswertung der Volkszählung (vgl. Seite 58) und die Beobachtungen im Rahmen der Feldforschung bestätigen diesen Eindruck.

MigrantInnen den öffentlichen Interessen zuwiderläuft, ist aber bereits dann gegeben, wenn nach den Umständen des Einzelfalles berechnete Zweifel am Vorhandensein des negativ umschriebenen Tatbestandes, also darüber bestehen, dass die Gewerbeausübung durch die MigrantInnen den öffentlichen Interessen zuwiderläuft (vgl. Hanusch 1997). Diese Frage hat die Behörde anhand des Sachverhaltes nach freier Überzeugung zu beurteilen.

7.1.2.3. Exkurs: Einschätzung der Motivation zur Selbständigkeit seitens der Behörden

Aufgrund der von den BewerberInnen in den ihrem Antrag auf Gleichstellung anzuführenden Begründung können nach Einschätzung der zuständigen Behörde im wesentlichen drei mögliche Motive als ausschlaggebend für den Weg in die Selbständigkeit zusammengefasst werden:

- Die BewerberInnen haben mangels Arbeitspapiere keine Möglichkeit einer (legalen) unselbständigen Tätigkeit.
- Viele BewerberInnen verfügen zwar über Arbeitspapiere, konnten jedoch keinen Arbeitsplatz im Rahmen einer unselbständigen Tätigkeit finden.
- Eine jüngere Entwicklung ist die Flucht vor der neuen Werkvertragsregelung: Wegen der nun zu entrichtenden Sozialversicherungsbeiträge werden ehemals ('auch schon illegal beschäftigte') WerkvertragsnehmerInnen eingespart. Diese Flucht aus der Werkvertrags-tätigkeit ist nach Erfahrung der InterviewpartnerInnen vor allem in der Güterbeförderung zu beobachten, wo besonders viele KroatInnen vertreten sind.

7.1.2.4. AntragstellerInnen und Erledigung der Anträge

Nach Erfahrungen der InterviewpartnerInnen sind viele der AntragstellerInnen bereits in den 70er und 80er Jahren nach Österreich gekommen, haben eine Aufenthaltsberechtigung, aber keine österreichische Staatsbürgerschaft. Unter jenen, die aus dem ehemals jugoslawischen Gebiet und aus der Türkei stammen, gibt es kaum ErstantragstellerInnen. Fast alle BewerberInnen haben eine gültige (befristete oder unbefristete) Aufenthaltsbewilligung, viele auch eine Arbeitsbewilligung. BewerberInnen mit Flüchtlings-Status sind in den letzten Jahren nicht aufgeschienen.

Pro Jahr werden etwa 600 Bewerbungen um Gleichstellung registriert. Im Jahr 1996 waren es 660, im Jahr 1997 gab es bis einschließlich November 450 Bewerbungen. Leichte Verschiebungen in der Zahl der BewerberInnen ergeben sich aufgrund laufender Änderungen in den Regelungen. Beispielsweise bedürfen Angehörige bestimmter Ost-Staaten⁶⁵ seit 1996 nicht mehr der Gleichstellung, was die Zahl der BewerberInnen tendenziell deutlich reduziert. Parallel dazu wird aber seitens der ExpertInnen zunehmend eine Flucht aus der unselbständigen in die selbständige Erwerbstätigkeit beobachtet. Als Gründe dafür werden einerseits die neue Werkvertragsregelung und andererseits die allgemeine Verdichtung des Arbeitsmarktes vermutet.

⁶⁵ Gilt für StaatsbürgerInnen aus Tschechien, der Slowakischen Republik, Polen, Rumänien und Bulgarien. Vgl. Kap. 1. 1. 1. 3.

Das Verfahren wird üblicherweise innerhalb von ca. 6-8 Wochen abgewickelt, etwa ein Drittel der Anträge wird negativ erledigt.

7.1.3. Umgehung der Gleichstellung durch Gesellschaftsgründungen

Ein in der Praxis beliebter Weg, die Hürde der Gleichstellung zu umgehen, ist die Gründung einer Gesellschaft in Verbindung mit der Bestellung eines (zumeist österreichischen) gewerberechtl. Geschäftsführers⁶⁶. Diese bietet zugleich den - auch von österreichischen StaatsbürgerInnen häufig genutzten - Vorteil, den Befähigungsnachweis zu umgehen, den die Ausübung gebundener Gewerbe (darunter Handel und Gastgewerbe⁶⁷) voraussetzt. Träger der Gewerbeberechtigung ist dann die Gesellschaft, während der Befähigungsnachweis vom gewerberechtl. Geschäftsführer erbracht wird. Die am häufigsten gewählten **Gesellschaftsformen** sind die GesmbH und die KEG. Bis zur Schaffung der Eingetragenen Erwerbsgesellschaften durch das EEG 1990 war die GesmbH wegen ihrer Vielseitigkeit besonders beliebt, Mittlerweile überwiegt die Zahl der Erwerbsgesellschaften (Holzhammer/Roth 1997, 207).

Der **gewerberechtl. Geschäftsführer** muss seit der GewRNov 1992 sowohl bei juristischen Personen als auch bei Personengesellschaften ein mindestens die Hälfte der wöchentlichen Normalarbeitszeit im Betrieb beschäftigter Arbeitnehmer sein⁶⁸, der nach den Bestimmungen des Sozialversicherungsrechts voll versicherungspflichtig ist. Durch die engere Bindung des obligatorischen gewerberechtl. Geschäftsführer sollte dem "Scheingeschäftsführer-Unwesen" ein Riegel vorgeschoben werden (Barfuß 1995, 71)⁶⁹ Theoretisch folgt sowohl aus dem Erfordernis der Beschäftigung wie aus der Versicherungspflicht nach ASVG, dass der Arbeitnehmer tatsächlich tätig zu sein hat; so reicht ein Arbeitsverhältnis mit Dienstbefreiung nicht aus (Rebhahn 1995, 220-1).

Aus dem Erfordernis der Mindestbeschäftigung folgt weiters de facto die (de iure aufgehobene) Beschränkung eines Geschäftsführers auf zweimalige Bestellung, da eine dritte Beschäftigung im Ausmaß der halben Normalarbeitszeit gegen das Arbeitszeitgesetz⁷⁰ verstoßen würde und damit unzulässig wäre. In der Praxis kann dieses Hindernis für mehr- als zweimalige Bestellungen

⁶⁶ "Der gewerberechtl. Geschäftsführer (=GF) ist eine vom Gewerbetreibenden bestellte und von der Behörde genehmigte Person, die notwendig für die Einhaltung des Gewerberechts öffentlich-rechtlich verantwortlich ist, und in vielen Fällen auch jene Person ist, die die persönlichen Voraussetzungen für den Gewerbeantritt zu erfüllen hat. Einzelunternehmer *können* einen GF bestellen, Personenhandels-gesellschaften und juristische Personen *müssen* einen GF bestellen, wenn sie ein Gewerbe selbst ausüben." (Rebhahn 1995, 197, meine Hervorhebung)

⁶⁷ Seit der GewO 1994 zählen auch das Gastgewerbe und das Handelsgewerbe zu den *nicht bewilligungspflichtigen gebundenen* Gewerben. (§ 124 Z8 u. Z10, GewO 1994⁶⁷).

⁶⁸ Bei juristischen Personen kann der GF auch alternativ "dem zur gesetzlichen Vertretung berufenen Organ der juristischen Person angehören", also organschaftlicher Vertreter sein (§ 39 Abs 2 Satz 1).

⁶⁹ Die ursprüngliche rechtspolitische Intention, neben den Mitgliedern des zur gesetzlichen Vertretung berufenen Organs der juristischen Person nur noch hauptberuflich beschäftigte Arbeitnehmer als Geschäftsführer zuzulassen, wurde zwar nicht verwirklicht. (Barfuß 1995, 71-2; vgl. auch RV 1992, 75, 83). Aber die Beschränkung auf versicherte Arbeitnehmer an sich sollte bereits eine hinreichend enge Verbindung des als Geschäftsführer Tätigen an den Gewerbebetrieb sichern.

⁷⁰ Vgl. § 2 Abs 2 ArbeitszeitG

jedoch insofern umgangen werden, als eine Gesellschaft das Arbeitsverhältnis mit dem bestellten Geschäftsführer auch sehr bald wieder auflösen kann, das Ausscheiden des Geschäftsführers der Behörde meldet und danach längstens sechs Monate lang das Gewerbe auch ohne Geschäftsführer ausüben darf⁷¹. Nützen mehrere Gesellschaften diese Möglichkeit mit einem bestimmten Geschäftsführer aus, so kann es zu dessen mehrmaliger Bestellung kommen.⁷² Als Grund für ein solches Vorgehen nennt Rebhahn "wie beim 'Scheingeschäftsführer', die offenbar unreal hohen Anforderungen an den Befähigungsnachweis, deren ernsthafte Erfüllung bei allen Betrieben zur Einstellung vieler Betriebe führen könnte." (Rebhahn 1995, 221-2)⁷³ Im Rahmen von ExpertInneninterviews wurde aber auch der Überzeugung Ausdruck verliehen, dass tatsächlich die GeschäftsführerInnen häufig nicht angemeldet sind, was in der Regel zu keinen besonderen Schwierigkeiten führe, da in diese Richtung nur sehr wenig kontrolliert werde („wo kein Kläger, da kein Richter“).

Seit der mit der GewRNov 1997 geschaffenen vollen Supplierungsmöglichkeit ist auch natürlichen Personen die Ausübung von Gewerben ohne Befähigungsnachweis möglich, wenn sie einen den gesetzlichen Vorschriften entsprechenden gewerberechtlchen Geschäftsführer bestellen, der den Befähigungsnachweis erbringt. Bisher war in solchen Fällen die Gründung einer Gesellschaft notwendig. Diese Neuerung enthebt von der kostenaufwendigeren Gesellschaftsvariante, wenn der erforderliche Befähigungsnachweis nicht erbracht werden kann. Die für ausländische StaatsbürgerInnen erforderliche Gleichstellung bleibt davon jedoch unberührt. Ob sich die Neuerung für GleichstellungswerberInnen dennoch positiv auswirken wird, zumal durch die Anstellung eines Arbeitnehmers ein Arbeitsplatz geschaffen wird⁷⁴ und die mangelnde Befähigung des Gleichstellungswerbers der Gleichstellung per se nicht entgegensteht, konnte von der zuständigen Behörde noch nicht eingeschätzt werden.

⁷¹ § 9 Abs 2 GewO

⁷² Lt. Rebhahn kann eine mehrmalige bewusste Ausnutzung des § 9 Abs 2 durch einen Gewerbetreibenden einen Grund für die Entziehung der Gewerbeberechtigung gem. § 87 Abs 1 Z 3 konstituieren. (vgl. Fn 55 bei Rebhahn 1995, 221)

⁷³ Diese Kritik an zu hohen Anforderungen an den Befähigungsnachweis wird sowohl in der Literatur als auch in der Praxis häufig formuliert.

⁷⁴ Arbeitsplatzbeschaffung stellt ein wesentliches Argument für das Bejahen des volkswirtschaftlichen Interesses dar.

7.2. AUFENTHALTSRECHT

7.2.1. Rechtslage vor dem Fremdenengesetz 1997⁷⁵

7.2.1.1. Allgemeine Regelungen

Der Aufenthalt von MigrantInnen in Österreich ist im Aufenthalts⁷⁶- und Fremdenengesetz⁷⁷ geregelt. Fremde (nach § 1 Abs. 1 des Fremdenengesetzes) benötigen zur Begründung eines Hauptwohnsitzes in Österreich eine besondere Bewilligung.

§ 1 Abs (2) Von Fremden, die sich (...)

2. zur Ausübung einer selbständigen oder unselbständigen Erwerbstätigkeit in Österreich aufhalten, wird für Zwecke dieses Bundesgesetzes jedenfalls angenommen, dass sie in Österreich einen Hauptwohnsitz begründen.

Abs (3) Keine Bewilligung brauchen Fremde, wenn sie

1. auf Grund allgemein anerkannter Regeln des Völkerrechts, eines Staatsvertrages, unmittelbar anwendbarer Rechtsakte der Europäischen Union oder anderer bundesgesetzlicher Vorschriften in Österreich Niederlassungsfreiheit genießen; (...)

6. auf Grund des Asylgesetzes 1991, BGBl. Nr. 8/1992, zum Aufenthalt in Österreich berechtigt sind.

§ 4 Abs (1) Eine Bewilligung kann Fremden unter Beachtung der gemäß § 2 erlassenen Verordnungen sowie unter Berücksichtigung der besonderen Verhältnisse in dem Land des beabsichtigten Aufenthaltes erteilt werden, sofern kein Ausschließungsgrund (§ 5) vorliegt. Auf die Verlängerung von Bewilligungen finden die gemäß § 2 erlassenen Verordnungen keine Anwendung.

Abs (2) Eine Bewilligung gemäß Abs 1 ist zunächst befristet für höchstens ein Jahr zu erteilen. Sie kann jeweils um ein Jahr verlängert werden, sofern kein Ausschließungsgrund (§ 5) eingetreten ist. Fremden, die ohne Unterbrechung seit fünf Jahren eine Bewilligung haben, kann eine unbefristete, sofern die Voraussetzungen hierfür nicht gegeben sind, eine mehrjährige Bewilligung erteilt werden.

⁷⁵ FrG 1997 BGBl I 1997/ 75

⁷⁶ AufG 1992, BGBl Nr. 466/1992

⁷⁷ FrG 1992 BGBl. Nr. 838/1992

§ 5 Abs (1) Eine Bewilligung darf Fremden nicht erteilt werden, bei denen ein Sichtvermerkungsversagungsgrund (§ 10 Abs 1 FrG) vorliegt, insbesondere aber, wenn deren Lebensunterhalt oder eine für Inländer ortsübliche Unterkunft in Österreich für die Geltungsdauer nicht gesichert ist.

§ 8 Abs (1) Die (...) zuständige Behörde kann von Amts wegen den Verlust einer Bewilligung mit Bescheid verfügen, wenn der Unterhalt oder eine für Inländer ortsübliche Unterkunft in Österreich nicht mehr gesichert ist (...) oder ein anderer Versagungsgrund des § 5 Abs 1 nachträglich eintritt.

7.2.1.2. Sonderregelung für Staatsangehörige von Bosnien-Herzegowina durch Verordnung

‘Für Zeiten erhöhter internationaler Spannungen, eines bewaffneten Konfliktes oder sonstiger die Sicherheit ganzer Bevölkerungsgruppen gefährdender Umstände’ wird die Bundesregierung in § 12 AufG zur Erlassung von Verordnungen ermächtigt, durch die ‘davon unmittelbar betroffenen Gruppen von Fremden, die anderweitig keinen Schutz finden, ein vorübergehendes Aufenthaltsrecht im Bundesgebiet’ gewährt wird.

Eine solche Verordnung wurde hinsichtlich kriegsvertriebener Staatsangehöriger von Bosnien-Herzegowina erlassen (Verordnung der Bundesregierung über das Aufenthaltsrecht kriegsvertriebener Staatsangehöriger von Bosnien-Herzegowina, BGBl. Nr. 389/1995).

§ 1 Abs (1) Staatsangehörige von Bosnien-Herzegowina und deren Ehegatten und minderjährige Kinder, die aufgrund der bewaffneten Konflikte in ihrer Heimat diese verlassen mussten, anderweitig keinen Schutz fanden und vor dem 1. 7. 1993 eingereist sind, haben vorübergehendes Aufenthaltsrecht im Bundesgebiet.

Abs (2) Dieses Aufenthaltsrecht besteht weiters für die nach dem 1. Juli 1993 eingereisten und einreisenden Personen gemäß Abs 1, sofern die Einreise über eine Grenzkontrollstelle erfolgte, bei der sich der Fremde der Grenzkontrolle stellte und ihm entsprechend internationaler Gepflogenheiten die Einreise gestattet wurde.

Abs (3) Ungeachtet der Staatsangehörigkeit kann ein solches Aufenthaltsrecht auch Personen aus Grenzstädten zur ehemaligen Teilrepublik Bosnien-Herzegowina gewährt werden, sofern die übrigen Voraussetzungen nach Abs 1 gegeben sind.

Dieses Aufenthaltsrecht bestand grundsätzlich bis zum 30. Juni 1996, wurde aber bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen verlängert.

7.2.1.3. Sonderbestimmungen für EWR-BürgerInnen

Die aufenthaltsrechtlichen Sonderbestimmungen für EWR-BürgerInnen sind in § 28 des Aufenthaltsgesetzes geregelt. EWR-BürgerInnen brauchen demnach zur Einreise und zum Aufenthalt keinen Sichtvermerk (§ 28 Abs 2). Weiters wird festgehalten:

§ 28 Abs (3) EWR-Bürger sind zum Aufenthalt im Bundesgebiet berechtigt. EWR-Bürger, die nicht über ausreichende Mittel zu ihrem Unterhalt oder über keine Krankenversicherung verfügen, die alle Risiken abdeckt, sind nur zum Aufenthalt berechtigt, wenn sie der Behörde (...) 2. nachweisen können, dass sie eine selbständige Erwerbstätigkeit ausüben (...).

7.2.2. Behördenpraxis nach der Rechtslage vor dem Fremden-gesetz 1997⁷⁸

Für die Entscheidung über den Antrag auf Aufenthaltsbewilligung bzw. deren Verlängerung war in Wien bis 1999 die Magistratsabteilung (MA) 62 zuständig, seither die MA 20.

7.2.2.1. Erteilung der Aufenthaltsbewilligung

Grundsätzlich besteht ein Rechtsanspruch auf Erteilung einer Aufenthaltsbewilligung nur

- für EhegattInnen von InhaberInnen einer Bewilligung und
- für minderjährige Kinder.

Selbständige haben keinen Rechtsanspruch und fallen auch in die selbe Quote (gemäß § 2 AufG) wie private Aufenthalte, unselbständig Erwerbstätige mit Arbeitspapieren und SchülerInnen. Es wurde also keine spezielle Quote für Selbständige, wie sie gemäß § 2 AufG bestimmt werden kann, festgelegt.

Erstanträge von Personen, deren Gatten schon länger in Österreich leben, werden gleichzeitig behandelt und erledigt. Häufiger sind die Fälle, in denen der/die selbständig Erwerbstätige schon einige Jahre in Österreich lebt und sich etabliert und dann erst versucht, die Familie nachzubringen. Die gesetzlichen Voraussetzungen betreffend Lebensunterhalt und Unterkunft müssen auch bei diesen BewerberInnen - wie bei allen anderen - für die Dauer der Bewilligung erfüllt sein. Weiters dürfen keine sonstigen Sichtvermerksversagungsgründe vorliegen.

Im Rahmen des Bewilligungsverfahrens wird versucht, die Voraussetzungen der BewerberInnen möglichst umfassend hinsichtlich Vorkenntnisse, Vermögens, der beabsichtigten Tätigkeit etc. zu überprüfen. Zu diesem Zweck müssen seitens der BewerberInnen Unterlagen eingebracht werden, die über das tatsächliche Betätigungsfeld der Firma Aufschluss geben. Nach Auskunft der InterviewpartnerInnen werde der Erfolg des Unternehmens ohnehin erst beim Antrag auf Verlängerung offensichtlich, da die positive Anfangssituation der Firma keine Garantie für andauernden Erfolg bedeute.

⁷⁸ Die folgenden Ausführungen basieren auf einem Experteninterview mit Hn. NASSIF, stv. Referatsleiter MA 62; geführt am 21. März 1997.

7.2.3. Gründe für eine positive Entscheidung über den Antrag

Wenn der/die BewerberIn im Antrag nachweist, dass er/sie bereits im Herkunftsland einer selbständigen Erwerbstätigkeit nachgegangen ist, so ist dies einer positiven Erledigung des Ansuchens förderlich, da aus dieser Vorgeschichte beispielsweise Erfahrung, fachmännische Kenntnisse etc. abgeleitet werden können. „Arbeitsgesellschaften“ stellen nach Einschätzung der zuständigen Behörde hingegen keine Bereicherung und zudem eine Umgehung des Ausländerbeschäftigungsgesetzes dar.

7.2.3.1. Gründe für eine negative Entscheidung über den Antrag

- ⇒ Bei Fehlen eines gesicherten Lebensunterhalts für die Geltungsdauer der Bewilligung darf eine Bewilligung gem. § 5 AufG nicht erteilt werden. Als Richtlinien dienen die Sozialhilferrichtsätze. So müssen je nach Familienstand (ledig, verheiratet, Kinder) bestimmte Einkommensminima erreicht werden. Selbständige müssen der Behörde nachweisen, dass der Unterhalt für die Familienangehörigen gesichert ist. Sowohl die Verlängerung als auch der Familiennachzug scheitern oft an der Voraussetzung des gesicherten Lebensunterhalts.
- ⇒ Häufig haben BewerberInnen bereits wiederholt und ohne Erfolg um eine Aufenthaltsbewilligung als unselbständig Erwerbstätige angesucht. Will ein/e BewerberIn nun selbständig erwerbstätig der gleichen Art von Beschäftigung nachgehen wie zuvor unselbständig, so handelt es sich nach Einschätzung der Behörde um eine Umgehung des Ausländerbeschäftigungsgesetzes. In derartigen Fällen wird eher negativ entschieden, da dies zum einen nicht die Integration jener Fremden fördert, die sich bereits länger mit Arbeitspapieren und Familie in Österreich aufhalten und zudem auch österreichische Firmen schädigt.
- ⇒ Oft versuchen solcherart abgewiesene BewerberInnen eine Gesellschaft zu gründen, in denen sie inhaltlich eigentlich unselbständige Tätigkeiten ausführen. Solche Gesellschaftsformen ähneln strukturell zwar eher Arbeitsgesellschaften und rufen Skepsis hervor. Besteht die Firma aber beispielsweise nur aus zwei GesellschafterInnen und beschäftigt keine weiteren Personen, wird ein solcher Antrag eher abgelehnt. Die Gründung von Arbeitsgesellschaften erfolgt vor allem in Branchen, in denen kein Befähigungsnachweis erbracht werden muss, also in den freien Gewerben.
- ⇒ Weiters gibt es UnternehmerInnen, die bereits zwei oder drei Jahre ohne Aufenthaltsbewilligung - also unrechtmäßig - tätig waren. Die Entscheidung über eine solche Bewerbung wird davon abhängig gemacht, ob die Firma seriös ist und „was sie bringt“. Das bedeutet, dass die Behörde eruiert, ob bzw. wieviele Beschäftigte es im Unternehmen gibt; wie aktiv das Unternehmen am Arbeitsmarkt ist; wie erfolgreich es ist (Bilanzen) etc.
- ⇒ Problematisch ist die Erteilung der Aufenthaltsbewilligung, wenn BewerberInnen den verlangten Vermögensnachweis oder einen Nachweis der Schulausbildung nicht erbringen können. Als Beispiele solcher Versagungs-Fälle werden genannt: wenn BewerberInnen nur die Pflichtschule abgeschlossen haben oder im Herkunftsland nur als HilfsarbeiterInnen tätig waren.

7.2.3.2. Verlängerung der Aufenthaltsbewilligung

Bis 1995 musste der Antrag auf Verlängerung bis 4 Wochen vor Ablauf der Bewilligung eingebracht werden; seit 1995 bis zum Ablauf der Bewilligung. Hat ein/eine BewerberIn die Frist versäumt, so wird überprüft, ob dennoch eine Verlängerung zu gewähren ist. Im Zuge des Verlängerungsverfahrens wird auch durch Rücksprache mit diversen anderen Behörden und Gebietskörperschaften (insbesondere Gebietskrankenkasse, Finanzämter, etc.) über allfällig ausständige Schulden der Selbständigen und anhand der vorliegenden Bilanzen die Bonität des Unternehmens, die Zahlungsmoral etc. überprüft. Als schwieriger wird die Entscheidung bei Erstanträgen beschrieben, weil nur die *Absichten* der BewerberInnen hinsichtlich der genauen Tätigkeit, der geplanten Anstellung von MitarbeiterInnen etc. untersucht werden können, da noch keine Zahlen vorliegen.

Bei der Entscheidung über die Verlängerung der Aufenthaltsbewilligung wird - wie allgemein in der Behördenpraxis - auch auf andere Gesetze Bedacht genommen, wie beispielsweise das Sozialversicherungsgesetz, die Gewerbeordnung, das Ausländerbeschäftigungsgesetz, die Finanzgesetze etc. Die unbefristete Verlängerung kann, muss aber nicht gewährt werden.

Mit dem Argument, dass gerade bei Selbständigen das Risiko der materiellen Zukunft immer besteht und selbständige Erwerbstätige im Falle eines Misserfolgs des Unternehmens auch keinen Zugang zum Arbeitsmarkt finden, wird von der Anwendung dieser Bestimmung, - also der Gewährung einer unbefristeten Verlängerung der Aufenthaltsbewilligung - in der Praxis selten Gebrauch gemacht.

7.2.3.3. Entziehung der Aufenthaltsbewilligung

§ 8 AufG wird eher selten - beispielsweise bei Kriminalität oder bei Fehlen der Ausübung einer Erwerbstätigkeit - angewendet. Am häufigsten kommt es zur Entziehung aufgrund von Rechtsverstößen, wobei die Art der Verstöße, typischerweise vom jeweiligen Gewerbe abhängig, variiert.

Verstöße gegen das Ausländerbeschäftigungsgesetz kommen nach Einschätzung der ExpertInnen in fast allen Gewerben vor. Als Beispiele wurden Bau- und Gastgewerbe genannt. Speziell im Gastgewerbe haben nach Meinung der ExpertInnen viele zugewanderte Selbständige Probleme, ArbeitnehmerInnen zu den angebotenen Konditionen zu finden. Diese Arbeitsbedingungen sind beispielsweise gekennzeichnet durch schlechte Bezahlung trotz anstrengender Arbeit. Weiters benötigen gerade zugewanderte UnternehmerInnen häufig MitarbeiterInnen, die spezielle Fähigkeiten haben, insbesondere über Sprach- und 'Mentalitätskenntnisse' verfügen (beispielsweise KellnerInnen in jugoslawischen Gastronomiebetrieben). Die vom Arbeitsamt vermittelten Arbeitskräfte erfüllen diese Voraussetzungen, den Angaben der ausländischen ArbeitgeberInnen zufolge, oft nicht.

Auch Verkehrsstrafen scheinen auf, jedoch ist beispielsweise eine einmalige Verwaltungsstrafe wegen Schnell-Fahrens noch kein Grund zur Entziehung. Häufen sich hingegen die Verstöße (beispielsweise gegen das AuslBeschG), so kann es zur Entziehung bzw. zur Versagung der Verlängerung kommen.

Solche Verstöße werden im übrigen auch bei einem Ansuchen um Staatsbürgerschaft wirksam. Wiederholte Verstöße gegen Rechtsvorschriften können zu einer negativen Entscheidung führen.

7.2.3.4. Unterschiede in der Rechtsstellung von Angehörigen der jugoslawischen Nachfolgestaaten und der Türkei⁷⁹

Unterschiede in der Rechtsstellung bestehen, soweit es zwischenstaatliche Vereinbarungen gibt. Diese betreffen hier nur die Einreise selbst. So können KroatInnen und SlowenInnen ohne Sichtvermerk für 3 bis maximal 6 Monate nach Österreich einreisen. Für einen längeren Aufenthalt benötigen sie eine Aufenthaltsbewilligung, während türkische StaatsbürgerInnen zur Einreise grundsätzlich einen Sichtvermerk bzw. eine Aufenthaltsbewilligung benötigen.

Dieser Unterschied manifestiert sich zum Teil in den von ausländischen Selbständigen mit nichtösterreichischer Staatsbürgerschaft angestellten ArbeitnehmerInnen. Die ExpertInnen sprechen die Vermutung aus, dass darunter vorwiegend jene MigrantInnen sind, die ohne Sichtvermerk einreisen dürfen oder solche, die illegal einreisen.

7.2.3.5. Zahl der erteilten Bewilligungen zwischen Februar 1993 - November 1996

Die folgenden Zahlen beinhalten alle befristeten Bewilligungen sowohl von Erstanträgen als auch von Anträgen auf Verlängerung einer Aufenthaltsbewilligung, die im ausgewerteten Zeitraum 2. August 1993 bis 3. November 1996 ausgestellt wurden.

Tabelle 16: Befristete Bewilligungen durch die MA 62 ausgestellt im Zeitraum 2. August 1993 bis 3. November 1996.

Staatsbürgerschaft	Unselbständige	Selbständige
Bosnien-Herzegowina	5.460	91
YU (Serbien u. Montenegro)	5	-
Kroatien	4.642	178
Slowenien	323	16
Jugoslawien	16.321	387
Türkei	6.705	158

Quelle: MA 14 -ADV/MA 62

⁷⁹ Auf Unterschiede in Bezug auf die Rechtsstellung am Arbeitsmarkt soll im Zusammenhang dieses Teilkapitels nicht eingegangen werden. Vgl. dazu unten X.X.X.

7.2.4. *Rechtslage seit dem FremdenG 1997*⁸⁰

Seit dem FremdenG 1997 kommen als Aufenthaltstitel die Aufenthaltserlaubnis oder die Niederlassungsbewilligung in Betracht. Aufenthaltstitel werden für einen bestimmten Aufenthaltswert erteilt, wobei der Betroffene die für diesen Zweck erforderliche Berechtigung bereits vor der Erteilung nachzuweisen hat. Für die Aufnahme einer unselbständigen Tätigkeit ist somit beispielsweise nicht nur eine entsprechende Aufenthaltserlaubnis erforderlich, sondern auch eine Beschäftigungsbewilligung.

Der enge Zusammenhang zwischen der Aufenthaltsbewilligung und dem Aufenthaltswert wird nicht zuletzt in der gegenseitigen Abhängigkeit der entsprechenden Bewilligungen offenkundig, auf die im folgenden Kapitel eingegangen wird.

7.3. *ZUSAMMENHANG ZWISCHEN AUFENTHALTS- UND GEWERBERECHT*⁸¹

7.3.1. *Allgemeines*

Grundsätzlich kommt es zwischen der für die Gleichstellungsbescheide nach der GewO zuständigen MA 63 und der Erteilung der Aufenthaltsbewilligung nach dem AufG zuständigen MA 20 (zuvor MA 62) aufgrund der gegenseitigen Abhängigkeit zur Rücksprache, sofern der/die BewerberIn nicht bereits im Rahmen des Antrags die positive Entscheidung der jeweils anderen Behörde vorlegen kann.

So wird bei Erstanträgen (d.h. der/die BewerberIn lebte bisher nicht in Österreich) an die MA 63 durch Anfrage an die MA 20 ermittelt, ob ein entsprechender Antrag auf Aufenthaltsbewilligung vorliegt. Wenn ein solcher vorliegt, so wird dessen Genehmigungsfähigkeit durch die MA 20 überprüft. Bei Bejahung der Genehmigungsfähigkeit und Vorhandensein eines Quotenplatzes wird der MA 63 die Zustimmung erteilt und diese prüft sodann die sonstigen Voraussetzungen für die Gleichstellung. Wenn diese erfüllt sind, müssen Gleichstellungsbescheid und Gewerbeschein der MA 20 vorgelegt werden. Dann wird auch der Antrag auf Aufenthaltsbewilligung, sofern keine Versagungsgründe entgegen stehen, positiv erledigt. Liegt kein Antrag auf Aufenthaltsbewilligung vor oder wird der vorliegende nicht positiv erledigt, kommt es keinesfalls zur Gleichstellung.

Häufig kommt es also zu parallel laufenden Verfahren bei der MA 20 und der MA 63. Die positive Erledigung des einen Verfahrens ist von jener des anderen Verfahrens abhängig. Ohne Chance auf Gleichstellung kann die Aufenthaltsbewilligung nicht erteilt werden und vice versa.

⁸⁰ Die folgenden Ausführungen basieren auf dem Interview mit Hn. BASAR, vgl. oben.

⁸¹ Die folgenden Ausführungen basieren auf dem Interview mit Hn NASSIF, stv. Referatsleiter MA 62; geführt am 21. März 1997. Da das neue FremdenG zu diesem Zeitpunkt noch nicht in Geltung stand, wird im folgenden durchgehend von *Aufenthaltsbewilligungen* gesprochen.

7.3.2. *Selbständige Tätigkeit ohne bzw. vor Erteilung einer Aufenthaltsbewilligung*

Dazu kann es kommen, wenn sich InhaberInnen einer nichtösterreichischen Staatsbürgerschaft im Rahmen einer Gesellschaft gemeinsam mit einem/einer InhaberIn der österreichischen Staatsbürgerschaft als GeschäftsführerIn selbständig macht. In diesem Fall bedarf es nicht mehr der Gleichstellung, da die Gesellschaft Trägerin der Gewerbeberechtigung ist und der allenfalls erforderliche Befähigungsnachweis seitens des/der GeschäftsführerIn erbracht werden muss. Folglich entgehen diese Selbständigen auch der Überprüfung durch die MA 63 im Rahmen des Gleichstellungsverfahrens.

7.3.3. *Rückkehr in die Unselbständigkeit*

Neben dem gegenüber InländerInnen erschwerten Eintritt in die selbständige Erwerbstätigkeit (Stichwort Gleichstellung), sind ausländische StaatsbürgerInnen auch bei ihrem Ausstieg aus der Selbständigkeit bzw. ihrer Rückkehr in eine unselbständige Erwerbstätigkeit aufgrund der geltenden Rechtslage gegenüber ÖsterreicherInnen benachteiligt. Während österreichische StaatsbürgerInnen de iure jederzeit von der selbständigen in eine unselbständige Erwerbstätigkeit zurückkehren können, bedurften ausländische Selbständige dazu einerseits einer Aufenthaltsbewilligung (bis zum FremdenG 1997) bzw. einer Aufenthaltserlaubnis mit entsprechenden Aufenthaltszweck (seit dem neuen FremdenG 1997) und andererseits des rechtlichen Zuganges zum Arbeitsmarkt.

De-facto ist jedoch selbst Personen, die vor dem Eintritt in die selbständige Erwerbstätigkeit bereits in den Arbeitsmarkt integriert waren und über eine Arbeitserlaubnis oder über einen Befreiungsschein verfügten, die Rückkehr in den Arbeitsmarkt aufgrund der Quotenregelung (fast) unmöglich. Die selbständige Erwerbstätigkeit führt dazu, dass die Betroffenen die Arbeitserlaubnis bzw. den Befreiungsschein verlieren bzw. keine Verlängerung mehr erreichen können. Der Wunsch nach Rückkehr in die unselbständige Beschäftigung bedeutet also für die betroffenen Personen, dass sie – so als ob sie erstmals in den Arbeitsmarkt eintreten wollten – wiederum um eine Beschäftigungsbewilligung ansuchen müssen oder genauer: eine Firma finden müssen, die für sie um eine Beschäftigungsbewilligung ansucht. Aufgrund der permanent ausgeschöpften Quote ist die Chance auf eine derartige Beschäftigungsbewilligung und damit die Chance auf eine Rückkehr in den Arbeitsmarkt in den letzten Jahren gegen Null gesunken.

Damit sind ausländische Selbständige de-facto auch dann an ihre Selbständigkeit gebunden wenn sie erkennen sollten, dass diese Form der Erwerbsarbeit nicht ihren Talenten und/oder Qualifikationen entspricht bzw. die Umsetzung der Geschäftsidee nicht den Erwartungen entspricht und bei einem Weiterführen Verschuldung und/ oder Konkurs zu befürchten wären. Dazu ein Beispiel aus den Interviews: Herr S., der zehn Jahre unselbständig beschäftigt war und seit zwölf Jahren ein Einzelhandelsgeschäft führt, jedoch nicht die österreichische Staatsbürgerschaft besitzt:

Wie jetzt die Lage ist, wenn wir nichts mehr in der Tasche haben, dann müssen wir aufhören. Und das grösste Problem jetzt für mich ist, wenn ich jetzt aufhöre mit dieser selbständigen Arbeit, krieg ich keine Arbeitsgenehmigung mehr hier in Österreich. Also ich kann nur mehr wieder selbständig werden in einer anderen Branche oder in einem anderen Geschäft. Das finde ich nicht richtig.

Die Frage der Konservierung von Ansprüchen aus einer vorangegangenen unselbständigen Erwerbstätigkeit wird kontrovers behandelt. Die entscheidende Frage ist, ob der/die betreffende AusländerIn noch Ansprüche aus dem Arbeitslosenversicherungsgesetz geltend machen kann. Ist dies der Fall, was ab einem Zeitraum von mehr als drei Jahren jedoch problematisch ist, kann die Beschäftigungsbewilligung erteilt werden, sofern die sonstigen Voraussetzungen erfüllt sind. Dazu zählen insbesondere die Prüfung des Arbeitsmarktes und der Möglichkeit einer etwaigen Ersatzkraftzustellung⁸² durch die Arbeitsämter.

7.3.4. *Exkurs: Angehörige von türkischen Selbständigen*

Aufgrund der fehlenden Anwendbarkeit des Assoziationsabkommen der EU mit der Türkei⁸³ auf Selbständige sind nicht nur diese, sondern auch die Angehörigen der türkischen Selbständigen gegenüber ihren *unselbständig* erwerbstätigen Landsleuten bzw. deren Angehörigen benachteiligt.

So wird u.a. auch das Recht der Familienangehörigen von türkischen StaatsbürgerInnen, „*sich unabhängig von der Dauer ihres Aufenthalts in dem betreffenden Mitgliedsstaats (erg. des EWR) dort auf jedes Stellenangebot (zu) bewerben, sofern ein Elternteil in dem betreffenden Mitgliedsstaat seit mindestens drei Jahren ordnungsgemäß beschäftigt war*“, nur den Angehörigen eines „*dem regulären Arbeitsmarkt eines Mitgliedsstaats angehörenden türkischen Arbeitnehmers*“ zuteil⁸⁴. Kinder von Selbständigen mit türkischer Staatsbürgerschaft, die beispielsweise eine Lehrausbildung anstreben und nicht selbst die Voraussetzungen für eine Beschäftigungsbewilligung erfüllen, können damit aufgrund der Berufswahl ihrer Eltern beispielsweise keine Lehre antreten oder andere Beschäftigung annehmen.

⁸² Vgl. hiezu und zu den anderen Voraussetzungen die §§ 4-4b AuslBeschG 1975 idF 1997

⁸³ Vgl. Beschluss Nr. 1/1980 des Assoziationsrates der EWG-Türkei über die Entwicklung der Assoziation (ARB 1981,4).

⁸⁴ Vgl. Art. 7 ARB

7.4. ÖSTERREICHISCHE STAATSBÜRGERSCHAFT ALS AUSWEG?

Vor dem Hintergrund der Hindernisse, die ausländischen Selbständigen durch die österreichische Rechtsordnung in den Weg gelegt sind, erscheint das Ansuchen um die österreichische Staatsbürgerschaft zunächst als attraktiver Ausweg. Dass dieser Weg nur eingeschränkt beschränkt wird, hat nicht nur mit den Kosten der Erlangung der Staatsbürgerschaft bzw. der Ausbürgerung⁸⁵, mit dem häufig aufrechterhaltenen Rückkehrwunsch und auch weniger mit der restriktiven Einbürgerungspolitik Österreichs zu tun⁸⁶, sondern ist vielmehr in Zusammenhang mit den rechtlichen „Nebenwirkungen“ der Aufgabe der eigenen Staatsbürgerschaft zu sehen. Mangels der Möglichkeit einer Doppel-Staatsbürgerschaft bildet diese die Voraussetzung für die Annahme der österreichischen Staatsbürgerschaft. die Staatsangehörigen bestimmter Staaten⁸⁷ verlieren nun mit der Ausbürgerung ihr Eigentum im Heimatland. Dieser Verlust vom Ertrag oft langjähriger Investitionen muss somit mit den durch eine österreichische Staatsbürgerschaft vermittelten Vorteilen abgewogen werden.

Nicht zuletzt kann das Bemühen um die österreichische Staatsbürgerschaft auch an einer größeren Menge von (auch) im Rahmen der Selbständigkeit begangenen Verwaltungsübertretungen scheitern. So stehen „massive Verstöße“ der Verleihung der Staatsbürgerschaft an den/die Bewerber/in nach dem Ermessenstatbestand des § 10 Abs 1 Z 6 StbG⁸⁸ entgegen, wonach die Staatsbürgerschaft verliehen werden kann, wenn der Fremde „...keine Gefahr für die öffentliche Ruhe, Ordnung oder Sicherheit bildet“.⁸⁹

Im Rahmen der empirischen Erhebung haben sich sowohl der drohende Verlust des Eigentums im Herkunftsland als auch zurückliegende Verwaltungsstrafen als subjektives Hindernis für die beabsichtigte ‘Flucht’ aus dem auch für selbständig Erwerbstätige ungünstigen AusländerInnen-Status erwiesen.

⁸⁵ Laut Expertenauskunft belaufen sich die Kosten auf öS 30.000.-, wobei dieser Preis sich aufgrund zusätzlicher Dokumente auch erhöhen kann.

⁸⁶ So ist die Einbürgerung nach Einschätzung eines Experten u.U. leichter zu erlangen als die Gleichstellung.

⁸⁷ Laut Auskunft der Konsulate betrifft dies die Angehörigen Bosniens und Sloweniens, nicht aber jene Serbiens und Kroatiens.

⁸⁸ BGBl 1985/ 311 idF 1997

⁸⁹ Auskunft der für die Ansuchen um Staatsbürgerschaftsverleihung zuständigen MA 61.

8. INTEGRATION VS. SEGREGATION: NUTZUNG DER RESSOURCEN

8.1. DIE INTERVIEWPARTNERINNEN

Wie bereits in Kapitel 2 beschrieben, wurden im Untersuchungsgebiet insgesamt 45 leitfadengestützte Interviews mit UnternehmerInnen durchgeführt, die aus der Türkei oder den Nachfolgestaaten des ehemaligen Jugoslawien stammen. Für die Interviews standen fast ausschließlich Männer zur Verfügung. Nur drei Frauen traten als InterviewpartnerInnen in Erscheinung, aber einige Interviews lassen darauf schließen, dass Frauen eine wesentliche Rolle bei der Geschäftsführung spielen. So zeigte sich in einigen Fällen, dass Frauen die InhaberInnen der Gewerbeberechtigung sind, in anderen Fällen halten sie die Mehrheit an den Geschäftsanteilen, vielfach tragen sie jedoch wesentlich zur täglichen Arbeit bei.

Die Hälfte der Befragten gründete das Unternehmen im Alter zwischen 30 und 40 Jahren. Weitere elf Gründungen wurden von unter 30jährigen durchgeführt und 12 der Befragten waren bei der Geschäftsaufnahme bereits über 40 Jahre alt. Zum Zeitpunkt der Befragung waren nur zwei UnternehmerInnen 30 Jahre und jünger, die Hälfte war in die Altersklasse von 31 bis 40 Jahre einzuordnen und 21 Personen waren älter als 40 Jahre. In der letztgenannten Gruppe sind immerhin 9 Personen 50 Jahre und älter.

Zum Zeitpunkt der Geschäftsgründung waren 9 der Befragten bis zu fünf Jahre bereits in Österreich, 12 Personen zwischen 6 bis 10 Jahre. Von den 24 UnternehmerInnen, die bereits mehr als zehn Jahre Aufenthalt zum Zeitpunkt der Geschäftsgründung hinter sich hatten, waren immerhin 7 bereits 20 Jahre und länger im Land. Beinahe die Hälfte der Befragten (19) hielten sich zum Zeitpunkt der Interviewführung bereits 20 Jahre und länger in Österreich auf und ebenfalls etwa die Hälfte (23) besitzt die österreichische Staatsbürgerschaft.

Zehn der Unternehmen waren bereits in den 1980er Jahren gegründet worden, das längst bestehende datiert aus dem Jahr 1980. Weitere 24 Unternehmen wurden zwischen 1990 und 1994 gegründet und ein Viertel 1995 oder später. Der Großteil der Unternehmen hatte also die ersten drei Jahre, die in der Regel als die kritischen eingestuft werden, bereits überstanden. Es wurden durchwegs Klein- und Kleinstbetriebe untersucht: Die Anzahl der MitarbeiterInnen bewegt sich zwischen einer und elf Personen.

8.2. OPERATIONALISIERUNG DER FRAGESTELLUNG

Wie bereits in Kapitel 3.8 dargelegt, erfolgte die Operationalisierung der Fragestellung „Integration vs. Segregation“ entlang folgender Leitfragen:

- ↳ Wer sind die KundInnen?
- ↳ Welche Geschäftskontakte haben die UnternehmerInnen?
- ↳ Sind die UnternehmerInnen in formelle und informelle Strukturen der Interessenvertretung eingebunden?
- ↳ Woher beziehen die UnternehmerInnen die notwendigen Informationen um ein Geschäft aufzubauen und zu führen?
- ↳ Aus welchen Quellen wurde das Unternehmen finanziert?
- ↳ Welche Produkte und Dienstleistungen werden angeboten?
- ↳ Welche Aus- und Weiterbildung haben die UnternehmerInnen in Anspruch genommen?
- ↳ Wer sind die MitarbeiterInnen?

Sämtliche Interviews wurden im Team dahingehend analysiert, welcher Ressourcenzugang bei diesen sieben Fragen relevant ist: wurde bei der Bewältigung der Aufgaben (Kundengewinnung, Suche nach MitarbeiterInnen,...) überwiegend Ressourcen aus der Herkunftsgruppe eingesetzt oder Ressourcen der Aufnahmegesellschaft?

Am Beispiel der Informationssuche kann dies verdeutlicht werden: Wurden Beratungen in Anspruch genommen, wie sie jedem zur Verfügung stehen (Beispiel Wirtschaftskammer, WIFI, Wirtschaftsförderungsfonds,..) oder wurden Mitglieder der eigenen Herkunftsgruppe als InformantInnen herangezogen. Im ersteren Fall würde dies ein Zurückgreifen auf Ressourcen der Aufnahmegesellschaft (im Sinne von „mainstream“-Ressourcen) bedeuten, in zweiterem eine Konzentration auf Ressourcen der Herkunftsgruppe.

Im Zuge der Analyse der Interviews wurden alle Passagen herausgefiltert, die eine entsprechende Zuordnung ermöglichten. Die Zuordnung erfolgte entlang der Skala

- ausschließlich Ressourcen der Aufnahmegesellschaft
- überwiegend Ressourcen der Aufnahmegesellschaft
- etwa gleichermaßen Ressourcen der Aufnahmegesellschaft wie der Herkunftsgruppe
- überwiegend Ressourcen der Herkunftsgruppe
- ausschließlich Ressourcen der Herkunftsgruppe

Da die Fragen im Laufe des Interviews nicht in dieser Form gestellt wurden, musste hier eine interpretative Leistung erbracht werden. In einzelnen Fällen hatten allerdings die Unter-

nehmerInnen unaufgefordert eine entsprechende Zuordnung vorgenommen (Bsp.: „Unsere Kunden sind zu 80% Österreicher“). Aber auch in diesen Fällen wurde auf Abschnitte im Interview geachtet, die diese Aussage weiter bestätigen oder widerlegen. Die Unternehmen wurden in der Regel auch mehrfach besucht. Damit gewann das Team Eindrücke, die der Validierung einzelner Aussagen dienen.

Zwei Punkte sollten noch betont werden, bevor die Ergebnisse der Analyse in den folgenden Kapiteln präsentiert werden:

1. Von einer überwiegenden oder ausschließlichen Nutzung von Ressourcen des Herkunftslandes darf nicht automatisch auf einen hohen Grad der Segregation per se geschlossen werden genauso wie die Nutzung der Ressourcen der Mehrheitsgesellschaft nicht grundsätzlich mit einer (gelungenen) Integration gleichgesetzt werden darf. So kann im ersten Fall auch ein hoher Grad an ‘innerer Integration’ vorhanden sein, also an Integration innerhalb der eigenen Herkunftsgruppe (community). Es könnte sogar die These aufgestellt werden, dass ‘innere Integration’ die mangelnde Integration in die Aufnahmegesellschaft, bzw. die dadurch erlebten Nachteile bzw. Barrieren ausgleichen kann.
2. Es gibt nicht den türkischen Unternehmer oder den ex-jugoslawischen Unternehmer. Wir haben Vielfalt in allen erdenklichen Aspekten festgestellt, wir haben Einzelkämpfer genauso angetroffen wie UnternehmerInnen, die stark vernetzt sind, Personen mit sehr schlechten deutschen Sprachkenntnissen genauso wie solche, die über sehr gute Deutschkenntnisse verfügen, solche die man als erfolgreich bezeichnen kann - wie immer Erfolg man auch messen will - wie auch jene, die mit letzter Kraft um das Überleben kämpfen.

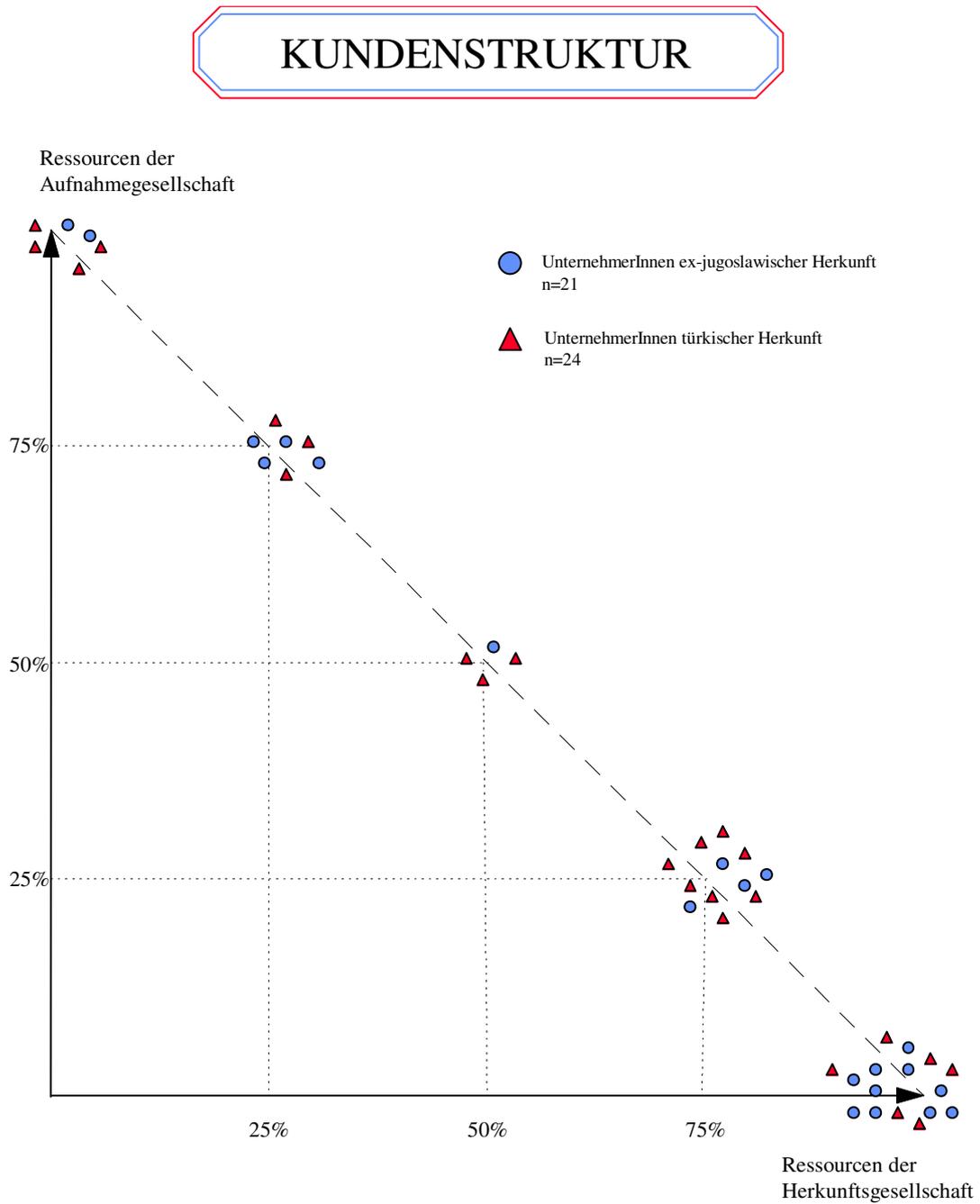
8.3. DIE KUNDINNEN

Die einzelnen Ressourcen können in der folgenden Diskussion und Analyse nur bedingt von den jeweils anderen abgelöst behandelt werden. Sie müssen in der Regel im Kontext mit der Nutzung bzw. des Zuganges zu weiteren Ressourcen in Zusammenhang gebracht werden.

Hinsichtlich der Zusammenhänge mit anderen Ressourcen ist bei den KundInnen insbesondere jener mit der Herkunft der Produkte und Dienstleistungen von Bedeutung. Dieser Zusammenhang besteht nicht immer nur hinsichtlich derselben Herkunft (Produkte der Herkunftsgesellschaft = KundInnen der Herkunftsgesellschaft), sondern ist vielgestaltig. So zählen beispielsweise eine Reihe von zugewanderten UnternehmerInnen vorwiegend österreichische KundInnen zu den NachfragerInnen ihrer der Herkunftsgesellschaft zurechenbaren Produkte, während andere UnternehmerInnen österreichische Produkte vor allem an Landsleute vertreiben. Kurz gesagt: So wie die Landsleute der UnternehmerInnen nicht nur Produkte aus ihrem Herkunftsland einkaufen, konsumieren ÖsterreicherInnen auch die “ethnischen” Waren und Dienstleistungen von zugewanderten UnternehmerInnen.

8.3.1. Verteilung der KundInnen

Abbildung 9: Kundenstruktur der untersuchten Unternehmen



8.3.1.1. Landsleute, andere AusländerInnen und / oder ÖsterreicherInnen

Eine quantitative Auswertung, die auf den Einschätzungen der UnternehmerInnen beruht, zeigt zunächst, dass sich der Kundenkreis von 32 der 46 befragten UnternehmerInnen zumindest zur Hälfte aus Landsleuten zusammensetzt. Zwölf UnternehmerInnen haben ausschließlich Landsleute als KundInnen und vier weitere nennen einen 90%-Anteil von Landsleuten. Ausschließlich österreichische KundInnen haben sechs von 45 UnternehmerInnen. Nur vier beschreiben ihren Kundenkreis als gleichmäßig, d.h. zu jeweils rund 50%, aus ÖsterreicherInnen und Landsleuten zusammengesetzt.

In Ergänzung der beschriebenen Verteilung ist hinzuzufügen, dass jene zugewanderten UnternehmerInnen, die vorwiegend Landsleute als KundInnen haben, häufig auch andere AusländerInnen zu ihrem Kundenkreis zählen. Als spezifische Zielgruppe werden die Angehörigen anderer ausländischer Staaten jedoch nur im Bereich der Kreditvermittlung und zum Teil im Einzelhandel genannt. So ist beispielsweise in einem der befragten Kreditvermittlungsbüros sowohl für türkisch- als auch für serbo-kroatisch-sprachige KundInnen Personal mit entsprechenden Sprachkenntnissen beschäftigt. Auf der anderen Seite wird im Einzelhandel im Rahmen des Produktangebotes zum Teil auf spezifische Bedürfnisse von AusländerInnen aus bestimmten Herkunftsländern eingegangen.

Die Fragen, welche hier im Anschluss an die Beschreibung der Unterschiede in der Zusammensetzung des Kundenkreises erörtert werden, betreffen einerseits die Zusammenhänge des Kundenkreises mit anderen Aspekten der unternehmerischen Tätigkeit sowie andererseits die Ursachen unterschiedlicher Kundenkreise.

- Von welchen Faktoren ist die Zusammensetzung des Kundenkreises abhängig?
- Welche Strategien werden in Bezug auf die KundInnen verfolgt? Oder ist die Zusammensetzung des Kundenkreises eher als ein Produkt nicht geplanter Umstände der unternehmerischen Tätigkeit anzusehen?
- Welche Bedeutung kommt der *ethnic community* bzw. den Kontakten des/r UnternehmerIn zu diesen Landsleuten in Bezug auf den Kundenkreis zu?

8.3.1.2. Zusammenhänge mit Branchenwahl, sozialen Ressourcen und Standort

Bevor auf die Frage der Unternehmensstrategien eingegangen wird, sollen hier zunächst einige Zusammenhänge zwischen der Zusammensetzung des Kundenkreises und anderen Faktoren erörtert werden.

Ein erster Zusammenhang ist zwischen der Homogenität des Kundenkreises und der Branche, der das Unternehmen angehört, zu sehen. Ausschließlich ethnische Kundenkreise weisen die Branchen Video-Verleih und Kreditvermittlung auf. Die in diesen Bereichen aktiven UnternehmerInnen verweisen auf einen 100%-Anteil an Landsleuten unter ihren KundInnen, teilweise ergänzt durch andere AusländerInnen. Besonders hohe Anteile an ausländischen KundInnen haben weiters Reisebüros, Cafés und ÜbersetzerInnen.

Im Gegensatz dazu fallen hohe Anteile an österreichischen KundInnen im Schneiderei-Handwerk auf. Ausschließlich österreichische KundInnen nennen vier der befragten UnternehmerInnen im Restaurant-Bereich des Gastgewerbes.

Die Leute aus der Türkei kommen nicht hierher oder bringen nichts zum Nähen vorbei, weil sie das selber zu Hause machen. Aber die Österreicher bringen jede Kleinigkeit zum Nähen vorbei, wie Knöpfe annähen.

Ein weiterer Aspekt der in Zusammenhang mit den Immigrationsbiographien der einzelnen UnternehmerInnen auffällt, ist die Bedeutung der sozialen Vernetzung mit Landsleuten für die Zusammensetzung des Kundenkreises. In mehreren Fällen scheinen sowohl die Branchenwahl als auch die folgende Ausgestaltung der unternehmerischen Tätigkeit mit der Intensität dieser Kontakte zusammenzuhängen. Die bereits bestehenden Kontakte mit Landsleuten werden in diesen Fällen gleichsam als Garantie für den Bestand des Unternehmens wahrgenommen. So stellt etwa der Betreiber eines türkischen Reisebüros, der auch Saz-Instrumente verkauft, folgendes fest:

Ohne meine Bekannten ist es unmöglich das Geschäft weiter zu führen. Wir sind absolut von denen abhängig.

Als dritter Einflussfaktor kann - zunächst unabhängig von der allenfalls verfolgten unternehmerischen Strategie - der Standort des Unternehmens betrachtet werden. Während das Lebensmitteleinzelhandelsunternehmen im 8. Bezirk vor allem österreichische KundInnen zu den NachfragerInnen seiner ausschließlich ausländischen Produkte (türkische, griechische und arabische Spezialitäten) zählt, verweist der Schmuckhändler auf dem Brunnenmarkt auf die vorwiegend ausländische Kundschaft in der Gegend.

Es sind sehr wenige Österreicher am Brunnenmarkt. Dementsprechend haben wir auch wenig Österreicher als Kunden. (..) Der Brunnenmarkt ist wie ein Hamamweg, es sind die selben Leute, die den Brunnenmarkt passieren.

Während der Brunnenmarkt auch als Anziehungspunkt für in anderen Teilen Wiens wohnhafte AusländerInnen betrachtet werden kann, scheint der überwiegende Teil der befragten UnternehmerInnen KundInnen vor allem aus der lokalen Wohnbevölkerung zu akquirieren. Wenn die Wahl des Unternehmensstandortes von den befragten UnternehmerInnen auch keineswegs überwiegend als strategische Entscheidung dargestellt wird, hängt sie doch häufig mit der Struktur der KundInnen zusammen.

Ich wollte dieses Geschäft schon früher kaufen. Als es wieder zum Verkauf stand war ich gerade in der Türkei und ein Freund hat mich angerufen und hat mich davon informiert. Dann habe ich mit dem Besitzer am Telefon verhandelt und habe am Telefon gekauft.

8.3.1.3. Veränderungen in der Verteilung der KundInnen

Ähnlich anderen Aspekten der unternehmerischen Tätigkeit ist auch die Zusammensetzung des Kundenkreises im Lauf der Zeit Veränderungen unterworfen. Dieser Hinweis erscheint insbesondere hinsichtlich der ex-jugoslawischen UnternehmerInnen notwendig, da die meisten der befragten UnternehmerInnen den merkbaren Einfluss des Bürgerkrieges im ehemaligen Jugoslawien auf die Zusammensetzung ihres Kundenkreises problematisiert haben. Besonders im Gastgewerbe ist es demnach zu einer Polarisierung innerhalb der verschiedenen Angehörigen der jugoslawischen Nachfolgestaaten unter den KundInnen gekommen. Das von einem Bosnier

geführte Café wird beispielsweise nur mehr von BosnierInnen frequentiert, während vor dem Krieg auch KroatInnen und SerbInnen zu seinen regelmäßigen KundInnen zählten.

Auch das Verhältnis zwischen österreichischen und ausländischen KundInnen hat sich bei einigen Befragten im Zeitverlauf geändert, häufig begleitet von entsprechenden unternehmerischen Strategien. Während zum Beispiel mit einem bosnischen Café mit entsprechender Musik und Speisekarte ursprünglich Landsleute angesprochen werden sollten, haben sich ÖsterreicherInnen - aufgrund des Standortes und zu bestimmten Tageszeiten - als wichtige KundInnen erwiesen, woraufhin der Unternehmer auch spezifisch österreichische Speisen in sein Warenangebot aufgenommen hat.

8.3.1.4. Zufall oder Strategie?

Nicht immer sind die Veränderungen so wie auch die Zusammensetzung des Kundenkreises überhaupt als bloße Folge unternehmerischer Strategien zu betrachten. Beim Großteil der befragten UnternehmerInnen (38:46) sind jedoch spezifische Hinweise auf die gezielte Ansprache bestimmter KundInnen erkennbar. Zum Teil sind dies explizit genannte Strategien wie Werbung (z.B. in türkischen Zeitungen oder in Form von Postwurfsendungen in bestimmten Straßen des Bezirkes), zum Teil auch implizite Hinweise wie die Art der Gestaltung des Geschäftslokals (z.B. durch Musik, Aufschriften, Veranstaltungsankündigungen).

Manche der befragten UnternehmerInnen demonstrieren Gleichgültigkeit gegenüber der Zusammensetzung ihres Kundenkreises und verweisen darauf, dass *“alles Kundschaft”* ist. Nur wenige UnternehmerInnen (8:46) führen ihre KundInnen jedoch auf *“zufällige”* Umstände zurück (z.B. die Übernahme der KundInnen vom Vorgängergeschäft). Als bedeutende Ursache der ausschließlichen Adressierung von Landsleuten kann in mehreren Fällen schließlich die mangelnde Vertrautheit mit der deutschen Sprache genannt werden, was de facto zu einer Beschränkung der KundInnen auf Landsleute führen kann.

8.3.2. *Bedeutung der ethnic community*

Wie bereits früher über die Struktur von ethnic communities ausgeführt wurde (vgl. Kap. 3.3.1.1), darf diese nicht als kulturell einheitliche und homogene Gruppe aufgefasst werden. Dies soll hier auch bezüglich der in dieser Studie gegenständlichen Gruppen von ZuwandererInnen hervorgehoben werden. Sowohl die Angehörigen der jugoslawischen Nachfolgestaaten als auch jene der Türkei können als inhomogen beschrieben werden. Die Zersplitterung verläuft dabei sowohl entlang religiöser als auch politischer Affinitäten. Auf soziale Differenzen hinsichtlich Bildungsstand bzw. Status wird noch in Zusammenhang mit den Strategien der Produkte und damit verbundener Strategien der Kundenadressierung eingegangen (vgl. Kap. 8.7.2). Gerade die Inhomogenität der ethnic communities erscheint von großer Bedeutung für die Frage der Integration der zugewanderten UnternehmerInnen.

8.3.2.1. Bedeutung von Binnenintegration in inhomogenen communities

Die gezielte Adressierung spezifischer Subgruppen-Angehörigen innerhalb der ethnic community ist eine Strategie, die sowohl von türkischen als auch von ex-jugoslawischen UnternehmerInnen zum Teil verfolgt wird. Konstituierend für eine solche Subgruppe können sowohl politische als

auch religiöse Zugehörigkeit, aber auch eine gemeinsame regionale Herkunft sein. Die primäre Voraussetzung für die gezielte Anwendung dieser Strategie bilden zunächst die sozialen Kontakte zu der jeweiligen Subgruppe der UnternehmerInnen. Einige Beispiele zeigten, dass die Verbindlichkeit der Beziehungen falsch eingeschätzt wurden:

80% kennen mich schon aber trotzdem die gehen in das andere Reisebüro weil irgend so eine Verbindung, die kommen gleicher Stadt oder die sind von kurdischer Seite .. oder mit der Religion abhängig .. oder in die Moschee geht, dass der weiter empfohlen wird.

Neben dem sozialen Kapital spielt auch die entsprechende Vermarktung der eigenen Zugehörigkeit zu dieser Subgruppe eine wesentliche Rolle. Im Rahmen dieser Selbstdarstellung ist der Einsatz symbolischer Ressourcen zentral. Die Zugehörigkeit des Unternehmers zur entsprechenden (Teil-) community muss für die potentiellen KundInnen sichtbar gemacht werden.

Seitens der befragten UnternehmerInnen wurde in den Interviews diese Strategie vorwiegend von ihren GegnerInnen thematisiert, welche sich explizit gegen eine "Vermischung von Religion bzw. Politik und Unternehmen" aussprechen. So distanziert sich beispielsweise ein türkischer Einzelhandels-Unternehmer gegen den Einsatz religiöser Symbolik im Rahmen der Unternehmenstätigkeit:

Das sind eben diese Spiele das hab ich am Anfang nicht gewusst dass die sowas machen noch. Aber da sind eben schlaue Leute dabei, die religiös sind, Bart wachsen lassen und am Freitag in die Moschee gehen und sich dort herzeigt. Ein guter religiöser Mann. (...) Ich möchte eben mit meiner Leistung mit meinem persönlichen Einsatz da sein und akzeptiert werden. Nicht Religion in dieses Geschäft reinbringen, das bringt nichts. Das schadet. Aber das machen wirklich viele.

Der hier angesprochene symbolische Verkauf religiöser Zugehörigkeit fand ihr Gegenstück in der Instrumentalisierung ethnischer Zugehörigkeit, wie sie bereits hinsichtlich der UnternehmerInnen aus dem ehemaligen Jugoslawien festgestellt wurde. Gerade der Bürgerkrieg im ehemaligen Jugoslawien führte auch in der community der ZuwandererInnen in Wien zu einer starken Polarisierung. Diese Entwicklung wurde von UnternehmerInnen in verschiedenen Branchen thematisiert, wobei die Veränderungen im Gastgewerbe besonders offensichtlich und für die UnternehmerInnen deutlich spürbar waren. So hatten beispielsweise die früher von SerbInnen und BosnierInnen frequentierten Lokale innerhalb von kurzer Zeit "ethnisch homogene" Kundenkreise.

Manche im Gastgewerbe tätigen ex-jugoslawischen UnternehmerInnen nützten diese Polarisierung unter ihren Landsleuten zum Teil, indem sie sich medien-technisch für die Übertragung von Nachrichtensendungen aus dem Herkunftsland auf- und/oder aufrüsteten, was für einige Zeit ein einträgliches Geschäft versprach.

Und dann war der Krieg auch bei uns, da hab ich gedacht nehme ich eine Satellitenanlage, Fernseher drin und so, dass ich alle Programme hab und dass unsere Leute die Berichte anschauen können und so. Und das hab ich alles gerechnet.

Mit dem Ende des Krieges im ehemaligen Jugoslawien scheint zwar die Polarisierung unter den ex-jugoslawischen KundInnen keineswegs überwunden, aber der "Verkauf des Ethnischen" an die

Mitglieder der jeweiligen community verspricht mittlerweile keinen Gewinn mehr. Ein Unternehmer kroatischer Abstammung, der von der genannten Strategie bewusst nicht Gebrauch gemacht hat, bringt das Ausbleiben von KundInnen zu Beginn des Krieges in Zusammenhang mit den eben beschriebenen Entwicklungen.

... das gute Geschäft haben die gemacht die mitgeschwommen sind in diesem Strom, die sich ganz stark gemacht haben vor den anderen und ganz große Kroaten ganz große Moslems. .. Und jetzt ist natürlich nichts mehr, die haben auch kein Geschäft mehr. Das interessiert niemanden mehr, dieser Nationalismus. Er ist zwar noch verbunden, aber man kann davon als Betreiber eines Cafés nicht mehr leben. Was am Anfang des Krieges sehr leicht möglich war.

Bezüglich der Integration der einzelnen UnternehmerInnen aus dem ehemaligen Jugoslawien kann abschließend festgestellt werden, dass die beschriebene Polarisierungs-Strategie langfristig mit mehr Risiko verbunden erscheint als die alternative Unternehmens-Politik der Neutralisierung bzw. der Ignoranz gegenüber Spaltungen. Welche Folgen die verschiedenen Strategien für die community an sich bzw. für die Integration ihrer Angehörigen haben, war in der vorliegenden Untersuchung nicht gegenständlich. Vor dem Hintergrund der spezifischen Polarisierung innerhalb der ex-jugoslawischen MigrantInnen in Wien kann jedoch festgehalten werden, dass die UnternehmerInnen im Gastgewerbe innerhalb der verschiedenen communities zum Teil eine zentrale Bedeutung einnahmen, in dem sie Foren für den Austausch der community-Angehörigen sowie für die internen Aktivitäten hinsichtlich der Unterstützung von Kriegsflüchtlingen bzw. Landsleuten in der Heimat boten.

8.3.2.2. Probleme und Grenzen der KundInnen-Ressource "community"

Die Stellung von Unternehmen, die ihre KundInnen vor allem aus der eigenen ethnic community bzw. Teil-community beziehen, ist durch eine Reihe von Problemen gekennzeichnet, die hier nur hinsichtlich der KundInnen angesprochen werden sollen.

Ein wesentliches Spezifikum der religiösen Teil-community der türkischen UnternehmerInnen ist das System des "Kaufes auf Borg", der sich vom Kreditkauf darin unterscheidet, dass vom Kunden keine Zinsen verlangt werden dürfen. Mehrere der befragten türkischen Unternehmer haben auf dieses Zinsverbot sowie auf ihre Verpflichtung hingewiesen, jenen die "nicht gleich bezahlen können", die Ware gleichsam spesenfrei vorzustrecken, was häufig auch zu einer Verschuldung der Unternehmer selbst führt.

Ein anderes Problem der Beschränkung auf KundInnen aus der eigenen community, auf das auch in der internationalen Literatur in Zusammenhang mit der Nischenorientierung hingewiesen wird, ist schließlich durch die Grenzen der community bzw. die steigende Konkurrenz auf dem community-internen Markt bedingt. Die Marktlücken scheinen im Untersuchungsgebiet mittlerweile zumindest im Bereich elementarer Güter (Lebensmittel, Bekleidung) zu einem großen Teil gedeckt zu sein, sodass um die KundInnen aus der community entweder durch das Unterbieten der MitbewerberInnen oder durch den strategischen Einsatz der schon erwähnten Zugehörigkeiten geworben wird. Das "Spiel" mit Zugehörigkeiten, ob politischer, religiöser oder ethnischer Natur, erscheint zwar sowohl unter türkischen als auch unter ex-jugoslawischen UnternehmerInnen verbreitet, stößt andererseits aber auch in beiden Gruppen auf Widerstand und Gegenstrategien.

Die Fixierung auf die eigenen Landsleute als KundInnen ist von manchen der befragten UnternehmerInnen zudem bereits als unternehmerische Sackgasse erkannt worden, sodass diese eine graduelle Umstellung auf oder Hinwendung zu österreichische/n KundInnen versuchen. Den VertreterInnen einer solchen Strategie der Öffnung gegenüber der Mehrheitsgesellschaft, d.h. österreichischen KundInnen, erscheinen die community-fokussierten Aktivitäten mancher Landsleute zum Teil als kontraproduktiv bzw. ihre Geschäftsinteressen schädigend.

In diesem Sinn erklärt auch einer der "multikulturellen" Strategen unter den befragten UnternehmerInnen die Schwierigkeit, sich gegenüber einem Vorgänger mit starker community-Orientierung einen neuen - und vor allem - gemischten Kundenkreis zu schaffen.

Vor mir war mein Landsmann, der hat wieder was anderes versucht und hat mir nur geschädigt (...) Der wollte das erste europäische alkoholfreie Restaurant, hat das mit große Buchstaben Höhe fünf Meter lang auf eine Tafel geschrieben...und dann hat was Blödes getan ein ganz ganz unbekanntes (Wort) für Österreicher benützt Halal-Spezialitäten. .. Und das geht nicht in Wien. Das geht gerade in einer Moschee das ist nicht für Gastronomie. Die Religion ist wieder was anderes und es gibt immer Leute die solche Fehler machen die schaden nur ihrem Nachfolger.

8.4. GESCHÄFTSKONTAKTE

Das Zuordnen von Geschäftskontakten war ebenfalls eine schwierige Aufgabe, die immer im Zuge eines Auswertungsprozesses im Team erfolgte. Zu welchen Personen bestehen Geschäftskontakte, in welcher Form können sie auftreten oder wirksam sein? Als wesentlich erschienen uns – neben den KundInnen - in diesem Zusammenhang Geschäftspartner und Lieferanten.

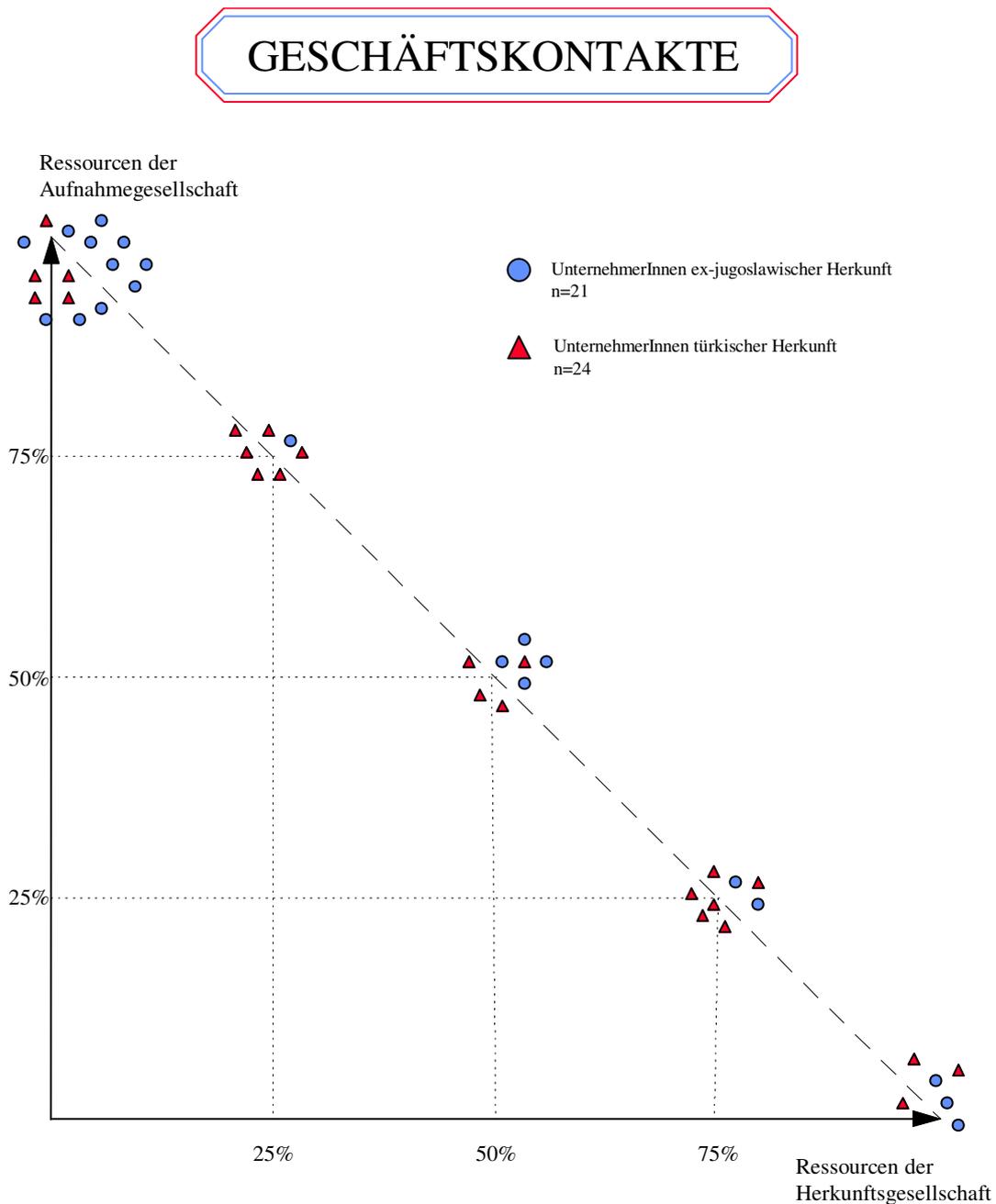
8.4.1. Geschäftspartner

Geschäftspartner in diesem Sinne sind vor allem die Partner in den Gesellschaften, da die überwiegende Zahl der Unternehmen (42) in Form von Personen- oder Kapitalgesellschaften geführt wird. Eine Gesellschaftsgründung bedarf der Gesellschafter, Kommanditisten etc., die fast ausschließlich aus dem Verwandtenkreis, teilweise auch aus dem Bekanntenkreis stammen. Brüder, Cousins, Kinder und EhegattInnen waren in der Regel so in das Unternehmen eingebunden.

Neben dem Vertrauen auf familiäre und freundschaftliche Verbindlichkeit folgte die Einbeziehung von GesellschafterInnen immer wieder der Erwartung, zusätzliche Qualifikationen in das Unternehmen einzubinden.

Wir haben diese Firma zu dritt gegründet. Einer meiner Partner war schon lange in dieser Branche tätig und er wusste alles. Ich wusste nichts, er hat alle notwendigen Sachen erledigt.

Abbildung 10: Wahl der Geschäftskontakte durch die UnternehmerInnen



Ein Schmuckhändler berichtet über die Gründungsidee:

Ich kannte mich in der Branche überhaupt nicht aus. Ich hatte einen Freund aus der Türkei, der jahrelang in dieser Branche tätig war und er machte mir dieses Angebot. Er hat mich einfach überredet.

In diesem konkreten Fall hatte der Schmuckhändler vor der Unternehmensgründung eine langjährige Beschäftigung als Hilfsarbeiter in der Bauwirtschaft hinter sich und daher selbst keinerlei Qualifikationen zur Führung eines Geschäftes generell – und in der Schmuckbranche im Besonderen - erworben. Auch wenn dieser Erwerbsverlauf – vom Maurer zum Schmuckhändler –

einen extremen Fall darstellt, steht er doch stellvertretend für ein generelles Problem. Viele der UnternehmerInnen (insbesondere Angehörige der 1. Generation) hatten zuvor nur eine Ausbildung im Pflichtschulbereich absolviert und waren anschließend daran als HilfsarbeiterInnen beschäftigt. Sie hatten daher keine Gelegenheit, kaufmännische Kenntnisse zu erwerben und Managementenerfahrung zu sammeln. Daraus resultiert eine große Abhängigkeit von Geschäftspartnern mit entsprechender Berufserfahrung, die häufig erst den Anstoss zur Unternehmensgründung gaben.

Die mangelnde Qualifikation ist einerseits ein Problem, das in der täglichen Geschäftspraxis Schwierigkeiten bereitet, sich aber auch bereits in der Phase der Unternehmensgründung als hinderlich herausstellt. Einerseits wird damit das positive Durchlaufen des Gleichstellungsverfahrens in der Regel unmöglich, andererseits sind auch für ImmigrantInnen mit österreichischer Staatsbürgerschaft die Befähigungsnachweise für die Gewerbeberechtigung in nicht-freien Gewerben nur selten zu erbringen. Daher werden Personen als gewerberechtliche GeschäftsführerInnen beschäftigt, die nicht dem engeren Familien- und Bekanntenkreis angehören. Diese verfügen in der Regel über die österreichische Staatsbürgerschaft, teils handelt es sich auch um eingebürgerte ImmigrantInnen unterschiedlichster Herkunftsländer.

Die Beschäftigung der gewerberechtigten GeschäftsführerInnen bringt für die Unternehmen nicht unwesentliche Kostenbelastungen mit sich, da – laut Gesetz – diese Person im Ausmaß von 20 Stunden/ Woche angestellt werden muss. Damit ist theoretisch auch die Verpflichtung verbunden, im Unternehmen aktiv mit zu arbeiten, was tatsächlich in den seltensten jener Fälle zu beobachten war, in denen die GeschäftsführerInnen nicht dem Familien- und/ oder Freundschaftsverband angehörten und als GesellschafterInnen an dem Unternehmen beteiligt waren. Damit ist für die Unternehmen einerseits kein Gewinn an Know-how durch die Einbindung einer qualifizierten Person gegeben, sehr wohl aber eine Kostenbelastung, die für diese Betriebe sehr hoch ist und insbesondere in der Startphase bereits zu finanziellen Engpässen führen kann.

8.4.2. *Lieferanten*

Wir konnten nur relativ wenig unmittelbaren Handelskontakt mit den Herkunftsländern feststellen. Häufig waren bereits Großhändler zwischengeschaltet, die oft nicht nur in Österreich agierten, sondern auch in anderen europäischen Ländern. So konnten wir zum Beispiel feststellen, dass Döner zum Teil aus Holland importiert wird, türkisches Kaffeegeschirr von Großhändlern bezogen wird, die in Wels und in Deutschland niedergelassen sind. Das Obst und Gemüse auf den Märkten stammt in der Regel vom Großmarkt in Inzersdorf, allerdings wird dort oft mit Großhändlern aus dem gleichen Herkunftsland zusammengearbeitet. Der Direktimport wird nur dann durchgeführt, wenn Waren mit besonderer Authentizität notwendig sind, die über existierende Großhandelsbeziehungen nicht oder nur schwer zu bekommen sind.

Ich kaufe hauptsächlich bei Metro und das Gemüse kaufe ich auf dem Großmarkt von einem Österreicher. Von Türken kaufe ich Wein, türkische Wurst usw. Aus dem Ausland importieren wir eigentlich nichts, ausgenommen Tischdecken und Kaffeetassen.

ImmigrantInnen sind in der Zwischenzeit nicht nur im Einzelhandel aktiv, sondern auch im Großhandel. Diese Branche ermöglicht die Nutzung der Verbindungen zum Herkunftsland und zu den Angehörigen der eigenen Herkunftsgruppe im Aufnahmeland.

In den letzten 14 Jahren haben wir die Waren, die für unsere Landsleute wichtig waren, aus der Türkei gebracht. Früher hat es keine Großhändler gegeben, aber im Laufe der Zeit haben einige Freunde Großhandelsgeschäfte aufgemacht. Es war nicht mehr nötig, Waren direkt aus der Türkei zu importieren, sondern wir haben sie von diesen Freunden gekauft.

Parallel zu der Entwicklung, dass zunehmend Produkte, die vormals nur in Lebensmittelgeschäften der ImmigrantInnen zu finden waren, nun auch große Supermarktketten in ihr Programm aufgenommen haben, haben auch einheimische Großhändler ihre Produktpalette entsprechend erweitert. Da Importe aus EU-Ländern unkomplizierter sind, wird häufig mit Großhändlern unterschiedlichster Herkunft in anderen EU-Ländern zusammengearbeitet.

Also das Fleisch holen wir aus St. Marx und wir haben hier in Wien auch zwei türkische Lebensmittelgroßhändler, bei denen wir wöchentlich bestellen. Manchmal lasse ich die Ware, die wir bei diesen Großhändlern nicht finden, von Deutschland importieren. Jugoslawische Produkte bringen wir von Wels. Da gibt es einen Großhändler, das holen wir von ihm. (...) Es lohnt sich nicht, Produkte aus der Türkei zu holen, ich kaufe billiger hier.

Frauenbekleidung, die den islamischen Regeln entspricht und serbo-kroatische Videos wurden beispielsweise noch direkt importiert. „Ethnic food“ konnte inzwischen bei der einheimischen Bevölkerung große Beliebtheit erreichen, ob die Produkte tatsächlich aus dem vermeintlichen Herkunftsland stammen, ist allerdings oft fragwürdig. Die Globalisierung hat auch im „ethnic business“ bereits Einzug gehalten:

Die Lebensmittel kommen aus EU-Ländern wie Holland und Italien, der Rest kommt aus Österreich.

In einigen Fällen handelt es sich um Geschäfte, die sich nicht an einen Endverbraucher sondern andere Unternehmen als Kunden wenden, wie beispielsweise im Großhandel aber auch bei Schneidereien. Gerade im Textilgewerbe konnte auch in Wien die Tendenz zur Unternehmensgründung über Auslagerung der Produktion (outsourcing) beobachtet werden (vgl. Morokvasic/Waldinger/ Phizacklea 1990). Zwei der Unternehmer waren zuvor als Schneider in einer großen Textilproduktion beschäftigt und wurden von ihren Vorgesetzten darauf angesprochen, sich doch selbständig zu machen, sie würden in der Folge mit Aufträgen der früheren Arbeitgeberfirma versorgt. Eine der beiden Firmen produziert überwiegend Uniformen, zum Beispiel für Feuerwehren, Polizei und Bundesheer. Im Zuge des Interviews konnte bei der anderen Firma die Produktion von Damenbekleidung unter einem Markenlabel beobachtet werden, das in vielen Boutiquen zu finden ist. Gerade die Textilproduktion ist jedoch in den 90er Jahren stark unter Kostendruck gekommen, der an diese Kleinfirmen weitergegeben wird. Bonacichs Kritik, dass große Firmen Kostenvorteile über die Ausbeutung kleiner ethnischer Firmen und deren Beschäftigter lukrieren (vgl. Seite 16 in diesem Band), schien uns in diesen Fällen offensichtlich zutreffend.

8.4.3. Geschlossene Wirtschaftskreisläufe vs. Globalisierung

Bei der Analyse der Ressource „Geschäftspartner“ konnten wir die geringste Geschlossenheit bzw. die größte Interaktionsdichte mit Mitgliedern der Mehrheitsgesellschaft oder anderer

Herkunftsgruppen feststellen. Etwa ein Drittel der Befragten hat ausschließlich mit Geschäftspartnern Kontakt, die nicht Angehörige der eigenen Herkunftsgruppe sind und nur sechs von ihnen sind völlig auf die eigene community konzentriert.

In den als Gesellschaft geführten Unternehmen selbst spielen zwar Familienmitglieder und Mitglieder der eigenen Herkunftsgruppe eine wesentliche Rolle, allerdings kommen hier durch die meist gegebene Notwendigkeit eines gewerberechtl. Geschäftsführers bereits ÖsterreicherInnen oder eingebürgerte ImmigrantInnen verschiedenster Herkunftsländer ins Spiel. Hinsichtlich der Lieferanten ist eine große Bandbreite zu beobachten: von in Österreich oder in anderen europäischen Ländern angesiedelten Großhändlern der eigenen Herkunftsgruppe oder anderer ImmigrantInnengruppen bis zu Unternehmen wie Metro, AUA, österreichische Molkereien und anderen einheimischen Firmen ist hier eine große Bandbreite gegeben. Über letztgenannte Firmen werden zum Teil auch Produkte bezogen, die in der Folge als „ethnische“ an die KundInnen weitergegeben werden.

Jedenfalls konnten keine Verflechtungen festgestellt werden, denen die Bezeichnung „geschlossener ethnischer Wirtschaftskreislauf“ gerecht werden könnte. Im Gegenteil ist die Diversifizierung in den Geschäftskontakten überraschend stark ausgeprägt. Viele UnternehmerInnen betonten in den Interviews, dass sie einen Beitrag zur hiesigen Wirtschaft leisten wollen und wünschen sich darüber auch Anerkennung. Ein Interviewpartner bringt sogar seine Einkaufspolitik damit in Verbindung:

Wir kaufen alles in Österreich, das meiste in der Metro. Ich importiere nichts aus der Türkei, weil ich in diesem Land lebe, weil ich dieses Land akzeptiert habe und ich für dieses Land nützlich sein möchte.

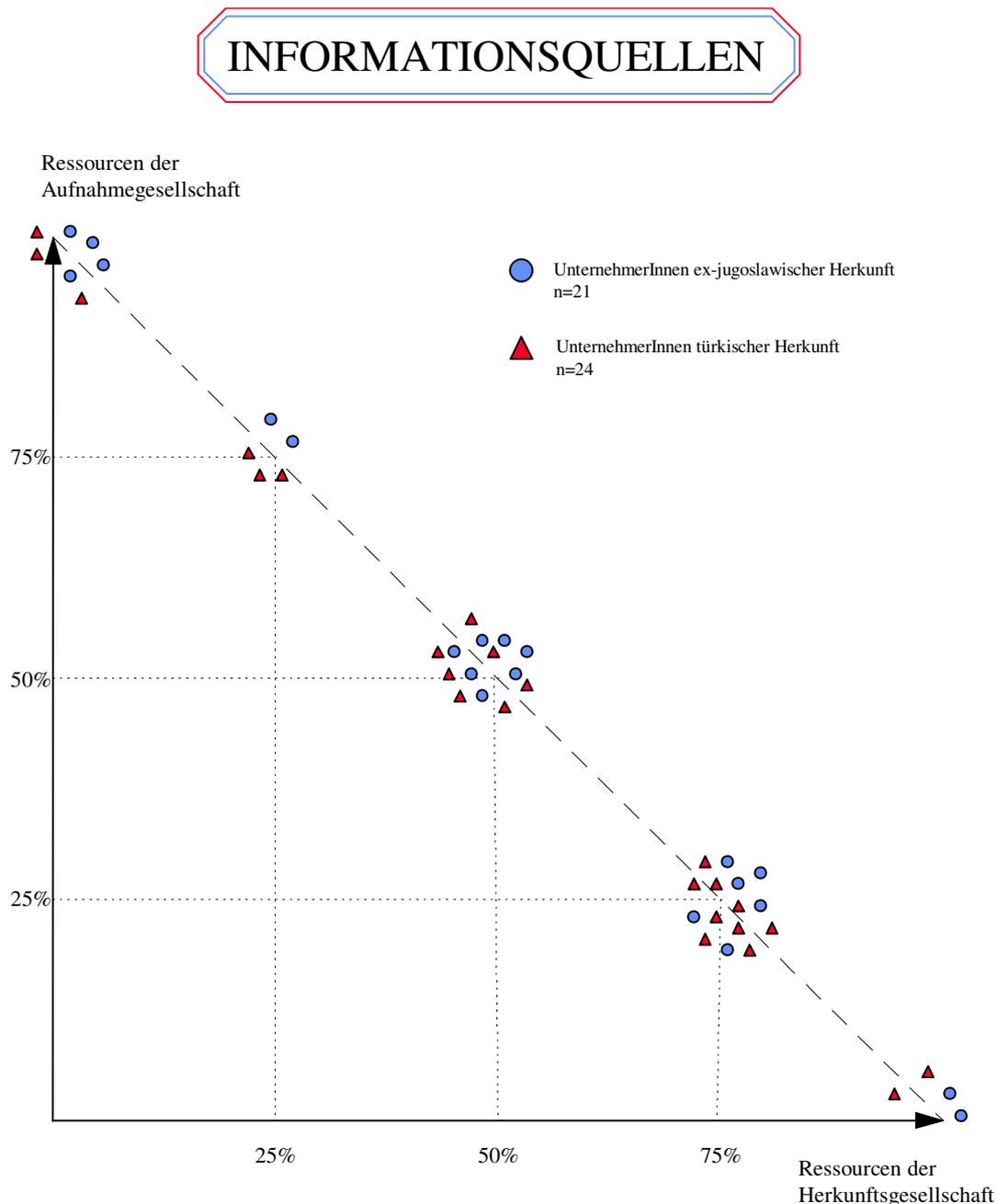
Die Untersuchungsgruppe zeichnet als Gemeinsamkeit nicht nur die Migrationsbiographie aus. Die Befragten sind auch in einer Form erwerbstätig, das letztlich durch Konkurrenz in einem begrenzten Segment bestimmt ist. Der Konkurrent ist in der Regel nicht das nächste Wiener Kaffeehaus oder der nächstgelegene österreichische Greissler, sondern das türkische Kaffeehaus zwei Häuser weiter bzw. der benachbarte Obst- und Gemüsestand am Markt, der ebenfalls von einem Immigranten betrieben wird.

Ich kann nicht genug verdienen und ich kann niemanden beschäftigen weil viele Kaffeehäuser auf der selben Straße sind, die die gleichen Kunden ansprechen.

Diese Situation befördert eher Konkurrenz als Kooperation. Der Umstand, aus dem gleichen Herkunftsland zu stammen und ähnliche Probleme und Barrieren im Rahmen der Unternehmensgründung und -führung zu erleben, reicht nicht zum Aufbau von beständigen und einflussreichen Koalitionen aus. Dies wurde am Beispiel von kleinen türkischen Reisebüros deutlich, die eine Kooperation planten. Sie wollten sich zusammenschließen, um Verwaltungsarbeiten (wie Buchhaltung) zentral zu erledigen und die einzelnen kleinen Firmen davon zu entlasten. Letztlich konnte kein Modus der Zusammenarbeit gefunden werden, der für alle akzeptabel war. Die einzelnen Firmen scheuten davor zurück, gegenüber den anderen Unternehmen (=Konkurrenten) ihre Geschäftstätigkeit offen zu legen.

8.5. ZUGANG ZU INFORMATIONEN

Abbildung 11: Informationsquellen



Der Informationszugang beeinflusst wesentlich die Erfolgchancen einer Unternehmensgründung, -übernahme und -führung. Grundsätzlich steht in Österreich Informationsmaterial in schriftlicher Form (Broschüren, Informationsblätter, ...) zu allen relevanten Themenbereichen zur Verfügung. Über das Internet sind inzwischen alle Informationen abrufbar, die sowohl bereits aktive UnternehmerInnen benötigen, als auch Personen, die eine Gründung vorbereiten.

Daneben wurde in den 90er Jahren das Beratungsangebot (vor allem für GründerInnen) spürbar ausgeweitet um der politischen Zielsetzung, eine Zunahme an Unternehmensgründungen zu erreichen, näher zu kommen. In den Wirtschaftskammern, im WIFI, im Wiener Wirtschaftsförderungsfonds, in Banken und in der Sozialversicherungsanstalt der Gewerbetreibenden (ohne Anspruch auf Vollzähligkeit) gibt es die Möglichkeit zur persönlichen Beratung. Daneben hat auch das Arbeitsmarktservice ein Unternehmensgründungsprogramm für Arbeitsuchende

gestartet, in das allerdings nur Personen mit einem legalen Zugang zum Arbeitsmarkt und über Zuweisung durch die/ den zuständige/n BeraterIn eingebunden werden können.

Gerade in der Gruppe der interviewten UnternehmerInnen befanden sich viele Angehörige der 1. Generation, die über beträchtliche Sprachbarrieren verfügten. Im Zuge ihrer vorhergehenden Beschäftigung waren sie häufig im klassischen „Gastarbeiter-Segment“ beschäftigt, hatten also überwiegend andere AusländerInnen oder Angehörige der eigenen Gruppe als KollegInnen. In der Regel handelte es sich auch nicht um Tätigkeiten, die einen elaborierten Spracherwerb befördert hätten.

Dementsprechend groß sind für diese UnternehmerInnen die Barrieren bei der Informationsbeschaffung. Auch wenn die Sprachkompetenz ausreicht, um Konversation mit KundInnen betreiben zu können, sind die Kenntnisse im schriftlichen Bereich und im Leseverständnis oft gering entwickelt. Fachsprachliche Ausdrücke stellen für viele eine unüberwindliche Hürde dar. Die existierenden Informationsangebote sind für die UnternehmerInnen daher kaum nutzbar, persönliche Beratung in Anspruch zu nehmen, scheitert ebenfalls an den Sprachkenntnissen:

Ich habe Sprachprobleme weil ich keinen Kontakt mit Österreichern habe. Ich kann mich nicht so ausdrücken wie ich will obwohl ich 8 Monate einen Deutschkurs besucht habe. Das Sprachproblem wird offenkundig, wenn ich Informationen von Beratungsstellen oder vom Finanzamt oder Magistrat einholen möchte. Das verzögert meine Arbeit und ist ein großes Hindernis. Als ich dieses Geschäft gegründet habe, wollte ich Informationen von Beratungsstellen beziehen. Aber weil ich Sprachprobleme habe, habe ich mich eher an die Leute aus der Türkei gewendet, die auch ein Geschäft haben.

Nur die wenigsten UnternehmerInnen haben im Zuge der Gründung oder auch im nachhinein Beratung durch eine der „Mainstream“-Organisationen in Anspruch genommen. Mehrfach wurde in den Interviews zum Ausdruck gebracht, dass sich die UnternehmerInnen ihrer schlechten Deutschkenntnisse und ihrer geringen Grundkenntnisse schämen und daher die beratenden Organisationen nicht aufsuchen. Ein türkischer Unternehmer beschreibt die Hilflosigkeit – und auch das Gefühl, an der Situation selbst Schuld zu tragen - drastisch:

Sprachprobleme habe ich sehr. Es ist überall ein Hindernis. Was ich spreche, ist wie Tarzan im Dschungel. Ohne meine Söhne würde ich das Geschäft zusperren und gehen. Aufgrund der geringen Sprachkenntnisse kann ich meine Wünsche nicht so zur Aussprache bringen wenn ich irgendwo hin gehe und Informationen holen will, zum Beispiel bei Ämtern. Ich werde dort Sachen gefragt oder mir werden über Vorkommnisse Informationen gegeben und ich sage ständig „warum?“. Mit der Zeit haben sie keine Geduld mit mir und sagen „Geh scheissen“. Ich muss sagen, sie haben recht.

Statt dessen wird Rat bei Freunden und Bekannten gesucht, von denen vermutet wird, dass sie über entsprechende Informationen verfügen.

In der Anfangszeit konnte ich 200 Worte vielleicht. Aber es ist mein Motto, die Leute schauen, was sie am Teller haben, nicht im Lokal, fragen nichts. (...) Die Informationen haben wir bekommen von Landsleuten, die schon früher gekommen sind und ein Lokal hatten, haben gesagt: Musst aufpassen und so. Und jetzt, wenn einer von unserem Land mich was fragt, erzähle ich ihm, muss man das und das. (...) Das Problem sind die Basis-

informationen. Manchmal ist alles auf deutsch und hier in Österreich wollen die Leute nicht viel sagen. Wenn es wenig Information gibt, ist es meiner Meinung nach die sprachliche Barriere. Sprechen geht schon, aber schreiben, das ist schwer.

Unternehmerisches Agieren ist jedoch von einer Vielzahl von Rechtsmaterien beeinflusst wie zum Beispiel vom Gewerberecht, Betriebsanlagenrecht, Steuerrecht, Angestelltengesetz, um nur einige zu nennen. Tatsächlich sind diese so umfangreich und ändern sich auch häufig, dass die meisten beratenden Einrichtungen jeweils eigene ExpertInnen für die jeweiligen Felder beschäftigen. Wir konnten im Rahmen der Interviews feststellen, dass innerhalb der UnternehmerInnengruppen teils unvollständige, teils falsche Informationen zirkulieren, was wohl auf die umfängliche Materie zurück zu führen ist.⁹⁰ Allerdings wurde bereits in Kapitel 3.3 bereits darauf hingewiesen, dass auch innerhalb eines sozialen Netzes Informationen nicht grundsätzlich selbstlos weitergegeben werden müssen, sondern als Steuerungsinstrument eingesetzt werden können. Jedenfalls schränkt die nicht-existente Möglichkeit, selbst authentische Information einzuholen, den Aktionsspielraum der UnternehmerInnen beträchtlich ein.

Neben den Verwandten, Freunden und Bekannten spielen Notare, Anwälte und Steuerberater für die unternehmerisch aktiven ImmigrantInnen eine zentrale Rolle. Dabei nehmen diese – oft intermediär wirkenden Akteure – häufig eine so bedeutende Rolle für die Unternehmen ein, dass sich die UnternehmerInnen auch aufgrund ihrer mangelnden kaufmännischen Kompetenz in teils extremen Abhängigkeitsverhältnissen befinden.

Eine Steuerberaterin hat uns erklärt, was wir zu tun haben. (...) Mein Sohn hat mir geholfen und wir haben es geschafft, obwohl mir bis heute noch nicht ganz klar ist, wie das läuft.

Dieses Zitat verdeutlicht weiters, dass auch die Beschäftigung von ExpertInnen – trotz damit verbundener hoher Kosten - nicht unbedingt einen know how – Transfer mit sich bringt sondern die Abhängigkeit weiter aufrecht bleibt. Damit ist die „Lufthoheit“ bzw. die Handlungs- und Entscheidungsautonomie der UnternehmerInnen über ihr eigenes Geschäft deutlich eingeschränkt. Informationsmangel und geringe sprachliche Kompetenz führen auch zu einem permanenten Zurückgreifen auf die Dienste der ExpertInnen. Gemeinsam mit den Kosten für eine/n gewerberechtliche/n GeschäftsführerIn tragen die UnternehmerInnen oft sehr hohe finanzielle Belastungen um ihre eigenen Informations- und Qualifikationsdefizite zu kompensieren. Information wird so zu einer exklusiven Ware:

⁹⁰ Beispielsweise waren ein Interviewpartner der (irrigen) Ansicht, dass die Gründung eines Einzelunternehmens grundsätzlich nur mit österreichischer Staatsbürgerschaft möglich sei.

Ich habe einen Anwalt. Wenn ich rechtliche Probleme habe, gehe ich zu ihm und hole mir die Informationen oder ich benachrichtige ihn und er erledigt diese Sachen. Ich habe noch nie Informationen von der Wirtschaftskammer oder von der Handelskammer eingeholt, obwohl es notwendig ist. Der Grund ist die Sprache. Ich möchte die Informationen selbst einholen oder mich erkundigen, aber das alles hängt von der Sprache ab. Manchmal muss ich mit Dolmetschern arbeiten, aber die kosten mich sehr viel Geld. Die Informationen besorge ich mir daher zum Teil von Geschäftsbesitzern, die in dieser Branche tätig sind und zum Teil vom Steuerberater.

Abbildung 11 (Seite 132) zeigt, dass die überwiegende Zahl der UnternehmerInnen ihre Informationen sowohl von Mitgliedern der eigenen Gruppe bezieht, als auch Ressourcen der Aufnahmegesellschaft in Anspruch nimmt. Letztere sind jedoch fast ausschließlich Notare, Anwälte und Steuerberater, also mit Kosten verbunden. Dies kann auch als ein Beispiel dafür gesehen werden, dass die Inanspruchnahme von Ressourcen der Aufnahmegesellschaft nicht per se als Zeichen einer gelungenen Integration interpretiert werden kann, sondern differenziert werden muss.

Andererseits kann mangelnde Orientierungsfähigkeit und Information die Unternehmen teuer stehen zu kommen. Beispielsweise erhalten grundsätzlich alle neugegründete Unternehmen von diversen Agenturen Zusendungen, in denen sie aufgefordert werden, sich kostenpflichtig in diverse Adressregister eintragen zu lassen. Die Aufforderungen ähneln in ihrer Gestaltung frappierend Schreiben offizieller Stellen wie beispielsweise vom Finanzamt. Nur bei genauem Hinsehen wird erkennbar, dass es sich um eine freiwillige Eintragung handelt. Gerade Personen mit geringen Deutschkenntnissen sind solchen Marketingstrategien häufig ausgeliefert:

Ab dem ersten Tag bekommen sie täglich fünf bis zehn Briefe mit verschiedenen Vorschlägen und wenn Sie keinen guten Ratgeber haben, dann wissen sie überhaupt nicht, was sie müssen und was nicht. Jede Agentur meldet sich und jede verlangt ein paar tausend Schilling für irgendwelche Eintragungen in irgendein Register.

Viele UnternehmerInnen unterschätzen die Komplexität des rechtlichen Regelwerks in Österreich. Sie unternehmen daher beispielsweise Schritte ohne (rechtzeitig) eine entsprechende Genehmigung eingeholt zu haben. Das Betriebsanlagenrecht ist wohl eine der Rechtsmaterien, die bei Gründungen und Erweiterungen immer wieder zu Problemen führt:

Es gab viele Schwierigkeiten. Meine Sprachbarrieren und dann musst du ins Magistrat gehen für eine Bewilligung und das und das. Wie ich das Lokal gekauft habe, habe ich aber keine Ahnung von diesen Problemen gehabt und ich habe viel Strafe bezahlt. Das war mein Fehler. (...) Da war zum Beispiel eine Schiebetüre und ich hab gedacht, ich mach die Schiebetüre ein bisschen besser. Und da hab ich die Vergrößerung gemacht, aber ich habe keine Ahnung gehabt, dass ich dafür wieder eine neue Betriebsanlagengenehmigung brauche.

Strafen aufgrund von Informationsmangel zu bezahlen gehört daher für diese Unternehmen mehr oder weniger zum täglichen Geschäft. Beinahe frappierend die Einfachheit, mit der eine Interviewpartnerin im Vergleich die Unternehmensgründung beschreibt. Sie betreibt gemeinsam

mit ihrem Mann ein Einzelhandelsgeschäft, hat ihre gesamte Schullaufbahn in Österreich durchlaufen und schließlich eine Lehre als Einzelhandelskauffrau abgeschlossen:

In der Handelskammer kann man sich da erkundigen. Das ist nicht schwierig. Da braucht man sich nur den Gewerbeschein holen, ein geeignetes Lokal finden und man kann schon anfangen zu arbeiten.

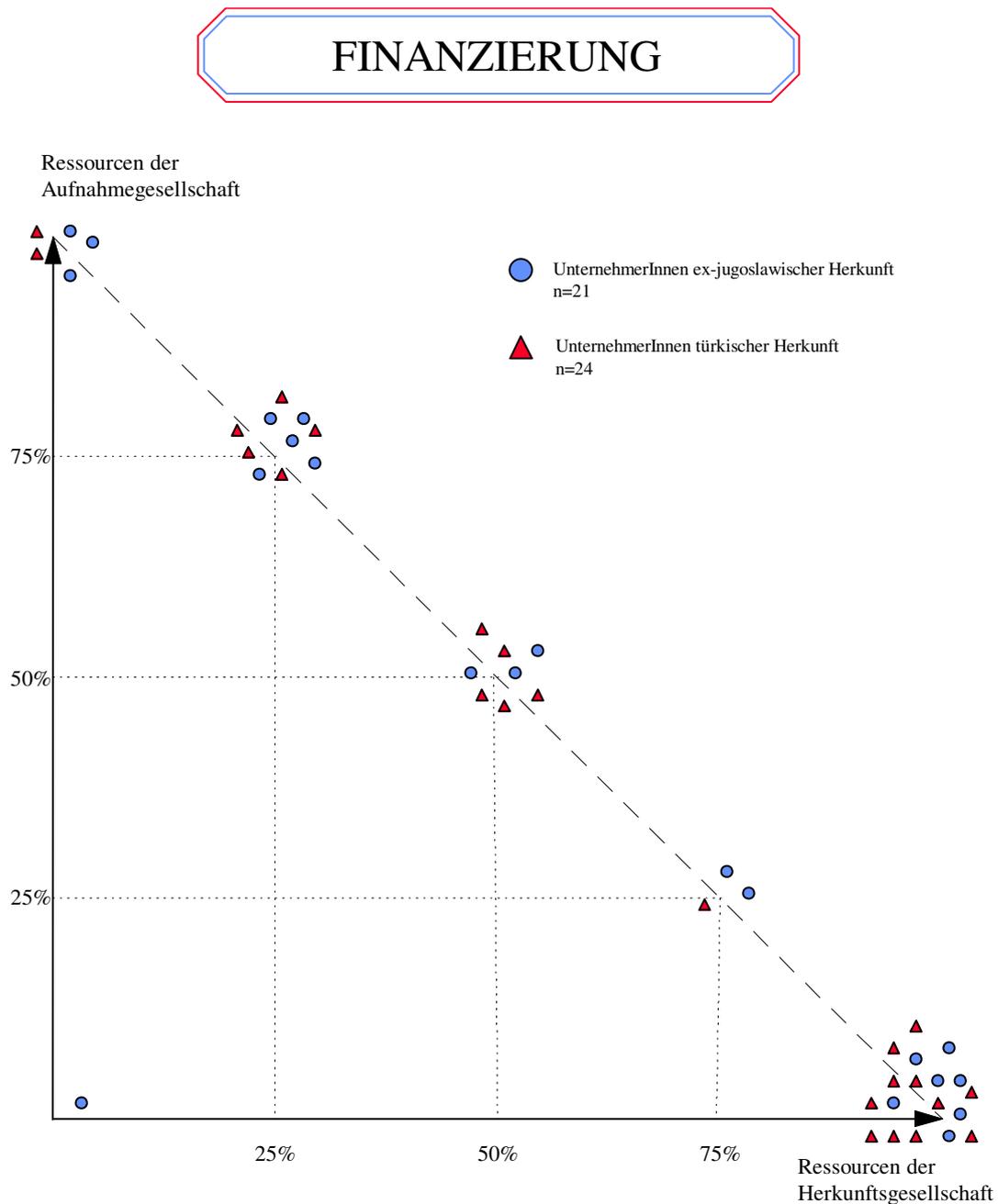
Dies verweist auch darauf, dass die oben beschriebenen Probleme für Angehörige der 2. Generation wohl nicht mehr in dieser Intensität zum Tragen kommen. Aufgrund der Ausbildung in Österreich sind sie mit dem Institutionensystem vertraut und aufgrund ihrer Sprachkenntnisse sind die Probleme bei der Informationssuche deutlich reduziert. Personen, die bereits einen großen Teil ihrer Lebenszeit in Österreich verbracht haben, verfügen häufig auch über die österreichische Staatsbürgerschaft, womit die Interferenzen zwischen Gewerberecht, Ausländerbeschäftigungsgesetz und Aufenthaltsrecht nicht mehr zum Tragen kommen. Weiters ist mit einem Lehrabschluss auch der Weg zur Gewerbeberechtigung geebnet.

8.6. FINANZIERUNG UND KAPITALBESCHAFFUNG

Als Finanzierungsquellen kommen im Zuge der Unternehmensgründung neben eigenem Vermögen auch externe Finanzierungsquellen in Betracht. Dazu zählen neben Banken, Förderungen und Lieferantenkrediten auch (geborgte) Gelder von Familienangehörigen und Bekannten. Da viele der UnternehmerInnen zuvor Positionen am Arbeitsmarkt eingenommen hatten, die nur unterdurchschnittliche Einkommen erlaubten, war das zur Verfügung stehende Eigenkapital in der Regel nicht sehr groß, zusätzliches Kapital mussten daher– bis auf einen Befragten - alle UnternehmerInnen ansprechen.⁹¹

⁹¹ Wir fragten die UnternehmerInnen nicht nach genauen Zahlen. Die Angaben wären nicht überprüfbar gewesen und - obwohl die UnternehmerInnen überwiegend positiv auf das Interview reagierten – war doch damit zu rechnen, hätten wir doch damit rechnen müssen, dass die Frage nach konkreten Zahlen das Vertrauensverhältnis beeinflusst hätte. Wir hatten zwar den UnternehmerInnen die Zusicherung gegeben, dass ihre Fragen anonymisiert und vertraulich behandelt werden. Trotzdem merkten wir einige Male im Zuge der nachfolgenden Besuche, dass wir über manche Sachverhalte im Zuge der Interviews nur zum Teil informiert worden waren.

Abbildung 12: Finanzierung



8.6.1. Kredite und Förderungen

Die Arbeiterkammer hatte bereits mehrfach die Praxis der hiesigen Banken kritisiert, dass AusländerInnen in der Regel spürbar höhere Zinsen für Kredite bezahlen müssen als Einheimische.⁹² Auch im Zuge unserer Erhebungen kamen wir zu dieser Erkenntnis, wobei sich mehrere Aspekte besonders nachteilig für ImmigrantInnen auswirken:

⁹² vgl. Der Standard vom 19.5.2000, „Schlechte Kredite für Ausländer“.

- Wird ein Kredit zum Zweck der Unternehmensgründung oder einer Investition beantragt, muss bei der entsprechenden Hausbank ein Konzept bzw. ein „business plan“ vorgelegt werden, der letztlich als Entscheidungsgrundlage für die Bank dient. Schon allein aufgrund der Sprachprobleme sind die (zukünftigen) UnternehmerInnen häufig nicht in der Lage, ihre Geschäftsidee und einen schriftlichen „business plan“ zu präsentieren.
- Von Bankenvertretern wird auch angemerkt, dass die Berufs- und Ausbildungsqualifikationen der KreditwerberInnen, die im Herkunftsland erworben wurden, kaum überprüf- und einschätzbar wären.⁹³
- Kreditverträge (besonders das Kleingedruckte) sind für die ImmigrantInnen häufig unverständlich, sie sind sich oft über die Bedingungen im Detail nicht im Klaren.
- Insbesondere bei AusländerInnen mit einer befristeten Aufenthaltsgenehmigung sind die Banken mit einer Kreditvergabe sehr zurückhaltend. Eine unbefristete Aufenthaltsgenehmigung wird als zusätzliches Risiko interpretiert, die Folge sind – sofern ein Kredit bewilligt wird - deutlich höhere Zinsen.

Daneben ist praktizierenden Moslems aufgrund ihrer Religionszugehörigkeit die Bezahlung von Zinsen untersagt. Wir haben jedoch festgestellt, dass dieses Verbot unterschiedlich eng von den UnternehmerInnen ausgelegt wird.

Banken wurden daher von den Befragten häufig in einem Atemzug mit verschiedenen Behörden genannt, wenn die UnternehmerInnen von zu überwindenden Barrieren sprachen:

Die Bankbestimmungen beim Kredit in Österreich sind zu hart. Da spielt das Ausländersein die schlimmste Rolle, das muss ich ihnen sagen.

So wenig wie eine generell Aussage über die Zahlungsmoral der ÖsterreicherInnen gemacht werden kann, ist dies für AusländerInnen möglich. Die Aussagen dazu divergieren zum Teil beträchtlich. Ein ehemaliger muttersprachlicher Kundenberater einer heimischen Bank aus der Türkei (heute Unternehmer) vertrat die Ansicht, dass die Zahlungsmoral unter ImmigrantInnen aus der Türkei sehr hoch sei, da Geldschulden als „Ehrensulden“ gelten. Andererseits schrieben einige UnternehmerInnen die restriktive Kreditvergabe durch Banken auch einem (angeblichen) Fehlverhalten ihrer Landsleute zu. Zwei Beispiele werden hier angeführt:

Es ist schwer geworden, von den Banken Kredit zu bekommen weil viele Türken die Banken betrogen haben.

Ich bin ein Mensch, der Angst vor Schulden hat und deswegen zahle ich alles rechtzeitig. Ich gehöre nicht zu diesen Menschen, die ein Geschäft gründen und dafür eine Million Schilling Kredit aufnehmen und dann verschwinden. Solches Verhalten von Einzelnen bewirkt ein schlechtes Image der türkischen Geschäftsleute und bei der Kreditvergabe werden uns Schwierigkeiten gemacht.

⁹³ Interview am 12.1.99 mit einem Mitarbeiter der Gründungsberatung der Bank Austria. Demnach werden in dieser Bank Etwa 10% der Erstgespräche werden mit ausländischen PartnerInnen ex-jugoslawischer und türkischer Herkunft geführt.

In jenem Drittel, das den Großteil der Mittel auf dem österreichischen Finanzmarkt entlehnte, befinden sich auch jene, die sich auf private Darlehen oder Beteiligungen österreichischer PartnerInnen stützen (siehe Abbildung 12). Hinsichtlich der Inanspruchnahme von Förderungen scheint die Partizipation von unternehmerisch aktiven ImmigrantInnen sehr gering. Dies liegt einerseits am schlechten Informationsstand, andererseits können des öfteren Förderkriterien nicht erfüllt werden, da diese in der Regel stark auf die Förderung bestimmter Unternehmenskonzepte (Bsp. technologische Innovationen) ausgerichtet sind. Am Beispiel der BÜRGES-Förderungen zeigt sich auch, dass die unternehmerisch aktiven ImmigrantInnen bei ihren Kreditwünschen bzw. Investitionsvolumina häufig unter definierten Schwellenwerten bleiben und daher in diese Förderlinie kaum Eingang finden.⁹⁴ Aber auch bei der sogenannten ZAK-Förderung, die im Rahmen von URBAN Gürtel Plus gewährt wurde, konnten erst gegen Ende der mehrjährigen Programmlinie vermehrt unternehmerisch aktive ImmigrantInnen als FörderwerberInnen verzeichnet werden. Dies obwohl gerade im URBAN-Gebiet eine große Dichte an Unternehmen zu verzeichnen ist, die von ImmigrantInnen betrieben werden, und es sich um eine sehr niederschwellige Förderlinie handelte, bei der Investitionszuschüsse lukriert werden konnten, ohne dass bestimmte Unternehmenskonzepte oder andere Voraussetzungen erfüllt hätten werden müssen.

Obwohl in einigen Banken inzwischen muttersprachliche BeraterInnen zur Verfügung stehen, werden insbesondere aufgrund der fehlenden Sprachkompetenz häufig Kreditvermittler in Anspruch genommen (vgl. Kapitel 8.7.4). Diese beschäftigen MitarbeiterInnen, die über die jeweilige Herkunftssprache (in der Regel als Muttersprache) verfügen, oftmals sprechen sie nicht nur eine Herkunftsgruppe, sondern mehrere parallel an. Die Erfahrung der ImmigrantInnen, ihre Anliegen in den Banken nicht vermitteln zu können, ist letztlich eine wesentliche Geschäftsgrundlage der Kreditvermittler. Dabei muss mit den geringen Sprachkenntnissen nicht unbedingt eine tatsächliche geringe Kreditwürdigkeit einhergehen. Einige Vermittler nutzen diese Lücke, beschränken sich dabei gezielt auf ImmigrantInnen und lehnen Einheimische dezidiert als Kunden ab. Ein Kreditvermittler

Wir machen nur Jugoslawen und Türken, weil die Österreicher kriegen es eh von der Bank.

Die Kreditbüros arbeiten mit einer oder mehrerer der heimischen Banken zusammen, fungieren also als intermediäre Agenten zwischen zwei Parteien, die im direkten Kontakt zu keinem Vertragsabschluss finden konnten⁹⁵. Letztlich führt die Einschaltung eines Kreditbüros jedenfalls zu einer spürbaren Verteuerung der Kredite.

8.6.2. Verwandte und Freunde als Geldgeber

Wie hoch der Anteil auch im Einzelnen war, einen Teil des Kapitals brachten die UnternehmerInnen immer selbst auf. Dieser reichte jedoch nur bei einem Unternehmer zur vollständigen Finanzierung der Gründung. In allen anderen Fällen mussten zusätzliche Ressourcen

⁹⁴ Interview am 12.1.99 mit einem Mitarbeiter der BÜRGES Förderungsbank.

⁹⁵ Einigen Kreditbüros wird seitens der Banken auch die notwendige Seriosität abgesprochen. Interview am 12.1.99 mit einem Mitarbeiter der Gründungsberatung der Bank Austria.

aktiviert werden. Aufgrund der restriktiven Kreditvergabe der Banken kommen hier familiären und freundschaftlichen Verbindungen eine wesentliche Rolle zu. Insbesondere UnternehmerInnen aus der Türkei betonten mehrfach, dass es seitens der Familie eine Verpflichtung gebe, den Gründer/ die Gründerin finanziell zu unterstützen:

Wenn Sie Ihre Familie um Geld bitten, muss Sie alles unternehmen, um Ihnen das Geld geben zu können.

Diese Verpflichtung beruht allerdings auf Gegenseitigkeit. In die Unternehmen fließen somit nicht nur die Ersparnisse der GründerInnen, sondern auch ihrer Verwandten. Häufig – nicht immer – werden die Geldgeber in der Folge in das Unternehmen eingebunden, in der Regel als GesellschafterInnen. Kann die Familie kein Geld zur Verfügung stellen, wird statt dessen häufig eine Bürgschaft übernommen.⁹⁶ Eine Mischfinanzierung aus eigenem Ersparten, Ersparnissen der Familie und zusätzlich einem Kredit konnte in etwa der Hälfte der Fälle beobachtet werden.

Alles zusammen (Anm.: die Geschäftsgründung) hat viel Geld gekostet, also über eine Million. Und natürlich ein Teil von der Bank und ein kleiner Teil von der Familie. Mein Bruder hatte 100.000,-- gespart und mir gegeben und die Schwester auch.

Allerdings finanzierten 18 Unternehmen die Gründung und Investitionen ausschließlich über Ressourcen aus der Herkunftsgruppe, also über Verwandte, Bekannte und GesellschafterInnen aus der jeweiligen Herkunftsgruppe. Im Kontext mit der bereits beschriebenen restriktiven Praxis der Kreditvergabe handelt es sich eindeutig um eine kompensatorische Strategie, ohne die Unterstützung der eigenen Familie und der Bekannten wären die Gründungen in der Regel nicht möglich gewesen.

8.6.3. *Lieferantenkredite*

Eine Finanzierungsform – wenn auch in der Regel eine teure – stellen Lieferantenkredite dar. Hier sind die UnternehmerInnen zweifach betroffen: Zum einen können sie Kreditgeber sein, zum anderen Kreditnehmer. Die UnternehmerInnen beklagten mehrfach, dass sie bei Großhändlern und Zulieferfirmen nicht als kreditwürdig gelten und schreiben dies ihrer Herkunft zu. Ein Lebensmittelhändler, der fast täglich am Großmarkt Inzersdorf einkauft, beschreibt seine Erfahrungen:

Und ich finde es nicht richtig, dass wir Ausländer da draußen (Anm.: Großmarkt Inzersdorf) nicht auf Lieferschein kaufen können (...) Bei Ausländern geben sie nicht auf Lieferschein, bei Österreichern schon. Wo ich zwanzig Jahre in Wien bin, werde ich nicht weglaufen, ich bleibe da.

Einige Unternehmen sind aber selbst im Großhandel aktiv und beklagen die Zahlungsmoral ihrer Kunden. Der folgende Ausschnitt stammt aus einem Interview mit einem aus der Türkei

⁹⁶ Als ein Problem bei der Bewertung von Kreditansuchen von ImmigrantInnen wurde seitens der Bankenvertreter auch genannt, dass oft über dieselben Personen als Bürgen bereits mehrfach Kredite besichert wurden.

stammenden Großhändler, der insbesondere Gastronomiebetriebe belieferte. Die Anbindung an ein Gewerbe, das – zumindest in Wien – in den letzten Jahren durch eine massive Insolvenzwelle Schlagzeilen gemacht hatte, gefährdet nun seine eigene Existenz:⁹⁷

Wir haben auch sehr viel auf Raten verkauft, viele können jetzt nicht zahlen.

Nicht immer wurden die UnternehmerInnen Opfer von Branchenentwicklungen. Verkauf auf Raten wird insbesondere von aus der Türkei stammenden UnternehmerInnen häufig praktiziert. Nicht zufällig hat ein Schmuckhändler am Brunnenmarkt ein Schild in arabischer Schrift über dem Tresen hängen, auf dem darauf verwiesen wird, dass in diesem Geschäft nicht auf Raten verkauft wird. Ratenverkäufe werden zum Teil bewusst als Strategie der Kundengewinnung und –bindung eingesetzt. So eröffnete beispielsweise ein Immigrant aus der Türkei ein Geschäft mit Elektrogeräten für den Haushalt. Er sah eine Marktlücke dafür, denn die ImmigrantInnen wurden seiner Meinung nach in den großen Ketten des Elektrofachhandels nicht gut beraten und vor allem seien die Produkte dort für sie zu teuer. Er verkaufte daher auf Raten, letzten Endes sah er sich aber selbst gezwungen, aufgrund von Zahlungsschwierigkeiten aufzuhören und sattelte in die Reisebürobranche um:

Natürlich habe ich auch Schwierigkeiten gehabt, dass die Kunden die Raten zurückbezahlt haben. Das war eigentlich ... mit den Landsleuten, weil dann ist man gezwungen mit Rechtsanwalt oder mit Gericht und so ... ich konnte das eigentlich nicht machen und so hab ich immer den offenen Betrag gelassen natürlich.

Dies mag als Beispiel dafür gelten, dass die Fehleinschätzung über zur Verfügung stehendes soziales Kapital und über die Intensität der Einbindung in die community existenzgefährdend sein kann.

8.7. DAS ANGEBOT: PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

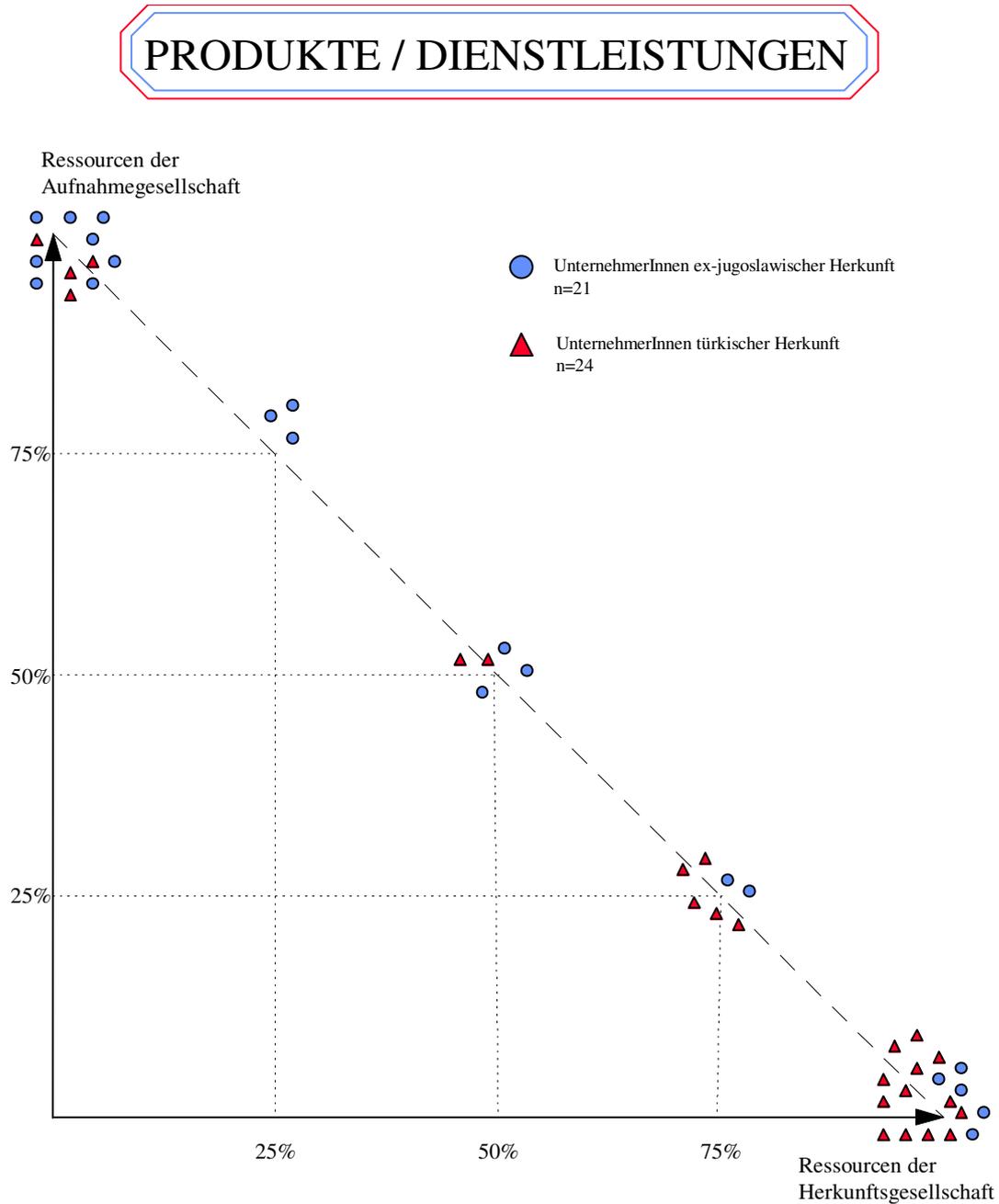
Im Zentrum dieses Kapitels steht die Darstellung der unterschiedlichen Produktsortimente und der darauf abgestimmten Strategien der Kundenadressierung. Vorgegangen wird dabei entlang der Produkte und Dienstleistungen, mittels jener die befragten UnternehmerInnen jeweils unterschiedliche Zielgruppen anzusprechen versuchen. Dem Unternehmensgegenstand in Verbindung mit dem Kundenkreis folgend, können Typen gebildet werden, die die unterschiedlichen Strategien bezüglich der KundInnen beschreiben.

Manche UnternehmerInnen weisen darauf hin, dass die Zusammenstellung ihres Angebots eine Marktlücke decken sollte bzw. gedeckt hat. Auf die diesbezüglich relevanten Veränderungen des Marktes wird im Zusammenhang mit der Erörterung der community eingegangen. Bereits Abbildung 13 verdeutlicht, dass nur eine Minderheit der Unternehmen hinsichtlich der Produkte und Dienstleistungen eine „sowohl als auch“ - Strategie betreibt. Viele jener Unternehmen, die nicht an einem der Extrempole vertreten sind, können dem Lebensmittel- und Restaurantbereich zugeordnet werden. Dies liegt darin begründet, dass beispielsweise auch in einem türkischen Lebensmittelgeschäft Produkte wie Milch von österreichischen Molkereien, Coca Cola etc. zu

⁹⁷ Zum Befragungszeitpunkt war die Firma im Ausgleich, inzwischen wurde Konkurs angemeldet.

finden sind und diese im Prozess der Analyse durch das Team eindeutig nicht als „ethnische“ Produkte bewertet wurden.

Abbildung 13: Orientierung hinsichtlich Produkte und Dienstleistungen



8.7.1. *Ethnische Produkte für AusländerInnen oder Orientierung an der Nische*

Sowohl unter den UnternehmerInnen aus dem ehemaligen Jugoslawien als auch unter jenen aus der Türkei findet sich eine Reihe von Geschäften mit sogenannter Nischen-Orientierung (vgl. Kap. 3.5). Diese Unternehmen haben eine Produktpalette, die primär auf die Nachfrage von

Landsleuten ausgerichtet ist. Dazu zählen beispielsweise Video-Verleihe⁹⁸ oder Einzelhandelsgeschäfte, in denen Produkte angeboten werden, die religiösen Regeln entsprechend hergestellt wurden oder gestaltet sind, wie insbesondere *halal*-geschlachtetes Fleisch oder islamische Frauenbekleidung. Die Gründung dieser Geschäfte ist regelmäßig mit der Orientierung an spezifischen Bedürfnissen der Landsleute verbunden. Durch das Angebot von Waren, die in österreichischen Geschäften nicht erhältlich sind, wird gleichsam eine Marktlücke gedeckt.

Eine solche Marktlücke hat einer der befragten türkischen Unternehmer am Ende der 80er-Jahre im Bereich der Lebensmittel aufgefunden.

Die Migranten haben Sehnsucht nach ihrer Heimat, nach Lebensmitteln aus der Heimat. Es hat Bedarf nach türkischen Lebensmitteln gegeben und ich habe als zweiter in Wien ein Lebensmittel-Geschäft geöffnet.⁹⁹

Die gezielte Ausrichtung an ethnischen Bedürfnissen beschränkt sich dabei nicht auf spezifische Produkte, sondern ist auch im Bereich der Dienstleistungen an sich zu finden. Insbesondere im Gastgewerbe war die Gründung mehrerer Unternehmen durch eine Nischen-Orientierung motiviert. So kann das türkische Kaffeehaus, das ausschließlich von männlicher Kundschaft frequentiert wird, als spezifisch ethnisches Angebot betrachtet werden. Im Gegensatz zu den hier später erörterten Restaurants richtet sich das türkische Kaffeehaus ausschließlich an türkische Kunden. Nicht nur die angebotenen Getränke, sondern gerade die homogene Zusammensetzung der Gäste sowie die atmosphärische Gestaltung des Lokals (durch Musik, zur Verfügung stehende Brettspiele) erscheinen als Charakteristika dieser Unternehmen, mit denen ein kultureller Bedarf der Landsleute befriedigt werden soll.

Wir wollten auch ursprünglich ein typisch türkisches Kaffeehaus gründen, wo nur Männer hinkommen und diverse Karten- und Brettspiele konsumieren.

8.7.2. *Ethnische Produkte für bestimmte AusländerInnen oder Orientierung an der sozialen Heterogenität der community*

Neben der Ausrichtung an den religiös oder kulturell bedingten Bedürfnissen der Landsleute konnte auch die Orientierung an bestimmten sozialen Bedürfnissen innerhalb der community bzw. innerhalb einer Teilgruppe in der community als primäre Strategie einiger UnternehmerInnen identifiziert werden. Das Ziel dieser UnternehmerInnen ist nicht die Adressierung "irgendwelcher" Landsleute, sondern der Angehörigen einer bestimmten sozialen Schicht innerhalb der community. Angesprochen werden sowohl das Bedürfnis nach sozialer Differenzierung von Angehörigen anderer Subgruppen oder Schichten in dieser community als auch jenes nach Zugehörigkeit und Austausch mit den Angehörigen der eigenen Subgruppe oder Schicht. Auf die Bedeutung dieses Bedürfnisses nach sozialer Zugehörigkeit durch die Begegnung

⁹⁸ Nach Auskunft eines Interviewpartners gibt es in Wien inzwischen etwa 40 „jugoslawische“ Videotheken.

⁹⁹ Grundsätzlich fühlten sich alle UnternehmerInnen, die ihr Geschäft noch während der 80er Jahre eröffnet hatten, als innovative Pioniere.

mit Angehörigen der Herkunftskultur, das gerade unter MigrantInnen ein wesentliches Moment der Identitätsrekonstruktion und des Rückgewinns an Orientierung darstellt, wurde bereits hingewiesen (vgl. Kap. 3.3.1.1). Gerade unter den hier untersuchten Gruppen von Zugewanderten ist zudem das Bedürfnis nach Differenzierung vom niedrigen sozialen Status des "Gastarbeiters" in Österreich deutlich ausgeprägt. So wurde wiederholt auf die fehlende Identifikation mit der Kultur anderer in Wien ansässigen Landsleute hingewiesen.

Besonders im Gastgewerbe, wo die Zusammensetzung der KundInnen den Charakter des Lokals wesentlich mitbestimmt und diese häufig auch als Forum des Austausches fungiert, weisen mehrere Befragte - sowohl aus dem ehemaligen Jugoslawien als auch aus der Türkei - auf diesen sozialen Aspekt ihrer Unternehmenstätigkeit hin. Ein bosnischer Kriegsflüchtling, der in seiner Heimat als Handelsunternehmer tätig war, hat sich aufgrund mangelhafter Deutsch-Kenntnisse in Wien im Gastgewerbe selbständig gemacht und beschreibt seine diesbezügliche Strategie so:

...hab geschaut dass die Situation bei unseren Landsleuten aus Bosnien oder der Szene aus dem ehemaligen Jugoslawien, viele eine Restaurant haben, aber alle Gürtelniveau, also schlechtes Niveau .. Da hab ich die Situation geschätzt, dass mit diesem Krieg aus Bosnien auch ganz andere Leute auch aus Kroatien Serbien kommen. Viele Ärzte, Ingenieure. Da hab ich geschätzt, dass ich diese Situation für mich nützen kann.

Auch in Zusammenhang mit der sozialen Selektivität, welche diese Strategie bestimmt, kann von einer Marktlücke gesprochen werden. Diese besteht hier nicht in einem spezifischen Produkt oder einer Dienstleistung, sondern in der Befriedigung spezifischer sozialer Bedürfnisse.

8.7.3. *Ethnische Produkte für ÖsterreicherInnen oder Selling the ethnic*

Eine dritte Variante des Handels mit ethnischen Ressourcen ist die Adressierung von ÖsterreicherInnen. Der Unternehmensgegenstand wird in diesen Fällen nicht als "vertrautes" Gut an Landsleute vermarktet, die dieses Gut auf dem österreichischen Markt nicht finden können, sondern vielmehr als "fremdes" Gut an ÖsterreicherInnen. Das Ziel dieser Strategie ist somit die Befriedigung bzw. Steigerung der Nachfrage nach ethnischen Produkten seitens der Aufnahmegesellschaft, zum Teil darüber hinausgehend auch die "*Vermarktung unserer Kultur und Mentalität*", wie der Geschäftsführer eines Reisebüros seine Strategie beschreibt. Als Mittel, mit denen dieses Ziel verfolgt wird, werden einerseits gezielte Werbungen in österreichischen Medien genannt, andererseits kann auch eine entsprechende Standortwahl als Ausdruck dieser Strategie betrachtet werden.

Zum Teil wird der "Verkauf des Ethnischen" durch eine entsprechende graduelle Anpassung an österreichische Angebote oder eine bestimmte Art der Präsentation durch ein Element der Hybridität ergänzt. Gerade im Gastgewerbe, wo die beschriebene Strategie vorherrschend ist, gehen solche Modifikationen des Ethnischen - im Sinne einer "ÖsterreicherInnen ansprechenden" Präsentation (von Speisen und Lokal) - regelmäßig einher mit der Betonung seiner Authentizität. Die Kunst des "selling of the ethnic" besteht somit gerade darin, das Ethnische als "nicht zu fremd", aber gleichzeitig "fremd genug" zu präsentieren, um Nachfrage zu schaffen.

Von beiden Protovertretern dieser Strategie unter den Befragten wurde hervorgehoben, dass es letztlich Angehörige höherer sozialer Schichten sind, die sich durch dieses spezifische Angebot angesprochen fühlen.

Gutes Publikum, Ärzte, Professoren, Zahnärzte, wirklich ein sehr gutes Publikum. Haben weniger zu tun mit unseren Landsleuten. .. Sie kommen, aber unser Lokal gefällt ihnen nicht. Wir machen eine sehr feine Küche und diese Küche ist vielleicht nicht nur unsere Küche.

Ein weiteres Merkmal der hier erreichten Zielgruppe ist die de facto-Beschränkung des Kundenkreises auf ÖsterreicherInnen. Die Absenz von Landsleuten in den betreffenden Restaurants wird dabei von den UnternehmerInnen selbst zum Teil als Nebeneffekt der ökonomisch-strukturellen Situation der Mehrheit ihrer Landsleute interpretiert, zum Teil aber auch durch kulturelle Vorlieben erklärt.

Die Mehrheit der Türken sind Gastarbeiter und haben solche Gewohnheiten nicht wie im Restaurant was essen zu gehen. Bei Gastarbeiterfamilien wird zuhause gekocht oder sie gehen zur Moschee essen. Dazu gibt's typisch türkische Kaffeehäuser, die eher von Männern besucht werden. Bei mir gibt's diese Atmosphäre nicht wie in der Moschee. Sie würden sich bei mir nicht wohlfühlen.

Unter Zugrundelegung eines kulturalistischen Erklärungsansatzes kann die Verfolgung einer sozial selektiven Verkaufsstrategie auf der individuellen Ebene der UnternehmerInnen gleichsam als Ausdruck ihrer Distanzierung von der Herkunftsgesellschaft interpretiert werden. Auf einer strukturellen Ebene kann die Orientierung an der Mehrheitsgesellschaft als Pendant zur Nischenorientierung betrachtet werden. Die Konkurrenz besteht hier nicht oder nicht nur aus Landsleuten, sondern aus allen AnbieterInnen in der Branche. Die Anwendung dieser Strategie erfordert neben ethnischen Ressourcen schließlich auch symbolisches Kapital hinsichtlich der Aufnahmegesellschaft.

Obwohl die privaten Kontakte aller Proponenten dieser Strategie unter den Befragten überwiegend aus Landsleuten bestehen, dient die Beschränkung auf österreichische KundInnen im Rahmen der Unternehmenstätigkeit schließlich auch der sozialen Differenzierung von Landsleuten mit geringem sozialem Status und kann somit als Ausdruck des sozialen Aspirationsniveaus der UnternehmerInnen betrachtet werden.

Unsere Gäste? Prozentmäßig ungefähr 98% Österreicher. Vielleicht 2% Kroaten. Ein paar Familien hab ich zum Beispiel, aber das sind schon Intellektuelle. Ein normaler Kroat der hier für 10.000 Schilling im Monat arbeitet, kommt nicht hierher.

8.7.4. *Vermittlung von Mehrheits-Ressourcen an Angehörige der Minderheit*

Während die bisher besprochenen Kundenstrategien ethnische Ressourcen zum Unternehmensgegenstand haben und damit auf die Deckung von Marktlücken abzielen, haben manche der untersuchten Unternehmen österreichische Ressourcen zu ihrem Unternehmensgegenstand gemacht. Das Ziel dieser UnternehmerInnen ist die Befriedigung von Bedürfnissen ihrer Landsleute, die zu dem auf dem österreichischen Markt vorhandenen Angebot keinen Zugang finden. Die spezifische Leistung der zugewanderten UnternehmerInnen besteht hier in der *Vermittlung* österreichischer Ressourcen an ihre Landsleute.

Als Prototyp der beschriebenen Vermittlungstätigkeit kann die Kreditvermittlung genannt werden. Den Schwierigkeiten von AusländerInnen auf der Suche nach Finanzierung durch österreichische Bankinstitute stehen hier das spezifische auf die Aufnahmegesellschaft bezogene Know How und die Kontakte des Kreditvermittlers zu den entsprechenden Instituten gegenüber.

...weil es unsere Sprache ist und die meisten die aus Jugoslawien kommen, überhaupt kein deutsch verstehen. Und in der Bank, wenn sie Kredit aufnehmen wollen, das kriegen sie auch selten, weil sie sich überhaupt nicht so richtig verständigen können.

Österreichische KundInnen gehören für diese Unternehmen explizit nicht zum Zielpublikum. Diese erscheinen vielmehr als "zu riskante" KundInnen, da ihnen grundsätzlich die Zugangsmöglichkeit zu österreichischen Ressourcen zugeschrieben wird und ein Bedarf nach den Leistungen eines zugewanderten Kreditbüros somit für sich als Ausdruck fehlender Vertrauenswürdigkeit verstanden wird.

Ein anderes Beispiel für die Vermittlung nicht-ethnischer Produkte und Dienstleistungen an Landsleute ist grundsätzlich die Unterbietung von auf dem österreichischen Markt üblichen Preisen, wodurch hier ein kostengünstigerer Zugang zu den entsprechenden Gütern ermöglicht wird. Im Rahmen der Untersuchung wurde eine solche Strategie im Bereich des Handels mit Waren aller Art sowie der Installation und Reparatur von Satelliten- bzw. Elektroanlagen aufgefunden.

8.7.5. *Österreichische und ethnische Produkte oder „going multicultural“?*

Die gezielte Vermischung von ethnischen und österreichischen Produkten erscheint schließlich als die unter den befragten UnternehmerInnen am seltensten gewählte Strategie. Als Ziel kann hier die gleichzeitige Adressierung von ÖsterreicherInnen und Landsleuten betrachtet werden. Vor dem Hintergrund der durchaus gemischten Wohnbevölkerung im Untersuchungsgebiet erscheint diese Strategie zunächst gerade für Unternehmen in der Nahversorgung als besonders erfolgversprechend. Als Beispiel für die unternehmerische Verwirklichung dieser multikulturellen Idee kann die Filiale einer österreichischen Lebensmitteleinzelhandelskette genannt werden, die von UnternehmerInnen aus der Türkei geführt wird.¹⁰⁰

¹⁰⁰ Die Filiale wurde mangels Erfolg in der Zwischenzeit wieder geschlossen.

Einer der Geschäftsführer dieser Filiale beschreibt das zugrundeliegende Konzept des multikulturellen Angebotes bzw. der multikulturellen Kundschaft folgendermaßen:

...weil hier im 16. Bezirk gab es schon früher ein multikulturelles Leben hier. Also es herrscht schon. (...) Mit diesem Geschäft möchten wir nicht die Österreicher und Türken dazu zwingen, zusammen zu leben, sondern die haben das schon sowieso überall in der Straßenbahn, auf dem Markt, in der Gasse, im Haus, überall.

Die Umsetzung dieser Strategie erfordert schließlich Verfügung über das symbolische Kapital sowohl der Herkunfts- als auch der Aufnahmegesellschaft. Dabei sind nicht nur die Produkte an sich von Bedeutung, sondern auch deren Präsentation bzw. der Rahmen ihres Angebotes. Die Schwierigkeit liegt dabei in der Gefährdung der Vermittlung von "Authentizität", die für den Erfolg des angebotenen Produktes bzw. der Dienstleistung sowohl bei den Landsleuten als auch bei den Angehörigen der Aufnahmegesellschaft erforderlich erscheint. Als zentrales Dilemma erscheint hier die Frage der symbolischen Verpackung des kulturellen Angebotes, über die der bosnische Geschäftsführer eines Restaurants folgende Betrachtungen anstellt :

...ich hab große Schrift an irgendeinem Fenster gehabt (...) dann kommen die Österreicher nicht rein wenn ich irgendwas auf bosnisch schreibe. Die kommen wieder nicht rein, die verstehen nicht, was da steht. Da habe ich versucht beidsprachig gleichzeitig auf beide Sprachen schreiben aber funktioniert wieder nicht. Wenn ich nur auf deutsch schreibe dann wissen meine Leute nicht wem gehört Lokal, wer ist drin.

Gerade im hier beschriebenen Versuch der Verbindung von "Fremdem" und "Eigenen" zeigt sich auch der spezifische Charakter der zuvor beschriebenen Strategie des *selling ethnic*. Während dort vermittelt wird, dass das Produkt aus spezifisch ethnischem Know How resultiert, was durch entsprechende Präsentation unterstrichen wird, läuft der zugewanderte Unternehmer, der sowohl österreichisch als auch ethnisch verkauft, Gefahr, an Glaubwürdigkeit – „cultural credibility“ - zu verlieren. Zumindest im Bereich des Gastgewerbes erscheint die Strategie der "Multikulturalität" als riskanter denn die Beschränkung auf ein monokulturelles Warenangebot.

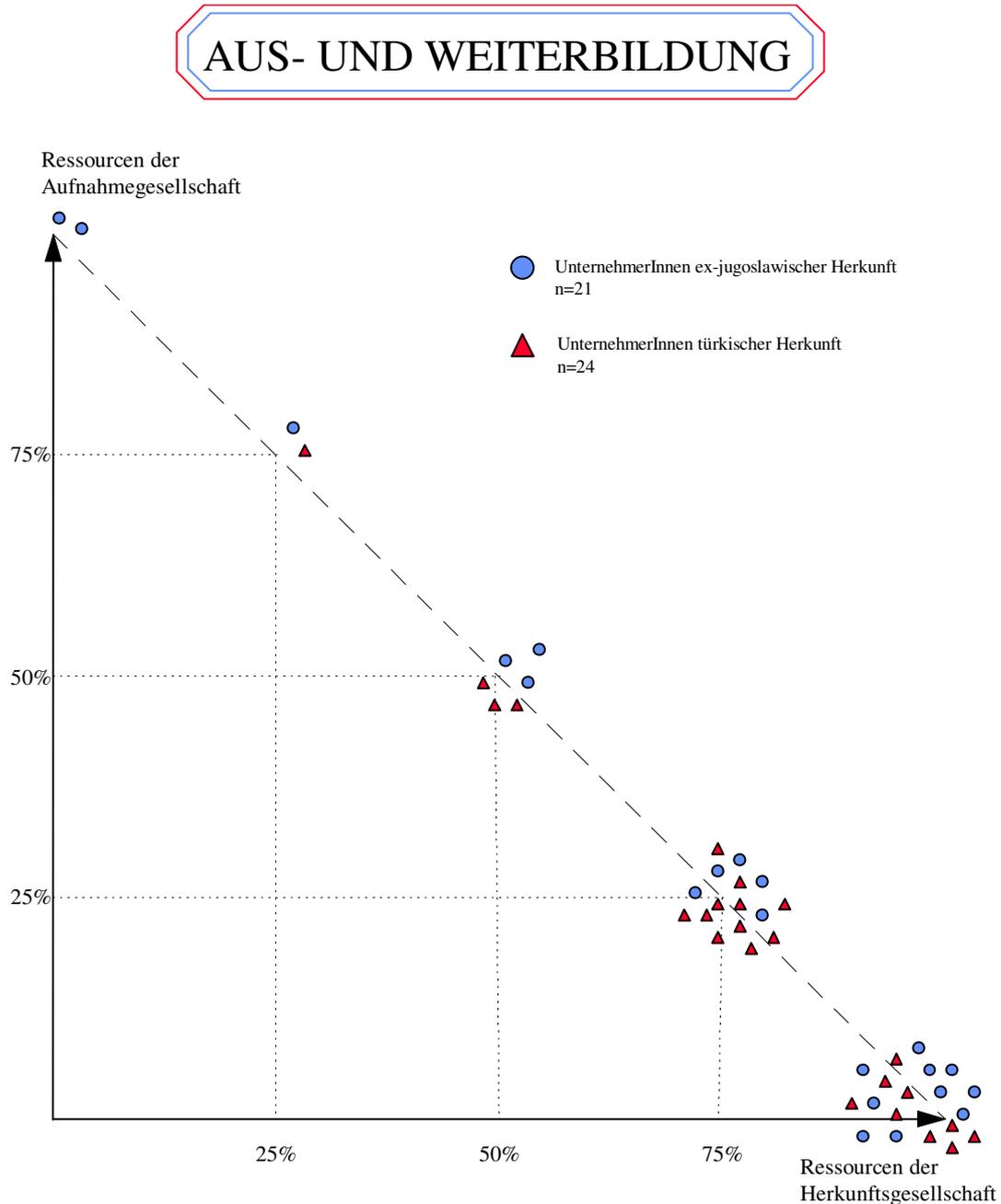
Die Schwierigkeiten bei der Erlangung von Glaubwürdigkeit bzw. der Erreichung von österreichischen KundInnen gegenüber seinem österreichisch-bosnischen Angebot erläutert der bosnische Gastronom folgendermaßen:

...ich hab's versucht mit unseren Speisen. Es ist nicht gegangen. .. echte unbekannte bosnische Speisen wollte ich verkaufen. Geht nicht. Die Leute glauben einfach nicht. Dann hab ich gesagt, okay geb ich Suppe gebe ich ein Schweinskotelett mit Bratkartoffel und gemischtem Salat .. wieder geht nicht. ... Wenn ich Schinkenfleckerl mit grünem Salat anbiete, dann glauben die nicht dass wir das machen können.

Beide Unternehmen waren mit der Strategie, zwei Kundenkreise parallel ansprechen zu wollen, nicht erfolgreich. Die Filiale der Einzelhandelskette wurde in der Zwischenzeit wieder geschlossen, der bosnische Gastronom hat ein anderes Lokal in der Zwischenzeit übernommen, in dem er sich klar auf Gäste aus den Nachfolgestaaten des ehemaligen Jugoslawien konzentriert.

8.8. AUS- UND WEITERBILDUNG

Abbildung 14: Inanspruchnahme der Aus- und Weiterbildung



Aufgrund der unterschiedlichen Ausbildungssysteme war es teilweise schwierig, ein genaues Bild darüber zu bekommen, welche Aus- und Weiterbildungen die UnternehmerInnen im Einzelnen durchlaufen haben. Folgendes Beispiel mag das Problem verdeutlichen:

In der Türkei habe ich im zweiten Jahr die Hauptschule verlassen. In Wien habe ich eine Maurerprüfung gemacht, die ungefähr ein Jahr dauerte. Nach der Prüfung habe ich ein Diplom als diplomierter Maurermeister bekommen.

Wir waren damit konfrontiert, dass die InterviewpartnerInnen – wohl aufgrund ihrer geringen Informationen über das hiesige Ausbildungssystem – ihre Aus- und Weiterbildungen bzw. die damit verbundenen Zertifizierungen nicht einordnen können bzw. auch trotz mehrmaligem Nachfragen seitens der InterviewerInnen die Situation nicht geklärt werden konnte. Jedenfalls ist es höchst unwahrscheinlich, mit einigen Jahren Grundschule und einem Jahr Zusatzausbildung zum Meister nach dem österreichischen Berufsausbildungssystem zu avancieren.

Die mangelnde Vertrautheit mit dem österreichischen Bildungssystem im allgemeinen geht Hand in Hand mit einer enormen Uninformiertheit hinsichtlich der Regelungen zur Lehrlingsausbildung. Das duale Ausbildungssystem in der hiesigen Form ist ein Spezifikum Österreichs und Deutschlands, insbesondere in den Herkunftsländern Türkei und (ehemaliges) Jugoslawien ist sie nicht verankert. Daher berichteten uns zwar einige UnternehmerInnen, dass sie bereits versucht hätten, Lehrlinge auszubilden, allerdings weist alles darauf hin, dass sie darunter ein Anlernen verstanden hatten und es sich nicht um die Aufnahme eines Lehrlings entsprechend dem Berufsausbildungsgesetz gehandelt hatte.

Abbildung 14 verweist auch darauf, dass nur zwei Befragte das österreichische Ausbildungssystem zur Gänze durchlaufen hatten. Die überwiegende Mehrzahl der UnternehmerInnen hat ihre Ausbildung im Herkunftsland genossen, die Mehrheit nur die Pflichtschule abgeschlossen. Einige haben in Österreich anschließend Kurse und Weiterbildungen absolviert, überwiegend Sprachkurse, teils aber auch facheinschlägige Kurse (siehe obiges Zitat). Weiterführende Ausbildungen – insbesondere im kaufmännischen Bereich – sind rare Ausnahmen.

Für die UnternehmerInnen ergibt sich aus dem Fehlen formal nachweisbarer Qualifikationen das Problem, dass sie zum einen für gebundene Gewerbe nicht selbst einen Gewerbeschein lösen können und zum anderen auch kaum eine Chance auf ein positives Verfahren zur Gleichstellung hoffen können. Die Problematik wird weiters dadurch verschärft, dass viele auch in ihrer vorhergehenden Berufstätigkeit kaum die Chance vorgefunden hatten, sich kaufmännische Kenntnisse oder Managementfähigkeiten im weiteren Sinne anzueignen. Der Wunsch nach Selbständigkeit war häufig an die Wahrnehmung angeknüpft, auf dem unselbständigen Arbeitsmarkt weiterhin nur mit der „Spitzhacke in der Hand“ arbeiten zu können und dieser aussichtslosen Situation – für sich selbst und teils auch für die Kinder – entkommen zu wollen.

Die Familie ist groß und ich muss die Kinder versorgen. Ich wollte für uns alle ein sicheres Leben schaffen. (...) Ich dachte mir, dass das gut wäre, um meinen Kindern eine Beschäftigung zu sichern. Es ist nicht gut, nur eine Spitzhacke in der Hand zu haben.

Damit fehlen jedoch vielen UnternehmerInnen basale Kenntnisse der Unternehmensführung, womit wiederum an die Diskussion hinsichtlich der Abhängigkeit von Anwälten und Steuerberatern anknüpft werden muss (vgl. Kapitel 8.5). Geringe Qualifikation führt letztlich auch dazu, dass Wettbewerb nicht über Qualität, sondern über den Preis ausgetragen wird. Ein Beispiel dafür ist der Verdrängungswettbewerb auf dem Brotmarkt, der zu einer Preisreduktion von türkischem Fladenbrot im Verkauf um ein Drittel im Zeitverlauf dieses Projektes geführt hatte. Ein Schmuckhändler beschreibt das Dilemma:

Die Gesetze in Österreich sind paradox. Man kennt sich überhaupt nicht aus. (...) Das hat sehr viel mit der Ausbildung zu tun weil wir keine Schule besucht haben, denken wir anders und kennen uns nicht aus. Wir sind alles als Schaufler und Hackler gekommen.

Mit einer Ausbildung wäre das anders gewesen, dann hätte man bewusster gehandelt. Keiner macht Kalkulation, alle verkaufen Gold wie Tomaten. Die Preise sind so unterschiedliche. Jeder versucht, dem anderen möglichst viel zu schaden, Gewinn ist nicht wichtig. Alle hoffen, dass der andere Konkurs anmeldet.

Gleichzeitig sehen sich die UnternehmerInnen nicht in der Lage, parallel zu ihrem Arbeitsalltag Weiterbildung in Anspruch zu nehmen. Laut ÖSTAT hat in Österreich eine selbständig erwerbstätige Person eine durchschnittliche Wochenarbeitszeit von 60 Stunden. In manchen Branchen, insbesondere in der Gastronomie und im Lebensmitteleinzelhandel, dürften diese Werte noch deutlich überschritten werden: Die UnternehmerInnen fahren oft um vier Uhr morgens auf den Großmarkt in Inzersdorf um die Ware einzukaufen und schließen das Geschäft um sechs oder sieben Uhr abends. Daneben müssen noch Verwaltungstätigkeiten wie zum Beispiel die Buchhaltung und Korrespondenz erledigt werden.

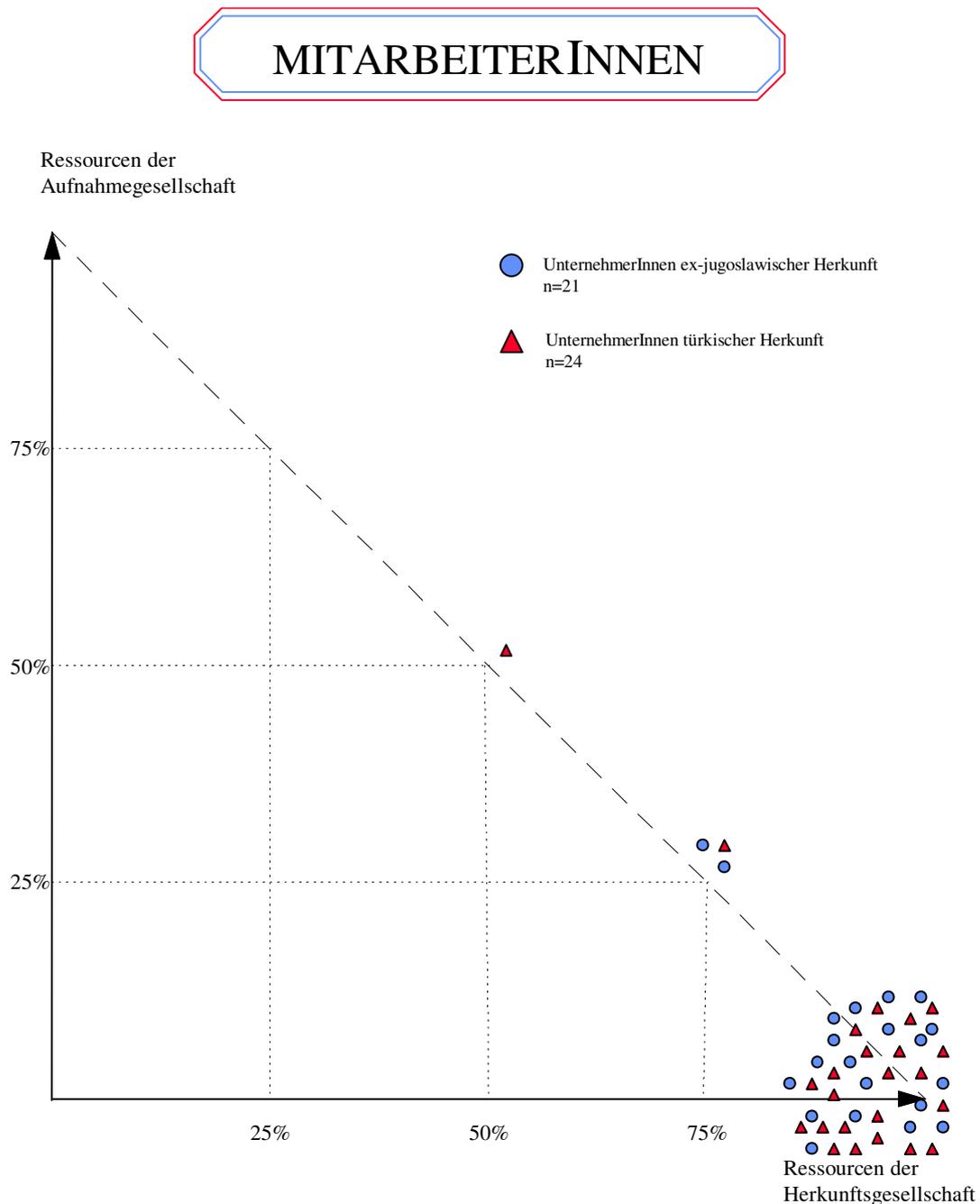
Nicht nur die zeitlichen Ressourcen erschweren den UnternehmerInnen Weiterbildung, sie fühlen sich von den existierenden Angeboten auch nicht angesprochen. Einerseits sind die angebotenen kaufmännische Kurse häufig für die UnternehmerInnen zu teuer, andererseits sind sie nicht auf das Ausgangsniveau der Befragten abgestimmt. Aufgrund ihrer oftmals schlechten Deutschkenntnisse und des geringen Basiswissens können sie den Ausführungen nicht folgen und damit von dem vermittelten Wissen nicht – oder in nur geringem Ausmaß - profitieren.

8.9. HERKUNFTSKONTEXT DER MITARBEITERINNEN

Abbildung 15 macht deutlich, dass die Ressource „MitarbeiterInnen“ die ausgeprägteste Polarisierung aufweist. Bereits Ergebnisse einer Befragung von Beschäftigten im Jahr 1998 in den untersuchten Betrieben zeigten,¹⁰¹ dass innerhalb des ‘Gastarbeiter-Segments’ die von MigrantInnen geführten Kleinbetriebe wiederum ein besonderes Segment bilden, das nicht nur stark auf MigrantInnen als Konsumentenschicht angewiesen ist, sondern das auch einen relativ stark geschlossenen Arbeitsmarkt aufweist. Typisch für das Kleingewerbe im allgemeinen, finden wir unter den untersuchten Unternehmen ebenfalls eine hohe Anzahl von Familienbetrieben. In unserem Sample ist es die Hälfte der untersuchten Unternehmen. Dies erklärt zum Teil auch, dass drei Viertel der damals befragten unselbständig Beschäftigten während ihrer gesamten Berufslaufbahn in Österreich ausschließlich in Betrieben mit ausländischer Belegschaft arbeiteten.

¹⁰¹ Haberfellner/ Betz 1999a.

Abbildung 15: Herkunftskontext der MitarbeiterInnen



Die Rekrutierungsmechanismen für Arbeitskräfte sind in erster Linie informelle. Verwandte, Freunde und Bekannte dienen in der Regel als AnbieterInnen oder VermittlerInnen von Arbeitsplätzen. Aus unseren Interviews mit den UnternehmerInnen wissen wir auch, dass es für sie oft schwierig ist, geeignete MitarbeiterInnen zu finden. Das Lohnniveau, von dem einige von ihnen annehmen, dass es von österreichischen ArbeitnehmerInnen erwartet wird, können (oder wollen) sie oft nicht bieten. Oft scheidet die Beschäftigung von Personen, die als qualifiziert erachtet werden, am Fehlen einer Beschäftigungsbewilligung.

Die UnternehmerInnen gaben als wesentlichste Qualifikationen Vertrauenswürdigkeit und Kenntnisse der jeweiligen Herkunftssprache an. In vielen Unternehmen haben die neuen Technologien in Form von computerisierten Abrechnungssystemen (Bsp. Gastronomie) noch

nicht Einzug gehalten. Auch auf den Märkten gibt es für die UnternehmerInnen kaum Kontrollmöglichkeiten hinsichtlich des tatsächlichen Warenverkaufs. Das Vertrauen, dass tatsächlich die angegebene Menge der Produkte verkauft wurde und die Beschäftigten die Einnahmen auch tatsächlich zur Gänze abliefern, ist daher essentiell. Die Beschäftigung von Familienmitgliedern wird immer wieder über die Notwendigkeit des Vertrauens argumentiert.

I: Ist es schwer, Arbeiter zu finden?

Sehr schwer. Es ist nicht jeder für diese Arbeit geeignet. Man sollte mit Lebensmitteln richtig umgehen können. Und vor allem muss ich Vertrauen haben, dass alles im Geschäft ordentlich läuft. Ich muss sie auch gut kennen, ich bin nicht die ganze Zeit da.

Nachdem – wie bereits in Kapitel 8.3 ausgeführt – Angehörige der eigenen Herkunftsgruppe einen wesentlichen Teil des Kundenstocks ausmachen, wird das Wissen um Konsumbedürfnisse/Kaufgewohnheiten der KundInnen aus den jeweiligen Herkunftsländern seitens der ArbeitgeberInnen ebenfalls geschätzt. Als wesentlich wird auch die Vertrautheit mit den jeweiligen Produkte eingestuft, dies wurde besonders in der Gastronomie und hier insbesondere hinsichtlich der Köche mehrfach thematisiert.

Das Arbeitsmarktservice wird zur Suche nach MitarbeiterInnen kaum eingeschaltet, da einerseits die Voraussetzung des Vertrauens an eine bereits existierende (nach Möglichkeit familiäre) Beziehung geknüpft ist und andererseits beklagt wird, dass vom AMS vermittelte Personen häufig nicht die erforderlichen Qualifikationen (nämlich Sprachkenntnisse, Kenntnisse der jeweiligen Produkte und Konsumpräferenzen) mitbringen. Eine Beschäftigung von österreichischen MitarbeiterInnen wird nur in seltenen Fällen überhaupt angestrebt. Dies hängt einerseits mit der Überzeugung zusammen, für einheimische Arbeitsuchende aufgrund der Bezahlung und Arbeitsbedingungen keine für sie attraktiven Arbeitsplätze zur Verfügung stellen zu können. Andererseits sind Einheimische aufgrund der zuvor beschriebenen Qualifikationsanforderungen und der Ausrichtung der Unternehmen nicht die präferierte Beschäftigtengruppe.¹⁰²

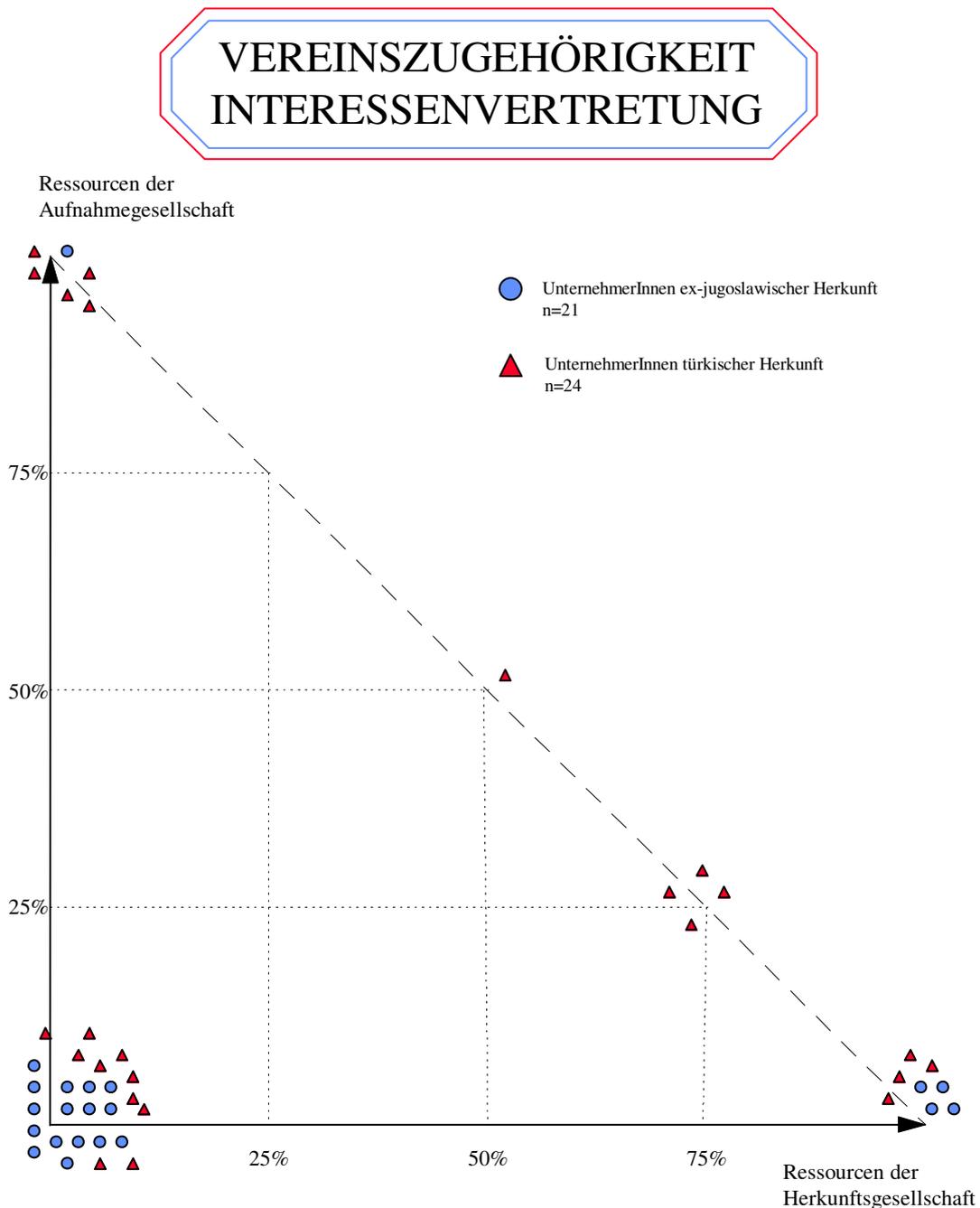
8.10. VEREINSZUGEHÖRIGKEITEN UND INTERESSENVERTRETUNG

Wir konnten im Rahmen der Interviews und auch bei nachfolgenden Besuchen feststellen, dass es zwischen UnternehmerInnen teilweise informelle Verbindungen gibt. Ein kroatischer Gastronom berichtet zum Beispiel von gelegentlichen Treffen mit anderen Restaurantbesitzern aus Kroatien, die auch immer wieder gemeinsam Initiativen starten, wie zum Beispiel eine „Woche der kroatischen Küche“, bei der u.a. mit der kroatischen Botschaft zusammengearbeitet wird. Ähnliches berichten türkische Restaurantbesitzer:

Wir haben Freunde, die in der Gastronomie tätig sind, Lebensmittelgeschäfte und Kebabstuben betreiben. Manchmal treffen wir uns um Neuigkeiten auszutauschen, Preise zu vergleichen.

¹⁰² An dieser Stelle muss noch einmal betont werden, dass aufgrund der Auswahl des Untersuchungsgebietes und der Branchen die Ergebnisse nicht repräsentativ sind. Es wird auch von ImmigrantInnen betriebene Unternehmen geben, die aufgrund der Branche und der Kundenorientierung sehr wohl einheimische Arbeitskräfte beschäftigten würden.

Abbildung 16: Engagement und Mitgliedschaft bei formellen Interessenorganisationen



In diesem Kapitel wollen wir jedoch der Frage nach formellen Zusammenschlüssen und formeller Interessenvertretung nachgehen. Diese kann sowohl über die Einbindung von traditionell existierenden Einrichtungen der Aufnahmegesellschaft erfolgen, aber auch über formelle Selbstorganisation der UnternehmerInnen.

8.10.1. Einbindung in Organisationen der Aufnahmegesellschaft

Die wesentlichste Interessenvertretung der UnternehmerInnen generell ist die Wirtschaftskammer, die im Rahmen der Sozialpartnerschaft auch bedeutenden Einfluss auf rechtliche Regelungen hat.

Durch die verpflichtende Mitgliedschaft bei der Wirtschaftskammer ist diese auch die gesetzliche Interessenvertretung der unternehmerisch aktiven ImmigrantInnen.

Eine Einbindung der ImmigrantInnen in dieser Organisation kann auf zwei Ebenen erfolgen: Einerseits über Beschäftigung als MitarbeiterIn der Wirtschaftskammer, andererseits über die Wahlen als gewählte/r Funktionär/in. Zu ersterem kann nur für die Wiener Situation angemerkt werden, dass Beschäftigung von ImmigrantInnen (beispielsweise auch als Strategie im Beratungsbereich) keine Priorität hat. Hier sind parallele Entwicklungen zu anderen halb-öffentlichen Einrichtungen und zur öffentlichen Verwaltung offenkundig. Wie bereits in Kap. 8.5 ausgeführt wurde, werden daher Beratungsangebote der Wirtschaftskammer gerade von ImmigrantInnen mit geringen Deutschkenntnissen oft nicht in Anspruch genommen.

Ich habe noch nie die Wirtschaftskammer oder den Wirtschaftsförderungsfonds oder ähnliches aufgesucht, weil sie eher für die Leute die auf österreichische Art arbeiten bzw. für Österreicher da sind. Wir erhalten unsere Informationen eher vom Notar und von unserem Steuerberater und vom Anwalt.

Zu zweitem ist eine frappierende Parallele zum Österreichischen Gewerkschaftsbund zu erkennen. Auch in der Wirtschaftskammer verfügen – obwohl hier die UnternehmerInnen Pflichtmitglied sind! – die meisten ImmigrantInnen ohne österreichische Staatsbürgerschaft nur über das aktive Wahlrecht, nicht jedoch über das passive.¹⁰³ De-facto haben nur sehr wenige ImmigrantInnen Funktionen als InteressenvertreterInnen. Selbst in Innungen mit hohen Anteilen an selbständig aktiven ImmigrantInnen sind diese häufig nicht vertreten. Als Beispiel sei die Innung der Markt- und Viktualienhändler genannt, in der seit Frühjahr 2000 kein Immigrant mehr Mitglied in der Innungsververtretung ist.¹⁰⁴

Jene UnternehmerInnen, die sich um eine Interessenvertretung bemühen und bei den Wahlen kandidieren, berichten davon, dass ihre KollegInnen nur sehr schwer zur Wahrnehmung ihrer Wahlberechtigung zu motivieren sind. Dies erscheint kaum verwunderlich, denn in den Interviews wurde deutlich, dass viele UnternehmerInnen kaum einen Bezug zur Wirtschaftskammer haben und sie oft ihre Funktion und Rolle nicht einschätzen können (siehe obiges Zitat). Das spezifische österreichische System der Sozialpartnerschaft und die damit verbundene Rolle der Wirtschaftskammer findet in den Herkunftsländern der UnternehmerInnen keine Entsprechung. Es bedarf daher eines großen Aufwandes und der Mobilisierung vieler Netzwerke seitens der WahlwerberInnen, um ausreichend Stimmen lukrieren zu können.¹⁰⁵

Der Wirtschaftskammer kommt auch hinsichtlich des Gleichstellungsverfahrens wesentliche Bedeutung zu. Bei Gleichstellungsverfahren wird in der Regel eine Expertise seitens der Wirtschaftskammer eingeholt in der überprüft wird, ob das geplante Unternehmen im volkswirtschaftlichen Interesse liegt. In mehreren ExpertInnengesprächen wurde berichtet, dass diese Stellungnahmen in der überwiegenden Zahl der Fälle negativ ausfällt. Die Fragwürdigkeit des Gleichstellungsverfahrens zeigt sich alleine daraus, dass die ImmigrantInnen aufgrund eines negativ beschiedenen Verfahrens in der Regel nicht auf die Unternehmensgründung verzichten,

¹⁰³ Das gilt nicht für EU-StaatsbürgerInnen und Angehörige bestimmter Staaten, mit denen gegenseitige Abkommen existieren.

¹⁰⁴ Zuvor hatte ein türkischer Unternehmer am Brunnenmarkt eine Stellvertreterfunktion.

¹⁰⁵ Leider gibt es keine Abschätzung über die Wahlbeteiligung seitens der ImmigrantInnen.

sondern eben dieses Unternehmen – das laut Expertise nicht den volkswirtschaftlichen Interessen entspricht – in Form einer Gesellschaftsgründung gestartet wird.

Im Untersuchungsgebiet ist auch die durch das WIFI unterstützte Initiative „Wiener Einkaufsstraßen“ mit verschiedenen Arbeitskreisen aktiv. Der Einschluss ausländischer UnternehmerInnen in diese Aktivitäten scheint zunächst kein primäres Merkmal der Vernetzung zu sein, wird zum Teil jedoch nicht ausgeschlossen. Die eher geringe Beteiligung von AusländerInnen mag auch darauf zurück zu führen sein, dass viele unternehmerisch aktive ImmigrantInnen ihre Geschäfte nicht in den Haupteinkaufsstraßen angesiedelt haben, sondern in den Nebengassen zu finden sind. Das Ziel der Arbeitskreise ist die Planung von Verbesserungen für die jeweilige Gegend (Image-Verbesserung, Aufwertung, Kundenzulauf), die zum Teil in Form von traditionellen Marketing-Strategien wie speziellen Aktions-Angeboten ("Preis-Zuckerl"), zum Teil in Form alternativer Strategien (Veranstaltung von kulturellen Events im Geschäftslokal) auch schon realisiert wurden.

8.10.2. Vereinigungen der UnternehmerInnen

Generell wird der über Qualifikationsnachweise erschwerte Zugang zu nicht-freien Gewerben in Österreich beklagt. Diese Barriere betrifft grundsätzlich Personen jeglicher Staatsbürgerschaft gleichermaßen, während das Gleichstellungsverfahren gezielt auf die Ausschließung von nichtösterreichischen StaatsbürgerInnen ausgerichtet ist. Max Weber hatte bereits in „Wirtschaft und Gesellschaft“ derartige Konzepte der sozialen Schließung beschrieben, die von Kreckel (1983) in zwei Dimensionen aufgespalten wurden:

- Unter vertikaler Ausschließung sind Mechanismen zu verstehen, durch die bestimmte, relativ privilegierte berufliche Tätigkeitsbereiche gegenüber Konkurrenten ‘von unten’ abgeschottet werden, z.B. durch besondere Zugangsvoraussetzungen wie Ausbildungszertifikate oder geschlechtsspezifische Arbeitsplatzbeschreibungen.
- Unter horizontaler Abgrenzung sind dagegen jene Formen der sozialen Schließung zu subsumieren, bei denen es um Grenzziehung ‘nach der Seite hin’ geht: Zwischen gleichwertigen Tätigkeitsfeldern werden Unterschiede getroffen und institutionell verankert (etwa zwischen Zimmerleuten und Maurern), was dazu führt, dass alle auf diese Weise voneinander abgegrenzten Berufsgruppen jeweils kleinere und überschaubarere Arbeitsmarktparzellen für sich monopolisieren können und nicht mit Nachbarparzellen in direkte Konkurrenz treten müssen (Kreckel 1983, 154).

Auch wenn Kreckel das Konzept von Weber hinsichtlich der Arbeitsmarktsegmentierung anspricht, so liegt die Parallele zur Situation der (zukünftigen) UnternehmerInnen auf der Hand. Die Rolle der Interessenvertretungen ist offensichtlich eine gleiche, sowohl für die Interessenvertretung der ArbeitnehmerInnen als auch der ArbeitgeberInnen.

Laut Parkin (1983) wäre der „solidarische Zusammenschluss“ das einzige Mittel der Gegenwehr jener Gruppen, die Chancen aufgrund der horizontalen oder vertikalen Schließungsstrategien nicht wahrnehmen können.¹⁰⁶ Nun wurde bereits in Kapitel 8.4.3 die Problematik angesprochen,

¹⁰⁶ Auch Parkin spricht von „solidarischem Zusammenschluss“ im Kontext von ArbeitnehmerInnen.

dass die Rahmenbedingungen eher Konkurrenz denn Kooperation oder gar Zusammenschluss fördern.

Tatsächlich gibt es eine Vielzahl an Vereinen von und für ImmigrantInnen in Wien – insbesondere in Form von Kulturvereinen und Sportvereinen.¹⁰⁷ Versuchen eines Zusammenschlusses von UnternehmerInnen waren bislang jedoch nur geringe Erfolge beschieden. Seit Mitte der 90er Jahre besteht der Verein „Österreichisch Türkischer Unternehmer“ (ATIS). Soweit wir die Entwicklung beurteilen können, spricht er jedoch die Vielzahl der kleinen und Kleinstunternehmen kaum an. Dem Selbstverständnis als Bindeglied zwischen Österreich und der Türkei entsprechend, steht eher eine Sensibilisierung der österreichischen Öffentlichkeit über die Türkei als Wirtschafts- und Kulturnation im Vordergrund als die Entwicklung von Serviceangeboten für kleinere Unternehmen.

Ebenfalls Mitte der 90er Jahre wurde ein österreichischer Tochterverein des MYSIAD gegründet, ein Verein türkischer UnternehmerInnen mit Zweigvereinen in vielen Ländern. Aus ExpertInneninterviews und Interviews mit UnternehmerInnen geht hervor, dass sich der ATIS als eine laizistische Organisation versteht, die den Ideen Kemal Atatürks verpflichtet ist, während der MYSIAD (islamisch) religiös orientierte UnternehmerInnen sammelt. Tatsächlich scheint der MYSIAD in Österreich nie wirklich aktiv geworden zu sein, jedenfalls war es über den Zeitraum von zwei Jahren nie gelungen, mit dem Obmann ein Interview zu führen und es gab auch keinerlei andere Hinweise auf Aktivitäten des Vereines. Deutlich aktiver ist der Österreichisch-Türkische Handelsverband, der sich ähnlich dem ATIS Verbindungsglied zwischen Österreich und Türkei sieht und insbesondere dem Aufbau bilateraler Wirtschaftskontakte widmet.

Hinsichtlich des Untersuchungsgebietes ist noch eine Initiative von Relevanz: Im Zuge der Neugestaltung des Yppenplatzes wurde auf Initiative einiger UnternehmerInnen auch am Brunnenmarkt ein Verein gegründet, in den viele unternehmerisch aktive ImmigrantInnen (vor allem TürkInnen) eingebunden sind und somit Einfluss auf die Neugestaltung des Brunnenmarktes und Yppenplatzes nehmen konnten.

Im Vergleich zu anderen Ländern – und hier bietet sich Deutschland an – ist ein ungewöhnlich geringes Ausmaß an Selbstorganisation der unternehmerisch aktiven ImmigrantInnen in Wien - und generell in Österreich - fest zu stellen.¹⁰⁸ Auch wenn die türkischen Organisationen bislang kaum Breitenwirkung erreichten, so gibt es Bemühungen, die wohl mit der Zeit eine verbesserte Interessenvertretung ermöglichen werden. Bei den UnternehmerInnen aus den Nachfolgestaaten des ehemaligen Jugoslawien sind hingegen überhaupt keine formelle Zusammenschlüsse von UnternehmerInnen bekannt. Es war nicht mehr eindeutig zu eruieren, ob es vor dem Krieg in Jugoslawien solche Vereine gab. Einige InterviewpartnerInnen deuteten dies an, allerdings konnten keine konkreten Hinweise gefunden werden. Jedenfalls dürfte der Konflikt in Jugoslawien vormals existierende (ob formelle oder informelle) Zusammenschlüsse von UnternehmerInnen nicht günstig beeinflusst haben.

¹⁰⁷ Nach Auskunft des Wiener Integrationsfonds über 300.

¹⁰⁸ In Deutschland gibt es in jeder größeren Stadt zumindest einen türkischen Unternehmerverein. Alleine der TIDAF (Vereinigung türkischer Unternehmer in Europa) hat in 16 deutschen Städten Mitgliedsvereine. Weiters existiert eine Vielzahl von Vereinen, in denen sich UnternehmerInnen anderer Herkunftsländer zusammengeschlossen haben. Teilweise führen die Vereine auch gemeinsame Aktivitäten durch und sind in größere Programme eingebunden.

Mehr als die Hälfte aller UnternehmerInnen gehört keiner freiwilligen formellen Vereinigung an.¹⁰⁹ Jene, die eine Mitgliedschaft angaben, waren entweder einer Partei beigetreten oder in einem Kultur- und/ oder Sportverein aktiv. Einige UnternehmerInnen waren in der Gründungsphase dem MYSIAD oder dem ATIS beigetreten, manche hatten ihre Mitgliedschaft inzwischen zurückgezogen, da sie ihre Interessen nicht ausreichend vertreten sahen bzw. die Aktivitäten der Vereine nicht ihren Erwartungen entsprachen.

¹⁰⁹ Die Differenzierung ist notwendig, da alle UnternehmerInnen bzw. Unternehmen verpflichtend Mitglieder der Wirtschaftskammer sind.

9. **FREMDENFREINDLICHKEIT - SELBSTÄNDIGKEIT VON MIGRANTINNEN**

Dieses Kapitel bezieht sich auf Aussagen, die in 45 semi-standardisierten qualitativen Interviews mit Migrantinnen und Migranten aus der Türkei und aus den Nachfolgestaaten des ehemaligen Jugoslawien gewonnen wurden. Die Interviewleitfäden enthielten unter anderem die Frage, ob und in welcher Weise die befragten Kleinunternehmerinnen und –unternehmer Fremdenfeindlichkeit erfahren hätten. Die Auswertung berücksichtigte nicht nur die Antworten auf diese direkte Frage, sondern selektierte verschiedene Aspekte der Diskriminierung aus dem gesamten Text jedes Interviewprotokolls. Dies bedeutet, dass im Kontext von Makrostatistiken, der soziopolitischen Analyse der Migrationsgeschichte und der Analyse gesetzlicher Rahmenbedingungen neben subjektiv und explizit deklariertes Erfahrung von Diskriminierung auch implizit erwähnte, ‘objektive’ Mechanismen von Diskriminierung oder Segregation berücksichtigt wurden, auch in jenen Fällen, wo diese seitens der Befragten deskriptiv und ohne Bewertung dargestellt wurden.

Durchgängig befragten wir Kleingewerbetreibende mit öffentlich zugänglichen Geschäftslokalen. Daraus ergibt sich, dass im vorliegenden Bericht Aspekte jener Formen von Scheinselbständigkeit fehlen, wie sie in jüngster Zeit verstärkt in kritischen Beiträgen zum Neoliberalismus thematisiert werden. Scheinselbständigkeit in diesem Sinn bedeutete, dass Individuen *formal* den Status von selbständig Erwerbstätigen innehaben, sich aber *praktisch* in Abhängigkeit von einem Arbeitgeber (oder mehreren Arbeitgebern) befänden, und dies zumeist in einer Position ökonomischer Marginalität. Im Schnittpunkt solcher Scheinselbständigkeit mit dem Phänomen der Migration könnten in Wien beispielsweise Tätigkeiten wie die des Rosenverkäufers, des Zeitungskolporteurs, des Leiharbeiters oder der Putzfrau genannt werden. Aus unserem Auswahlkriterium ergibt sich weiters, dass Formen informellen Wirtschaftens, also Tätigkeiten in der Schattenwirtschaft, unsererseits keine Priorität gegeben wurde.

Die Interpretation der Interviews orientierte sich zunächst an einem groben Raster der Unterscheidung von subjektiver und struktureller Gewalt, wie es in ähnlicher Weise von Etienne Balibar für das Phänomen des Rassismus adaptiert wurde (siehe Balibar 1997), wobei wir in Bezug auf strukturelle Gewalt allerdings in den Begriffen Frank-Olaf Radtkes besonders Formen der ‘institutionalisierten Diskriminierung’ Beachtung schenken. Im weiteren differenzierten wir in dieser Dichotomie von situativ/institutionell und identifizierten spezifische historische und institutionelle Orte fremdenfeindlicher Interaktion.

‘Ethnizität’ als Komponente gesellschaftlicher Leitdifferenzen und Rassismus als sozialpsychologisches Phänomen haben sich spätestens mit der Herausbildung von Nationalstaaten zu integralen Bestandteilen der europäischen Moderne formiert.

Im folgenden unterscheiden wir nicht zwischen den Begriffen ‘Rassismus’ und ‘Fremdenfeindlichkeit’, denn ihre theoretische Abgrenzung erscheint uns vernachlässigbar. Wenn etwa angeführt wird, dass Fremdenfeindlichkeit sich gegen das ‘Fremde’, Rassismus sich aber gegen das ‘Eigene’ wende (siehe Bukow 1996), so muss entgegnet werden, dass beides, das Fremde und das Eigene, soziale Konstruktionen sind. ‘Ethnizität’ als gesellschaftliche Leitdifferenz ist ein historisch-politisches Produkt und die ‘ethnische’ Gemeinschaft ist immer eine imaginäre (vgl. Anderson 1991). ‘Fremdheit ist der Name einer Erzählstrategie. Dabei schliesst der Begriff des ‘Erzählens’ selbstverständlich das ‘Denken’ mit ein, also jene Art des stillen Erzählens, mittels

derer jeder am eigenen Weltbild arbeitet (Gross 1991, 59). Ob eine Migrantin aus der Türkei, die seit 20 Jahren in Österreich lebt und arbeitet, dem 'Fremden' oder dem 'Eigenen' zugerechnet wird, ist eine Frage ideologischer Präferenzen.

Weiters ignoriert die Kategorie 'fremd', wenn auf MigrantInnen bezogen, andere soziale Merkmale, über die in der Gesellschaft des sogenannten Gastlandes ansonsten Differenzierungen verhandelt werden. Solche Merkmale können soziales Geschlecht, Alter oder klassen- und bildungsspezifische Unterschiede und Ähnlichkeiten sein. Der Einsatz von Fremdheit in solchen Strategien vernachlässigt eine komplexe Soziometrie, wie sie schon zur Jahrhundertwende in Georg Simmels 'Exkurs über den Fremden' entworfen wurde. Für Simmel ist der Fremde zunächst einer, 'der heute kommt und morgen bleibt' (vgl. Simmel 1968), eine Definition die treffend auf die Geschichte der Arbeitsmigration nach Österreich Anwendung finden kann. Im weiteren aber wurde in Simmels Exkurs der aus der Ferne Eingewanderte zum Ausgangspunkt für Überlegungen einer Raumtheorie sozialer Beziehungen schlechthin, die erkennt, dass Nah- oder Fernsein, Innen und Außen nicht auf geographische oder 'kulturelle' Distanzen reduzierbar sind: „Der Fremde ist ein Element der Gruppe selbst, nicht anders als die Armen und die mannigfachen 'inneren Feinde' - ein Element, dessen immanente und Gliedstellung zugleich ein Außerhalb und Gegenüber einschliesst.“ (Simmel 1968, 509). Ähnlich breit integrierten auch Elias und Scotson die Abwehr des Fremden in die breite Problematik der Konfrontation von Etablierten und Außenseitern, wobei sie besonders die Gemeinsamkeiten in der Rhetorik des Vorurteils gegenüber Migranten und Armen augenfällig machten (Elias/ Scotson 1993).

Zeitgenössischer Rassismus und mit ihm verbundene Gewalt haben in der Literatur starke Aufmerksamkeit als individuelle oder als Kleingruppenerscheinung erhalten und sind auf eine breite Palette von Faktoren - von Erziehungsstilen bis zu sozio-ökonomischen Bedingungen - zurückgeführt worden.

Auch in den Diskursen der österreichischen Öffentlichkeit wird Fremdenfeindlichkeit vorwiegend als subjektive und situative anlässlich von individuellen Gewalttaten oder jenen von vereinzelt Gruppen und Angehörigen von Subkulturen thematisiert. Während die rassistisch motivierte Gewalttat konsensual als Akt der Fremdenfeindlichkeit verstanden wird, unter Umständen auch noch die allgemeine Verbreitung von Ressentiments zugestanden wird (was im politischen Jargon der 70er und frühen 80er Jahre in Österreich noch 'Alltagsfaschismus' genannt wurde), ist es im Fall der 'indirekten' oder 'direkten' institutionalisierten Diskriminierung¹¹⁰ politisch umstrittener, ob sie als 'Fremdenfeindlichkeit' aufzufassen ist oder nicht.

Der Begriff der 'institutionalisierten Fremdenfeindlichkeit' bezieht sich nicht darauf, wenn Angehörige von Bürokratien gegen ihren Auftrag zur formalen Gleichbehandlung verstoßen. Das wäre der Fall wenn Menschen der Zugang zu Rechten erschwert wird oder ihnen Rechte verweigert werden, die ihnen nationale oder verbindliche trans- und supranationale Legistik zuerkennt. Schwieriger wird es dort, wo es um formale und materiale Gleichheit und Ge-

¹¹⁰ Frank-Olaf Radtke bezeichnet am Beispiel Deutschlands als „indirekte“ Diskriminierung jene Phase der Anwerbung von MigrantInnen, die im Dienst der Wirtschaftssteuerung lag, als „direkte“ Diskriminierung deren späteren Ausschluss von den Ressourcen des Wohlfahrtsstaats. Wir folgen dieser Unterscheidung nicht, da am Beispiel Österreichs nachgewiesen werden kann, wie bereits in den frühen Phasen der Anwerbung seitens der österreichischen Sozialpartner (auch der Gewerkschaften) eine Benachteiligung der MigrantInnen in den Betrieben ins Kalkül gezogen wurde (vgl. Radtke 1990, Bauböck/ Wimmer 1988).

rechtigkeit geht, deren Reichweite sich auf die Angehörigen eines Nationalstaates beschränkt. Denn die Gewährung von Rechten und Chancen des Zugangs zu verschiedenen gesellschaftlichen Teilmärkten, wird dann über die Frage der Staatsbürgerschaft beziehungsweise des Zugangs zu ihr verhandelt. Hier handelt es sich um eine systemische Grenze, die nicht unmittelbar vom Wertekanon westlicher Demokratien selbst gezogen wird, sondern erst von auf diesem Wertekanon basierenden Mechanismen politischer Entscheidungsfindung, die Ausschlussmechanismen mit unterschiedlicher Rigidität und Reichweite formulieren und damit gegen die ihnen zugrundeliegende Ethik verstoßen (vgl. Habermas 1993). So bedeutete etwa der historische Kampf um das Frauenwahlrecht einen universellen moralischen Anspruch gegen die etablierte Selbstdefinition des Nationalstaates in einer bestimmten historischen Etappe durchzusetzen. Auf der selben Argumentationsbasis einer universellen Moral (u. U. auch in der pragmatischen Version einer Abwägung von Rechten und Pflichten, wie im Argument, dass wer Sozialversicherung bezahlt, auch alle ihre Vorteile genießen können muss) kann erst von staatlicher Diskriminierung und Fremdenfeindlichkeit die Rede sein. Institutionelle Diskriminierung zieht also strukturelle Ungleichheit auf legaler Basis nach sich. Ausschlaggebend bleibt allerdings, dass der subjektive rassistische Exzess und die strukturelle Diskriminierung komplementäre Phänomene sind, die in spezifischen sozial-historischen Konstellationen einander bestärken (vgl. Zizek 1998, 17).

Am Beginn unserer Untersuchung waren wir stark an interaktionistischen Ansätzen orientiert gewesen, um uns 'analytisch' von einem der Nebeneffekte der Diskriminierungstheorie zu befreien, dessen Gefahr darin besteht, mit der Konzentration auf die Bedingungen struktureller Ungleichheit eine eindimensionale Perspektive der Viktimisierung auf die beforschten MigrantInnen festzuschreiben, und sich damit den Blick auf deren Opportunitäten und ihr Bemühen um persönliche Würde zu unterlaufen. Je länger wir uns jedoch mit dem empirischen Material beschäftigten, desto stärker gewannen wiederum die Mechanismen der Diskriminierung die Oberhand. Wir haben die Grundidee des Interaktionsmodells beibehalten, um die verschiedenen Einflussgrößen für negative und positive Opportunitäten bestimmen zu können, lernten aber, dass institutionalisierte Ausschließungsmechanismen jene hegemoniale Struktur bilden, vor deren Hintergrund sich die Interaktionen der MigrantInnen als wirtschaftenden Subjekten gestalten.

Ökonomie war schon vor dem 19. Jahrhundert einer der Motoren für Migrationsbewegungen, setzte sich aber erst mit der Industrialisierung von Zeit und Raum als 'Nebeneffekt' des Kolonialismus, als Mittel gegen zyklische Krisen als migrationsstimulierende Einflussgröße in globalem Maßstab durch. Im Gegensatz zu den postkolonialen Nationalstaaten Europas spielen Aspekte des Kolonialismus für Österreich – abgesehen von den langwierigen Folgen der Binnenkolonisierung und -migration in der Doppelmonarchie – für die Frage der Zuwanderung im 20. Jahrhundert eine untergeordnete Rolle. Als vor etwa dreißig Jahren, etwa zeitgleich zur Bundesrepublik Deutschland, die systematische Anwerbung von Arbeitskräften aus Jugoslawien und der Türkei als Regulativ gegen Arbeitskräftemangel einsetzte, war dies, wie wir mittlerweile wissen, war der Anfang von der Geschichte von den Fremden, die heute kommen und morgen bleiben. Radtke sieht diese erste Anwerbephase in der Bundesrepublik, und hier ist der Fall Österreichs ein analoger, unter dem Aspekt der nicht-intendierten institutionellen Diskriminierung, da völlig dem ökonomischen Kalkül untergeordnet.

Erst als klar wurde, dass sich Zuwanderung verfestigen würde, wurde die Frage breiter politischer und gesellschaftlicher Partizipation evident, und die Aufrechterhaltung von insti-

tionellen Ausschließungsmechanismen wandelte ihren Charakter in den der direkten institutionellen Diskriminierung.

Bislang wurden solche Disparitäten in erster Linie mit Hinblick auf Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer diskutiert, aber unsere empirischen Arbeiten weisen darauf hin, dass sich Ausschlussmechanismen auch in den Teilmärkten, die von wirtschaftlich Selbständigen eröffnet werden, fortsetzen.

9.1. ÖSTERREICHERINNEN, DIE AUSLÄNDERINNEN SIND

Im historischen Kapitel wurde deutlich gemacht, dass Migration aus der Türkei und Ex-Jugoslawien in erster Linie unter dem Aspekt der Beschaffung von Arbeitskräften stand, und die Behandlung der rechtlichen Aspekte legt nahe, dass für einen großen Teil der Zuwanderer aus diesen Ländern eine Arbeitsbewilligung Grundlage ihres Aufenthaltsrechts darstellt. Zahlreiche Aussagen in den Interviews machten deutlich, dass die prekäre Arbeitsmarktsituation ein wesentlicher Motor zur Unternehmensgründung war.¹¹¹

Ich habe die Wirtschaft gesehen vor 17 oder 18 Jahren und da hab ich ein Service gegründet wegen der Unsicherheit der Arbeitsplätze und man kommt in die Jahre. Das hab ich für meine Sicherheit gemacht.

Unter unseren InterviewpartnerInnen befanden sich politische Flüchtlinge, Angehörige einer zweiten, in Österreich geborenen Zuwanderergeneration, vor allem aber MigrantInnen im Alter zwischen 35 und 55, die der ersten oder zweiten klassischen 'Gastarbeiter'-Generation zugeordnet werden können. Vor allem in der letzten Gruppe fanden sich zahlreiche Aussagen, die eine Übereinstimmung zwischen dem objektiven Kalkül der Migration ('Arbeit') und individuell angenommenem Arbeitsethos bezeugen. Mitunter, wenn MigrantInnen nach ihren Erlebnissen mit Fremdenfeindlichkeit befragt werden, wird dieser Ethos zum Plädoyer verwendet, um die eigene Schuldlosigkeit an der erlebten Diskriminierung zu beteuern.

Ich bin seit 15 Jahren hier, ich weiss nicht, was arbeitslos ist. Ja, einmal war ich kurzfristig arbeitslos, weil ich die Firma gewechselt habe. Ich habe immer gearbeitet. (...) Dann habe ich als Selbständiger angefangen. Ich habe immer gearbeitet, aber was soll ich tun? Wir können dagegen nichts machen. Ich hoffe, dass die nächste Generation besser wird und besser denkt.

Damit ist dann in einer Geste radikaler Absorption der Argumente einer rassistischen Umwelt auch gesagt, dass, wer wenig arbeitet, zu Recht diskriminiert wird. Fühlen sich Unternehmer von Institutionen benachteiligt, so stellen sie in einigen Fällen das wahrgenommene Unrecht ihrer eigenen wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und deren volkswirtschaftlichen Nutzen für das Aufnahmeland gegenüber. Ein Befragter, der seit zweieinhalb Jahrzehnten in Österreich lebt und dessen Anträge auf Verleihung der Staatsbürgerschaft an ihn und seine Familie abgelehnt wurden plädiert in diesem Sinne mit jenen Argumenten, die in der Forschungsliteratur als jene eines 'ökonomisch-demographischen Multikulturalismus' (Radtke 1990) einen Begriff erhielten :

¹¹¹ Es wurde jedoch nur zwei Gründen aus der Situation der Arbeitslosigkeit heraus gegründet.

Über Gerichte kann ich auch keinen Anspruch erheben. Ich lebe seit vielen Jahren in Wien. Ich bin Arbeitgeber und schaffe Arbeitsplätze. In meinem Geschäft arbeiten elf bis zwölf Leute. Ich bezahle meine Steuern rechtzeitig. Österreich und Österreichs Wirtschaft profitieren von mir und von meinen Geschäften. Ich habe keine Bank ausgeraubt, ich habe niemanden physisch verletzt. Ich habe die Behörden nicht beleidigt. Ich bin vom Verhalten der Behörden sehr betroffen. Nachdem unsere Anträge abgelehnt wurden, habe ich mir schon überlegt, ob wir nicht in die Türkei zurückkehren sollen.

Der Besitz oder Nicht-Besitz der österreichischen Staatsbürgerschaft ist, was sich bereits aus unserem Rechtskapitel ablesen lässt, von essentieller Bedeutung für die Chancen, die sich MigrantInnen als wirtschaftlich Selbständigen eröffnen oder verschließen: Der Besitz der Staatsbürgerschaft erübrigt die Notwendigkeit eines Gleichstellungsverfahrens mit einer Überprüfung des volkswirtschaftlichen Nutzens der geplanten wirtschaftlichen Tätigkeit und des Zuwiderlaufens gegen 'sonstige öffentliche Interessen'. An dieser Stelle kann angeführt werden, dass Regulierungen in der Verzahnung des Fremdenrechts und der Gewerbeordnung auch dem Schutz der MigrantInnen dienen, da ihnen eine Verhinderung der Übersättigung von Branchen und der Umgehung von regulären unselbständigen Beschäftigungsverhältnissen auch individuell zugute käme. Andererseits ziehen diese Maßnahmen, wie bereits erwähnt, erstens im Vergleich mit InländerInnen einen erschwerten Eintritt in die selbständige Erwerbstätigkeit nach sich, und fordern die Betroffenen zu Problemlösungsstrategien heraus, die den oben erwähnten Schutzmechanismen zuwiderlaufen und für die MigrantInnen mit zahlreichen Nachteilen und Fallen verbunden sind. Schwerwiegend ist auch der Umstand, dass ein wirtschaftliches Scheitern als UnternehmerIn unter Umständen zum Verlust der Aufenthaltserlaubnis führen kann. Weiters zieht das Fehlen der österreichischen Staatsbürgerschaft schwerwiegende Nachteile im Geschäftsverkehr mit privaten Institutionen nach sich. Unsere Interviewpartner behaupten durchgängig, dass türkische und ex-jugoslawische Staatsangehörige chancenlos sind, wenn sie sich bei einer österreichischen Bank um Kredite bemühen. Ein Gemüsehändler aus Serbien über das Gebaren des Großlieferanten für Wien: „Bei Ausländern geben sie nicht auf Lieferschein, bei Österreichern schon.,,

Folgerichtig hat die überwiegende Mehrheit der von uns Befragten die Verleihung der Staatsbürgerschaft beantragt, einige haben sie erhalten. Ein aus der Türkei stammender Lebensmittelhändler, dessen Antrag positiv beschieden wurde:

Das ist für die Ausländer ein Schutzding, denn die Behandlung durch die Polizei bis zu den Beamten und so, es *müssen* alle gleich behandelt werden. Das ist ein gutes Gefühl, also damit fühlt man sich in Österreich besser. Ich bekomme mein Recht, also ich habe keine Abschiebeangst und so. Egal, ob ich mein Auto falsch parke, ob meine Kinder schreien. Solche Kleinigkeiten.

Hier ist bereits angedeutet, dass eine Verschränkung unterschiedlicher Rechtsmaterien, auch wenn es sich um 'Kleinigkeiten' als Tatbestände handelt, zu schwerwiegenden Konsequenzen führen kann, bzw. solche Konsequenzen, auch wenn sie im Einzelfall keine faktischen sind, von Betroffenen subjektiv befürchtet werden können. Einige unserer Interviewpartner, die bereits österreichische Staatsbürgerschaft sind, machten deutlich, dass sie ungeachtet einer möglichen strukturellen Besserstellung durch ihre 'Naturalisierung' nach wie vor im Alltag und im Umgang mit Institutionen von Diskriminierung betroffen wären. Mit der Internalisierung von abwertender

Distinktion (bzw. deren individueller und gruppenspezifischer, oftmals sarkastischer Aufwertung) kann auch die Form der Selbstzuschreibung im Interview ins Schwanken kommen, die nur für Sprachlogiker kontradiktorisch erscheinen kann. Sich selbst als 'Ausländer' und im nächsten Atemzug als 'österreichischer Staatsbürger' zu bezeichnen ist keine Seltenheit, und stellt auf die Erfahrung der Diskriminierten ab, dass Zugehörigkeit nicht über formale Gleichheit und politische Partizipation, sondern über die Merkmale der Herkunft, der äußeren Erscheinung und der Sprachbeherrschung hergestellt wird. Ein Restaurantbesitzer:

Ich wurde sehr oft diskriminiert, benachteiligt, erniedrigt, weil ich ein Ausländer bin. Die Fremdenfeindlichkeit habe ich auf der Straße, bei den Ämtern, am Flughafen erlebt. Ich bin österreichischer Staatsbürger. Wenn ich am Flughafen bin, werde ich nicht wie die anderen Österreicher behandelt, weil sie an meiner äußerlichen Erscheinung sehen, dass ich Ausländer bin. Die Österreicher gehen unkontrolliert durch, aber ich werde kontrolliert. Sie wollen sehen, ob mein Pass echt ist und so weiter.

Ein Lebensmittelhändler aus Kurdistan, österreichischer Staatsbürger:

Manchmal denke ich, ich gehöre doch nicht hierher. Denn es ist egal, was man macht. Solange man diesen Akzent hat, wenn man auch zehn Staatsbürgerschaften hat, es hilft nicht.

Der Betreiber eines Export-Import-Handels, dessen Geschäft während unseres Untersuchungszeitraums in Konkurs ging:

Im Vergleich zu inländischen Unternehmen sind die ausländischen mehr vom Konkurs bedroht, weil die notwendigen finanziellen Mittel Ausländern nicht so einfach zur Verfügung gestellt werden. Es gibt sehr wenige, die einen Kredit bekommen. Und wenn sie einen Kredit bekommen, müssen sie mehr vorlegen als die Inländer. Meine Staatsbürgerschaft bringt auch nichts, es ändert sich nicht, man ist trotzdem ein Ausländer.

Für den Großteil unserer Interviewpartner ist die Verfestigung der Einwanderung auch ein für die eigene Biographie anerkanntes Faktum, und so bilden jene eine Ausnahme, die die österreichische Staatsbürgerschaft aus einem Mangel an 'kulturellem' Zugehörigkeitsgefühl nicht anstreben: „Ich kann mich ja nirgendwohin zurückziehen, ich kann höchstens weggehen., Rückkehrwünsche werden, wenn, dann meist in Form der leeren Drohung in wenig aussichtsreichen Situationen ausgesprochen, wirken oft wie rhetorische Rettungsanker mit finalem Charakter (im Sinn von: „Dann schmeiß´ ich eben alles hin!“) und werden oft im selben Interview mit rationalen Argumenten für die Unmöglichkeit der Rückkehr korrigiert. Abgesehen von verloren gegangenen sozialen und ökonomischen Bezügen zum sogenannten Ursprungsland, stellen einige fest, dass sie sich durch die Verpflichtungen, die sie mit der wirtschaftlichen Selbständigkeit eingegangen sind, örtlich gebunden fühlen. Für andere war bereits die Unternehmensgründung vom Motiv getragen, für sich und ihre Kinder in Österreich eine langfristige Erwerbssicherung anzustreben.

Am häufigsten haben die Gründe für die mangelnde Attraktivität der sogenannten 'Naturalisierung' mit der Rechtslage in den Ursprungsländern zu tun. So müssen bei einem Antrag auf Staatsbürgerschaft nicht nur Gebühren an den österreichischen Staat, sondern auch an die Verwaltung des Herkunftslandes geleistet werden, die erhebliche Ausmaße annehmen können. Weiters zieht die Ablegung der ursprünglichen Staatsangehörigkeit, so in den meisten Nach-

folgestaaten des ehemaligen Jugoslawien, einen Verlust des dort befindlichen persönlichen Vermögens nach sich. Aus dem Gespräch mit dem Betreiber einer Videothek:

I: Sind sie österreichischer Staatsbürger?

V: Nein. Es interessiert mich nicht. Wenn es möglich wäre, eine doppelte Staatsbürgerschaft zu haben, dann würde ich es mir überlegen. Zur Zeit besteht kein Grund.

I: Sie haben es nicht nötig?

V: Es wäre besser für das Geschäft. Aber ich habe unten ein ziemlich großes Vermögen, und in diesem Fall würde ich das ganze verlieren.

Wessen Antrag um Verleihung der Staatsbürgerschaft abgelehnt wurde, reagiert meist mit Verbitterung und neigt zur Behauptung fremdenfeindlicher Motive. In der folgenden Passage vermutet ein seit Mitte der siebziger Jahre in Österreich ansässiger Kaffeehausbetreiber nicht Diskriminierung, die sich generell gegen 'Ausländer' richtet, sondern eine Bevorzugung bzw. Benachteiligung bestimmter nationaler und religiöser Gruppen nach politischen Opportunitäten. Das bürokratische Über-Ich, das straft oder belohnt, wird in dieser Passage zum Referenzpunkt für ein (imaginäres?) Konkurrenzverhältnis zu anderen Einwanderergruppen. Die These, dass knappe Ressourcen ethnische Mobilisierung auslösen, findet in diesem Fall ihre mikro-politische Entsprechung durch den Verweis auf die eigene nationale und politische Identität:

Ich habe die Staatsbürgerschaft vor zwei Jahren beantragt, und da haben sie mich abgelehnt, weil das ist politisch, leider. Weil Österreich mag Jugoslawien, oder besser gesagt, Serbien nicht. Und politisch haben die abgelehnt. Die Frau, die dort arbeitet, hat selber gelacht. Wegen Verkehrsdelikten, schnell fahren, ein paar Mal, da hab ich Strafe gezahlt ein paar Hundert, schlecht parken und so was. Und das war der Grund, warum sie mich ablehnen. Und dann habe ich gesehen, dass gegenüber den Moslem-Ländern, die kriegten in einem Monat alles. Aber ich meine, das ist politisch, da kann ich niemanden beeinflussen. Das ist leider so.

Besonders problematisch ist, dass die Verleihung der Staatsbürgerschaft bereits aufgrund des Ermessens der Angehörigen der österreichischen Bürokratie an von den Bewerbern begangenen Verwaltungsübertretungen scheitern kann. Hier kann sich für wirtschaftlich selbständige MigrantInnen ein besonderer *circulus vitiosus* eröffnen. Unter Umständen handelt es sich um 'Kleinigkeiten' wie sie in einer vorangegangenen Interviewpassage erwähnt wurden. Verwaltungsübertretungen im Rahmen der selbständigen Tätigkeit, wie Verstöße gegen die Regelung von Öffnungszeiten oder Parkvergehen beim Aus- und Einladen von Waren, können bei längerer Geschäftstätigkeit unvermeidbare Nebeneffekte ansonsten legalen Gebarens sein. Teilweise machen die Betroffenen für begangene Verstöße ihre mangelnde Kenntnis der komplexen österreichischen Rechtsmaterie geltend.

Ein anderer Kaffeehausbesitzer berichtet von den Renovierungsarbeiten für sein Geschäftslokal, dessen vorherigen Zustand er als 'Loch' bezeichnet:

Es gab viele Schwierigkeiten. Meine Sprachbarriere und alle, vom Magistrat zum Beispiel, wenn du in ein Loch gehst, musst du jeden Tag viele Stunden arbeiten. Und dann musst

du ins Magistrat gehen für eine Bewilligung und für das und für das. Das Magistrat hat hier eine klare Situation, was du z.B. für ein Gastgewerbe haben musst. Wie ich dieses Lokal gekauft habe, habe ich aber keine Ahnung von diesen Problemen gehabt. Und habe viele Strafen gezahlt. Das war mein Fehler.

Somit ist ein bürokratisches Konstrukt repressiver Ausweglosigkeit errichtet. MigrantInnen, die im Zug ihrer selbständigen Erwerbstätigkeit Verwaltungsübertretungen begehen, scheitern mit ihren Staatsbürgerschaftsanträgen, die ihnen die Verrichtung dieser selbständigen Tätigkeit erleichtern würde. Um allen Missverständnissen vorzubeugen: Keinesfalls soll hier die Sinnhaftigkeit der Ahndung von Vergehen bestritten werden, die, wie etwa Verstöße gegen das Lebensmittelgesetz, dem Schutz von KonsumentInnen dient. Ausschlaggebend ist aber die Unterschiedlichkeit der Rechtsfolgen solcher Vergehen für In- und Ausländerinnen, die für letztere existenzbedrohenden Charakter annehmen können.

9.2. SELBSTÄNDIGKEIT ALS AUSWEG AUS DEN DISKRIMINIERUNGEN IN DER UNSELBSTÄNDIGEN ERWERBSARBEIT?

Bereits in einem vorherigen Kapitel wurde festgestellt, dass Österreich einen segmentierten Arbeitsmarkt aufweist und dass sich in diesem Arbeitsmarkt ein spezifisches 'Gastarbeiter-Segment' feststellen lässt. Die Kennzeichnung eines solchen Segments kann auf zwei Achsen erfolgen: Erstens hinsichtlich der sozial-hierarchischen Stellung, die sich in Entlohnung und den Chancen zur Aufstiegsmobilität ausdrückt. Hier wurde bereits festgestellt, dass sich MigrantInnen aus der Türkei und aus dem ehemaligen Jugoslawien am unteren Ende der Hierarchie befinden. Zweitens lässt sich eine konzentrierte Beschäftigung von MigrantInnen in einigen wenigen, zudem besonders krisenanfälligen Branchen nachweisen.

Ein Teil solcher Segmentierung, nämlich die branchenspezifische ist auf regulative Eingriffe durch eine selektive Vergabe von Arbeitsbewilligungen zurückzuführen. Für ein Beharren auf niedrigem sozial-hierarchischem Niveau ließe sich auf seiten der MigrantInnen im Sinn der Humanressourcenthese an Mangel an Bildungskapital anführen. Fassmanns empirische Arbeiten haben jedoch anhand von Disparitäten zwischen österreichischen Männern und Frauen gezeigt, dass Qualifikation nur bedingt ein Kriterium für Aufwärtsmobilität darstellt. Ähnlich wie für Frauen müssen also auch für MigrantInnen Diskriminierungsmechanismen auf dem Arbeitsmarkt angenommen werden, die als zusätzliche Bremse beruflicher Entwicklung fungieren. Innerhalb der zugewanderten Arbeitnehmerschaft lässt sich dann weiters eine Ungleichverteilung von Löhnen zwischen Männern und Frauen aufzeigen.

Die Motive zur unternehmerischen Tätigkeit in unserem Sample sind heterogen, und da unsere Untersuchung als qualitative angelegt war, um typologische Extrapolationen zu produzieren, haben die von uns erhobenen Daten keineswegs quantitative Repräsentativität, können aber durchwegs als Litorientierung auch in diesem Sinn nutzbar gemacht werden. Nur mit dieser Einschränkung können wir sagen, dass wir unter den heterogenen Motivlagen für den Schritt in die Selbständigkeit, prominent die Befreiung von den Restriktionen des segmentierten Arbeitsmarktes, von Arbeitsplatzunsicherheit und alltäglicher Diskriminierung am Arbeitsplatz vorgefunden haben. Diese Motivation unterscheidet sich auf den ersten Blick nicht wesentlich von der generellen Vorstellung über die persönliche Selbstbestimmung als Unternehmer. Allerdings wird

ein solcher Schritt von MigrantInnen aus einer Situation generell geringerer Wahlfreiheit unternommen. Beispielsweise berichtet die Inhaberin eines Lebensmittelgeschäfts von ihrer früheren unselbständigen Tätigkeit in einem Diskont-Supermarkt:

Der Druck war zu groß. Und es wurde immer schlimmer. Wir mussten viele Stunden umsonst arbeiten. Ich war für 22 Stunden angemeldet, musste aber manchmal auch 40 Stunden arbeiten. Einmal sogar 48 Stunden für den Lohn von 22 Stunden. Die Überstunden wurden vertuscht, und es hat sich nicht wirklich ausgezahlt. Für mich war das zuviel. Ich brauche auch Zeit für die Familie. Dieser Druck war zu groß.

I: Galt das nur für die Ausländerinnen?

Es ist auch Österreicherinnen ähnlich gegangen. Nur, die sind unter diesen Bedingungen nicht geblieben. Sie haben einen Monat oder zwei gearbeitet, und dann sind sie weggegangen.

Ein Gastwirt:

Es hat mir weh getan, für jemanden anderen zu arbeiten. Von jemandem Befehle erteilt zu bekommen, war für mich unerträglich, um weiter zu arbeiten. Die Fremden werden in Österreich am Arbeitsmarkt nicht gut behandelt. Deswegen habe ich mich auch dazu entschlossen, Unternehmer zu werden.

Wir werden noch auf jenen speziellen Aspekt eingehen, unter dem der Schritt in die Selbständigkeit als Strategie des 'self-pride', der über selbstbestimmte ökonomische Aktivität seinen Ausdruck findet, gelingt. Vorerst aber sei auf jene Mechanismen verwiesen, durch die die erhoffte Emanzipierung relativiert wird.

Zum ersten ist auffällig, dass ein Großteil unserer Befragten in jenen Sparten selbständig tätig sind, die schon das 'Gastarbeiter-Segment' auf dem Markt der Unselbständigen ausmachen. Gleichzeitig sind aber für die Branche der aktuellen selbständigen Tätigkeit nur ein Teil von ihnen durch vorhergegangene unselbständige Tätigkeit berufsspezifisch qualifiziert. Dies ist zum Teil Effekt der Gewerbeordnung, die als freie Gewerbe Branchen wie die Gastronomie offenlässt. Offenkundig ist die Ausübung eines bestimmten Gewerbes ebenso von institutionellen Einschränkungen wie von der Hoffnung auf eine spezifische Nachfrage im 'ethnischen' Nischenmarkt oder familiäre Traditionen für die Ausübung eines bestimmten Gewerbes geprägt. Etwa ein Drittel der von uns Befragten weist Erwerbskarrieren auf, die deutlich auf Prozesse der Dequalifizierung verweisen. In diesen Fällen fanden Facharbeiterausbildungen im Herkunftsland, höhere Schulbildung oder abgeschlossene Universitätsausbildung keine positionelle Entsprechung im Arbeitsmarkt für Unselbständige. Nur wenige waren bereits im voraus für unternehmerische Tätigkeiten in einem finanz- und organisationstechnischen Sinn qualifiziert.

Selbständigkeit als Reaktion auf strukturelle Ausschließung anzupeilen, ist mit Nachteilen verbunden. Wie wir gesehen haben, verbleibt ein Großteil der Befragten innerhalb genau abgegrenzter Branchen, was zum ersten bedeutet, auch als Unternehmer deren Risiken ausgesetzt zu sein. Vor allem in der älteren MigrantInnengeneration befinden sich Sprach- und Qualifikationsdefizite in einer ungünstigen Konstellation mit der Informationspolitik österreichischer Institutionen, die wirtschaftliche Selbständigkeit von MigrantInnen bislang kaum als unterstützenswert erachtet haben. Für die Mehrzahl der Befragten sind die Barrieren, die Handels-

oder Wirtschaftskammer als Informationsquellen zu nutzen, zu hoch. Auch Unternehmerverbände aus dem Herkunftsland scheinen wenig Nutzen für professionelles Wissen im Umgang mit den österreichischen Rahmenbedingungen zu bieten.

In einigen Fällen führen Informationsdefizite dazu, dass sich UnternehmerInnen in für sie ungünstige organisatorische Konstellationen begeben haben, in anderen haben bürokratische Hindernisse die Konsequenz, dass ein Unternehmen zwar faktisch geführt wird, aber dies aus einer formal subordinierten Position. Von Kompetenzmängeln, institutionalisierten Barrieren und der Komplexität des Regelwerks begünstigt hat sich in diesem Defizit eine Schicht von VermittlerInnen etabliert, von der die Abhängigkeit der MigrantInnen so groß sein kann, dass der Charakter der Selbststeuerung als UnternehmerIn nachhaltig relativiert wird (vgl. Kapitel 8.5).

Während materielle Hilfestellungen zur Betriebsgründung in erster Linie aus der eigenen Community kommen und sich auch angebotene Produkte und Dienstleistungen stark an dieser orientieren, sind ÖsterreicherInnen in drei Vierteln unserer Fälle wichtige oder sogar die einzigen Geschäftskontakte. Zum einen sind dies natürlich Lieferanten und Zwischenhändler, zum anderen handelt es sich um essentielle Funktionen für die Geschäftsabwicklung. Österreichische Notare spielen eine wichtige Rolle für die Betriebsgründungen und nehmen oftmals die einzig in Anspruch genommene Beraterfunktion ein. Finanzielle Belange werden vertrauensvoll in die Hände österreichischer Steuerberater gelegt, wobei den UnternehmerInnen bisweilen sogar jenes Basiswissen fehlt, dass sie als Klienten der Steuerberatung benötigten. Für Defizite an formaler Qualifikation werden österreichische GeschäftsführerInnen herangezogen, die das Recht zur Ausübung des Gewerbes verpachten. Die Novelle des Gewerberechts hat in diesem Fall keineswegs den Handel mit Gewerbeberechtigungen unterbunden, sondern für die Betroffenen, die nun einen untätigen Angestellten im Ausmaß von 20 Stunden bezahlen müssen, verteuert. Manche nehmen zusätzlich auch einen Agentur in Anspruch, die Konzessionäre gegen Provision vermittelt.

Aus der Sicht einiger Befragter garantieren solche Stellvertreterfunktionen nicht nur den reibungslosen Umgang mit anonymen rechtsstaatlich agierenden Verwaltungseinheiten, sondern verschaffen auch einen für unerlässlich gehaltenen informellen Zugang zu Behörden:

„Wir haben eine Bekannte, die hat eine Konzession. Die kennt viele Leute, in der Branche, am Magistrat und so. Die weiß gleich, wo du anklopfen musst, bei welcher Tür. Dann geht's viel einfacher. Weil wenn du eh` alles suchen musst, dauert's viel zu lang. (...) Wenn die dorthin geht, dann kennt sie die Leute. Die empfangen sie schon gut. Wenn ich dorthin gehe, muss ich zwei bis drei Stunden warten. Wenn ich heute nichts erreicht habe, muss ich morgen wieder hingehen..“

Analog zu Stellvertreterfunktionen in politischen Teilbereichen (vgl. Betz 1994, 110) lässt ein Teil unserer Interviews darauf schließen, dass sich im Schatten des ethnic business eine kleine Branche kommerzieller Repräsentation etabliert hat. Dieses kommerziellen Repräsentanten steuern allerdings nicht, wie im Kulturbereich, das Image imaginärer Kollektive, sondern die ökonomischen Strategien von auf spezifische Weise benachteiligten Individuen, die nur statistisch zum 'Kollektiv' rekonstruiert werden können.

9.3. DER EIGENE BETRIEB ALS RASSISMUSFREIER RAUM

Zunächst sei ausdrücklich vermerkt, dass etwa ein Viertel der von uns Befragten sagt, noch nie Fremdenfeindlichkeit verspürt zu haben. Solchen Aussagen kann im weiteren Interviewverlauf durch die Erwähnung institutioneller Diskriminierung implizit oder explizit widersprochen werden, muss es aber nicht. So sagt etwa ein Betreiber einer Videothek, der aus Serbien stammt, als er nach Problemen mit Fremdenfeindlichkeit befragt wird: „Nein, überhaupt nicht. Was das betrifft, ist es hier viel besser als zu Hause. Bei mir ist noch nie was passiert,.. Im selben Gespräch beklagt er sich jedoch darüber, im Vergleich mit InländerInnen bei der Vergabe von Krediten oder der Gewerbeberechtigung benachteiligt zu sein.

Wir haben bereits ein Gegensatzpaar kennengelernt, nämlich die Feststellung diskriminierender Fremdbestimmung in der unselbständigen Arbeit als Opposition zur erhofften, und diskriminierungsfreien Selbstbestimmung in der selbständigen Tätigkeit. Ein anderes Gegensatzpaar ist das von Erfahrungen der Diskriminierung im Alltag (auf der Straße, in der Nachbarschaft, auf Ämtern) in Opposition zu ihrem Fehlen im eigenen Betrieb. Wenn das eigene Geschäft als rassistisurfreier Raum wahrgenommen wird, bezieht sich das in erster Linie auf die Interaktion mit Kunden und Kundinnen. Jene Unternehmerin, die früher als Angestellte eines Supermarkts zu unbezahlten Überstunden genötigt war, hat an diesem früheren Arbeitsplatz auch persönliche Beleidigungen hinnehmen müssen:

Jetzt ist es anders. Natürlich bemühe ich mich sehr darum, eine gute Atmosphäre zu schaffen. Und bei mir ist noch nie etwas passiert. Wenn aber so etwas vorkäme, wäre ich in einer anderen Situation. Ich kann jemandem, der sich nicht benehmen kann, sagen, er soll das Geschäft verlassen. Mich kann niemand kündigen. Ich habe jetzt mehr Macht über solche Ereignisse und muss nicht schweigen.

Die folgende Gesprächssequenz mit einem kurdischen Geschäftsmann bietet ein Beispiel für die Dichotomie zwischen Alltagserfahrung mit den Nachbarn und der Wahrnehmung der geschäftlichen Sphäre:

Also dort, wo ich wohne, da hinter uns sind wirklich nette Nachbarn. Neben uns sind zwei ausländerfeindliche, irrsinnig. Mit denen also kein Kontakt. (..) Ich habe gesehen, dass sie sehr unfreundlich sind, sehr kaltblütig. Es ist nur das einzige, die haben ein Problem, die sind arm, die haben keine Freunde. Ich meine, ich habe zwei Söhne, der eine ist sechs Jahre alt. Der hat manchmal, einmal mit der Katze von denen gespielt. Da haben sie geschrien. Seitdem habe ich mit denen keinen Kontakt und grüße auch nicht.

I: Haben Sie Ausländerfeindlichkeit in ihrem Geschäft erlebt?

Im Geschäft nicht.

Wie viele der Befragten, so hat auch dieser Gesprächspartner eine Strategie der Rationalisierung für die Gründe der Anfeindung, in diesem Fall die niedrige materielle Position seiner Nachbarn und die Vermutung über ihre Vereinsamung. Für das Fehlen von Konflikten im eigenen Geschäft bieten jene UnternehmerInnen eine einfache Antwort, deren Kundenkreis zum größten Teil aus MigrantInnen oder nur aus den eigenen Landsleuten besteht. Die eben zitierte Interviewpassage geht folgendermaßen weiter:

Zum Glück haben wir, 60, 70% der Kundschaft sind Jugoslawen, Türken, Araber, Perser, und so weiter - international. Sicher haben wir mittlerweile auch mit österreichischen

Kunden angefangen. Jetzt haben wir über 60, 70 Kunden auch, die gerne zu uns kommen. Die sieht man aber, sind entweder verheiratet mit einem persischen Mann oder so.

Schließlich aber bietet die Interaktion im eigenen Geschäft oder Lokal die Möglichkeit zu einer Rollenentlastung oder -verschiebung, wobei sich gerade im Gastgewerbe situativ die Migrationsmetapher vom Einheimischen und vom Gast umkehren kann, denn zumindest in der gegenseitigen Konstruktion dieses begrenzten Setting ist es der Wirt, der die Regeln bestimmt und die räumlichen Signaturen festsetzt:

In dem Bezirk, ich weiß nicht, das hängt wahrscheinlich mit diesem hohen Ausländeranteil zusammen, nein. Absolut nicht, eher überraschend positiv. So positiv, dass - man betreibt das ja für Landsleute jetzt. Aber trotzdem kommen weiterhin noch Österreicher herein, die da in der Nähe arbeiten, nach der Arbeit. Oder die in der Nähe wohnen. Kein großer Anteil, aber doch. (...) wenn es Probleme gibt, dann ist es halt immer Wirt und Gast, aber nie in Zusammenhang mit Ausländer-Inländer oder so.

Weitgehend wird Fremdenfeindlichkeit innerhalb des Betriebs auch in jenen von uns untersuchten Unternehmen als vernachlässigbare Erscheinung bezeichnet, deren Kundschaft in der Mehrheit aus ÖsterreicherInnen besteht. Ein aus Serbien eingewanderter Schuster:

Das ist unbedeutend. Das machen die Dummen, die Analphabeten. So normale Menschen machen das nicht. Das kann man nicht beklagen. Das ist keine Mehrheit. Bei tausend Kunden ist das vielleicht einer. Das hat keine Bedeutung, für mich hat das keine Bedeutung.

Diese Interviewpassage geht so weiter, dass uns der Schuster sehr ausführlich sein Weltbild darlegte, dessen Essenz darin besteht, dass er keinen Unterschied zwischen Menschen verschiedener Nationalität mache, da er die Herkunft von Menschen nicht als Kriterium erachte, um deren Wert oder Unwert zu beurteilen. Eine solche Erklärung ist kein Einzelfall. Die Darlegung der eigenen Vorurteilslosigkeit folgt oft unmittelbar auf die Aussage, im eigenen Geschäft nicht mit Rassismus konfrontiert zu werden. Solche Exkurse mit ihrer auffälligen Positionierung im Kontext des Interviews stellen eine Wendung an den 'großen Anderen' als ethisch-moralisches Gesetz, in unserem Fall an das Gebot der Toleranz, dar. Rassismus wird hier im common sense als einer 'exchange theory' folgend begriffen, deren Anwendungsbeispiel lautet: Wenn ich keine Vorurteile habe, kann ich auch nicht zum Opfer des Rassismus werden. So sagt die Betreiberin eines Sportartikelgeschäfts, die niemals Probleme mit Fremdenfeindlichkeit gehabt hat: „So wie man zu den Kunden ist, so wird das auch irgendwie rückerwidert.“ Sofern Rassismus auf seine affektive Artikulation beschränkt wird, etwa auf der Ebene von Höflichkeit und Freundlichkeit, also der Wahrung von Form in der Interaktion gesehen wird, hat dieser Common-sense-Zugang selbstverständlich einen rationalen Kern. Eine solche Wendung an den 'großen Anderen' schliesst aber eine weitergehende und durchaus irrationale Folgerung in Form einer Unschuldsbeteuerung ein. Dieses hat die Form: „Wenn ich diskriminiert werde, bin ich daran schuldlos, denn ich selbst bin ja ohne Vorurteile.,, Das bedeutet aber im weiteren, dass das Opfer eine von ihm selbst begangene Schuld vermutet, die den Täter zu seiner Handlung führt. Ein Lebensmittelhändler:

Es gibt bei den Ausländern auch diese Vorurteile gegen Österreicher. Dieses Atheisten-, dieses 'Giaur'-Wort, vielleicht haben sie es schon gehört. Man soll diese Vorurteile beseitigen.

Unmittelbar folgt auch hier ein persönliches Bekenntnis zur Toleranz und dann das Beklagen der in Österreich erfahrenen Ablehnung. Als 'großer Andere' kann auch die eingangs erwähnte Arbeitsethik oder das Gebot der Ehrlichkeit fungieren, die sich konkreter als das Beispiel der gegenseitigen Toleranz auf die aktuelle Rhetorik der Fremdenfeindlichkeit beziehen, in der 'Ausländern' unterstellt wird, arbeitsscheu und unehrlich zu sein. Eine solche Rhetorik ist zum einen soweit internalisiert, dass sie nicht als Vorurteil reflektiert wird, sondern versucht wird, sie durch Beteuerung von Wohlverhalten zu entkräften, womit sich die aussagenden Subjekte einer 'Logik wider besseres Wissen' fügen, nach der, wer keine Gesetze bricht, auch nicht zum Opfer eines Gesetzesbruchs werden könnte:

Bis jetzt habe ich noch nie etwas solches erlebt. Es hat mich noch niemand beleidigt, egal ob Österreicher oder wer anderer. Ich sage auch meinen Kindern, dass Arbeit und Disziplin von größter Bedeutung sind. Ich habe noch nie irgendwelche Probleme gehabt.

Ein Betreiber eines Modeateliers:

Bis heute habe ich Fremdenfeindlichkeit nicht erlebt, ich bin so etwas nicht begegnet. Und ich bin ein Mensch, der in die Arbeit und zurück nach Hause fährt. Es hat auch damit zu tun, weil ich ein Geschäftsmann bin, und ich wirke immer sehr ehrlich. Deswegen habe ich auch bei den Ämtern oder sonstwo anders keine Diskriminierung erfahren.

9.4. *FREMDENFINDLICHKEIT ALS ERWARTUNGSHALTUNG, TAKTISCHE IDENTITÄTEN*

Es gibt in der Forschungsliteratur eine Form des demographischen Arguments, das damit hantiert, dass mit dem Überschreiten eines bestimmten Prozentsatzes an Migranten in der etablierten Bevölkerung ein Schwellenwert erreicht wäre, mit dem rassistische Gewalt zwangsläufig zum Ausbruch käme. Es handelt sich dabei um die wissenschaftlich rationale Legitimierung der politischen Metapher vom 'vollen Boot'. Dem lässt sich entgegenhalten, dass beispielsweise Antisemitismus auch bei jenen vorhanden ist, die selbst niemals mit Jüdinnen und Juden zusammengetroffen sind, weil er auf dem Konstrukt des 'konzeptuellen' Juden aufbaut.

Der 'konzeptuelle' Jude ist als zeitlos, gleichsam keiner Geschichte und keiner Logik subsumierbar konstruiert. Er braucht keine empirische Entsprechung: Jüdische Männer und jüdische Frauen haben mit dem 'konzeptuellen Juden nichts mehr zu tun und können ihm deshalb unterworfen werden. Und aus dem gleichen Grund ist dieses Konzept verallgemeinerbar. Mit der Logik des 'Konzeptuellen' sind die Juden zum Prototyp des Fremden geworden, der gerade in den Nachkriegsgesellschaften Europas zwar delegitimiert, aber trotzdem dauerhaft etabliert, ja zum Teil institutionalisiert wurde. (Bielefeld 1992, 106)

Konsequenterweise kann Fremdenfeindlichkeit dort besonders virulent sein, wo der tatsächliche Anteil der Migrantinnen und Migranten vergleichsweise niedrig ist, wie in den neuen Bundesländern Deutschlands.

Rassismus folgt den Mechanismen von Imaginationen und Projektionen. Die Konstruktion einer 'Gemeinschaft' der etablierten Bevölkerung ist ebenso imaginär, wie jene der 'anderen'. Unabhängig davon, ob die MigrantInnen viele oder wenig sind: werden sie als Bedrohung imaginiert, ist die Feindschaft, die sie erfahren, eine reale. Jene, die Rassismus als Betroffene erfahren, können sich selbst schwer von den Suggestionen des Imaginären freimachen. Golda Meir wird der Satz zugeschrieben: „Wir Juden sind vielleicht paranoid, aber das heisst noch lange nicht, dass uns keiner verfolgt.“ Für jene, für die Rassismus einen Teil ihres Lebens ausmacht, kann es schwierig werden, andere negative Lebenserfahrungen NICHT in diesem Deutungsrahmen zu interpretieren. Die Dominanz dieses Deutungsrahmens wird auch in jenen Interviewpassagen sichtbar, in denen sich Befragte auf das Hörensagen beziehen. Zur Unterstützung für die Glaubwürdigkeit selbst erlebter Diskriminierung oder zur Abschwächung der Aussage, dass man sie selbst nicht erlebt hätte, werden die negativen Erfahrungen anderer (von Freunden, von Bekannten) zitiert. Damit wird dann eine Erwartungshaltung für die Spielräume des eigenen Handelns befestigt. Gleichzeitig aber unterläuft es die Vorstellung von der eigenen persönlichen Würde, sich selbst in keiner anderen Rolle als der des Opfers identifizieren zu können. Auf besondere Weise zeigt sich dieses Spannungsverhältnis zwischen der Emanzipation aus der Viktimisierung und der hegemonialen Erwartungshaltung von Fremdenfeindlichkeit in den folgenden Interviewpassagen, in denen die Befragten sagen, dass ihr Geschäft niemals Ziel fremdenfeindlicher Angriffe geworden sei, unmittelbar darauf aber andere Ereignisse aufzählen, durch die sie sich in ihrer Integrität verletzt fühlten. Im Modus der Selbsterklärung werden diese Ereignisse als solche deklariert, die nichts mit Fremdenfeindlichkeit zu tun haben, werden aber doch im selben Atemzug mit ihr genannt. Eine solche rhetorische Figur verweist auf die Unsicherheit darüber, wie weit die Dominanz des Rassismus als Begründungszusammenhang reicht, und welche negativen Lebenserfahrungen anderen Begründungszusammenhängen (wie dem individuellen Schicksalsschlag, der 'eigenen Schuld', einer 'ethnisch' indifferenten Kriminalität, Marktmechanismen, die nicht nach Herkunft unterscheiden etc.) zuzurechnen sind:

Unsere Firma ist nicht Ziel eines fremdenfeindlichen Angriffs geworden. Aber vor kurzem wurde unser Reisebüro ausgeraubt. Ich denke nicht, dass es mit der Fremdenfeindlichkeit etwas zu tun hat. Bei dem Diebstahl wurden Geld und Gegenstände gestohlen.

Ein Betreiber einer Import-Export Firma für Lebensmittel:

Weil unser LKW vor dem Geschäft stehen musste, um auszuladen, wurde mein Mitarbeiter als Ausländer beschimpft. Außerdem wurden ein paar Mal die Reifen unserer Serviceautos geplatzt. Aber ich kann nicht sagen, dass es mit Fremdenfeindlichkeit etwas zu tun hat, weil wir niemanden dabei erwischt haben.

Der weiter oben zitierte Wirt, der von überaus positiven Erfahrungen mit seinen österreichischen Gästen berichtete, erzählt eine komplexe Geschichte über seine Versuche, eine Genehmigung für eine Verlängerung der Sperrstunde zu erlangen. Aufgrund einer Falschinformation durch die Behörde hielt er sein Lokal länger als erlaubt offen und wurde dafür bestraft:

Ich bin mir heute hundertprozentig sicher, dass die das absichtlich gemacht haben. Und diese Kontrollen waren keine Zufälle. Jetzt will ich nicht sagen, dass das damit zusammenhängt, dass wir Ausländer sind, das weiß ich nicht. Das würde ich mich nie zu sagen trauen. Es hängt wahrscheinlich eher damit zusammen, dass man es in diesem Bezirk nicht will, dass es Verlängerungen gibt. (...) Wahrscheinlich ist es auch meine Schuld gewesen, weil ich mich ja nicht ausgekannt habe.

Auf keinen Fall soll die Glaubwürdigkeit und Erfreulichkeit der Aussagen einiger Interviewter relativiert werden, dass sie noch nie Fremdenfeindlichkeit vermerkt hätten. In zweien unserer Fälle, wo unsere Gesprächspartner aufgrund politischer Verfolgung im Heimatland nach Österreich gekommen waren, fand auch die Gegenüberstellung zwischen der Diskriminierung 'damals' und dem relativ harmonischen Leben in Österreich statt. Auch die kleine Zahl von Angehörigen einer zweiten, in Österreich geborenen Generation erweckten den Eindruck, dass hier erworbene Sprachkompetenz und die Integration in Bildungs- und Ausbildungswege mit formaler Anerkennung (z.B. 'Lehre') eher für ein friktionsfreieres Verhältnis zu rechtlichen Rahmenbedingungen und zu institutionellen Praxen sorgen.

Auffällig ist allerdings, dass bei fast allen Befragten, wenn sie rassistische Ereignisse in ihrem Betrieb konstatierten mussten, diese als harmlos und unbedeutend klassifiziert wurden. Nach dem Vergleich mehrerer Interviews mit ähnlichen diskursiven Strategien lässt sich zum einen festhalten, dass Fremdenfeindlichkeit in der Interaktion mit KundInnen nicht oder selten vorkommt, dass sie zusätzlich aber aus der Wunschhaltung der UnternehmerInnen auch nicht vorkommen darf, weil ja dann die mit der wirtschaftlichen Selbständigkeit angestrebte Autonomie in Frage gestellt wäre.

Werden die UnternehmerInnen nach Fremdenfeindlichkeit befragt, wiederholt sich in verschiedenen Interviews eine räumliche Konstruktion eines Innen/Außen-Schemas, unabhängig davon, ob die Befragten sich als Opfer von Diskriminierung wahrnehmen oder nicht. 'Innen' ist der Raum des Betriebs oder Geschäftslokals als Raum der Souveränität, 'außen' ist die soziale Welt, auf die wenig Einfluss genommen werden kann. Die Geschäftsfassade fungiert als Grenze dieser beiden Sphären. Viele der Befragten beziehen sich auf diese räumlich konkrete und gleichzeitig imaginäre Grenze, als jenen Ort, an dem sich faktische oder potentielle Aggression gegen sie manifestierte oder manifestieren könnte:

I: Haben Sie in Ihrem Lokal oder sonst in dieser Stadt irgendwelche ausländerfeindliche Erfahrungen gemacht?

Noch nie. Bei uns gab es bis jetzt keine Probleme dieser Art. Unsere Fensterscheiben wurden nie zerschlagen und auch unsere Tür ist nie beschädigt worden. Ich versuche mit allem zurechtzukommen.

Umgekehrt kann die diskriminierende Zuschreibung von außen und die mit ihr verbundenen Praxen der Benachteiligung fallweise und kurzfristig auch zur eigenen Selbstbehauptung genutzt werden. Stigma kann im Sinn einer 'taktischen Identität' zum Einsatz bei jenen Gelegenheiten kommen, wo die Tatsache der Stigmatisierung in der Praxis oder zur Selbsterklärung für individuelle Profite genutzt werden kann. Die 'taktische Identität' kann nur funktionieren, weil sie ihren Hintergrund in objektiven Mechanismen der Benachteiligung hat, wie wir das auch am Beispiel von Differenzen des sozialen Geschlechts oder Alters kennen. Das Merkmal 'Frau',

‘jung’ oder ‘schwul’ kann der objektive Grund sein, warum jemand einen bestimmten Job nicht bekommen hat, oder, im Fall eines Konsens für affirmative action, bekommen sollte. Gleichzeitig kann ein solches Merkmal von sozialen Akteuren auch taktisch eingesetzt werden, um in den Besitz bestimmter Ressourcen zu gelangen, oder, um sich selbst die Nichterlangung dieser Ressourcen zu erklären. ‘Taktisch’ bezeichnet weiters den Sachverhalt, dass diese sozialen Merkmale nur in bestimmten Kontexten relevant werden, während die selben Akteure in anderen Kontexten andere Kriterien für ihre Rolle oder Identität heranziehen würden.

Auch dieser Gesichtspunkt muss als Leseanleitung herangezogen werden, wenn wir einige der Statements der zugewanderten UnternehmerInnen über die Anlässe, zu denen sie Fremdenfeindlichkeit wahrgenommen haben, interpretieren. Das Merkmal ‘AusländerIn’ kann der faktische Grund sein, warum jemand auf einem Amt schikaniert wird, warum eine Kreditvergabe verweigert wird, warum der Hausbesitzer das Geschäftslokal kündigt etc., muss es aber nicht in jedem konkreten Fall sein.

Taktische Identitäten erweisen sich in der überwiegenden Mehrheit unserer Interviews als prekär und instabil, weil kein gewähltes Selbstbild über ein ganzes Gespräch hindurch konsistent bleibt. Nur in zwei von 45 Interviews schufen Befragte Realitäten, in denen sie jegliches individuelles Scheitern als Konsequenz von erlittener Diskriminierung interpretierten. Ansonsten überwiegt Inkonsistenz: Auf die subjektive Positionierung als ‘Ausländer’ kann unmittelbar ein Bekenntnis zur politischen und wirtschaftlichen Partizipation in Österreich folgen, ein kurze Selbstcharakterisierung als Opfer kann gleich wieder durch die Akzentuierung des Status des kosmopolitischen Geschäftsmanns widerrufen werden, die Erkenntnis oder Behauptung von der eigenen Marginalisierung kann trotzigerweise demontiert werden, weil der Status als Opfer beschämend wäre. Wird Rassismus beklagt, dann wird er zumeist relativiert: durch den Hinweis auf die eigene Attitüde einer universalistischen Toleranz, durch das Einräumen einer eigenen Schuld, durch den Versuch faktischer Gegenbeweise (Arbeit, Leistung, Toleranz) auf der Inhaltsebene des Ressentiments.

‘Die Klage ist der Gruß des Kaufmanns’: Als taktische Identität kann auch jene des Kleingewerbetreibenden dienen. Auch wenn in einleitenden Kapiteln dieses Berichts von KMU’s als wirtschaftlichem Hoffnungspotential die Rede war, müssen wir uns vor Augen führen, dass die überwiegende Mehrzahl der von uns untersuchten Unternehmen nicht zur Gruppe dynamischer, aufstrebender Branchen mit hochqualifiziertem Dienstleistungsangebot gehört, sondern, wie z. B. das Nahrungsmittel- und Textilgewerbe, zu Sektoren, die krisenanfällig sind und derzeit unter Konkurrenzdruck und den Monopolisierungstendenzen auf den liberalisierten Märkten leiden. Die von uns befragten Einzelhändler schilderten zum Teil die erste Zeit nach der Öffnung der Grenzen zu den östlichen Nachbarn Österreichs als wirtschaftlich ‘goldene Jahre’, als Polen, Tschechen, Ungarn und Slowaken ihre Konsumbedürfnisse in Wien befriedigten. Seit dem Abebben dieser Nachfrage und dem österreichischen Beitritt zur EU wäre der Geschäftsgang, so ein großer Teil unserer GesprächspartnerInnen, unbefriedigend.

Auch hier ist wiederum eine ‘objektive’, nämlich ökonomische Struktur namhaft gemacht, die tendenziell negative Auswirkungen auf Kleingewerbetreibende hat. Gleichzeitig evoziert die Bezugnahme auf diese ökonomischen Mechanismen auch eine spezifische Färbung des Images vom kleinen Kaufmann, der fleissig und redlich wirtschaftet, aber immer von den ökonomischen Krisen des Kapitalismus, zusätzlich auch noch von der Härte staatlicher Bürokratie, existenziell bedroht ist. Unter solchen Vorzeichen bietet sich das Image des ‘kleinen Kaufmanns’ auch für

jene Befragten an, deren Betrieb prosperiert, wenn sie sich durch diesen taktischen Zug Vorteile erhoffen können, wobei die Art des Vorteils wenig konkret sein muss. Unter Umständen kann er schon darin bestehen, den potentiellen Neid von weniger Erfolgreichen zu vermeiden.

9.5. INVERSIONEN

Etwa ein Zehntel der von uns untersuchten Betriebe sticht aus dem Sample von Schneidereien, Schmuckhandlungen, Kreditbüros, Videotheken, Cafés und Lebensmittelhändlern hervor, die traditionelle Nahversorgung gewährleisten und oft auf die eigenen Landsleute als Kundschaft reduziert sind. Diese wenigen haben es geschafft, in ein Dienstleistungssegment vorzudringen, das vorwiegend eine Klientel ab der gehobenen Mittelschicht und daher vorwiegend österreichische Kundschaft bedient.

In diesen Fällen ist die Inszenierung von Produkten und ihrer Transaktion weitgehend von den Konnotationen der Korrelation von MigrantIn und Unterschicht gereinigt. 'Ethnizität' hat hier am Beispiel zweier Restaurants der gehobenen Klasse mit 'adriatischer Küche' den Aufstieg zur globalisierten Trademark bewältigt, ähnlich den Produkten der italienischen oder mexikanischen Küche. Deutlich beziehen diese UnternehmerInnen einen Teil ihres Stolzes daraus, sich auf wirtschaftlicher und symbolischer Ebene von der Population der 'Gastarbeiter' abzuheben, in der folgenden Interviewpassage auch von der österreichischen Unterschicht, denn ihre Gäste sind

... nicht mittleres österreichisches Publikum, das ist wirklich hoch, die Ausgebildeten und so, viele Ärzte und so. (...) Wir haben ein sehr professionelles Lokal mit sehr gutem Publikum, Ärzte, Professoren, Zahnärzte...wirklich ein sehr gutes Publikum. Mit unseren Landsleuten haben wir weniger zu tun.

Bisweilen geht die Assimilierung so weit, sich auch an die Rhetorik der Vorurteile der imaginären Mehrheit anzupassen:

Manchmal kommt eine zu Mittag, die komisch redet über die Ausländer. Ich weiß natürlich, daß es von unserem Balkanland hier die Leute, die - Wahnsinn - die hier in der Straße... Aber ich bin nicht böse oder so. Warum. Da gibt es draußen Leute, die vom Balkan oder von einem anderen Land hierher kommen und denken, das ist gut hier. Gut ist es nicht. Das ist schwere Arbeit, harte Arbeit. Da kannst du nicht schönes Leben und so. Und spazieren oder so. Natürlich. Ich bin mit dieser Politik: Wenn Du einen Job hast und Arbeit willst, probierst Du. Wenn Du nicht willst, bitte, was brauchst Du hier? Dann gehst Du nach Hause.

Aber vielleicht hat die Dame recht... Ich weiß, wie ich die ersten Jahre hier war, es gibt hier viele Zigeuner und so, und die schimpfen über die Österreicher, und ich sage: Warum kommst Du hierher schimpfen? Und, okay, ich liebe Kinder, aber zum Beispiel wie die Türken, die 20 Kinder haben und nicht arbeiten wollen. Das kostet ein Land Geld. Und natürlich, wenn ein Österreicher ein Kind hat, und die haben zehn und sind zu Hause und bekommen Geld. Das kostet uns alle etwas. Aber ich bin nicht Rassist, ich bin wirklich nicht Rassist... und sie kommen manchmal und gehen nicht arbeiten, gehen in die Arbeitslose. Und ich habe in Kroatien gearbeitet, 15 Jahre, bin nur einmal krank gewesen, nur wegen meinem Kind, und jetzt bin ich zehn Jahre hier und war keinen Tag krank.

Bereits die Interviews, in denen die Perspektiven österreichischer KleinunternehmerInnen analysiert wurden, zeigten, wie stark ethnische Mobilisierung (in diesem Fall der Österreicher) von Ausgangslagen knapper Ressourcen beeinflusst sein kann. Durchwegs machen sie für ihren schlechten Geschäftsgang den Zuzug der MigrantInnen verantwortlich und verzichten dabei auf alternative Erklärungsmuster wie ökonomischen und urbanen Strukturwandel. Nur vereinzelt finden wir eine solche Konstruktion einer wirtschaftlichen ethnischen Konkurrenz auch umgekehrt in den Interviews mit den MigrantInnen, vermutlich, weil sich die zum Großteil mit der Tatsache abgefunden haben, in wirtschaftlichen Restsegmenten operieren zu müssen, die ihnen von institutionell abgestützten Verknappungsmechanismen und aufgrund der spezifischen Nachfrage in der ethnischen Nische offenstehen. Eine der seltenen Ausnahmen für das Wahrnehmen von Konkurrenz bezieht sich auch, wie bei den österreichischen Unternehmen, auf die Kundschaft (demographische Veränderungen und solche des sozialen Status, Veränderungen der Konsumgewohnheiten), in diesem Fall auf die Nachbarn, die schließlich als verantwortlich für eine Ungleichbehandlung durch die Behörden identifiziert werden:

Die Polizei macht einen Unterschied zwischen mir und der Feinkost von Österreichern um die Ecke. Ich kriege sehr oft eine Strafe, wenn wir für ein paar Minuten Lebensmittel ausladen müssen. Aber bei dem Österreicher hält der LKW stundenlang. Sie kriegen keine Strafe. Die Polizei wird von den Bewohnern, Nachbarn alarmiert. Das sagt die Polizei, das heisst, die Nachbarn machen die Anzeige.

Als feindliches Gegenüber bezeichnen die MigrantInnen eher den Staat, dessen Maßnahmen ihnen weniger Chancen offenlassen, als ihren österreichischen Konkurrenten. Ein Schneider:

Die Lebensbedingungen sind schwer für Ausländer. Da, auf der anderen Seite haben Österreicher Geschäfte. Die gibt es seit Jahren, aber die Ausländer können nicht mithalten, obwohl wir dem Volk und auch dem Staat dienen. Uns wird nicht so leicht gemacht, bzw. der Staat macht uns nicht so leicht. Der Staat unterscheidet zwischen In- und Ausländern.

Heftiger stellt sich in bestimmten Sektoren wie dem Lebensmittelhandel die Konkurrenz zwischen den zugewanderten wirtschaftlich Selbständigen dar. Als prominentes Beispiel für die interne Konkurrenz auf einem Nischenmarkt mit den eigenen kaufkraftarmen Landsleuten als Kunden und einer auf sie abgestimmten Produktpalette kann während unseres Untersuchungszeitraums der Tiefpreiskampf um türkisches Fladenbrot genannt werden. Bei einem Stückpreis von 6 Schillingen machen die Verkäufer Verluste. In solchen Konkurrenzsituationen können religiöse,

politische und 'ethnische' Differenzen, durch die schon die politischen Diskurse der Herkunftsländer gekennzeichnet sind, als Argumente für wirtschaftliche Durchsetzungsstrategien (und umgekehrt zur Erklärung für Veränderungen im eigenen Geschäftsgang) herangezogen werden:

Da gibt es sehr viele Rechte oder Religiöse, und nachdem wir nicht so sind, nicht beten gehen in die Moschee, die sehen uns nicht. Man hat von uns gesagt, wir wären Katholiken. Stimmt nicht! Wir wären Kurden, Kommunisten, Terroristen, so hat man unseren Namen durch Mundpropaganda absichtlich schlecht gemacht. Da gibt's zwei, drei Geschäftsleute, die rechten, Rechtsextremisten, kann man sagen. Die haben das absichtlich gemacht, damit wir diese Kunden verlieren. Haben sie zum Teil auch erreicht. Manche Kunden, die am Anfang zu uns gekommen sind, sind auf einmal nicht mehr gekommen. Ich denke, die haben illegal diese Propaganda gemacht. Wir wären PKK-Anhänger, Kommunisten, Aleviten und solche Sachen. Die dummen primitiven Religiösen, die glauben an das, und dann kommen sie nicht mehr.

Nicht immer ist es möglich, eine persönliche Autorenschaft für ein verändertes Verhalten der Kundschaft auszumachen. Manchmal reicht schon die politische Situation im Herkunftsland zur Handlungsorientierung der KundInnen aus:

Ich habe kein Problem mit den Gästen, sondern dieses Ausbleiben, weil man einer anderen ethnischen Gruppe angehört, das ist das Problem.

9.6. ETHNISCHE RESSOURCEN UND ETHNISIERUNG

Nur in wenigen Ausnahmefällen artikulierten unsere Gesprächspartner Inhalte einer 'kulturellen Orientierung' als Bestandteil ihrer Geschäftsideologie. Einer der Lebensmittelhändler, der sich selbst als Pionier der türkischen Geschäftsleute in Wien darstellte, verknüpfte das Aufnehmen seiner unternehmerischen Tätigkeit mit der Idee, Landsleuten mit seinen Produkten ein Stück 'Heimat' zu verkaufen. Ein anderer Lebensmittelhändler und zwei Gastwirte verstanden ihre Tätigkeit auch als die von Vermittlern zwischen der Kultur ihres Herkunftslandes und der des Aufnahmelandes, womit das Selbstverständnis ihres Handelns als Variante der im Anfangskapitel erörterten 'middle-man'-Theorie sehen könnte.

Im Regelfall aber sind UnternehmerInnen KapitalistInnen und keine Kulturbotschafter. In diesem Sinn ist auch die Mehrzahl der befragten MigrantInnen an Profiten und einer wertneutralen, universalisierten Ideologie individuellen Erfolgs orientiert als an von der Forschung konstruierten 'communities'. Zwei der befragten Gastwirte lehnten es beispielsweise zugunsten eines beruhigten Geschäftsgangs ab, im Lokal Satellitenfernsehen anzubieten, da dies situativ eine 'ethnische' Präferenz für die eine oder andere Gruppe von Gästen erforderte.

Zweifellos kann die Inanspruchnahme 'ethnischer Ressourcen' wie zum Beispiel Startkapital aus der Verwandtschaft oder Informationen durch Freunde und Bekannte zu einer hoch geschätzten Ordnung des 'symbolischen Tauschs' gehören, die nicht primär zur Schaffung von Mehrwert, sondern zur Bestärkung von Zusammengehörigkeit installiert ist. Gleichzeitig aber ist diese

Inanspruchnahme notwendige Kompensation der institutionalisierten Ausschließungsmechanismen in der 'Ordnung des äquivalenten Tauschs', in unserem Fall einem profitorientierten, aber nach Nationalität und Herkunft differenzierenden Wirtschaftsmarkt.

Somit wird die Wahl der Branche, die Konzentration auf KundInnen aus dem sogenannten 'Ausland' oder die symbolische Präsentation der Geschäftstätigkeit oft nicht als selbstbestimmt, sondern als Notwendigkeit wahrgenommen. Ein deutliches Beispiel für ökonomische Zwangsethnisierung bieten die von uns aufgesuchten von MigrantInnen geführten Kreditvermittler. Sie verdanken ihre Existenz der Voraussetzung, dass es für Staatsangehörige der Türkei und der Nachfolgestaaten des ehemaligen Jugoslawien überaus schwierig ist, bei österreichischen Banken Kredite zu bekommen. Nach den Kriterien der Kreditvermittler bedeutet das aber nicht unbedingt, dass türkische und ex-jugoslawische AntragstellerInnen tatsächlich kreditunwürdig sind oder der potentielle Zugriff auf die Sicherheiten der KreditnehmerInnen behindert wäre. Umgekehrt erachten sie von den Banken abgelehnte österreichische Bewerber in fast jedem Fall als tatsächlich kreditwürdig. Unter solchen Voraussetzungen spielen sich dann Transaktionen im geschlossenen 'ethnischen Segment' ab. Einer der Kreditvermittler auf die Frage nach der Herkunft seiner Kundschaft:

Es sind fast zu 80% Leute aus dem ehemaligen Jugoslawien, und 20% sind die restlichen Ausländer. Österreicher mache ich fast überhaupt nicht. Nicht, dass ich nicht will, sondern es ist nicht möglich. Wenn ein Österreicher zu mir kommt, dann ist das das Letzte vom Letzten. Er hat alle Büros durchgecheckt, und dann kommt er zu mir. (...) Die sind verschuldet oder haben keine Sicherheiten.

Wenn die „Ausländer“ als Kundschaft zu den wenigen Ressourcen zählen, auf die man auf umkämpften Märkten zu rechnen können glaubt, divergieren wie in der Lebensmittelbranche oder im Gastgewerbe häufig die Erwartungshaltungen der Unternehmer mit den Widrigkeiten eines partiell gesättigten Nischenmarkts.

Schon den Aussagen der Assimilierten konnten wir entnehmen, dass die Gewinnung einer kaufkräftigen österreichischen Kundschaft als Erfolg bewertet wird und damit formulierten sie einen Wunschhorizont, der auch von den unter diesem Aspekt weniger Erfolgreichen geteilt wird. Einer der befragten Gastwirte gab beispielsweise an, immer dann österreichische Musik zu spielen, sobald ÖsterreicherInnen sein Lokal beträten. Ein Gastwirt, der mit den Grenzen für seine Geschäftstätigkeit hadert:

Ich wollte eigentlich nicht in dieser Branche arbeiten, weil ich schon meine Erfahrungen in dieser Branche hatte. Ich kann sagen, dass ich diese Branche hasse, aber mir bleibt nicht viel anderes übrig.

Ein anderer, der aus Bosnien stammt, wollte ursprünglich ein mexikanisches Lokal eröffnen. Dafür fand er allerdings in seinem Bezirk weder bei den eigenen Landsleuten, noch bei der hauptsächlich ansässigen österreichischen Arbeiterschaft genügend Widerhall. Um das ökonomische Überleben zu sichern, trimmte er den Betrieb auf 'jugoslawisch'.

10. INTERVIEWS MIT ÖSTERREICHISCHEN UNTERNEHMERINNEN

10.1. METHODISCHE VORGEHENSWEISE UND DATEN

Der Untersuchungsgegenstand bei der Befragung österreichischer UnternehmerInnen war einerseits die Bedeutung der zugewanderten UnternehmerInnen für die Einschätzung der Gegend als Geschäftsstandort von Seite der österreichischen Geschäftsleute bzw. deren Einstellung zu zugewanderten UnternehmerInnen allgemein. Aus dem ersten Teil dieser Fragestellung folgte, dass das "Ausländer"-Thema möglichst nicht von Seiten der Interviewerin ins Gespräch eingeführt, sondern nur dann explizit angesprochen werden sollte, wenn es nicht bereits von den Befragten erwähnt worden war. Die Ansprechpersonen wurden demnach auch nicht um ein Interview zu zugewanderten UnternehmerInnen sondern "zur Gegend des Geschäftslokals" gebeten.

Die Interviews wurden halb-strukturiert geführt. Die Fragen richteten sich nach der Auswahl des Unternehmensstandortes, den von den UnternehmerInnen festgestellten Veränderungen der Gegend¹¹² bzw. deren Bewertung sowie nach allenfalls gewünschten Veränderungen in der Gegend bzw. dem Informationsstand über bereits erfolgte Verbesserungen und Förderungsmöglichkeiten (URBAN) bzw. deren Bewertung.

Bereits das erste Interview sowie die erste Ablehnung eines Interviews ließen vermuten, dass "AusländerInnen" im Rahmen der Veränderungen thematisiert werden. Diese Annahme hat sich bei fast allen Interviews bewahrheitet. So waren "die vielen Ausländer" zumeist die erste Antwort auf die Frage nach Veränderungen und nur in zwei Interviews wurde explizit nach der Bedeutung von zugewanderten UnternehmerInnen für den/ die Befragte gefragt.

Bei der Auswahl der österreichischen UnternehmerInnen waren die Kriterien der Größe des Unternehmens (nur KMU) sowie der räumlichen Nachbarschaft zu einem der interviewten zugewanderten UnternehmerInnen ausschlaggebend. Unter den 20 interviewten UnternehmerInnen waren 4 Betriebe, die von einer Einzelperson oder einem Ehepaar geführt werden, die anderen hatten 1 bis 14 ArbeitnehmerInnen. Branchenmäßig gehören die Unternehmen überwiegend dem Einzelhandel¹¹³ an, daneben wurden auch Interviews in einer TV-Reparatur, in einer Putzerei und in Café-Konditoreien geführt. Die Dauer der Ansässigkeit der Unternehmen variiert zwischen 2 und 32 Jahren, wobei die Hälfte der UnternehmerInnen das Geschäft bereits mehr als 15 Jahre am gegenwärtigen Standort betreiben.

Die Vorgabe der unmittelbaren Nachbarschaft konnte insofern nur bedingt erfüllt werden, als die Geschäftslokale der befragten zugewanderten UnternehmerInnen zum Teil ausschließlich andere

¹¹² Die hier implizite Annahme, dass die Unternehmen bereits lange genug ansässig sind, um solche Veränderungen überhaupt festzustellen zu können, folgt aus dem Umstand, dass das Untersuchungsgebiet durch zahlreiche Geschäftsschließungen gekennzeichnet ist, während gleichzeitig kaum Unternehmensgründungen erfolgt sind. Die zugrunde gelegte Annahme hat sich bei der Befragung schließlich als richtig herausgestellt (vgl. Datenmaterial).

¹¹³ Beispielsweise Papierfachhandel, Schuhfachhandel. Blumengeschäft,...

zugewanderte NachbarInnen haben, zum Teil gar keine Geschäfte in unmittelbarer Nähe aufweisen. Darüber hinaus waren vier angesprochene österreichische UnternehmerInnen nicht zu einem Interview bereit. Die Ablehnung eines Interviews wurde regelmäßig dem Sinn nach damit begründet, dass es “über die Gegend nichts zu sagen gibt außer dass es schrecklich ist wegen der vielen Ausländer”.

10.2. ERGEBNISSE

10.2.1. Auswahl des Standortes

Nach der Auswahl des gegenwärtigen Unternehmensstandortes befragt, verwiesen die Befragten zum Teil auf die Übernahme des Geschäftes von den Eltern, zum Teil darauf, dass die Gegend sich ihnen zum Zeitpunkt der Niederlassung als geeignetes Umfeld für ihr Unternehmen präsentierte oder zumindest keine gewichtigeren Gründe gegen den gewählten Standort sprachen als dafür. Besonders in den Gebieten, die durch einen Markt geprägt waren (Meiselmarkt)¹¹⁴ bzw. sind (Brunnenmarkt), wurde die Wahl als bewusste Entscheidung für eine lebendige Geschäftsgegend mit spezifischer Atmosphäre präsentiert.

... belebt und alles. Da hat sich was abgespielt. Es kann sich gar keiner vorstellen, früher gegen jetzt.

Im Rahmen der Beschreibung der Gegend zum Zeitpunkt der Geschäftsgründung zeichnet sich bereits zum Teil die Einschätzung der seit damals konstatierten Veränderungen durch die Befragten ab, auf die nun ausführlicher eingegangen werden soll. Vorweggenommen werden kann, dass diese Veränderungen durchgehend als negativ bewertet wurden und die Begründung der durchschnittlich zwischen 10 und 20 Jahre zurückliegenden Standortwahl zum Teil den Charakter einer Rechtfertigung annimmt. Bis auf zwei der österreichischen UnternehmerInnen¹¹⁵ würden sich heute alle für einen anderen Standort entscheiden. Auch diejenigen, deren Wahl eher auf Zufall als auf strategischen Überlegungen beruhte, vermitteln, dass sie heute bewusst einen anderen Standort wählen würden.

Das war ja eine super Gegend. ... Die ganze Gegend ist ein Abschaum geworden von dem was früher einmal war. Das war so nett. Also der Markt ist immer ein Markt gewesen.

¹¹⁴Der Bezeichnung nach gibt es den Meiselmarkt auch heute noch, seit 1998 jedoch in der Gestalt eines überdachten Einkaufszentrums im Bereich der U-Bahnstation Johnstraße. Als Markt mit festen Verkaufsständen bestand der Meiselmarkt - an einem benachbarten Platz - bis 1996.

¹¹⁵Davon bezieht ein Unternehmen seinen Umsatz primär *nicht* von der lokalen Bevölkerung als Kundschaft, ein anderer Unternehmer schätzt das Potential für Verbesserungen trotz der negativen Veränderungen und des daraus resultierenden Jetzt-Zustandes der Gegend als hoch ein.

10.2.2. Veränderungen

Die von den österreichischen UnternehmerInnen beschriebenen Veränderungen betreffen einerseits die Infrastruktur der Gegend (Wohnverhältnisse und Familieneinkommen der lokalen Wohnbevölkerung), andererseits die ethnische Zusammensetzung der Wohnbevölkerung sowie der lokalen UnternehmerInnen. Als zentrale Ausprägung der demographischen Veränderungen wird das "Aussterben" der ÖsterreicherInnen in Verbindung mit dem Anstieg von AusländerInnen genannt.

Der Zusammenhang zwischen der Verschlechterung der Infrastruktur und den Veränderungen der Wohnbevölkerung wird einerseits so argumentiert, dass die Gegend als Wohngebiet für ÖsterreicherInnen unattraktiv geworden ist. Andererseits sterben die bereits seit langem ansässigen, älteren ÖsterreicherInnen zunehmend. Deren frei gewordene Wohnungen werden schließlich vorwiegend von AusländerInnen bezogen. Diese Entwicklung habe letztlich zu einem schlechteren Geschäftsgang geführt, sodass manche der ebenfalls bereits älteren UnternehmerInnen nur mehr die letzten Jahre bis zu ihrer Pension, "abarbeiten" wollen. Eine Übernahme des Geschäftes durch Nachkommen wird von allen Befragten ausgeschlossen, was bedeutet, dass die von ihnen avisierte Zukunft die Schließung des Geschäftes beinhaltet. Damit betrachten sich die österreichischen UnternehmerInnen als Teil einer generellen Tendenz von (österreichischen!) Geschäftsschließungen. Den ehemaligen KonkurrentInnen trauern sie zum Teil explizit nach, zumal diese zur Belebung der Gegend als Geschäftsgebiet beigetragen haben. Jede Schließung eines (österreichischen) Geschäfts in der Nachbarschaft wird als Verlust potentieller (österreichischer) Kunden wahrgenommen.

Ich bin froh um jedes einzelne Geschäft das offen hat und offen halten kann. Das ist immer wichtig. So soll's ja sein. Weil einer allein geht dann auch zugrund.

Sowohl die Geschäftsschließungen als auch der sinkende inländische Wohnbevölkerungsanteil in der Gegend werden nicht nur auf die schlechte Infrastruktur und die Überalterung der einheimischen Bevölkerung, sondern auch direkt auf die ausländische Wohnbevölkerung zurückgeführt. Diese werden zumeist nicht als KundInnen betrachtet, sondern vielmehr als jene, die die österreichische Bevölkerung aus der Gegend "vertreiben". Wer "sich's leisten kann", zieht dieser Einschätzung zufolge in eine andere Gegend, was nicht zuletzt dazu führt, dass diese KundInnen den UnternehmerInnen entgehen. Im Unterschied zum "Aussterben" der österreichischen Bevölkerung aufgrund der Altersstruktur, wird der Wegzug von ÖsterreicherInnen als logische Folge des größeren Ausländer-Anteils betrachtet. Die unausgesprochene Prämisse dieser "Logik" ist, dass die Anwesenheit von AusländerInnen per se die Qualität der Wohngegend verschlechtert. Die Schlussfolgerung aus diesem quasi-"natürlichen" Zusammenhang zwischen ausländischer Wohnbevölkerung und dem Wegzug bzw. Fernbleiben von ÖsterreicherInnen lässt sich aus der Sicht des/r österreichischen Unternehmers/in zu folgender Kurzformel vereinfachen: "viele Ausländer = schlechtes Geschäft".

Es liegt an den vielen Ausländern, glaub ich, weil viele österreichische Kunden kommen und sagen: man kann nicht mehr am Brunnenmarkt gehen, es ist wie am Balkan, geht nicht mehr gern her.

10.2.3. *Ausländische Wohnbevölkerung und Kunden*

Die ablehnende Haltung der befragten UnternehmerInnen gegenüber dem AusländerInnen-Anteil an der Wohnbevölkerung und den die Gegend frequentierenden Kunden wird zum Teil offen kulturalistisch, zum Teil ökonomistisch kommuniziert. So wird einerseits die bloße Anwesenheit von AusländerInnen in der Gegend negativ bewertet, andererseits deren Konsumverhalten als nachteilig für den Geschäftsgang der österreichischen Unternehmen interpretiert.

10.2.3.1. "Unverträglichkeit" der Bevölkerungsstruktur

Über die negativen Auswirkungen der Anwesenheit von AusländerInnen in der Geschäftsgegend wird nicht nur mit Bezug auf die erwähnten Reaktionen der österreichischen Bevölkerung gesprochen. Auch die UnternehmerInnen selbst betrachten sich als Opfer der demographischen Veränderungen in ihrem Geschäftsgebiet. Selbst jene, die diese Veränderungen nicht als grundsätzlich negativ bewerten, äußern Vorbehalte gegenüber dem Ausmaß der Zuwanderung von AusländerInnen. Die dieser Haltung zugrundeliegende Annahme ist, dass AusländerInnen nur innerhalb gewisser zahlenmäßiger Grenzen "verträglich" sind. Werden diese imaginierten Grenzen nicht eingehalten, so gelten Spannungen zwischen In- und AusländerInnen als eine logische Folge des Zusammenlebens.

Die Annahme der "Unverträglichkeit" von In- und AusländerInnen drückt sich auch bei der Beschreibung des lokalen "Gemeinschafts-Gefühls" aus. Während die Vergangenheit durch das Bestehen einer solchen Gemeinschaft charakterisiert wird, wird der Jetzt-Zustand als einer der Desintegration und Isolation der verbliebenen ÖsterreicherInnen beschrieben.

Schlechter geworden. Durch die Ausländer. Die älteren Leute sind verstorben. Sind fast nur Ausländer da. Also wie wir gekommen sind (Anm.: vor 18 J.), waren wir eine richtige Gemeinschaft. das war komplett anders.

Als häufigster Anknüpfungspunkt zur Beschreibung der Veränderungen von Seite der österreichischen UnternehmerInnen erscheint der "Charakter" bzw. die Atmosphäre der Gegend, womit ein ebenso bedeutsames wie kontingentes Gebilde angesprochen wird, für das eine Reihe von Faktoren von Einfluss sein können. Während die Verschlechterung der Bausubstanz bzw. das architektonische Erscheinungsbild der Gegend nur von einem Unternehmer als Beispiel für die sinkende Qualität der Gegend genannt wurde, problematisierten fast alle Befragten die Zusammensetzung der lokalen Wohnbevölkerung.

Als ursächlich für die Schwierigkeit des Zusammen- bzw. Miteinanderlebens von In- und AusländerInnen wird grundsätzlich Differenz genannt, wobei sowohl tatsächliche Differenzen - wie beispielsweise die Befolgung islamischer Kleidungsvorschriften durch türkische Frauen - als auch imaginierte Differenzen - wie geringere Gesetzestreue von AusländerInnen - thematisiert werden. Nicht zuletzt werden bei der Beschreibung der Unterschiede ethnozentristische Bewertungen zum Ausdruck gebracht. So wird beispielsweise auch die Beeinträchtigung der eigenen Geschäftstätigkeit seitens österreichischer UnternehmerInnen auf die "niedrigere" Kultur der AusländerInnen zurückgeführt.

Bei uns haben's die (WC-) Muschel am Anfang, das Brettl abgebrochen, weil die sind ja drauf gestiegen. Es war ja ein Wahnsinn! Weil wir haben ja erst einmal schauen müssen, dass wir das alles kultivieren!

Besonders in den Fällen, in denen ein Interview verweigert wurde, wurde der Verweis auf "die vielen Ausländer" als ausreichender Kommentar zu den Veränderungen in der Gegend dargestellt, ohne dass der Versuch einer Konkretisierung dieser Ablehnung unternommen wurde.

10.2.3.2. "Ausländische Kunden kaufen nur Billigware"

Neben den genannten kulturalistischen Erklärungsansätzen österreichischer UnternehmerInnen, scheinen unter den Befragten auch ökonomistische Begründungen für ihre negative Haltung gegenüber der ausländischen Wohnbevölkerung auf. Diese konkretisieren sich in der allgemeinen Zuschreibung niedriger Kaufkraft zu den ausländischen KundInnen. Während insbesondere die ältere österreichische Wohnbevölkerung als "gute" Kundschaft dargestellt wird, die "Qualitätsware" nachgefragt hat, werden ausländische KundInnen allgemein als KäuferInnen von "Billigware" betrachtet. Mit dieser Einschätzung erklären manche der befragten ÖsterreicherInnen den geringen Zulauf ausländischer KundInnen zu ihrem eigenen Geschäft. Andere folgern aus der veränderten Nachfragestruktur schließlich die Notwendigkeit der Umstellung ihres Warensortiments von höher- zu geringwertigeren Waren.

Ausländer hab ich nicht viel, weil die schreien sofort, ich bin zu teuer. Die kommen schon gar nicht hinein.

Es ist eine ganz andere Ware, die ich jetzt verkaufe. (...) Die Qualität ist nicht mehr so gefragt. Eher mehr Billigprodukte. Also Dinge die ich früher nicht verkaufen hätte können in diesem Geschäft, weil die älteren Damen mehr Wert gelegt haben auf gute Qualität. Jetzt kaufe ich diese gute Qualität fast nicht mehr und nur mehr Billigprodukte.

Auch das AusländerInnen zugeschriebene spezifische Nachfrage-Verhalten wird sowohl durch kulturalistische als auch durch ökonomische Argumente zu erklären versucht. So führen die befragten UnternehmerInnen die spezifischen Konsum-Interessen von AusländerInnen zum Teil auf deren kulturellen Background zurück, sodass beispielsweise Kleiderreinigung als eine für AusländerInnen "nicht in Frage" kommende Dienstleistung beschrieben wird, womit auch impliziert wird, dass diese Art der Sauberkeit zwar österreichischen aber nicht ausländischen Standards entspricht.

Ottakring hat einen zu hohen Ausländeranteil. Und diese Bevölkerungsschicht kommt halt für Kleiderreinigung nicht in Frage. Da wird alles in die Waschmaschine geschmissen. Oder auch nicht. Eher nicht.

Wenn von AusländerInnen billige Produkte nachgefragt werden, wird dies zum Teil allein auf deren Geschmack zurückgeführt, wobei dieser zugleich gegenüber österreichischen Maßstäben abgewertet wird. Auf der anderen Seite werden auch die geringeren Einkommen von AusländerInnen als Begründung für ihr Konsumverhalten herangezogen und letzteres dadurch gerechtfertigt. Auch dieser Erklärungsansatz ist jedoch nicht per se frei von kulturellen Zuschreibungen. So wird die geringe Kaufkraft von TürkInnen von einer Unternehmerin allein

darauf zurückgeführt, dass *“die türkischen Frauen alle nicht arbeiten”*. Damit wird AusländerInnen nicht nur die Eigenverantwortung für ihre geringe Kaufkraft sondern schließlich auch die Schuld an den aufgrund ihrer geringen Nachfrage schlechten Umsätzen österreichischer UnternehmerInnen zugeschrieben.

Zusammenfassend kann als Folge der genannten Zuschreibungen die folgende Einschätzung seitens der österreichischen UnternehmerInnen beschrieben werden: AusländerInnen kaufen billig ein und schaden damit den ansässigen österreichischen UnternehmerInnen, welche Qualitätsware anbieten. Die Veränderung der Bevölkerungszusammensetzung in der Gegend übt somit einen negativen Effekt auf die lokale Wirtschaftsstruktur aus.

10.2.3.3. *“Ausländer kaufen bei Ausländern ein”*

Das Konsumverhalten der ausländischen Wohnbevölkerung wird von Seite der österreichischen UnternehmerInnen nicht nur durch deren geringe Kaufkraft charakterisiert, sondern letztlich auch durch ihre Präferenz für ausländische Geschäfte. Diese Präferenz führen die befragten UnternehmerInnen einerseits auf die spezifischen Angebote in diesen Geschäften zurück, andererseits aber auch auf die Solidarität unter AusländerInnen. Die bevorzugte Inanspruchnahme der Angebote von Landsleuten wird dabei als Spezifikum der ausländischen *“community”* dargestellt, welches zur Verfestigung der Grenzen zwischen In- und AusländerInnen beiträgt.

... die Türken gehen zu den Türken (...) das ist dann so schleichend gegangen. Aber die Türken, die halten zusammen, das merkt man. Die gehen zu den Türken.

Bevor auf die Haltung österreichischer UnternehmerInnen gegenüber ihren ausländischen MitbewerberInnen eingegangen wird, soll hier auf einen weiteren Aspekt des Konsumverhaltens der ausländischen Bevölkerung hingewiesen werden, der von Seite der befragten UnternehmerInnen negativ bewertet wurde. So ist es nicht nur die Nachfrage nach spezifischen ausländischen Waren, die die österreichischen UnternehmerInnen nicht befriedigen (können), sondern auch die - preisunabhängig - mangelnde Nachfrage nach spezifisch österreichischen Produkten, die durch die Einhaltung kultureller bzw. religiöser Regeln bedingt ist. Für jene UnternehmerInnen, die sich auf diese spezifisch österreichischen Produkte spezialisiert haben, bedeutet der beschriebene Wandel in der Wohnbevölkerung nun einen merkbaren Verlust an KundInnen.

Ein Würschtstand muss zusperrern, weil die Mohammedaner essen ja kein Fleisch. Da gibt's nur 1 bis 2 Würschtstände, die noch ein bisschen was verkaufen können.

Dass *“nicht alle (Anmerkung: AusländerInnen) nur ihre Sachen essen”*, wird zwar anerkennend festgestellt, aber als Gesamteindruck kann festgehalten werden, dass die ausländische Wohnbevölkerung von den befragten österreichischen UnternehmerInnen eher als *“fremd gehende”*, denn als potentielle Stammkundschaft wahrgenommen wird. In diesem Zusammenhang wird auch das Unternehmertum von Ausländern angesprochen, auf das nun eingegangen wird.

10.2.4. Ausländische Unternehmer

10.2.4.1. „Fremde“ Unternehmerlandschaft

Auf den Diskurs der “Fremdheit” wurde bereits in Zusammenhang mit der Wohnbevölkerung hingewiesen. Auch die lokale Unternehmer-Szene wird von Seite der österreichischen UnternehmerInnen zum Teil als von Fremdheit gekennzeichnet thematisiert, eine nach überwiegender Meinung der InterviewpartnerInnen negative Entwicklung. Die - besonders in Marktgegenden - zunehmenden Übernahmen von ehemals österreichischen Geschäftslokalen durch TürkInnen oder Ex-JugoslawInnen wird durchgehend als negativ bewertet. Dazu tragen einerseits die diesen als AusländerInnen bzw. als UnternehmerInnen zugeschriebenen Eigenschaften bei, andererseits aber auch die Bewertung der von diesen angebotenen Waren.

Den Zuschreibungen an ausländische KundInnen vergleichbar, werden auch UnternehmerInnen zum Teil als weniger “kultiviert“ beschrieben. Genannt werden hier etwa die Bekleidungs-gewohnheiten oder auch die mangelnde Einhaltung sanitärer Vorschriften, die den ausländischen Marktverkäufern zugeschrieben werden und nach Sicht der österreichischen UnternehmerInnen einheimische KundInnen fernhalten. Gemeinsam ist den expliziten Vorurteilen und der Abwertung von Differenzen, dass aus ihnen letztlich eine negative Wirkung dieser Unternehmer auf die Atmosphäre in der Gegend abgeleitet wird.

Dann die türkische Musik da draußen. Zweimal hab ich sagen müssen, dass sie sich im Sommer was anziehen., weil die nackt da draußen stehen. Ich mein, wo kommen wir denn da hin? Es ist ein Alptraum geworden. Es ist kein Markt mehr.

Auf der anderen Seite werden auch die mangelhaften Deutsch-Kenntnisse dieser UnternehmerInnen als abschreckend für österreichische KundInnen beschrieben. So wird die spezifische Vertrautheit in der Kommunikation zwischen den lokalen Geschäftsleuten und der lokalen Bevölkerung als durch die ausländischen UnternehmerInnen bedroht angesehen.

Früher ist einer einkaufen gegangen: naja, was soll ich denn heute kochen? Der (hier: österreichische Unternehmer) hat ja sagen können, was er kochen soll. Die können ja nicht einmal deutsch! Was soll der denn sagen?

Neben diesen auf die Person des Unternehmers bezogenen Eigenschaften sind es auch die Eigenschaften, die den von AusländerInnen angebotenen Waren zugeschrieben werden, welche von manchen österreichischen UnternehmerInnen negativ bewertet werden. Einerseits wird diesen Waren grundsätzlich mindere Qualität zugeschrieben, andererseits die Zusammensetzung des Warensortiments negativ bewertet. Statt der “schöneren Mode” im österreichischen Vorgängergeschäft würden, dem Sprachgebrauch der befragten UnternehmerInnen folgend, nun “Krimtsch-Kramtsch” und “Fetzen” verkauft, das frühere “Marktflair” sei durch einen “Fetzenmarkt” ersetzt worden. Die Befürchtung, die manche der österreichischen UnternehmerInnen mit diesen Einschätzungen verbinden, ist die Abwertung der Gegend und damit ihres Geschäftsstandortes. Implizit werden die ausländischen UnternehmerInnen für diese Abwertung verantwortlich gemacht. Sie werden gleichsam zum Synonym für die Abwertung der Gegend.

Das zweite Merkmal des Diskurses über ausländische Unternehmen ist deren Qualifizierung als “Allerlei”-Geschäfte. Österreichische Geschäfte werden demgegenüber als Fachgeschäfte

beschrieben, die den einheimischen KundInnen bei der Befriedigung spezieller Konsumbedürfnisse entgegenkommen, während "das ausländische Geschäft" als eines präsentiert wird, in dem "alles und nichts" verkauft wird. Mit dieser Einschätzung geht implizit die Annahme einher, dass ausländischen Unternehmern grundsätzlich die für ein Fachgeschäft erforderliche Kompetenz fehlt. Auch aus dieser Betrachtungsweise wird schließlich gefolgert, dass ÖsterreicherInnen als KundInnen in dieser Gegend verloren gehen bzw. durch die ausländischen Geschäftslokale vertrieben werden.

Wenn einer aufmacht, ist es eine Imbissstube oder .. die Kebab-Stände. Aber wenn Sie da schauen, sind ja lauter Ausländer drinnen. Also von uns ist das eh niemand. Die ganzen Pizzerias und so.. Wenn heute ein Geschäft aufmacht, kommt eben sowas rein.

Im Ergebnis sind es Verdrängungsprozesse, die von den österreichischen UnternehmerInnen bereits konstatiert oder zumindest befürchtet werden, wobei die UnternehmerInnen sich dabei einerseits selbst sowie andererseits die österreichischen KundInnen als Opfer dieser Verdrängung betrachten. An manchen Orten im Untersuchungsgebiet nehmen sich die befragten UnternehmerInnen explizit als Minderheit neben einer Mehrheit ausländischer Geschäftsleute wahr, die sie - aufgrund der beschriebenen Einschätzung - jedoch nur zum Teil als Konkurrenz betrachten.

Sehr viele Marktstandln sind in ausländischer Hand, was früher in inländischer Hand waren. Der ganze Bezirk, also die ganze Gegend vom Brunnenmarkt herum ist sehr in türkischer Hand.

Die negative Haltung gegenüber ausländischen Unternehmensgründungen steht andererseits im Widerspruch zu der ebenfalls beobachteten Befürchtung, dass die Gegend als Geschäftsgegend "ausstirbt". Nur eine der österreichischen UnternehmerInnen hat den ex-jugoslawischen Geschäftsnachbarn explizit positiv hervorgehoben, da der Kundenzulauf zu seiner Gastwirtschaft die Straße und damit auch ihr Geschäft wieder belebt hat. Alle anderen Befragten haben indessen den vermehrten Zulauf ausländischer KundInnen ausschließlich negativ bewertet oder als irrelevant für das eigene Unternehmen ignoriert. Der "sympathische Ausländer" als Kunde wird als Ausnahmefall präsentiert. Dessen Erwähnung erscheint zumeist als Versuch, von der zumindest latenten Ausländerfeindlichkeit abzulenken.

10.2.4.2. "Krumme Geschäfte" und Bevorzugung gegenüber österreichischen Unternehmen

Die Kriminalisierung von AusländerInnen als charakteristisches Element des allgemeinen Diskurses über AusländerInnen scheint auch im Diskurs über ausländische UnternehmerInnen auf. So wird ausländischen Geschäftsleuten zum Teil nachgesagt, dass sie sich einem illegalen Geschäftsgegenstand widmen, zum Teil auch, dass sie sich bei ihrer Geschäftsführung illegaler Methoden bedienen.

Als Beispiel werden Lokale mit Spielautomaten genannt, die "*nicht so ganz kosher sind*". Daneben fallen auch Anspielungen wie beispielsweise auf "*besondere Geschäfte*" auf, die in ausländischen Geschäften abgeschlossen werden. Die Geschäftsführung betreffend, ist es insbesondere die Beschäftigung unangemeldeter ArbeitnehmerInnen, die ausländischen Unter-

nehmerInnen nachgesagt wird. Über die Behauptung devianten Verhaltens hinausgehend, reklamieren die befragten ÖsterreicherInnen auch die mangelnde Kontrolle der ausländischen UnternehmerInnen durch österreichische Behörden. Während sie sich selbst als hilflose "Opfer" von Rechtsordnung und Behörden betrachten, meinen manche der Befragten, dass ihre ausländischen MitbewerberInnen gleichzeitig durch die Nachsicht der Behörden privilegiert seien bzw. Gesetzeslücken ungestraft ausnützen können.

Die haben ja alle eine GesmbH, haben dann viele Schulden und du kannst ihnen ja nichts tun. Die bringen ja auch alles ins Ausland was sie verdienen. . Erstens einmal sagt ein jeder, sie verstehen kein deutsch, sie wissen nicht. Und zweitens einmal, mit denen umeinander streiten. Weil wenn ICH heute Schulden hab, mir nehmen's wirklich was ich mir geschafft hab, alles weg und DIE gehn's nicht an.

Als Beispiel für eine solche Bevorzugung "ausländischer" Interessen wird etwa auch das Ladenschlussgesetz genannt, durch das einem unter ausländischen Gewerbetreibenden schon früher gepflegten Usus längerer Öffnungszeiten Genüge getan worden sei. In diesem extrem erscheinenden Beispiel kommt schließlich ein Verschwörungsmythos zum Ausdruck, der die Betrachtungsweise mancher einheimischer UnternehmerInnen in Bezug auf die Politik gegenüber ausländischen UnternehmerInnen zum Teil prägt. Diese besteht in der Konstruktion einer *laissez-faire*- Haltung von Gesetzgeber und Behörden gegenüber zugewanderten UnternehmerInnen, die gleichsam im Widerspruch zu einer allgemein kleinunternehmerfeindlichen Politik betrachtet wird. Dahinter steht auch hier ein Gefühl der Machtlosigkeit, das mit einer Sündenbock-Strategie kompensiert wird. Ausländische UnternehmerInnen werden gleichsam zu Nutznießern der selektiven Kontrollpraxis lokaler Behörden stilisiert.

Aber bei uns kommt der Gewerbeinspektor, schaut sich die ganzen Laden an, greift alles an. Ich kann ihnen die Backstube zeigen, alles super. Sagt mein Mann: so und jetzt gehen's da raus und schau'n's wie dreckig! Da sind wir nicht kompetent, hat der ihm zur Antwort gegeben. (...) Das ist Österreich und das ist auch Österreich? Da werden wirklich zweierlei Sachen gemessen. (...) Geh am Markt schauen, die Viecher sitzen drauf, alles mögliche, die Magazine: da kreu'n ja die Mäuse und die Ratten rundherum!

Grundsätzlich sehen die einheimischen Geschäftstreibenden in den unternehmerisch aktiven ImmigrantInnen eine Bedrohung, generell werden ImmigrantInnen für den „Niedergang“ des Viertels verantwortlich gemacht. Für zugewanderten UnternehmerInnen hingegen sind die eigentlichen Konkurrenten insbesondere die großen Handelsketten, die ihrer Meinung nach neben Preisvorteilen auch eine bevorzugte Behandlung seitens der Behörden erfahren. Österreichische Kleingewerbetreibende wurden seitens der ImmigrantInnen nur selten als bevorzugt behandelte Gruppe thematisiert, im Gegenteil sehen sie diese ebenfalls als Opfer des Verdrängungswettbewerbes, der durch große (multinationale) Unternehmen vorangetrieben wird. Das Abwandern bzw. die Schließung vieler von Einheimischen geführten Kleinunternehmen wurde seitens der unternehmerisch aktiven ImmigrantInnen mehrfach als problematisch und als eine negative Entwicklung für die Gegend thematisiert und der Wunsch nach einer größeren Vielfalt in der Unternehmenslandschaft geäußert.

11. SCHLUSSFOLGERUNGEN

In diesem Kapitel scheint es nun möglich, die Entwicklungen, wie sie in Kapitel 4, (insbesondere durch Tabelle 3 und Abbildung 3, Seite 47) aufgezeigt wurden, zu erklären. Anschließend werden zwei Zukunftsszenarien entwickelt, wobei das erste auf der Annahme aufbaut, dass sich die gegenwärtig beobachtbaren Entwicklungen ohne gezielte Interventionen weiter fortsetzen. Das zweite Szenario beinhaltet Vorschläge für Interventionen und zielt auf eine Professionalisierung und Stabilisierung der durch ImmigrantInnen betriebenen Unternehmen ab.

11.1. UNTERNEHMENSGRÜNDUNG DURCH IMMIGRANTINNEN: EINE ANTIZYKLISCHE ENTWICKLUNG?

In diesem Band wurden bislang nur die Gründungsaktivitäten der ImmigrantInnen thematisiert, obwohl Abbildung 3 (Seite 47) und Abbildung 5 (Seite 50) nahelegen, auch die Gründungsaktivitäten der ÖsterreicherInnen zu thematisieren. Demnach war über Jahrzehnte eine sinkende Selbständigenrate und eine sinkende Zahl von Unternehmensgründungen in Österreich zu beobachten. Sowohl die Zahl der Gründungen als auch jene der Selbständigen hat Mitte der 90er Jahre eine Trendwende erlebt und ist nun erstmals im Steigen begriffen. Überraschend für diese Untersuchung war, dass sich im Vergleich zur Zahl der Selbständigen mit nichtösterreichischer Staatsbürgerschaft (soweit Zahlen zur Verfügung stehen) eine doppelte gegenläufige Tendenz abzeichnet: Während bis Mitte der 90er Jahre die Zahl der Selbständigen mit fremder Staatsbürgerschaft zunahm, sank sie unter den österreichischen StaatsbürgerInnen. Seit Mitte der 90er Jahre blieb die Zahl der ausländischen Selbständigen konstant, während jene der österreichischen Selbständigen erstmals stieg.

Nach Rückfrage bei ExpertInnen lässt sich die Zunahme an Gründungen und Selbständigen bei ÖsterreicherInnen damit begründen, dass

- die steigende Arbeitslosigkeit auch bei Einheimischen den Trend zur Selbständigkeit befördert hat;
- die mediale Kampagne und begleitende Maßnahmen wie verstärkte Einrichtung von Gründungsberatungen ebenfalls in diese Richtung gewirkt haben;
- und die verpflichtende Einbeziehung aller selbständiger Einkommen zu einer vermehrten Gewerbeanmeldung geführt hat. Im Jahr 1996 wurden erste Regelungen zur verpflichtenden Einbeziehung aller Einkommen in die Sozialversicherung vorbereitet, der Anstieg der Gründungen beginnend mit dem Jahr 1996 (vgl. Abbildung 5) verdeutlicht die Wirkung dieser Maßnahme auf die Gründungszahlen.

Daran schliesst sich die Frage an, warum die Zahl der Selbständigen ohne österreichische Staatsbürgerschaft seit Mitte der 90er Jahre nicht ebenfalls gestiegen ist. Dafür scheinen nach Analyse der Rahmenbedingungen folgende Punkte ausschlaggebend:

↳ **Reduktion der Neuzuwanderung**

Obwohl das Untersuchungsgebiet nicht repräsentative Schlüsse zulässt, kann jedenfalls davon ausgegangen werden, dass unternehmerische Aktivitäten der ImmigrantInnen stark an der Nische orientiert sind, also insbesondere auf Mitgliedern der eigenen Herkunftsgruppe als KundInnen aufbauen. Die Neuzuwanderung wurde jedoch drastisch reduziert, womit dieser Markt ebenfalls stagnierte. Die Ausgangsqualifikation vieler UnternehmerInnen erlaubt es jedoch nicht, in andere – zukunftssträchtiger – Märkte einzutreten, die „ethnische Nische“ scheint jedoch gesättigt, teilweise sogar übersättigt. Im Vergleich dazu, hatte sich die Zahl der ImmigrantInnen zu Beginn der 90er Jahre innerhalb kurzer Zeit verdoppelt. Damit dürfte eine Nachfrageexpansion ausgelöst worden sein, die einer Vielzahl von GründerInnen Erwerbschancen bot.

↳ **Regulierung des Arbeitsmarktzuganges**

Die erschwerte Rückkehr in den Arbeitsmarkt für unselbständig Erwerbstätige wurde den UnternehmerInnen erst im Laufe der letzten Jahre deutlich. Die Regulierung des Arbeitsmarktzuganges führte zu einer Verfestigung am Arbeitsmarkt und innerhalb der ImmigrantInnen zu einer Teilung in einer Gruppe, die „drinnen“ ist und einer anderen, die „draußen“ ist. Einen einmal erworbenen Zugang zu verlieren stellt aufgrund der Entwicklung des Arbeitsmarktes und der rechtlichen Regelung höchst prekäre Situation dar. Die Vermutung liegt nahe, dass ImmigrantInnen alle Anstrengungen darauf richten, diesen Zugang nicht zu verlieren.

Damit wird ein Fluktuieren zwischen selbständiger und unselbständiger Erwerbstätigkeit letztlich verunmöglicht, ein Teil der potentiellen GründerInnen nimmt vermutlich Abstand von dieser Idee. Dieser Einfluss ist wahrscheinlich nicht zu unterschätzen, da zumindest in der befragten Gruppe der 45 UnternehmerInnen nur zwei aus einer aktuellen Situation der Arbeitslosigkeit heraus gegründet hatten. Alle anderen befanden sich zuvor – wenn auch in einem unbefriedigenden – Beschäftigungsverhältnis.

Eine weitere Strategie wird darauf ausgerichtet sein, die Selbständigkeit mit einem Angestelltenverhältnis zu verbinden. In den Interviews hatten drei Befragte, die erst in der zweiten Hälfte der 90er Jahre gegründet hatten, bewusst diese Strategie gewählt um den Zugang zum Arbeitsmarkt nicht zu verlieren.

↳ **Statistische Verzerrungen**

Nicht eindeutig ist, wie ImmigrantInnen, die gleichzeitig selbständig und unselbständig beschäftigt sind, letztlich in den Statistiken erfasst werden. Daneben ist aufgrund der existierenden Datenlage nicht rekonstruierbar, wie sich die einerseits stark reduzierte Neuzuwanderung bei gleichzeitiger zunehmender Einbürgerung auf die Selbständigenzahlen der ImmigrantInnen auswirken. Jedenfalls hatte die Hälfte der 45 Befragten dieser Untersuchung bereits die österreichische Staatsbürgerschaft erworben, weitere sieben hatten sie beantragt. Da mit einer fremden Staatsbürgerschaft teilweise enorme Nachteile für Selbständige verbunden sind, kann davon ausgegangen werden, dass diese Gruppe tatsächlich überdurchschnittliche Anteile an den Eingebürgerten aufweist. Wie stark hier Verzerrungseffekte wirksam werden, kann allerdings nicht abgeschätzt werden. Es liegt jedoch die Vermutung nahe, dass – zumindest für Wien – eine leichte Zunahme an Selbständigen auch in der zweiten Hälfte der 90er Jahre zu verzeichnen war.

Diese These wird auch durch Beobachtungen seitens von MitarbeiterInnen der Wirtschaftskammer, der Sozialversicherung der Gewerbetreibenden und von Finanzämtern gestützt. Sie

stellen aufgrund der Erstanmeldungen bei den Finanzämtern und bei Beratungstätigkeiten keineswegs eine rückläufige Entwicklung hinsichtlich der Zahl der gründenden und unternehmerisch aktiven ImmigrantInnen fest.¹¹⁶

↳ **Ökonomische Rahmenbedingungen**

Nicht unproblematisch in den letzten Jahren dürfte allerdings die Konzentration der Unternehmen auf Branchen gewesen sein, die in den Insolvenzstatistiken an prominenter Position gereiht waren. Das Gastgewerbe als ein bevorzugtes Segment, genauso wie der Einzelhandel und auch das Baugewerbe hatten äusserst krisenhafte Branchenentwicklungen zu verzeichnen. Aufgrund der geringen Stabilität der Unternehmen¹¹⁷ kann der These gefolgt werden, dass sie überproportional von Insolvenzen betroffen waren. Jüngste Untersuchungen aus Berlin und britischen Städten verweisen jedenfalls darauf, dass die Zahl der von ImmigrantInnen und ethnischen Minderheiten betriebenen Unternehmen in Phasen der ökonomischen Krisen überproportional rückläufig waren. (Hillmann 2000, Barrett/ Jones/ McEvoy 2000).

↳ **Unterschiedliche Betroffenheit von Politiken**

Letztlich muss noch darauf verwiesen werden, dass jene Maßnahmen, die zu einer steigenden Zahl der Gründungen bei Einheimischen führten, für die Gruppe der selbständig erwerbstätigen ImmigrantInnen nur die problematische Entwicklung des Arbeitsmarktes relevant gewesen sein dürfte. Mit der Medienkampagne zur Förderung der Gründungen und den begleitenden Maßnahmen - wie beispielsweise verschiedenen Seiten im Internet mit Informationen – wurden nie ImmigrantInnen adressiert. Des weiteren wurde bereits festgestellt, dass Beratung bislang nur in deutscher Sprache angeboten wird.

Desgleichen dürfte die Regelung zur Einbeziehung aller Einkommen in die Sozialversicherung zu keiner Anmeldung von bislang bereits praktizierten Tätigkeiten bei ImmigrantInnen geführt haben. Sie waren in der Regel – alleine um den Aufenthalt zu sichern – gezwungen, Einkommen und die Einbindung in das Sozialversicherungssystem nachzuweisen.

Zusammenfassend kann also die begründete Annahme ausgesprochen werden, dass die Entwicklung hinsichtlich der selbständigen Erwerbstätigkeit der ImmigrantInnen im Vergleich zu Einheimische in der 2. Hälfte der 90er Jahre nicht in diesem Ausmaß divergiert haben dürfte, wie es die Zahlen nahelegen. Aufgrund der unbefriedigenden Datenlage kann diese These jedoch vorderhand nicht überprüft werden.

¹¹⁶ Die ExpertInnen beziehen sich hier tatsächlich auf ImmigrantInnen und grenzen nicht nach Staatsbürgerschaft ab.

¹¹⁷ Aufgrund von fehlenden Qualifikationen, Informationen und weiteren Startnachteilen, wie sie in Kapitel 8 beschrieben wurden.

11.2. ENTWICKLUNGSSZENARIEN UND MÖGLICHE INTERVENTION

Aus den Interviews und auch aus den Statistiken ist erkennbar, dass AusländerInnen eine hohe Bereitschaft zur Unternehmensgründung haben. Auch im Rahmen der ExpertInneninterviews wurde deutlich, dass dieser Trend weiterhin anhält. Wir konnten feststellen, dass die schlechte Situation der ImmigrantInnen am Arbeitsmarkt wesentlich die Bereitschaft zur Unternehmensgründung beeinflusst. Wir wollen an dieser Stelle kritisch im Hinterkopf behalten, dass die Situation für ImmigrantInnen am Arbeitsmarkt generell verbessert werden sollte und somit Unternehmensgründung weniger ein defensives als ein offensives Instrument zur 'sozio-ökonomischen Emanzipierung' werden sollte.

Ausgangspunkt unserer folgenden Argumentationslinien ist jedoch, dass ImmigrantInnen weiterhin in die Selbständigkeit gehen werden und dies – wie bereits bemerkt – trotz der ungünstigen Rahmenbedingungen, die sie vorfinden. In der internationalen sozialwissenschaftlichen Literatur wurden für solche Unternehmensstrukturen, die vor allem in den postkolonialen Nationalstaaten Europas unter dem Titel 'ethnic entrepreneurship' firmieren, folgende affirmative Argumente zur Förderung der Selbständigkeit von MigrantInnen genannt:

- Eine generelle Wiederbelebung bzw. Verstärkung kleinbetrieblicher Unternehmensstrukturen und besonders die Stützung 'ethnischer' Ökonomien können wesentliche Beiträge zur urbanen Revitalisierung leisten.
- Ein abgestimmtes Dienstleistungs- und Nahversorgungsangebot kann die Konsumbedürfnisse von zugewanderter und ansässiger Bevölkerung befriedigen.
- Erfolgreiche zugewanderte UnternehmerInnen können abseits tradierter Vorstellungen von der sozio-ökonomischen Lage von MigrantInnen insbesondere für Angehörige der 2. und 3. Generation Vorbildfunktion übernehmen.
- 'Ethnic entrepreneurship' kann die Verbindungen zur Herkunftsgesellschaft intensivieren ('Binnenintegration'), und gleichzeitig bzw. als Folge die Integration in die Aufnahmegesellschaft erleichtern.
- Funktionierende 'ethnische' Ökonomien können als Auffangnetz für MigrantInnen wirken, die von zunehmender struktureller Arbeitslosigkeit betroffen sind.

Wir wollen hier zwei Szenarien aufstellen, wie die weitere Entwicklung der unternehmerischen Selbständigkeit durch MigrantInnen aussehen kann. Die Grundlage für Szenario 1 ist die Annahme, dass dieser Bereich – so wie bisher – keine spezielle Unterstützung erfährt und sich auch der rechtliche Rahmen nicht wesentlich ändert.

Szenario 2 geht davon aus, dass ein abgestimmtes Paket an Maßnahmen ergriffen wird, das zur gezielten Stimulierung dieser Gruppe in Richtung Professionalisierung und Stabilisierung überleitet.

11.3. SZENARIO 1: „LAISSEZ-FAIRE“ AUCH IN ZUKUNFT

Der Trend hin zur Selbständigkeit bei MigrantInnen ist unübersehbar und es gibt viele Hinweise, dass dieser Trend weiterhin anhalten wird. Szenario 1 setzt an diesem Punkt an:

Annahme 1: MigrantInnen drängen weiterhin in die Selbständigkeit.

Annahme 2: Die „laissez-faire-Politik unter gleichzeitigen rechtlichen Restriktionen“ wird fortgesetzt. Folgende vier Politikbereiche sind für die Rahmenbedingungen der (zukünftigen) unternehmerisch aktiven ImmigrantInnen relevant: Rechtlicher Rahmen, Weiterbildung, Informationsangebote und Interessenvertretung.

1. **Rechtliche Rahmenbedingungen**, die einerseits formal den Zugang zur Selbständigkeit regulieren sollten, de-facto jedoch zu teuren Umgehungsstrategien führen. Als Stichwörter sind in diesem Zusammenhang zu nennen:
 - ⊙ Regulierungen durch Gleichstellung und Gewerberecht greifen nicht, da sie durch (teure) Gesellschaftsgründungen umgangen werden.
 - ⊙ Weiters sind hier rechtliche Regelungen zu erwähnen, die dazu führen, dass unternehmerische Initiative de facto bestraft wird: die Schlechterstellung von Angehörigen der türkischen UnternehmerInnen im Rahmen des EU-Assoziationsabkommen, sowie der Umstand, dass Selbständige in der Praxis nicht mehr in den Arbeitsmarkt zurückkehren können und somit gezwungen sind, auch unrentable Unternehmen weiterzuführen.
 - ⊙ Eine rechtliche Praxis muss in diesem Zusammenhang ebenfalls hervor-gehoben werden: Selbständige erhalten häufig nur befristete Aufenthaltstitel, da unternehmerische Aktivität als risikobehaftet hinsichtlich der Sicherung des Lebensunterhaltes eingestuft wird. Das führt beispielsweise dazu, dass diese MigrantInnen bei Banken schwieriger Kredite bzw. zu ungünstigeren Konditionen Kredite bekommen. Damit werden tatsächlich Erfolgchancen reduziert und die Ausgangsannahme bestätigt.
2. **Fehlende zielgruppenspezifische Weiterbildungsangebote:**
 - ⊙ Häufig haben die UnternehmerInnen das österreichische Ausbildungssystem nicht durchlaufen und/oder verfügen über keine anerkannten Qualifikationen. Damit rückt in vielen Bereichen der Erwerb eines Gewerbescheines in weite Ferne. Die Folge ist wiederum, dass die Unternehmen überwiegend als Personen- oder Kapitalgesellschaften gegründet werden und die Funktion des gewerberechtl. Geschäftsführers 'zugekauft' werden muss. Während die Gleichstellung eine Hürde darstellt, die durch den Erwerb der österreichischen Staatsbürgerschaft überwunden werden kann, treffen die Befähigungsnachweise im Rahmen des Gewerberechts alle Personen – ungeachtet der Staatsbürgerschaft - ohne entsprechende anerkannte Qualifikationen.
 - ⊙ Weiters konnten wir feststellen, dass viele MigrantInnen aufgrund ihrer vormaligen Berufstätigkeit im klassischen 'Gastarbeiter-Segment' keine

kaufmännische Kenntnisse erworben haben und ausserdem die Unternehmensgründung häufig nicht an die bisherige Berufslaufbahn anknüpft. Dies führt neben der bereits erwähnten Problematik hinsichtlich der Befähigungsnachweise auch dazu, dass der enorm wichtige finanzielle Aspekt der Unternehmensführung in der Regel ausgelagert werden muss und die UnternehmerInnen häufig Schwierigkeiten haben, die finanzielle Situation zu überblicken.

- ⊙ Zumindest für das Untersuchungsgebiet kann festgehalten werden, dass viele erst nach längerer Verweildauer im Arbeitsmarkt und daher im fortgeschrittenen Alter zur Unternehmensgründung übergehen. Da im vorherigen Berufsverlauf deutsche Sprachkenntnisse selten gefordert waren, empfinden viele UnternehmerInnen ihre Sprachkenntnisse als ungenügend. Dieses Problem tritt weniger in Situation der Alltagskommunikation auf, stärker jedoch im Umgang mit Behörden und relativ schwierigen (rechtlichen) Texten. Damit wird einerseits der Zugang zu Informationen zu einer unüberwindlichen Hürde, andererseits auch die Konzentration auf die eigene Herkunftsgruppe als MitarbeiterInnen und KundInnen vorweggenommen.
- ⊙ Die existierenden Weiterbildungsangebote erscheinen den UnternehmerInnen nicht zugänglich bzw. nicht leistbar.

3. Problematischer Informationszugang

- ⊙ UnternehmerInnen aus der Türkei und den jugoslawischen Nachfolgestaaten fühlen sich von den existierenden Informationsangeboten (Wirtschaftskammer, WIFI,...) nicht angesprochen und nehmen sie daher nur in geringem Ausmaß wahr. Eine wesentliche Hürde stellen hier die Sprachkenntnisse der UnternehmerInnen dar, aber auch der Eindruck, dass dies Einrichtungen 'für ÖsterreicherInnen' wären. Es gibt keine aktiven Versuche jener Einrichtungen, diese Gruppe aktiv einzubinden und zur Inanspruchnahme der Beratungsleistungen einzuladen bzw. diese so zu adaptieren, dass die UnternehmerInnen sich angesprochen fühlen.¹¹⁸
- ⊙ Informationen – egal ob in mündlicher oder schriftlicher Form – zu Unternehmensgründung und –führung werden bislang nur in deutscher Sprache angeboten. Damit sind viele UnternehmerInnen auf Informationen von Familienangehörigen, Freunden und Bekannten angewiesen, die eigene Gruppe ist die wichtigste Informationsquelle. Weiters resultiert daraus eine starke Abhängigkeit von externen (formellen und informellen) Beratern.
- ⊙ Die UnternehmerInnen verfügen daher über zu wenige Informationen um Entscheidungen zwischen alternativen Strategien hinsichtlich Unternehmensgründung und –führung treffen zu können. Insbesondere betrifft das Bereiche wie Finanzierung und Förderung, Marketingstrategien, Branchenwahl etc. Überwiegend gewählte Branchen wie Handel, Gastronomie, Änderungsschneidereien, Reisebüros dürften zumindest im Unter-

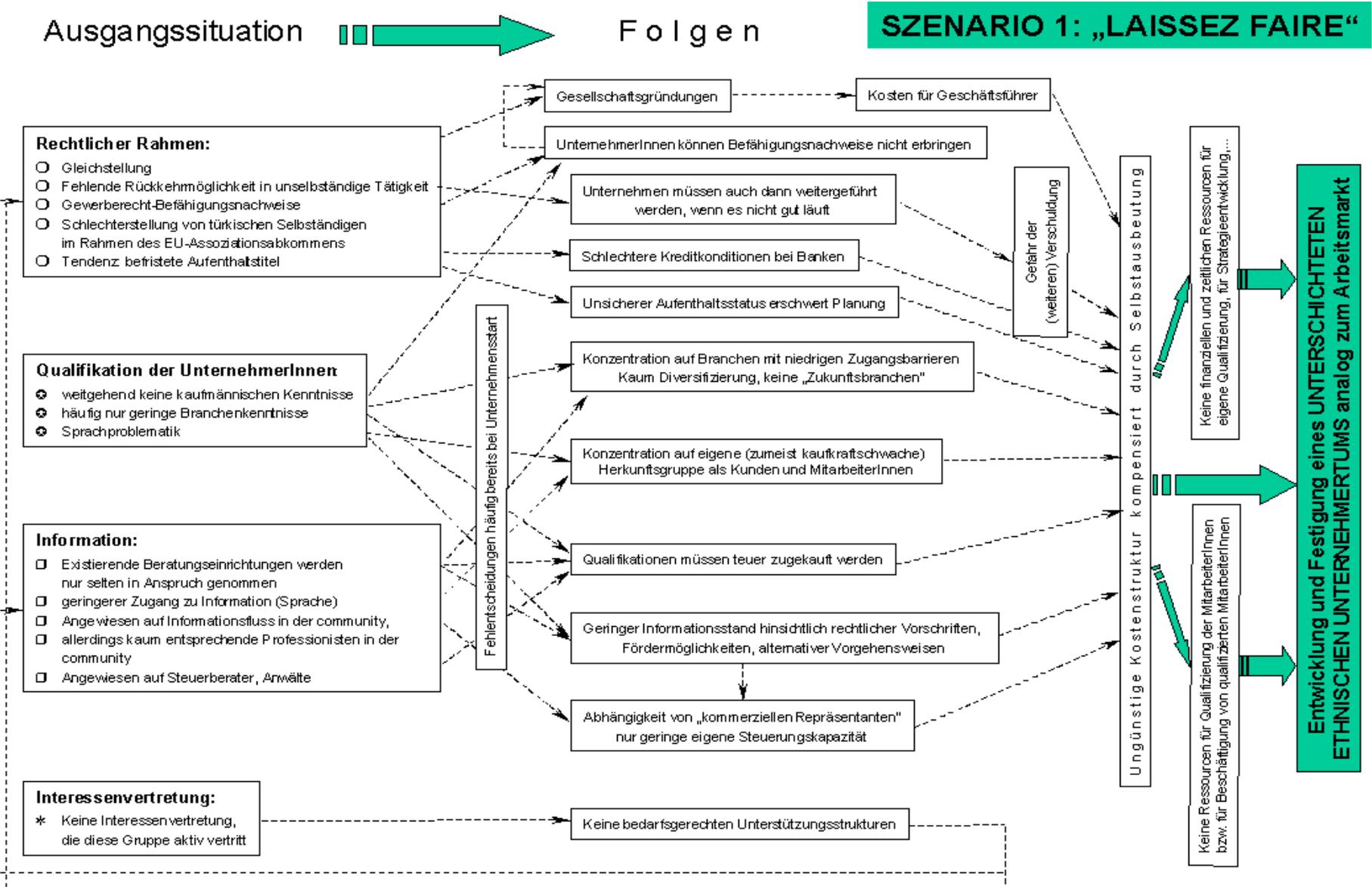
¹¹⁸ Ein Schritt, der hinsichtlich der Beratung von Frauen bereits gesetzt wurde.

suchungsgebiet bereits gesättigt sein. Eine weitere Nachfragesteigerung scheint aufgrund der gegen Null tendierenden Neuzuwanderung nicht möglich. Im Gegenteil scheint der Konkurrenzkampf um den begrenzten Markt inzwischen voll ausgebrochen zu sein.

4. **Unbefriedigende Interessenvertretung.**

- © Die Potentiale zugewanderte UnternehmerInnen werden nicht als Chance für die lokale und/oder nationale Wirtschaft wahrgenommen. Viele der UnternehmerInnen sind mit ihrem persönlichen Überleben beschäftigt und haben kaum die Ressourcen, ihre Anliegen in der Öffentlichkeit zu artikulieren. Hier muss die mangelnde Bereitschaft wesentlicher Interessenvertretungen - insbesondere der Wirtschaftskammer - hervorgehoben werden, sich für eine verbesserte Opportunitätsstruktur für zugewanderte UnternehmerInnen einzusetzen. Es entsteht daher kein öffentliches Bewusstsein über die Potentiale und Beiträge dieser UnternehmerInnengruppe zur lokalen/nationalen Wirtschaftsstruktur. Wesentliche Schritte für eine verbesserte Opportunitätsstruktur - wie beispielsweise eine Verbesserung des rechtlichen Rahmens, spezielle Bildungs- und Qualifizierungsangebote sowie Informationsangebote – werden nicht gesetzt.

Abbildung 17: Szenario 1: „Laissez faire“



Wie in dem Schaubild zusammengefasst, führt diese Politik letztlich zu einer Verfestigung der ethnischen Unternehmenslandschaft auf einem prekären Niveau:

- ▷ Weitere Konzentration auf wenige und kaum zukunftssträchtige Branchen mit niedrigen Zugangsbarrieren hinsichtlich Kapitalausstattung, notwendigem Qualifikationsniveau und der eigenen Herkunftsgruppe als wichtige Ressource hinsichtlich KundInnen, MitarbeiterInnen und Informationsquelle. Damit sind weitere räumliche Konzentrationen wahrscheinlich.
- ▷ Nur geringe Aussichten auf Gewinn bzw. finanzielle Stabilisierung der Unternehmen haben eine hohe Fluktuation zur Folge.
- ▷ Das Primat des 'Überlebens' verhindert strategische Ausrichtungen bzw. die Adaptierung von Unternehmensstrategien. Damit ist der Verbleib in prekären Segmenten determiniert.
- ▷ Zusammengefasst bedeutet das: Mittelfristige Festigung eines unterschichteten Unternehmertums analog zum Arbeitsmarkt.

In weiterer Folge können auch jene Funktionen, wie sie auf Seite 190 beschrieben wurden, von dieser Gruppe kaum wahrgenommen werden:

- Es werden zwar auch mittelfristig in jenen Bezirken Wiens, die durch einen hohen ImmigrantInnenanteil an der Wohnbevölkerung gekennzeichnet sind, diese wesentliche Teile der Nahversorgung übernehmen, allerdings ist mit einer hohen Fluktuation zu rechnen. Dieser Faktor dürfte insbesondere bei der einheimischen Bevölkerung eher zu Ressentiments führen: es entsteht eher das Bild der 'ökonomisch versagenden Ausländer' die kommen und gehen und weniger das Bild von MigrantInnen, die sich als Selbständige hier 'niedergelassen' haben und stabiler Teil der lokalen sozio-ökonomischen Struktur werden (vgl. Kapitel 10). Die fehlende Stützstruktur, die zu einer Professionalisierung dieser Gruppe beitragen würde (Stichworte: Informations- und Qualifizierungsangebote), versetzt die UnternehmerInnen nicht in die Lage, sich ausserhalb tradierter Regionen und Branchen zu etablieren. Zwei konkrete Beispiele: Türkische Greissler werden in suburbanen Wohnumgebungen mit einem geringen Anteil an zugewanderter Bevölkerung genauso selten sein wie ImmigrantInnen in schwerer zugänglichen Branchen.
- Damit können die UnternehmerInnen auch keine Vorbildfunktion für die 2. und 3. Generation übernehmen. Im Gegenteil wird den nachkommenden Generationen ein höchst unattraktives Bild von Selbständigkeit vermittelt: ein Berufsleben, das durch ein hohes Ausmaß an Selbstausbeutung gekennzeichnet ist und keine Entwicklungsperspektiven bietet. Selbständige Erwerbstätigkeit wird nicht als Möglichkeit des sozio-ökonomischen Aufstieges sondern als Einbahnstraße Richtung Verbleib in einer deprivierten Lebenslage wahrgenommen und abgelehnt werden.
- 'Ethnic entrepreneurship' kann zwar die Verbindungen zur Herkunftsgesellschaft intensivieren ('Binnenintegration'), sollte aber gleichzeitig die Integration in die Aufnahmegesellschaft erleichtern. Falls es den UnternehmerInnen jedoch nicht gelingt, sich aus ihrer

prekären ökonomischen Lage zu befreien, wird die soziale Integration sowohl in Richtung Aufnahmegesellschaft als auch Herkunftsgruppe ('Einwanderergesellschaft') immer eine prekäre sein.

- 'Ethnische' Ökonomien können nur dann ein wünschenswertes Auffangnetz für von zunehmender struktureller Arbeitslosigkeit betroffene MigrantInnen darstellen, wenn stabile und qualitativ zufriedenstellende Arbeitsverhältnisse möglich sind. Dazu gehört auch die Möglichkeit der Qualifizierung von MitarbeiterInnen, die aber immer an die Prosperität des Unternehmens gebunden sein wird. Deprivierte 'ethnische' Ökonomien werden im Gegenteil die Selbstaussbeutung der UnternehmerInnen immer auch auf die Beschäftigten übertragen: Schlechte Arbeitsbedingungen ohne Perspektiven der Weiterentwicklung für UnternehmerInnen und Beschäftigte - möglicherweise illegale Beschäftigung - werden einen integralen Bestandteil einer unterschichteten ethnischen Unternehmenslandschaft darstellen.

11.4. SZENARIO 2: EIN ABGESTIMMTES PAKET AN INTERVENTIONEN

Sollen jedoch die positiven Potentiale der selbständigen Erwerbstätigkeit von MigrantInnen ihre Wirkung entfalten können, scheint ein abgestimmtes Paket von Interventionen unumgänglich. Problematisch ist, dass notwendige Interventionen nicht nur auf lokaler, sondern auch auf nationaler Ebene gesetzt werden müssten. Für ersteres ist insbesondere der rechtliche Bereich zu erwähnen, der sich gegenüber Veränderungen wohl als am widerständigsten erweisen wird. Allerdings ist von der Gesetzgebung der Bereich der legislativen Praxis zu unterscheiden, der beispielsweise den Handlungsspielraum der Landesbehörde (in Wien: MA 63) hinsichtlich der Gleichstellung betrifft, aber auch die Vergabe unbefristeter Aufenthaltstitel für selbständig Erwerbstätige.

Um ein Maßnahmenpaket zu entwerfen, muss zuallererst eine Zieldefinition durchgeführt werden. Diese orientiert sich an den bereits erwähnten Punkten:

- Beiträge zur urbanen Revitalisierung
- Stützung der Nahversorgung
- Vorbildwirkung für die nachfolgenden Generationen
- Möglicher Pfad einer sozio-ökonomischen Integration
- Möglicher Beschäftigungssektor insbesondere für unselbständig erwerbstätige MigrantInnen

Um diese Ziele nachhaltig zu erreichen, erscheint eine Stabilisierung und Professionalisierung der Unternehmen als ein notwendiger Schritt. Konkret bedeutet das:

- ⇒ Die Unternehmen sind in der Lage, über ein verbessertes Finanz- und Personalmanagement und Marketingstrategien ihre ökonomische Grundlage zu stabilisieren.

- ⇒ Schaffung einer Situation, in der die UnternehmerInnen tatsächlich die 'Hoheit' über ihr Unternehmen haben, also die Abhängigkeiten von formellen und informellen BeraterInnen spürbar verringert wird.
- ⇒ Förderung einer Unternehmenslandschaft, die die 'ethnische' Nische als einen Teil der Strategie sieht, aber den Sprung in den größeren Markt schafft.
- ⇒ Schaffung einer Unternehmenslandschaft, die durch eine größere Heterogenität hinsichtlich der Branchenwahl gekennzeichnet ist.

11.4.1. Interventionsbereich 'Rechtlicher Rahmen'

Die rechtliche Ebene ist wohl jene, in der Interventionsvorschläge am schwierigsten umzusetzen sein werden. Einige der Interventionsebenen betreffen die legislative Praxis, andere würden – bei einer tiefgreifenden Reform - eine Änderung von Bundesgesetzen notwendig machen. Da letzteres unwahrscheinlich ist wurden in die Maßnahmenvorschlägen weniger radikale Gesetzesänderungen aufgenommen als Möglichkeiten aufgezeigt, innerhalb des existierenden gesetzlichen Rahmens Verbesserungen zu erreichen. Die Vorschläge betreffen folgende Punkte:

1. Gleichstellung
2. Rückkehr in die Unselbständigkeit
3. Schlechterstellung von Selbständigen bzw. deren Angehörigen im Assoziationsabkommen der Türkei mit der EU
4. Gewerberecht - Befähigungsnachweise
5. Selbständigkeit ist häufig mit befristeten Aufenthaltstiteln verbunden

11.4.1.1. Gleichstellung

Der dahinter liegende Regulationsgedanke, dass von AusländerInnen nämlich nur Unternehmen gegründet werden sollten, die dem volkswirtschaftlichen Interesse Österreichs dienen, wird durch die Möglichkeit der Umgehung mittels Gesellschaftsgründung ad absurdum geführt. Es genügt, einen gewerberechtlchen Geschäftsführer zu bestellen, der keiner Gleichstellung bedarf und das selbe Geschäft kann ohne Probleme und ohne Überprüfung hinsichtlich der Nützlichkeit für die nationale oder lokale Ökonomie eröffnet werden. Im Wissen, dass die Gleichstellung eine nur schwer zu überwindende Hürde ist, wird von vielen UnternehmerInnen der Antrag gleich nicht gestellt und sofort zur Gesellschaftsgründung übergegangen.

Gesellschaftsgründung mit einer/einem externen gewerberechtlchen GeschäftsführerIn, bedeutet jedoch aufgrund der Beschäftigung in einem Ausmaß von 20h/Woche hohe Kosten für die oft sehr kleinen Unternehmen. In unseren Erhebungen konnten wir feststellen, dass trotz der vorgeschriebenen aktiven Mitwirkung der GeschäftsführerInnen diese häufig nicht

stattfindet, sondern in der Regel ihre Funktion weiterhin als ein zur Verfügung stellen ihrer Gewerbeberechtigung zur Erfüllung formaler Erfordernisse verstehen. Damit werden für die oft sehr kleinen Unternehmen, die besonders in der Gründungsphase auf einen effektiven Kapitaleinsatz angewiesen wären, wichtige Finanzmittel gebunden, ohne dem Unternehmen einen Nutzen zu bringen. Die Angewiesenheit der unternehmerisch aktiven ImmigrantInnen auf die Gleichstellung versetzt sie auch nicht in die Position, gegenüber einem Geschäftsführer fordernd auftreten zu können.

Vorschlag 1: Deregulierung

Die Regelungen und die legistische Praxis hinsichtlich der Gleichstellung sollten von der gesetzgebenden Behörde und von der exekutierenden Behörde in Richtung Liberalisierung überdacht werden. Hier ist sowohl die Bundesebene (Gesetzgebung) als auch die Landesebene (Durchführung) angesprochen.

Die de facto Situation würde sich nur im Bereich der freien Gewerbe ändern, da hier Befähigungsnachweise als Regulativ nicht existieren. Den MigrantInnen würde die Unternehmensgründung erleichtert werden und vor allem könnten finanzielle Mittel, die derzeit über die Beschäftigung der GeschäftsführerInnen gebunden sind, sinnvoll in die Unternehmen investiert werden. Falls diese Deregulierung nicht umsetzbar oder wünschenswert erscheinen sollte, ist folgende Variante denkbar:

Vorschlag 2: Lockerung der legistischen Praxis mit einem begleitenden Qualifizierungsangebot

Die Erteilung der Gleichstellung orientiert sich verstärkt am Qualifikationsgedanken: Die Gleichstellung wird erteilt, sofern BewerberInnen bestimmte Qualifikationen nachweisen können oder andernfalls eine bestimmte Qualifizierungsmaßnahme von den BewerberInnen erfolgreich absolviert wird.

Dieser Gedanke widerspricht nicht unbedingt der derzeitigen gesetzlichen Lage, denn qualifizierte UnternehmerInnen können als Nutzen für die nationale und lokale Ökonomie eingestuft werden. Dabei könnte es sich beispielsweise um einen Einführungskurs in kaufmännischem Rechnen handeln, es könnte jedoch ein definiertes Paket an Kursen angeboten werden, von denen der/die MigrantIn einen Kurs ihrer Wahl besuchen kann. Diese Maßnahme sollte zu einem günstigen Preis angeboten werden und den BewerberInnen auch der mittelfristige Kostenvorteil gegenüber einer Beschäftigung eines/einer GeschäftsführerIn dokumentieren. Grundsätzlich wäre bei der Gestaltung eines solchen Programmes auf die Vorkenntnisse und eventuell auch auf die unterschiedlichen Sprachkompetenzen der ImmigrantInnen Rücksicht zu nehmen (vgl. Kap. 11.4.2, Seite 203ff).

Die Vorteile einer solchen Maßnahme:

- ☞ MigrantInnen wird von Beginn an die Möglichkeit und die Bedeutung von Weiterbildung als effektivitätssteigerndes Instrumentarium vermittelt
- ☞ Dieser Kurs sollte vor dem Start des Unternehmens absolviert werden, da besonders in der Startphase eines Unternehmens kaum freie Zeitressourcen für Weiterbildung vorhanden sind.
- ☞ Es würde noch vor Unternehmensstart eine Sensibilisierung der MigrantInnen hinsichtlich zu erwartender Herausforderungen im Rahmen einer Unternehmensgründung und -führung erreicht werden.

11.4.1.2. Rückkehr in die Unselbständigkeit

Während österreichische und EU-StaatsbürgerInnen de iure jederzeit von der selbständigen in eine unselbständige Erwerbstätigkeit zurückkehren können, ist dies aufgrund der Bundeshöchstzahlen nach dem Ausländerbeschäftigungsgesetz Drittstaatsangehörigen kaum möglich. Dem/ der betreffenden Selbständigen bleibt - unabhängig von seiner/ ihrer Aufenthaltsdauer in Österreich - nur die geringe Hoffnung auf einen 'Platz in der Quote'. Wenn der Aufenthaltswitz der selbständigen Erwerbstätigkeit etwa aufgrund eines Konkurses des Unternehmens nicht mehr erfüllt ist, kann unter Umständen die 'Sicherung des Lebensunterhaltes' nicht mehr nachgewiesen werden und somit die Aufenthaltsunsicherheit folgen.

Dies hat zur Folge, dass für Nicht-EU-AusländerInnen Selbständigkeit ein ungleich höheres Risiko birgt und Unternehmen selbst dann weiterbetrieben werden müssen, wenn absehbar ist, dass keinerlei Erfolgchancen existieren. Dies hat den strukturellen Effekt, dass die UnternehmerInnen mit allen Mitteln versuchen müssen, ihr Unternehmen am Leben zu erhalten und sich dabei unter Umständen immer weiter verschulden.

Vorschlag 3: Schaffung der Rückkehrmöglichkeit in den Arbeitsmarkt für unselbständig Erwerbstätige – 'Quotenplätze für Rückkehrer'

Es sollten Möglichkeiten überprüft werden, eine Quote für jene Personen zu bestimmen, die bereits in den Arbeitsmarkt integriert waren und beispielsweise aufgrund von selbständiger Erwerbstätigkeit aus dieser herausgefallen sind.

Der Vorteil einer solchen Maßnahme:

- ☞ UnternehmerInnen könnten sich im Fall des schlechten Unternehmensverlaufes aus der Selbständigkeit zurückziehen und wären nicht mehr gezwungen, mit allen Mitteln auch offensichtlich unrentable Unternehmen weiterzuführen.

- ☞ Unternehmenskonkurse gefährden häufig auch andere Unternehmen, mit denen Geschäftsbeziehungen unterhalten werden. Die Möglichkeit des rechtzeitigen Ausstiegs kann daher über das einzelne Unternehmen hinaus Vorteile bringen.

11.4.1.3. Schlechterstellung von Selbständigen bzw. deren Angehörigen im Assoziationsabkommen der Türkei mit der EU

Diese Schlechterstellung ist völlig unverständlich und führt zu einer de facto Bestrafung von unternehmerischer Initiative. Dem Projektteam wurden Fälle bekannt, in denen sich türkische Selbständige in Firmen von Freunden anstellen ließen, um ihren Kindern den Zugang zum Arbeitsmarkt zu ermöglichen.

Vorschlag 4: Angleichung der Rechte

Die Rechte der selbständig Erwerbstätigen jenen der unselbständig Erwerbstätigen angleichen bzw. den Angehörigen einen analogen Zugang zum Arbeitsmarkt ermöglichen.

11.4.1.4. Gewerberecht - Befähigungsnachweise

Während es etwa 800 freie Berufsbilder gibt, drängen viele MigrantInnen nach wie vor in Branchen, für die Befähigungsnachweise erbracht werden müssen. Gerade bei MigrantInnen, die das österreichische Schulsystem nicht durchlaufen oder dieses mit einem Hauptschulabschluss ohne eine anschließende Ausbildung abgeschlossen haben, ist dies selten möglich. Die Folge ist – analog zur Problematik der Gleichstellung – die Beschäftigung von GeschäftsführerInnen, deren Beschäftigung die begrenzten finanziellen Ressourcen der Kleinstunternehmen stark belastet.

Wir wollen an dieser Stelle nicht in die Grundsatzdebatte eingreifen, ob eine weitere Liberalisierung des Zuganges zur Selbständigkeit wünschenswert wäre oder nicht. Unter der Voraussetzung, dass diese Liberalisierung in wesentlichen Punkten nicht weiter vorangetrieben wird, ist die Nutzung der Alternativen im Bereich der freien Gewerbe eine Möglichkeit, im gegebenen Rahmen den Handlungsspielraum zu erweitern.

Vorschlag 5: Verstärkte Information

MigrantInnen sollten stärker über alternative Branchenentscheidungen insbesondere im Bereich der freien Gewerbe informiert werden.

Der Vorteil dieser Maßnahme:

- ☞ Stärkere Diversifizierung hinsichtlich Branchen;
- ☞ Für den Fall, dass die Gleichstellungsproblematik nicht schlagend wird: Die Kosten für die Geschäftsführung könnten bei freien Gewerben gespart und die finanziellen Mittel in die Unternehmen investiert werden.

Die geringen Chancen zum Erwerb eines Gewerbescheines knüpfen stark an die unterprivilegierte strukturelle Positionierung der MigrantInnen am heimischen Arbeitsmarkt und im Bildungssektor an.

Vorschlag 6: Befristete Nachsicht begleitet von Qualifizierungsmaßnahmen und Mentoring

Dieser Vorschlag zielt darauf ab, jenen MigrantInnen, die bereit wären, entsprechende Qualifizierungsmöglichkeiten wahrzunehmen, folgendes Angebot zu machen:

- Sie durchlaufen in einem festgelegten Zeitraum Qualifizierungsmaßnahmen, die schließlich zum Erwerb des Gewerbescheines führen. Es werden ‘Qualifizierungs-Meilensteine’ festgelegt, die in einem bestimmten Zeitraum absolviert werden. Am Ende der Qualifizierungsmaßnahme steht der Erwerb des Gewerbescheines.
- Sie werden in dieser Zeit von einer/einem MentorIn begleitet.
- Sie können in dieser Zeit das Unternehmen als GeschäftsführerIn leiten, ohne noch die formalen Kriterien erfüllt zu haben.
- Bei Abbruch der Qualifizierungsmaßnahme oder Nichterreichen der Meilensteine muss eine Geschäftsführung bestellt werden.
- Die Kosten für dieses Programm sollten für die teilnehmenden MigrantInnen monatlich jedenfalls nicht höher sein als die Kosten für eine/n zu bestellende/n GeschäftsführerIn.

Die Vorteile dieser Maßnahme:

- ☞ Kosten, die für eine/n GeschäftsführerIn aufzubringen wären, werden in die Qualifizierung investiert - der Wert von Qualifizierung wird greifbar.
- ☞ Mentoring würde jene Form von Begleitung bieten, wie sie de facto auch seitens der GeschäftsführerInnen trotz des Anstellungsverhältnisses selten eingebracht wird.
- ☞ UnternehmerInnen, die tatsächlich ein hohes Ausmaß an ‘Selbständigkeit’ besitzen und in deutlich geringerem Ausmaß von „kommerziellen Repräsentanten“ abhängig sind.
- ☞ Professionalisierung der Unternehmen;
- ☞ Vorbildwirkung für andere UnternehmerInnen;

- ☞ die UnternehmerInnen hätten bessere Voraussetzungen, in die Lehrlingsausbildung einzusteigen.
- ☞ Dieses Programm wäre nicht nur für ImmigrantInnen geeignet, sondern auch für ÖsterreicherInnen, die hinsichtlich ihrer Qualifikation ähnlich gelagerte Probleme aufweisen wie ImmigrantInnen.

Ein solches Programm müsste in der Gestaltung der Qualifizierungsbausteine und der pädagogischen Mittel auf die Zielgruppe abgestimmt sein. Idealerweise würde ein solches Programm in einer Pilotphase (möglicherweise im Rahmen eines EU-Projektes) entwickelt und getestet werden, bevor an eine breitere Umsetzung gedacht ist.

11.4.1.5. Selbständigkeit und befristete Aufenthaltstitel

In der legistischen Praxis erhalten Selbständige häufig nur befristete Aufenthaltstitel, ein Vorgehen, das zwei Problembereiche aufreißt:

- ⊙ Eine Unternehmensgründung ist ein deutliches Signal des ‘Sich Niederlassens’ und bedarf auch eines langfristigen Planungshorizontes. Es ist kaum möglich, sinnvolle unternehmerische Strategien zu entwickeln, wenn der Aufenthalt nur für kurze Zeit gesichert ist.
- ⊙ Personen mit einem befristeten Aufenthaltstitel wird seitens der Banken bei der Kreditvergabe ein höheres Risiko zugeordnet. Daher ist die Erlangung von Krediten grundsätzlich schwieriger bzw. jedenfalls mit höheren Zinsen verbunden als bei einem unbefristeten Aufenthaltstitel.

Damit wird ein negativer Kreislauf geschaffen: Beide Problembereiche sind dazu geeignet, die Entwicklungsmöglichkeit des Unternehmens zu beschränken und damit die Sicherung des Lebensunterhaltes zu erschweren – womit letztlich aber die befristeten Aufenthaltstitel begründet werden.

Vorschlag 7: Verstärkte Vergabe von unbefristeten Aufenthaltstiteln

Die Rechtspraxis sollte dahingehend überprüft werden, den UnternehmerInnen stärkere Aufenthaltssicherheit zu vermitteln und ihnen somit Möglichkeiten zur langfristigen Planung geben.

11.4.2. *Interventionsbereich ‘Qualifizierung’*

Mehrfach wurde angemerkt, dass fehlende bzw. nicht adäquate Qualifizierung eines der wesentlichen Probleme in der ‘ethnischen’ Unternehmenslandschaft darstellen. Dies hängt ursächlich mit der Zuwanderungspolitik Österreichs zusammen, die im wesentlichen MigrantInnen als Arbeitsmarktreserve auf dem unteren, unqualifizierten Arbeitsmarktsegment mit schlechten Arbeitsbedingungen sah. Die Regelungen hinsichtlich des Zuganges zum

Arbeitsmarkt führen dazu, dass MigrantInnen sich überwiegend im Segment der Hilfsarbeiter wiederfinden bzw. auch der Großteil der Jugendlichen in nur wenigen Lehrberufen vertreten ist.

Im Verlauf ihrer Arbeitspraxis haben MigrantInnen kaum Möglichkeiten, sich kaufmännische Kenntnisse oder Managementfähigkeiten anzueignen. Selbst der Erwerb der deutschen Sprache wird durch die Art der Tätigkeiten und das Arbeitsumfeld selten gefördert und die Branchenkenntnisse sind nur teilweise in der Selbständigkeit von Nutzen. Eine der Folgen ist auch die geringe Chance auf den Erwerb eines Gewerbescheines oder der Gleichstellung. Die mangelnden kaufmännischen und Branchen- bzw. Fachkenntnisse wirken sich jedoch auch in der laufenden Geschäftsführung aus, denn in der Regel sind die formal angestellten GeschäftsführerInnen kaum bereit, ihr Know how in die Unternehmen einzubringen und weiterzugeben.

Im Zuge der Interviews stießen wir auf mehrere Hindernisse, die es den MigrantInnen schwer machen, existierende Weiterbildungsangebote wahrzunehmen:

- ⊙ Häufig fehlen bereits ausreichende Deutschkenntnisse um die Angebote, wie sie beispielsweise im WIFI existieren, wahrzunehmen.
- ⊙ Der Bestand vieler Unternehmen kann nur aufgrund der zeitlichen Selbstausschöpfung der UnternehmerInnen gewährleistet werden. Damit ist es kaum möglich, zeitliche Ressourcen für Weiterbildung freizumachen.
- ⊙ Viele der Unternehmen kämpfen mit finanziellen Problemen. Daher dominiert eine Strategie der kurzfristigen Überlebenssicherung, die es kaum zulässt, finanzielle Mittel in einen erst mittel- oder langfristig wirksamen Bereich wie Weiterbildung zu investieren.

Die Folge ist, dass ein Gutteil der finanziellen Mittel in externe ExpertInnen (Steuerberater, Anwälte) investiert werden muss, kein eigenes Know how aufgebaut wird und auch Lehrlingsausbildung kaum realisierbar ist.

Die folgenden Vorschläge orientieren sich an diesen Problembereichen. Wesentlich ist jedoch, dass zu entwickelnde Programme konkret auf die Problemlagen dieser Gruppe eingehen und sich an deren Möglichkeiten orientieren. Dies betrifft:

- ⊙ Die angebotenen Inhalte
- ⊙ Die anbietenden Institutionen
- ⊙ Die begrenzten finanziellen Ressourcen
- ⊙ Die begrenzten zeitlichen Ressourcen

Ein Qualifizierungsvorschlag wurde bereits unter Kapitel 11.4.1, Vorschlag 2 präsentiert, der sowohl für NeugründerInnen, als auch für bereits aktive UnternehmerInnen umsetzbar wäre. Auch bei der Entwicklung eines solchen Konzeptes sollten die folgenden Vorschläge berücksichtigt werden.

Vorschlag 8: Sprachkurse für UnternehmerInnen - SPROFF

Die Sprachproblematik hat sich als wesentlich stärker als erwartet herauskristallisiert. Mit fehlenden Sprachkenntnissen sind aber auch die Zugangswege zu weiteren, derzeit angebotenen Qualifizierungsmaßnahmen und auch zu Informationsangeboten limitiert. Es wäre daher zu überlegen, Mittel der in Wien umgesetzten „Sprachoffensive“ auch für UnternehmerInnen zu widmen und hier gezielte Angebote auszuarbeiten.

Die Vorteile diese Maßnahme:

- ☞ Der Weg zur Nutzung anderer Qualifizierungs- und Informationsangeboten wäre erleichtert;
- ☞ eine deutlich gesteigerte Handlungsautonomie der UnternehmerInnen.

Daneben gibt es einen großen Bedarf an Weiterbildungsangeboten hinsichtlich kaufmännischer und branchenspezifischer Aspekte, der auch in den Interviews seitens der UnternehmerInnen immer wieder thematisiert wurde.

Vorschlag 9: abgestimmtes Weiterbildungsangebot mit kaufmännischen, rechtlichen und Branchenschwerpunkten

Unter Berücksichtigung von:

- Mischung von individueller und Ausbildung in der Gruppe sowie Veranstaltungen auf Workshop-Basis
- Orientierung an ‘training on the job’, zumindest immer wieder Phasen der Rückkoppelung an die konkreten Unternehmensbedarfe
- Zugang zu den TeilnehmerInnen (auch) in der Muttersprache
- Heranführen an IuK-Technologien

Die Vorteile dieser Maßnahme wären offensichtlich und versetzen die UnternehmerInnen letztlich auch erst in die Lage, angebotene Informationen entsprechend zu interpretieren und folgerichtig zu agieren. Bei der Entwicklung eines Weiterbildungsangebotes für selbständig erwerbstätige MigrantInnen sollte auf einen modularen Aufbau Wert gelegt werden, der es schließlich auch erlaubt, einen ausreichend Qualifikationsnachweis für den Erwerb des Gewerbescheines zu erbringen.

Im Rahmen der Interviews stellten wir fest, dass viele der UnternehmerInnen selbst mit ausgeprägten Qualifikationsmängeln kämpfen und sich daher auch nicht in der Lage fühlen, ihrerseits Jugendliche auszubilden. Will man die stark wachsende Gruppe der Selbständigen

MigrantInnen für die Lehrlingsausbildung gewinnen, wird zuvor die Qualifizierung der UnternehmerInnen notwendig sein.¹¹⁹

11.4.3. Interventionsbereich: 'Information und Beratung'

Der Mangel an Information geht Hand in Hand mit der problematischen Qualifikations-situation der UnternehmerInnen und vor allem mit ihren Sprachproblemen.

Folgende Faktoren ließen sich als wesentliche Zugangsbarrieren zu Information im Rahmen unserer Erhebungen identifizieren:

- ⊃ zugewanderte UnternehmerInnen schämen sich teilweise ihres mangelnden Wissens und haben daher eine große Scheu, die entsprechenden Institutionen zu kontaktieren;
- ⊃ mangelnde Vertrautheit der UnternehmerInnen mit der österreichischen Institutionen-landschaft (wer ist für was zuständig und warum?);
- ⊃ Sprachbarrieren (es gibt derzeit kaum Informationsmaterialien und keine Beratung zur Unternehmensgründung und -führung in einer anderen Sprache als der deutschen)¹²⁰
- ⊃ Es gibt innerhalb der MigrantInnengemeinden kaum qualifizierte Personen, die zuverlässige und vollständige Auskünfte erteilen können. Information wird daher weitgehend im persönlichen Bekanntenkreis gesucht, überwiegend haben diese 'Informanten' jedoch nur unvollständiges Wissen (Weitergabe von Informationen 'aus zweiter Hand').

Vorschlag 10: schriftliche Informationen in anderen als der deutschen Sprache

Verschiedene regelmäßig erscheinende Informationsblätter der Wirtschaftskammer aber auch anderer Einrichtungen (Bsp. Sozialversicherung der Gewerbetreibenden) oder beispielsweise Merkblätter der Finanzämter sollten in den Sprachen der UnternehmerInnen zur Verfügung stehen.¹²¹

Daneben sollte auch die gezielte individuelle und mündliche Information bzw. Beratung von MigrantInnen mehr Aufmerksamkeit gewidmet werden. Institutionen wie die Wirtschaftskammer, der Wiener Wirtschaftsförderungsfonds oder das WIFI sollten dabei eine größere Rolle als bisher spielen. Die bereits genannten Organisationen bieten bislang Beratung nur in deutscher Sprache an.

¹¹⁹ In Deutschland gibt es einige Programme zur gezielten Einbindung der unternehmerisch aktiven ImmigrantInnen als Lehrlingsausbildner.

¹²⁰ Es gibt beispielsweise allgemeine Informationsmaterialien über den Wirtschaftsstandort Wien des Wiener Wirtschaftsförderungsfonds in englischer Sprache, die sich jedoch an größere Unternehmen richten.

¹²¹ Das Zentrum für soziale Innovation hat im Rahmen von URBAN-Wien eine Reihe von Informationsbroschüren produziert, die in türkisch, serbisch-cyrrillisch, kroatisch-latein und englisch gedruckt und kostenlos verteilt wurden. Die Nachfrage war enorm und untermauert den Bedarf nach zusätzlicher Information für diese UnternehmerInnengruppen.

Vorschlag 11: muttersprachliche Beratung in existierenden Einrichtungen

Wirtschaftskammer, WWFF und WIFI nehmen BeraterInnen insbesondere mit türkischer und serbisch/kroatischer Muttersprache auf und ermöglichen somit muttersprachliche Beratung innerhalb des existierenden Rahmens.

Wir konnten feststellen, dass seitens der ImmigrantInnen große Barrieren hinsichtlich existierender Beratungseinrichtungen existieren. Die wenigsten schaffen den Schritt in die Wirtschaftskammer - eine Einrichtung, die ihrer Meinung nach für ÖsterreicherInnen gedacht ist. Es erscheint daher sinnvoll, eine Beratungseinrichtung vor Ort einzurichten, die auch in ihrer personellen Besetzung die Zugangsbarrieren der MigrantInnen reduziert. Eine derartige Maßnahme erscheint insbesondere dann sinnvoll, wenn die ökonomische Struktur eines Stadtteils (Bsp. URBAN-Gebiet) gezielt aufgewertet und eine nachhaltige Einbindung von MigrantInnen in diesen wirtschaftlichen Restrukturierungsprozess erreicht werden soll.

Vorschlag 12: Regionale Beratungszentren in Gebieten mit einer hohen Dichte an Unternehmen, die von ImmigrantInnen betrieben werden

Damit wären mehrere Ziele verbunden:

1. Prävention: Die Ursachen vieler Probleme in den Unternehmen sind in Fehlentscheidungen zu finden, die bereits in der Startphase getroffen wurden.
2. Begleitung für bereits bestehende Unternehmen¹²²
3. Unterstützung in Krisensituationen
4. Bildungsberatung
5. Insbesondere hinsichtlich zugewanderter UnternehmerInnen: Diversifizierung der Unternehmenslandschaft (nicht nur Konzentration auf wenige überlaufene Branchen, Alternativen ausarbeiten und im Falle von Neugründungen aber auch Geschäftserweiterungen den (angehenden) UnternehmerInnen zugänglich machen,..)
6. MigrantInnen sollen als BeraterInnen aktiv sein und in diese Richtung auch qualifiziert werden. Damit wäre gewährleistet, dass neben Beratung in deutscher Sprache auch der muttersprachlichen Informationszugang möglich ist. Es sollten alle in dieser Region aktiven UnternehmerInnen angesprochen werden und keine 'ethnische Sondereinrichtung' entstehen!

¹²² bei der Emporium Konferenz (21.-21. 11. 97 / Amsterdam; Thema: 'Ethnic Entrepreneurship: A world of opportunities') wurde die starke Konzentration auf Gründungsberatung unter Nichtberücksichtigung der Beratung und Begleitung existierender Unternehmen in den meisten europäischen Modellprojekten vielfach kritisiert.

Beim Aufbau eines derartigen Informationszentrums muss jedoch beachtet werden:

- ⊃ keine sozialarbeiterische Beratung (Hilfe), sondern Konzentration auf den ökonomischen Aspekt und Schaffung längerfristiger Perspektiven (Zukunftsökonomien)
- ⊃ kein einfaches Weiterverweisen an Institutionen (Verdoppelung des status quo)
- ⊃ das Image der ethnischen Segregation sollte durch einen regionalen Ansatz vermieden werden um Marginalisierung entgegenzuwirken, d.h., ALLE UnternehmerInnen sollten angesprochen werden (gemeinsame strukturelle Probleme als Basis)¹²³
- ⊃ eine derartige Einrichtung sollte von den wesentlichen Interessenvertretungsorganisationen wie beispielsweise Wirtschaftskammer und Wiener Wirtschaftsförderungsfonds getragen werden. Damit wäre auch ein erstes Bindeglied zwischen diesen Organisationen und den selbständig erwerbstätigen MigrantInnen geschaffen, auf das weiter aufgebaut werden könnte.

Im Zuge der Erhebungen hat sich gezeigt, dass es keine Personen gibt, die sowohl eine qualifizierte Unternehmensberatung als auch Beratung über die immer wieder aus dem Aufenthaltsrecht und dem Ausländerbeschäftigungsgesetz hineinspielenden Problematiken anbieten können. Darauf wäre in einer Qualifizierungsphase für BeraterInnen genauso Rücksicht zu nehmen wie auf den Umstand, dass es in den ImmigrantInnengemeinden kaum Personen gibt, die eine professionelle umfassende und zuverlässige unternehmensbezogene Beratungsleistung erbringen können. Für die Einrichtung eines Informationszentrums mit muttersprachlichem Angebot ist es daher notwendig, vorab geeignete Personen auszuwählen und sie in eine Qualifizierungsphase einzubinden.

11.4.4. Interventionsbereich 'Interessenvertretung – Vernetzung – Öffentlichkeitsarbeit'

Die Interessen der zugewanderten UnternehmerInnen finden derzeit sehr geringen Widerhall in den existierenden Interessenvertretungen und auch Versuche einer formellen Selbstorganisation der UnternehmerInnen haben bisher kaum Früchte getragen. Nur sehr wenige ImmigrantInnen haben bisher in der Wirtschaftskammer Funktionen inne, was auch auf das Wahlrecht zurückzuführen ist. Es ist völlig unverständlich, warum zwischenstaatliche Abkommen mit beispielsweise südamerikanischen Staaten existieren, aber nicht mit den Herkunftsländern der größten ImmigrantInnengruppen in Österreich.

Die UnternehmerInnen sollten in diesem Zusammenhang verstärkt als ökonomisch aktive Personen begriffen werden, die in einigen Stadtteilen von Wien bereits wesentlich die ökonomische Struktur mitbestimmen und daher nicht mehr übersehen werden dürfen.

¹²³ Vgl. die Ergebnisse der Befragung einheimischer UnternehmerInnen in Kapitel 10.

Vorschlag 13: Adaptierung des Wahlrechts in der Wirtschaftskammer

Grundsätzlich sollte dieses Wahlrecht nicht dazu dienen, wesentliche Gruppen von Selbständigen aus den gewählten Funktionen auszuschließen. Eine Adaptierung des Wahlrechts ist daher anzustreben. Eine weitere Möglichkeit ist das Anstreben von zwischenstaatlichen Abkommen mit den wichtigsten Herkunftsländern der ImmigrantInnen. Die Zahl der gewählten FunktionärInnen mit Migrationshintergrund sollte jedenfalls deutlich erhöht werden um eine verbesserte Interessenvertretung zu gewährleisten.

Vorschlag 14: Vermehrte Beschäftigung von ImmigrantInnen

In Organisationen wie Wirtschaftskammer, WIFI, WWFF, Finanzämter und Sozialversicherung der Gewerbetreibenden sollte der Anteil der MigrantInnen an den Beschäftigten deutlich erhöht werden. Gemeinsam mit einer erhöhten Zahl an zugewanderten FunktionärInnen in der Wirtschaftskammer kann nur so der Eindruck bei den zugewanderten UnternehmerInnen, dass es sich dabei um Einrichtungen ‘für ÖsterreicherInnen’ handelt, reduziert werden.

Vorschlag 15: Schaffung einer besseren Informationsgrundlage

Um zugewanderte UnternehmerInnen gezielt zu fördern, sollte die Informationsbasis verbessert werden. Der bisherige Informationsstand bezieht sich auf Forschungsprojekte, die im wesentlichen auf spezielle Gruppen und bestimmte Regionen fokussiert sind. Um ein besseres Bild über die existierende Unternehmenszene zu gewinnen, wäre eine statistische Erfassung zumindest nach Staatsbürgerschaft – eventuell auch nach Muttersprache – wünschenswert. Hier müsste entweder in der Wirtschaftskammer oder besser noch bei der Sozialversicherung der Gewerbetreibenden angesetzt werden.

Vorschlag 16: Spezielle Förderinstrumentarien

Förderinstrumentarien, wie beispielsweise Gründungssparen oder spezifische Kreditstützungen (beispielsweise im Rahmen BÜRGES) sollten stärker unter Bedachtnahme der Bedürfnisse dieser UnternehmerInnengruppen konzipiert werden.

Vorschlag 17: Verstärkte Öffentlichkeitsarbeit

Gezielte Öffentlichkeitsarbeit in Mainstream-Medien, die den Beitrag der zugewanderten UnternehmerInnen zur lokalen und nationalen Wirtschaftsentwicklung thematisieren, erhöhen die Akzeptanz dieser Gruppe in der Bevölkerung und folglich auch die Akzeptanz spezifischer Fördermaßnahmen.

Vorschlag 18: Einbindung existierender Initiativen zugewanderter UnternehmerInnen zur Interessenvertretung

Bisher war Versuchen der Etablierung von Vereinen zur Interessenvertretung der zugewanderten UnternehmerInnen nur wenig Erfolg beschieden. Möglichkeiten der Einbindung und Kooperation dieser Organisationen sollten überprüft werden.

Bei Realisierung eines abgestimmten Maßnahmenpaketes sind insbesondere auf regionaler aber auch auf nationaler Ebene nachhaltige Wirtschaftsimpulse zu erwarten, von denen sowohl die MigrantInnen als auch die Aufnahmegesellschaft profitieren würden. Die eingangs beschriebenen Zielsetzungen (vgl. Seite 190) könnten damit erreicht werden und selbständige Erwerbstätigkeit für die ImmigrantInnen einen Pfad in Richtung sozio-ökonomische Emanzipierung darstellen.

11.4.5. Umsetzbare Maßnahmen: kurz- und mittelfristig

Nicht alle der vorgeschlagenen Maßnahmen sind kurzfristig umsetzbar, einige bedürfen längerer Entscheidungsfindungsprozesse bzw. Vorbereitungsphasen. Insbesondere die Vorschläge hinsichtlich der Qualifizierungs-, Informations- und Beratungsangebote ließen sich jedoch in einem Modellversuch auf lokaler Basis relativ rasch realisieren.

Für einen solchen Modellversuch sprechen mehrere Gründe:

- ☞ Ein akkordiertes Angebot an Qualifizierungsmaßnahmen und Beratungs- bzw. Informationsangeboten kann unabhängig von Gesetzesänderungen umgesetzt werden.
- ☞ In einem Modellprojekt läßt sich herausfinden, wie gut die entwickelten Angebote tatsächlich von den UnternehmerInnen angenommen werden (können) bzw. bestehen im kleinen Rahmen noch gute Möglichkeiten der Konzeptadaptierung.
- ☞ Ein erfolgreiches Modellprojekt erhöht den Druck in Richtung Gesetzesänderung bzw. Adaptierung der legislatischen Praxis genauso wie in Richtung verstärkter Vertretung der MigrantInnen in der Interessenvertretung.

12. ZUSAMMENFASSUNG

Als forschungsleitendes Modell für die vorliegende Untersuchung wurde der interaktive Ansatz gewählt (Waldinger et al. 1990). Diesem folgend wurden die Opportunitätsstrukturen bzw. Barrieren für unternehmerische Tätigkeiten durch ImmigrantInnen in einem spezifischen Wiener Gebiet festgestellt. Dabei wurde sowohl der rechtliche Rahmen als auch der ökonomische Rahmen (inklusive Arbeitsmarktentwicklung) und der lokale Kontext in die Analyse mit einbezogen.

Daran anschließend wurden 45 leitfadengestützte Interviews mit UnternehmerInnen durchgeführt, die aus der Türkei oder den Nachfolgestaaten des ehemaligen Jugoslawien stammen. Dabei beschränkten wir uns auf jene westliche Bezirke Wiens, die durch einen hohen Anteil an zugewandeter Bevölkerung gekennzeichnet sind. Weiters konzentrierten wir uns auf Branchen, die sowohl in der einschlägigen Literatur häufig genannt werden, aber auch aufgrund einer Sonderauswertung der Volkszählung 1991 als wesentlich erachtet wurden: Gastgewerbe, Handel, aber auch Videotheken, Reisebüros, Schneidereien und Übersetzungsbüros.

WER GRÜNDET EIN UNTERNEHMEN?

Die Durchführung von 45 qualitativen Interviews erlaubt keine repräsentativen Aussagen, für das bessere Verständnis der nachfolgenden Ausführungen wollen wir jedoch die befragten UnternehmerInnen kurz skizzieren. Die Hälfte der Befragten gründete das Unternehmen im Alter zwischen 30 und 40 Jahren. Jeweils ein Viertel der Interviewten war zum Zeitpunkt der Gründung unter 30 Jahre bzw. über 40 Jahre alt. Zum Zeitpunkt der Befragung waren nur zwei UnternehmerInnen 30 Jahre oder jünger, die Hälfte war zwischen 31 bis 40 Jahre alt und 21 Personen waren älter als 40 Jahre. In der letztgenannten Gruppe sind immerhin 9 Befragte über 50 Jahre alt.

Die UnternehmerInnen hielten sich vor der Unternehmensgründung in der Regel bereits längere Zeit in Österreich auf und gingen zuvor einer unselbständigen Erwerbstätigkeit nach. Beinahe die Hälfte der Befragten (19) hielt sich zum Zeitpunkt der Interviewführung bereits 20 Jahre und länger in Österreich auf und ebenfalls etwa die Hälfte (23) besitzt die österreichische Staatsbürgerschaft. Nur ein Viertel der Unternehmen wurde erst nach 1995 gegründet,¹²⁴ ein Unternehmen bestand bereits seit 1980. Die Anzahl der Beschäftigten bewegt sich zwischen einer und elf MitarbeiterInnen.

Ähnlich wie in anderen Staaten und Städten, konzentrieren sich die zugewanderten UnternehmerInnen im Untersuchungsgebiet überwiegend auf Branchen mit niedrigen Zugangsbarrieren, geringem technologischem Entwicklungsgrad und geringem Kapitalbedarf gegenüber hohem Arbeitseinsatz. Besonders für ImmigrantInnen aus der Türkei und dem ehemaligen Jugoslawien zeigt sich, dass sie überwiegend im Handel und im Beherbergungs- u.

¹²⁴ Die Interviews wurden 1998 durchgeführt.

Gaststättenwesen aktiv sind. Beide Sektoren sind durch hohe Konkurrenz und ungünstige Arbeitsbedingungen zu charakterisieren und sind in den Insolvenzstatistiken prominent vertreten.

AUF WELCHE RESSOURCEN STÜTZEN SICH DIE UNTERNEHMERINNEN?

In den Interviews mit UnternehmerInnen konnten wir immer wieder feststellen, dass viele von ihnen sehr ambitioniert sind, aber häufig bereits bei der Geschäftsgründung nicht über die notwendigen Ausgangsressourcen wie beispielsweise Kapital, Qualifikation, etc. verfügen.

- Viele der UnternehmerInnen haben vor der Gründung unterprivilegierte Positionen am Arbeitsmarkt eingenommen und verfügen daher über ein nur sehr geringes Startkapital. Besonders bei Personen, die über keine unbefristete Aufenthaltsgenehmigung verfügen, sind auch die Banken sehr zurückhaltend bei der Kreditvergabe. Daher wird meist mit einem sehr geringen Geldmitteln begonnen, die sich in der Regel aus eigenen Ersparnissen und aus Ersparnissen des näheren und weiteren Verwandten- u. Freundschaftskreises zusammensetzen.
- Da viele der Befragten über einen eher geringen formalen Ausbildungsgrad verfügen und in der Regel auch nicht das österreichische Ausbildungssystem durchlaufen haben, können sie kaum die Befähigungsnachweise für gebundene Gewerbe erbringen. Gemeinsam mit der für türkische und ex-jugoslawische StaatsbürgerInnen gegebenen Notwendigkeit, das Gleichstellungsverfahren zu durchlaufen, führen diese Rahmenbedingungen dazu, dass häufig betriebsferne Personen die gewerberechtliche Geschäftsführung übernehmen.
- Besonders in der Phase der Geschäftsgründung stützen sich viele UnternehmerInnen auf andere ImmigrantInnen als KundInnen. Dies wird gerade im Untersuchungsgebiet zunehmend problematisch, denn die Zunahme von Unternehmen, die ähnliche Produkte und Dienstleistungen für diese Zielgruppen anbieten, ist unübersehbar und wird auch seitens der UnternehmerInnen immer wieder als problematisch thematisiert. Die 'ethnische Grenze' zu überspringen, gelingt dann in weiterer Folge nur den wenigsten.
- Die von uns untersuchten Unternehmen stützen sich zu 95% auf MitarbeiterInnen, die aus der eigenen ethnischen Gruppe kommen, häufig auf Freunde und/oder Familienmitglieder. Vertrauenswürdigkeit wird seitens der UnternehmerInnen als eine wichtige 'Qualifikation' eingestuft. Die weitgehende Orientierung auf Mitglieder der eigenen ethnischen Gruppe und/oder andere MigrantInnen lässt auch die entsprechenden Sprachkenntnisse sowie das Wissen um die Konsumbedürfnisse der Kunden zu einer wichtigen Qualifikation werden.
- Im Gegensatz zu der starken Orientierung bei den Kunden und MitarbeiterInnen an anderen MigrantInnen sind die Geschäftspartner häufig österreichische Unternehmen. Produkte, die oft als 'ethnische' Produkte wahrgenommen werden, können beispielsweise durchaus von einem oberösterreichischen Lebensmittelproduzenten stammen. Nur wenige Produkte werden direkt aus den Herkunftsländern importiert. Allerdings stellten wir fest, dass die Informationsdefizite der UnternehmerInnen, die im wesentlichen auf Sprachbarrieren beruhen, dazu führen, dass eine starke Abhängigkeit von verschiedenen Experten gegeben ist - überwiegend österreichische Steuerberater und Anwälte profitieren von den Informationsdefiziten der UnternehmerInnen.

- Als Informationsquellen spielen daneben Angehörige der eigenen Gruppe eine wesentliche Rolle. Allerdings heisst das auch, dass häufig nur unvollständige Information gewonnen wird.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass dieses weitgehende Stützen auf Ressourcen der eigenen Herkunftsgruppe in der Regel keine frei gewählte Strategie ist. Im Gegenteil wird damit die Unmöglichkeit, aufgrund von Sprachproblemen und/ oder Informationsdefiziten andere - möglicherweise effizientere - Strategien zu verfolgen, kompensiert.

Rechtliche Barrieren, ungenügende Weiterbildungs- und Informationsangebote für diese Gruppe und geringe Anerkennung ihrer Beiträge zum (lokalen) Wirtschaftsgeschehen befördert die Entwicklung einer marginalisierten, unterschichteten ethnischen Unternehmerlandschaft. Ein zielgruppengenaues, abgestimmtes Paket an Maßnahmen könnte jedoch zur Professionalisierung und Stabilisierung dieser Unternehmen beitragen. Damit könnten diese Unternehmen verstärkt wertvolle Funktionen sowohl für die Aufnahmegesellschaft als auch für die Herkunftsgruppe übernehmen.

Anhang: Leitfaden für die Interviews mit UnternehmerInnen

1. BLOCK: INDIVIDUELLE MIGRATIONS BIOGRAPHIE

WOHER? (Herkunftsort und Herkunftsregion)

WESHALB? (Gründe für Migration nach Wien)

ART DER WANDERUNG (Migration erfolgte alleine - im Familienverband - im Rahmen einer Kettenwanderung?)

Erfolgte die Wanderung nach Wien direkt oder mit Zwischenstationen (evtl. vorherige Land-Stadt-Binnenmigration etc.)

Wanderung befristet oder dauerhaft (stimmt die ursprüngliche Absicht noch mit der jetzigen überein? Falls nicht, wann und aufgrund welcher Ereignisse wurde die Meinung geändert?)

⇒ STAATSBÜRGERSCHAFT (sowohl bezüglich des Interviewpartners selbst, als auch die Familienangehörigen: EhepartnerIn, Kinder)

⇒ AUSBILDUNG UND BERUFSTÄTIGKEIT:

im Herkunftsland - in Österreich?

Bezüglich Berufstätigkeit vor der Selbständigkeit insbesondere:

selbständige oder unselbständige Erwerbstätigkeit in der Türkei?

Art des Betriebes (Bsp. groß / klein, Produktion/Dienstleistung
Branche, Art der Tätigkeit

⇒ JETZIGE LEBENSUMSTÄNDE

Wohnen: nach Möglichkeit genaue Adresse.

wohnen im selben Haus in der Nachbarschaft viele andere Angehörige
der eigenen Herkunftsgesellschaft?

wenn ja: Wie intensiv sind die Kontakte?

Spielte die Nachbarschaft eine Rolle bei der Wohnungssuche?

Familie: Wie vollständig ist die Familie? (EhepartnerIn, Kinder, Eltern, Geschwister, erweiterter Verwandtschaftskreis)

War die Familie schon immer vollständig oder sind mit der Zeit Familienangehörige aus der Türkei nachgezogen?

Wie intensiv sind die Kontakte?

Bekannten- und Freundeskreis:

Sind die Freunde und Bekannte überwiegend Einheimische, TürkInnen oder Zugewanderte aus anderen Ländern?

Hat der/die Befragte eine Funktion in einem Verein oder einer Organisation?
Wenn ja: Um welche Vereine/Organisationen etc. handelt es sich dabei?

2. BLOCK: DAS UNTERNEHMEN

⇒ WESHALB (Motive): Wie kam es zum Entschluss, UnternehmerIn zu werden? War die Idee schon lange vorhanden oder war es eine spontane Entscheidung? War die Gründung eines Geschäftes bereits ein Ziel bei der Auswanderung?

Welche Vorteile wurden von einem eigenen Geschäft erwartet

⇒ WELCHES GESCHÄFT:

War das Geschäft eine Neugründung oder wurde ein bestehendes weitergeführt?

Bei Neugründung: Was befand sich an der Stelle dieses Geschäfts zuvor?

Bei Weiterführung: Von wem übernommen? Wie kam es dazu?

⇒ WER: Rechtliche Position der InterviewpartnerIn

⇒ WOHER INFORMATIONEN:

Woher wurden die Informationen bezogen, besonders zu:

- rechtlichen Voraussetzungen
- bürokratischen Notwendigkeiten
- wo und wie findet man ein Geschäftslokal
- wie bewirbt man sich um einen Kredit etc.

⇒ VERTRETUNGSORGANISATIONEN:

Mit welchen Einrichtungen hatten sie in der Vorbereitungsphase zu tun?

- Beratung durch Wirtschaftskammer
- Beratung durch Wirtschaftsförderungsfonds
- Beratung durch Integrationsfonds
- andere.

⇒ FINANZIERUNG: Wie wurde die Gründung oder Übernahme des Geschäftes finanziert?
Beispielsweise

durch Ersparnes (wenn ja: gab es für das ersparte Geld vielleicht zuerst andere Pläne?)

durch Unterstützung von Familienmitgliedern und Freunden

durch türkische Kreditinstitute oder Kreditinstitute anderer Zugewanderter (vielleicht weil von einheimischen Banken abgelehnt?)

über Banken

andere Finanzierungsmöglichkeiten

⇒ BESCHREIBUNG DES BETRIEBES:

Branche (warum diese Branche?)

Beschäftigte: Anzahl: Vollzeit, Teilzeit, Mithelfende Familienangehörige und Personen, die manchmal helfen.

ethnische Zugehörigkeit der Beschäftigten

Qualifikation der MitarbeiterInnen? Werden Lehrlinge ausgebildet? - ist bekannt, welche Voraussetzungen zur Ausbildung der Lehrlinge notwendig sind?

Ist es schwer, MitarbeiterInnen zu finden?

Filialen? (Wenn ja: wieviel, wo?)

Wer sind die KundInnen? (Angehörige der eigenen Gruppe, Einheimische, andere Zugewanderte etc.). Wie war es ursprünglich vorgesehen und hat sich die Struktur der Kunden mit der Zeit geändert?

Wer sind die GeschäftspartnerInnen wie zum Beispiel Lieferanten?

(Angehörige der eigenen Gruppe, Einheimische, andere Zugewanderte etc.). Wie war es vorgesehen und hat sich die Struktur der Geschäftspartner mit der Zeit geändert?

Welche Art von Waren oder Dienstleistungen werden angeboten? sind sie an der Herkunftskultur orientiert (Beispiel bestimmte Lebensmittel, Kleidungsstücke etc.). Woher kommen bestimmte Waren? Werden sie direkt aus dem Herkunftsland importiert? etc.

⇒ BILANZ: Haben sich die Erwartungen, die in das Geschäft gesteckt wurden, erfüllt?

Welche Hoffnungen wurden enttäuscht, was wurde positiv?

⇒ PROBLEME: Was waren die größten Probleme und wie wurden sie gelöst:

Beispiele: sprachliche Probleme

rechtliche Probleme

Probleme der Informationsbeschaffung

Erwerb der notwendigen eigenen Fähigkeiten, ein Geschäft zu führen
(Beispiel Kalkulation, Buchhaltung, evtl. Konzessionsprüfung etc.)

Beschaffung der notwendigen finanziellen Ressourcen (musste bereits ein- oder mehrmals Konkurs oder Ausgleich durchgeführt werden?)

Wettbewerb mit Geschäften von Einheimischen, mit Geschäften von Landsleuten oder anderer Zugewanderter

FREMDENFEINDLICHKEIT: War das Geschäft jemals Ziel fremdenfeindlicher Aggressionen?

⇒ Weitere ZUKUNFTSPÄNE?

Literatur

- Aldrich H., Trevor J., McEvoy D., Ethnic advantage and minority business development. In: Ward/Jenkins 1984, 189-210
- Alisch M., Dangschat J., Armut und soziale Integration. Strategien sozialer Stadtentwicklung und lokaler Nachhaltigkeit. Opladen 1998.
- Alpheis H., Erschwert die ethnische Konzentration die Eingliederung? In Esser/ Friedrichs 1990, 147-184.
- Althaler K., Hohenwarter A. (Hrsg.), Torschluss. Wanderungsbewegungen und Politik in Europa, Wien 1992
- Anderson B., Imagined Communities. Reflections on the Origin and Spread of Nationalism. London-New York, 1991.
- Arbeitskreis Qualitative Sozialforschung (Hg.), Verführung zum Qualitativen Forschen, eine Methodenauswahl, Wien 1994
- Auster E., Aldrich H., Small business vulnerability, ethnic enclaves and ethnic enterprise. In: Ward/Jenkins 1984, 39-56
- Bakke E.W. (Hg.), Labour Mobility and Economic Opportunity. New York 1954
- Bammel H., Becker H. (Hg.), Sport und ausländische Mitbürger. Bonn 1985
- Barfuß, Walter, 1995, Der Zugang zum Gewerbe. In Korinek 1994, 61-86
- Barrett G., Jones T., McEvoy D., The economic embeddedness of immigrant enterprise in Britain. Paper presented at the meeting of the Thematic Network „Working on the Fringes: Immigrant Businesses, Economic Integration and Informal Practices“, Jerusalem 17-20 June 2000.
- Barth F., Ethnic Groups and Boundaries. The Social Organization of Culture Difference. London 1969.
- Bauböck R., >Nach Rasse und Sprache verschieden< Migrationspolitik in Österreich von der Monarchie bis heute. Institut für Höhere Studien, Reihe Politikwissenschaft No. 31, Wien 1996.
- Bauböck, R., Demographische und soziale Struktur der jugoslawischen und türkischen Wohnbevölkerung in Österreich. In: Wimmer 1986, 181-240.
- Bauböck, R., Ethnizität, Minderheiten und Staat. In: Bauböck, R./Baumgartner G. u.a. (Hrsg.), '...und raus bist du!' Ethnische Minderheiten in der Politik, Wien 1988, 3-22.
- Bauböck R., Wimmer H., Social Partnership and 'Foreigners Policy'. In: European Journal of Political Research, 1988, 16, 659-681.
- Bauböck, R., Kulturelle Integration von Einwanderern. In: Journal für Sozialforschung, Jg.34, 1994, 71-76.
- Bielefeld, Uli: Das Konzept des Fremden und die Wirklichkeit des Imaginären, in: ders. (Hg.): Das Eigene und das Fremde. Neuer Rassismus in der alten Welt? Hamburg 1992.
- Biffel, G., Der Strukturwandel der Ausländerbeschäftigung in Österreich. In: WIFO-Monatsberichte 11-12/1984, S.649-664.

- Biffl, G., Deutsch E., Lutz H., Marterbauer M. (Österreichisches Institut für Wirtschaftsförderung), Ökonomische und strukturelle Aspekte der Ausländerbeschäftigung in Österreich, Wien 1997.
- Biffl G., Insider und Outsider, Inländer und Ausländer: Wo sind die Grenzen? WIFO Working Paper Nr. 125, 1999.
- Blaschke J., Boissevain J., Grotenberg H., Joseph I., Morikvasic M., Ward R., European Trends in Ethnic Business. In: Waldinger et al 1990, 79-105 (zitiert als Blaschke et al 1990).
- Blaschke J., Erösz A., Herkunft und Geschäftsaufnahme türkischer Kleingewerbetreibenderin Berlin. Berlin 1987
- Bogardus E., A Race Relations Cycle. In: American Journal of Sociology, 1929/30; Vol. 35; 612-617.
- Boissevain J., Blaschke J., Grotenberg H., Joseph I., Morikvasic M., Ward R., Ethnic Entrepreneurs and Ethnic Strategies, In: Waldinger et al 1990, 131-156.
- Bonacich E., A Theory of Middleman Minorities. In: American Sociological Review, Vol.38, Nr. 5/1973, 583-593.
- Bonacich E., Modell J., The Economic Basis of Ethnic Solidarity: A Study of Japanese Americans. Berkeley, Los Angeles 1980.
- Bonacich E., The Other Side of Ethnic Entrepreneurship: A Dialogue with Waldinger, Aldrich, Ward and Associates. In: International Migration Review, Vol. 27, Nr. 3/1993, 685-692.
- Brech J., Venhué L. (Hg.), Migration - Stadt im Wandel. Darmstadt 1997. (Erschienen im Rahmen der 6. europäischen Wohnbund-Konferenz „Migration - Stadt im Wandel“ vom 27. - 30. 11. 1997 in Berlin)
- Bukow, W.D., Feinbild: Minderheit, Ethnisierung und ihre Ziele, Opladen 1996.
- Bukow, W.-D., Leben in der multikulturellen Gesellschaft. Die Entstehung kleiner Unternehmer und der Umgang mit ethnischen Minderheiten. Opladen 1993.
- Calgar, A., Das Kulturkonzept als Zwangsjacke in Studien zur Arbeitsmigration. In: Zeitschrift für Türkeistudien, Nr.1/1190, S.93-103.
- Choenni A., Veelsortig Assortiment. Allochtoon Ondernemerschap in Amsterdam als Incorporatietraject 1965-1995. Proefschrift Universiteit van Amsterdam, 1997. Englische Zusammenfassung.
- Cinar D., Hofinger Ch., Waldrauch H., Integrationsindex. Zur rechtlichen Integration von AusländerInnen in ausgewählten europäischen Ländern. Institut für Höhere Studien, Reihe Politikwissenschaft No. 25; Wien 1995.
- Collins J., Castles St., Restructuring, Migrant Labour Markets and Small Business in Australia. In: Migration 10/1991, 7-33.
- Cross M., Waldinger R., Economic integration and labour market change: a review and re-appraisal. A discussion paper prepared for the Second International Metropolis Conference Copenhagen, 25.-27. September 1997.
- Dittrich E, Radtke F.-O. (Hrsg.), Ethnizität: Wissenschaft und Minderheit. Opladen 1990.
- Dujmovits W., Die Amerikawanderung der Burgenländer. Dissertation, Wien 1980.
- Duymaz I. (Zentrum für Türkeistudien), Türkische Unternehmensgründungen. Von der Nische zum Markt? Opladen 1989.

- Eisenstadt S., *The Absorption of Immigrants*. London 1954.
- Elias N., Scotson J., *Etablierte und Außenseiter*. Frankfurt/M. 1993.
- Elschenbroich D. (Hg.), *Einwanderung - Integration - ethnische Bindung*. Harvard Encyclopedia of American Ethnic Groups. Eine deutsche Auswahl. Frankfurt/M. 1985.
- Elschenbroich Donata, *Eine Nation von Einwanderern. Ethnisches Bewußtsein und Integationspolitik in den USA*. Frankfurt/Main 1986
- Ersöz A., *Zuwanderer im Berliner Handwerk*. In: *Migration* 3/1988, 115-133.
- Esser H., *Aspekte der Wanderungssoziologie. Assimilation und Integration von Wanderern, ethnischen Gruppen und Minderheiten. Eine handlungstheoretische Analyse*. Darmstadt, Neuwied 1980.
- Esser H., Friedrichs J. (Hrsg.): *Generation und Identität*. Opladen 1990.
- Esser H., *Nur eine Frage der Zeit? Zur Frage der Eingliederung von Migranten im Generationen-Zyklus und zu einer Möglichkeit, Unterschiede hierin theoretisch zu erklären*. In: Esser/Friedrichs 1990, 73-100.
- Fassmann H., *Arbeitsmarktsegmentation und Berufslaufbahnen. Ein Beitrag zur Arbeitsmarktgeographie Österreichs*. Wien 1993.
- Fassmann H., Münz R., *Einwanderungsland Österreich? Gastarbeiter - Flüchtlinge - Immigranten*. Wien 1992.
- Fassmann, H., *Funktion und Bedeutung der Arbeitsmigration nach Österreich*. In: Althaler/Hohenwarter 1992, 100-110.
- Fassmann, H./ Münz, R. (Hrsg.), *Migration in Europa*, Frankfurt a. M. 1996
- Fassmann, H., Matuschek H., Menasse E. (Hg.), *Abgrenzen. Ausgrenzen. Aufnehmen. Empirische Befunde zur Fremdenfeindlichekeit*. Klagenfurt/ Celovec 1999.
- Flap H., Kumcu A., Bulder B., *The Social Capital of Ethnic Entrepreneurs and their Business Success*. In: Rath 2000. 142-161.
- Flick U., *Qualitative Forschung, Theorie, Methoden in Psychologie und Sozialwissenschaften, rowohlts enzyklopädie*. Reinbeck bei Hamburg 1995.
- Friedrichs J., *Stadtsoziologie*. Opladen 1995.
- Fuchs B., *Ethnischer Kapitalismus: Ökonomie der Südasiaten in Wien*. Dissertation Univ. Wien, 1997.
- Fuchs B., *Freundlich lächelnde Litfaßsäulen: Zeitungskolporteure – Typisierung und Realität*. Veröffentlichungen des Instituts für Volkskunde der Universität Wien 12, 1998 (zugleich: Diplomarbeit Univ. Wien 1992).
- Garfinkel H., *Studies in ethnomethodology*. Englewood Cliffs/N.Y. 1967
- Gehmacher E., *Mehrfachloyalität statt Assimilation und Ghetto*. In: *ÖZS* 3/1988.
- Giles W., *Class, Gender and Race Struggles in a Portuguese Neighbourhood in London*. In: *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol.15, Nr.3/1991, 433-441.
- Gitmez A., Wilpert C., *A Micro-Society or an Ethnic Community? Sozial Organisations and Ethnicity amongst Turkish Migrants in Berlin*. In: Rex/ Joly/ Wilpert 1987.

- Glaser B., Strauss A., The discovery of grounded theory. Strategies for qualitative research. New York 1967.
- Glazer N., Moynihan D.P., Beyond the Melting Pot. The Negroes, Puerto Ricans, Jews, Italians and Irish of New York City. Cambridge, Mass. 1964.
- Goffee R., Scace R. (eds.), Entrepreneurship in Europe. London 1987
- Goldberg A., Unternehmensgründungen von Ausländern in der Bundesrepublik Deutschland. In: Sen/ Goldberg 1996, 47-80.
- Gordon M., Assimilation in American Life. The Role of Race, Religion and National Origins. New York 1964.
- Granovetter M., The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs. In: Portes 1995, 128-165.
- Gross, M., Ferne/Nähe. Einige Überlegungen zum „vorläufig letzten Versuch, das Fremde zu erfinden“, in: Schäffter 1991, 56-71.
- Haberfellner R., Betz F., Ethnische Ökonomien als Lebens-, Arbeits- und Ausbildungsstätten. Endbericht im Rahmen von URBAN Gürtel Plus, Wien 1999, veröffentlicht unter www.zsi.at/news/ethnic_business.
- Haberfellner R., Betz F. (Hg.), Geöffnet! Migrantinnen und Migranten als Unternehmer. Eine Chance für die lokale Wirtschaftsentwicklung. Bericht über die Fachtagung ‚Migranten als Unternehmer‘, 19.-20. April 1999 in Wien. ZSI-workshop 5, Wien 1999(a)
- Haberfellner R., Böse M., ‚Ethnische‘ Ökonomien. Integration vs. Segregation im Kontext der wirtschaftlichen Selbständigkeit von MigrantInnen. In: Fassmann/ Matuschek/ Menasse 1999.
- Habermas, Jürgen: Anerkennungskämpfe im demokratischen Rechtsstaat, in : Taylor 1993.
- Hanreich H, Steindl H., Grenzenlose Erwerbschancen? Wirtschaftspolitische Blätter, 43(6), 594-601.
- Hanusch, Andreas, 1997, Die Gewerbeordnung mit Novelle 1997, Wien
- Hatz G., Die Märkte als Chance für Ausländer – Ausländer als Chance für die Märkte. In: Häußermann/ Oswald 1997, 170-191.
- Häußermann H., Oswald I. (Hg.), Zuwanderung und Stadtentwicklung. Sonderheft Leviathan 17/1997.
- Häußermann, H./ Siebel, W., Soziologie des Wohnens, Weinheim 1996.
- Heckmann F., Ethnische Kolonien. In: ÖZS 3/1991, 25-41.
- Heckmann F., Ethnische Minderheiten, Volk und Nation. Soziologie inter-ethnischer Beziehungen. Stuttgart 1992.
- Heckmann F., Sport und die gesellschaftliche Integration von Minderheiten. In: Bammel/ Becker 1985.
- Heinelt H. (Hrsg.), Zuwanderungspolitik in Europa, Opladen 1994
- Hettlage R., Diaspora: Umriss einer soziologischen Theorie. In: Österreichische Zeitschrift für Soziologie, Jg.16, Nr.3/1991, 4-24.
- Hillmann F., This is a migrant's world: Städtische ethnische Arbeitsmärkte am Beispiel New York City. Wissenschaftszentrum Berlin, discussion paper, 1997.

- Hillmann F., Are ethnic economies the revolving doors of urban labor markets? Paper presented at the meeting of the Thematic Network „Working on the Fringes: Immigrant Businesses, Economic Integration and Informal Practices“, Jerusalem 17-20 June 2000.
- Hoffmann-Nowotny H.-J., Gastarbeiterwanderung und soziale Spannungen. In: Reimann H., Reimann H., 1987.
- Hoffmann-Nowotny H.-J., Migration - ein Beitrag zu einer soziologischen Erklärung. Stuttgart 1970.
- Hoffmann-Nowotny H.-J., Soziologie des Fremdarbeiterproblems. Eine theoretische und empirische Analyse am Beispiel der Schweiz. Stuttgart 1973.
- Horejs I., Kolland-Hutterer E., Baroud R., Umfeldinformationen zur praktischen Umsetzung einer Qualifizierungs- und Jobagentur im Rahmen des Programms Urban Wien Gürtel Plus (Ergebnisse der Hintergrundrecherche). Wien 1996.
- IKF (Institut für Konfliktforschung): Zur Situation der ersten Generation von ArbeitsmigrantInnen aus dem ehemaligen Jugoslawien und aus der Türkei, (Projektleitung: Prof. Anton Pelinka), Forschungsbericht 11/95, Wien 1995.
- Ikonomu Th., Ethnische Institutionen in der Diaspora. Das Beispiel der Griechen. Habilitationsschrift Universität Salzburg 1989.
- Jaakkola M., Informal Networks and Formal Associations of Finnish Immigrants in Sweden. In: Rex/ Joly/ Wilpert et al. 1987, 201-218.
- Jackson J.A. (ed.), Migration. Cambridge 1969.
- Jenkins R., Ethnic minorities in business: a research agenda. In: Ward/ Jenkins 1984, 231-238.
- John M., Lichtblau A., Schmelztiegel Wien - einst und jetzt: zur Geschichte und Gegenwart von Zuwanderung und Minderheiten. Wien 1993, (2. verb. Auflage).
- Joly D., Associations amongst the Pakistani Population in Britain. In: Rex/ Joly/ Wilpert 1987, 62-85.
- Jones, T., Barrett G. und D. McEvoy, 2000. Market Potential as a Decisive Influence on the Performance of Ethnic Minority Business. In: Rath 2000, 73-53
- Josephides S., Associations amongst the Greek Cypriot Population in Britain. In: Rex/ Joly/ Wilpert 1987.
- Kerr C., The Balkanization of Labour Markets. In: Bakke 1954, 92-110.
- Keskin, H., Die Türkei. Vom Osmanischen Reich zum Nationalstaat - Werdegang einer Unterentwicklung, Berlin 1981.
- Keyder, C., Vom Osmanischen Reich zur Republik. Die politische Ökonomie der türkischen Demokratie In: Seven 1984, 25-76.
- Kinscher-Sedlak, Die Gewerbeordnung. 6. Auflage, Wien 1996.
- Kißler M., Eckert J., Multikulturelle Gesellschaft und Urbanität - Die soziale Konstruktion eines innerstädtischen Wohnviertels aus figurationssoziologischer Sicht. In: Migration 8/1990, 43-81.
- Kloosterman R., van der Leun J., Rath J., Across the Borders. Economic Opportunities, Social Capital and Informal Business Activities of Immigrants. Paper presented at the First International MigCities Conference on „Migration, Social Exclusion and the Globalisation of Urban Populations“, University of Warwick, 29-31. Mai 1997.

- Kloosterman R., Immigrant entrepreneurship and the institutional context: A theoretical exploration. In: Rath 2000, 90-106
- Korinek (Hrsg.), Gewerberecht. Grundfragen der GewO 1994
- Krappmann L., Soziologische Dimensionen der Identität. Strukturelle Bedingungen für die Teilnahme an Interaktionsprozessen. Stuttgart 1975 (4. Aufl.).
- Kreckel R. (Hg.), Soziale Ungleichheiten, Soziale Welt Sonderband 2, Göttingen 1983.
- Kreckel R., Soziale Ungleichheit und Arbeitsmarktsegmentierung. In: Kreckel 1983, 137-162.
- Kreide R., Selbständigenprojekte von Frauen und Angehörigen von Minderheiten. In: Haberfellner/Betz 1999.
- Kronsteiner, R., „Wenn die Worte fehlen, muß der Körper sprechen“. Bewältigung und Hintergründe der Arbeitsmigration als psychische Krise. In: Miteinander Lernen/Birlikte Ögrenelim 1995, 154-204.
- Lamade R., Afrikanisches Unternehmertum in Wien. Entstehung und Funktion von Ethnic Business in der multikulturellen Gesellschaft. Diplomarbeit Universität Wien 1995.
- Leicht R., Die Prosperität kleiner Betriebe: das längerfristige Wandlungsmuster von Betriebsgrößen und -strukturen. Heidelberg 1995 (Beiträge zur Mittelstandsforschung Bd. 3).
- Lichtblau, A., John, M. (Hrsg.), Schmelztiegel Wien - einst und jetzt, Wien 1993.
- Lichtenberger E., Gastarbeiter: Leben in zwei Gesellschaften. Wien 1984.
- Light I., Karageorgis S., The Ethnic Economy. In: Smelser und Swedberg 1994, 647-671.
- Light I., Unternehmer und Unternehmertum ethnischer Gruppen. In: KZfSS, Sonderheft 'Soziologie wirtschaftlichen Handelns', 1987, 193-215.
- Light I., Rosenstein C., 1995a Expanding the Interaction Theory of Entrepreneurship. In: Portes 1995, 166-212.
- Light I, Bhachu P. (eds.) Immigration and Entrepreneurship, Culture, Capital, and Ethnic Networks. New Brunswick/London 1993
- Light I., Rosenstein C., Race, Ethnicity, and Entrepreneurship in Urban America. New York 1995
- Light Ivan (2000) Globalization and migration networks. In: Rath 2000, 162-181..
- Ma Mung E., The ethnic entrepreneurship in France. General background. Draft paper presented at the first conference of the thematic network 'Working on the Fringes: Immigrant Businesses, Economic Integration and Informal Practices', Amsterdam, 7.-9. Oktober 1999
- Magistratsdirektion EU-Förderungen, 1998. Wien URBAN.
- Malacic, J., Arbeitsmigration aus Ex-Jugoslawien. In: Faßmann/ Münz 1996 231-244.
- Mars G., Ward R., Ethnic business development in Britain: opportunities and resources. In: Ward/Jenkins 1984, 1-19.
- Martschin H., Burgenländer in Kontakt. Über das Sprachverhalten der Burgenland-Amerikaner im Lehigh Valley, Pennsylvania. Diplomarbeit, Wien 1995.
- Mayring Ph., Einführung in die qualitative Sozialforschung. München 1990.
- Mayring Ph., Qualitative Inhaltsanalyse. Grundlagen und Techniken. Weinheim 1997, 6. Auflage.
- McEvoy D., Jones T., Relative Economic Welcomes: South Asian Retailing in Britain and Canada. In: Rudolph/ Morokvasic 1993.

- Miles, R., Capitalism and Unfree Labour. Anomaly or necessity? London 1987.
- Mills C.W. et al., The Puerto Rican Journey. New York 1967.
- Miteinander Lernen/Birlikte Ögrenelim (Hrsg.), Frauen im Fremdland, Wien 1995
- Morokvasic M., Waldinger R., Phizacklea A.: Business on the Ragged Edge: Immigrant and Minority Business in the Garment Industries of Paris. London, and New York. In: Waldinger et al 1990, 157-176.
- Morokvasic, M., Jugoslawische Frauen. Die Emigration - und danach, Frankfurt a. M. 1987.
- Muchitsch S., Ethnic Food: Sortimentserweiterung unter Berücksichtigung der Veränderungen im Konsumentenverhalten. Diplomarbeit Univ. Graz, 1995.
- Musterd S., Ostendorf W., Breebaart M., Muster und Wahrnehmung ethnischer Segregation in Westeuropa. In: Häußermann/ Oswald 1997, 293-307.
- Münz, R./Seifert, W. u.a. (Hrsg.), Migrationsmuster, Integration und Exklusion von Ausländern, Demographie aktuell (10), Humboldt-Universität, Berlin 1997.
- Najib A. B., Immigrant Small Businesses in Uppsala: Disadvantages in Labour Market and Success in Small Business Activities. Uppsala 1994.
- Neyer, G., Jugoslawische und türkische Frauen in Österreich. In: Wimmer 1986, 433-458.
- Oc T., Tiesdell S., Supporting Ethnic Minority Business: A Review of Business Support for Ethnic Minorities in City Challenge Areas. In: Urban Studies, Vol. 36 No. 10/ 1999: 1723-1746.
- OECD, Self-Employment among Immigrants in Selected OECD Countries. Paris 1991.
- OECD, Employment Outlook 1992. Paris 1992
- ÖIR (Österreichisches Institut für Raumplanung), Integration von Ausländern und Ausländerinnen in Österreich. Im Auftrag des BMAS, Wien 1995
- Overbeek, H., Towards a New International Migration Regime: Globalization, Migration and the Internationalization of the State. In: Thränhardt 1995, 15-37.
- Paleczek, G., Der Wandel der traditionellen Wirtschaft in einem anatolischen Dorf, Beiträge zur Ethnologie und Anthropologie Bd.4, Wien 1987.
- Paleczek, G., Köyü F., Sozialer Wandel in einem anatolischen Dorf, Diplomarbeit Universität Wien 1978.
- Park R. E., Burgess E. W., Introduction to the Science of Sociology. Chicago 1921.
- Park R. E., Miller H.A., Old-World Traits Transplanted. New York 1969.
- Parkin F., Strategien sozialer Schließung und Klassenbildung. In: Kreckel 1983, 121-135.
- Parnreiter, Ch., Migration im Weltsystem. Arbeitskräftewanderung, Ausländerbeschäftigung und internationale Arbeitsteilung. Das Beispiel Österreich (1960-1992), Diplomarbeit, Universität Wien 1993.
- Pichler E., Migration, Community-Formierung und ethnische Ökonomie. Die italienischen Gewerbetreibenden in Berlin. Berlin 1997.
- Pichler M., Auswanderer. Von Vorarlberg in die USA. Bregenz 1993.
- Piore M., Sabel C., Das Ende der Massenproduktion. Studie über die Requalifizierung der Arbeit und die Rückkehr der Ökonomie in die Gesellschaft. Berlin 1985.

- Portes A., Sensenbrenner J., Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action. In: *American Journal of Sociology* 1993, 1320-1350.
- Portes, A., Böröcz J., Contemporary Immigration: Theoretical perspectives on its determinants and modes of incorporation. In: *International Migration Review* 23/3 1989, S.606-630.
- Portes A., *The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship.* New York 1995.
- Portes A., *Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview.* In: Portes A., 1995
- Portes A., Castell M., Benton L. (Hrsg.), *The Informal Economy. Studies in advanced and less developed countries,* John Hopkins University Press 1998
- Radtke F.-O., Multikulturalismus. Vier Formen der Ethnisierung der Gesellschaft, in: *FORUM entwicklungspolitischer Gruppen. Zeitschrift des BUKO, Nr. 148, 1990.*
- Rath J. (ed.), *Immigrant business: The Economic, Political and social Environment.* Macmillan Press, 2000.
- Rath J., Ein ethnisches Bäumchen-wechsel-dich-Spiel in Mokum? In: Brech und Venhues 1997.
- Rath Jan, *Immigrant business and their economic, politico-institutional, and social environment.* In: Rath 2000 (zitiert als Rath 2000a).
- Rath, Jan/ Kloosterman, Robert: *Outsiders' Business. A critical review of Research on Immigrant Entrepreneurship.* *International Migration Review* 2000.
- Razin E., *Immigrant entrepreneurs in Israel, Canada, and California.* In: Light/ Bhachu 1993, 97-124.
- Rebhahn, Robert, *Der gewerberechtliche Geschäftsführer,* in Korinek 1995, 197-226
- Reeves F., Ward R., *West Indian Business in Britain.* In: Ward/ Jenkins 1984, 125-146.
- Rekers A., van Kempen R., *Location Matters: Ethnic Entrepreneurs and the Spatial Context.* In: Rath 2000, 54-69.
- Reimann H., Reimann H. (Hg.): *Gastarbeiter. Analyse und Perspektiven eines sozialen Problems.* Opladen 1987.
- Repa L., *Liberalisierung des Gewerberechts im Rahmen des GATS,* in *ecolex* 1996, S. 570-573
- Rex J., *Introduction: The Scope of a Comparative Study.* In: Rex/ Joly/ Wilpert 1987.
- Rex J., Joly D., Wilpert C. (eds.), *Immigrant Associations in Europe.* Aldershot - Brookfield - Hong Kong - Sidney 1987.
- Rex J., Mason D. (eds.), *Theories of Race and Ethnic Relations.* Cambridge 1986.
- Rex, J.: *Rasse und Ethnizität als sozialwissenschaftliche Konzepte,* in: Dittrich/ Radtke 1990, 141-153.
- Richardson A., *The Assimilation of British Immigrants in Australia.* In: *Human Relations,* 1957, 10, S. 157-166.
- Rill H. P., *Das Gewerberecht. Grundfragen, Grundsätze und Standort im Rechtssystem,* in Korinek 1995 1-38
- Rudolph H., Morokvasic M. (eds.), *Bridging states and markets: international migration in the early 1990s.* Berlin 1993.

- Sackmann, R., Migranten und Aufnahmegesellschaften. In: Häußermann/ Oswald 1997, 43-59.
- Sassen, S., New York City's Informal Economy. In: Portes/ Castell/ Benton 1998, 60-77.
- Sassen, S., The mobility of labor and capital. A study in international investment and labor flow, Cambridge University Press 1988.
- Schäffter, O., Das Fremde. Erfahrungsmöglichkeiten zwischen Faszination und Bedrohung. Opladen 1991
- Schierup, C.U., Migration, Socialism and the International Division of Labour. The Yugoslavian experience, Aldershot 1990.
- Schröer N., Interpretative Sozialforschung, Auf dem Weg zu einer hermeneutischen Wissenssoziologie, Westdeutscher Verlag 1994.
- Schulte, A., Antidiskriminierungspolitik in westeuropäischen Staaten. In: Heinelt 1994, 123-161.
- Sen F., Türkische Migranten in Deutschland - Ein Überblick. In: Sen/ Goldberg 1996, 11-45.
- Sen.F./ Goldberg, A. (Hrsg.), Türken als Unternehmer. Studien und Arbeiten des Zentrums für Türkeistudien, Bd.18, Opladen 1996.
- Seven Ö., (Hrsg.), Türkei zwischen Militärherrschaft und Demokratie, Hamburg 1984
- Simmel G., Soziologie. Untersuchung über die Formen der Vergesellschaftung. Gesammelte Werke. Zweiter Band. Fünfte Auflage. Berlin 1968,
- Simmel, Georg: Exkurs über den Fremden, in: Simmel 1968, 509-512
- Smelser N. J., Swedberg R. (eds.), The Handbook of economic sociology. Princeton 1994.
- Soeffner H.-G., Hitzler R., Hermeneutik als Haltung und Handlung. In: Schröer 1994.
- Statistisches Handbuch der Stadt Wien 1993, Wien 1994.
- Statistisches Handbuch der Stadt Wien 1994, Wien 1995.
- Stonequist E.V., The Marginal Man. A Study in Personality and Culture Conflict. N./Y. 1937.
- Strauss A., Grundlagen qualitativer Sozialforschung. München 1991.
- Taft R., A Psychological Model for the Study of Social Assimilation. In: Human Relations, 1957, 10, 141-156.
- Taylor Ch., Multikulturalismus und die Politik der Anerkennung. Frankfurt/Main: Suhrkamp, 1993.
- Thranhardt R., (Hrsg), Migration and European Integration, London 1995
- Treibel A., Migration in modernen Gesellschaften. Soziale Folgen von Einwanderung und Gastarbeit. Weinheim; München 1990.
- Tribalat, M., Die Zuwanderung von Ausländern nach Frankreich. In: Faßmann/ Münz 1996, 89-117
- Veraart J., Turkish Coffeehouses in Holland. In: Migration 3/1988, 97-113.
- Waldinger R., Aldrich H., Trends in Ethnic Business in the United States. In: Waldinger et al. 1990, 49-78.
- Waldinger R., Aldrich H., Ward R. (eds.), Ethnic entrepreneurs: immigrant business in industrial societies. Sage Publications, 1990 (zitiert als Waldinger et al 1990).
- Waldinger R., Aldrich H., Ward R., Opportunities, Group Characteristics, and Strategies. In: Waldinger et al. 1990, 13-48.

- Waldinger R., McEvoy D., Aldrich H., Spatial Dimensions of Opportunity Structures. In: Waldinger et al. 1990, 106-130
- Waldinger R., Taking Care of the Guests: The Impact of Immigrants on Services - An Industry Case Study. In: International Journal of Urban and Regional Research 1992, Vol.16, Nr.1, 97-113.
- Wallerstein, I., Der historische Kapitalismus, Berlin 1984.
- Ward R., Jenkins R.: Ethnic Communities in Business. London, New York 1984
- Ward R., Ethnic enterprises in Britain and Europe. In: Goffee/ Scace 1987
- Watson R., Keasey K., Baker M., Small firm financial contracting and immigrant entrepreneurship. In: Rath (2000)
- Weber M., Wirtschaft und Gesellschaft. Tübingen 1972 (Erstausgabe 1922).
- Werbner P., Renewing an Industrial Past: British Pakistani Entrepreneurship in Manchester. In: Migration 8/1990, 7-41.
- Wilpert C., Zukunftsorientierungen von Migrantenfamilien: Türkische Familien in Berlin. In: Reimann/ Reimann 1987.
- Wimmer, H. (Hrsg.) Ausländische Arbeitskräfte in Österreich, Frankfurt a. M. 1986
- Wimmer, H., Zur Ausländerbeschäftigungspolitik in Österreich. In: Wimmer 1986, 5-32.
- Yoon I.-J., The Changing Significance of Ethnic and Class Resources in Immigrant Businesses: The Case of Korean Immigrant Businesses in Chicago. In: International Migration Review 1991 (vol. xxv), No. 2, 303-331.
- Zizek, S., The Spectre is Still Roaming Around! An Introduction to the 150th Anniversary Edition of the Communist Manifesto. Arkzin D.O.O.: Zagreb, 1998.