

Dorothea Schmidt

Unternehmertum und Ethnizität – ein seltsames Paar

Die Rothschilds betrieben im 19. Jahrhundert das bekannteste Bankhaus Europas und brachten es zu einem viel bestaunten und viel beneideten Reichtum, der sich in den späteren Jahrzehnten im Besitz von Schlössern und Stadtpalais, von Gemälden und Antiquitäten, von Rennpferden und Weinbergen niederschlug. Die Parkanlagen von Nathaniel de Rothschild in Wien etwa waren so weitläufig, dass die Zahl seiner englischen Gärtner ausreichte, um den ersten Fußballklub der Stadt zu begründen. Wie war es zu diesem sagenhaften Wohlstand gekommen? Meyer Amschel Rothschild lebte noch relativ einfach als Armeelieferant, Münz- und Wechselhändler im Frankfurter Judenghetto, wurde jedoch gegen Ende des 18. Jahrhunderts Hoffaktor des Hanauer Landgrafen und erwarb dabei, wie durch andere lukrative Geschäfte, Geld und bereits ein gewisses Ansehen. Seine fünf Söhne, die streng im jüdischen Glauben erzogen worden waren, bauten von Frankfurt, London, Paris, Neapel und Wien aus ein europäisches Netzwerk auf und unterstützten sich wechselseitig bei allen größeren Finanzgeschäften, unter anderem, indem sie täglich Briefe austauschten. Bei ihren Heiraten galt ihnen wie ihren Nachfolgern als oberstes Gebot, die jüdische Tradition aufrechtzuerhalten und den Zusammenhalt des Familienunternehmens zu stärken, weshalb häufig auch Ehen innerhalb der Familie zu Stande kamen (vgl. Heuberger 1994). Ging der außergewöhnliche Erfolg der Privatbank beim Geschäft mit Staatsanleihen und Industriefinanzierungen auf diese Prinzipien, die Meyer Amschel Rothschild in seinem Vermächtnis niedergelegt hatte, zurück – oder waren die Rothschilds Unternehmer wie andere auch? Beide Ansichten sind in der historischen Forschung vertreten worden, und sie werfen die allgemeine Frage auf, ob ein Zusammenhang zwischen Unternehmertum und Ethnizität besteht und wie dieser aussehen kann. Ausgehend von einer kurzen Skizze des Stands der anglo-amerikanischen Forschung sollen anhand von historischen und gegenwärtigen Beispielen dabei folgende Problemfelder untersucht werden: Wie verhält sich Unternehmertum zu spezifischen Kulturen? Wie homogen sind derartige Kulturen? Gibt es ethnische Ressourcen? Welche Be-

deutung hat schließlich der Status einer gesellschaftlichen Minderheit für ethnisches Unternehmertum?

Ethnic Economy als Gegenstand der US-amerikanischen Forschung

In den USA, in Kanada und in Australien lagen die Raten der ausländischen Selbstständigen – also von Immigranten und ihren Nachfahren – seit dem letzten Jahrhundert stets höher als die der bereits länger Ansässigen (Light/Karageorgis 1994: 656). Vor und nach 1900 passierten Deutsche, die der „großen Depression“ vor der Jahrhundertwende zu entkommen suchten, das administrative Nadelöhr auf Ellis Island ebenso wie russische Juden auf der Flucht vor Pogromen, um in den USA ein neues Leben aufzubauen. Andere Gruppen, wie Chinesen oder Japaner, waren schon früher als Arbeitskräfte für den Eisenbahnbau oder für Bergwerke rekrutiert worden. In größerem oder kleinerem Umfang – *Frankfort* oder *Chinatown* – begründeten sie in der folgenden Zeit ethnische Enklaven mit eigenen ökonomischen Strukturen, von denen einige sich über die Jahrzehnte erhielten, andere diesen Charakter bald verloren. Bei späteren Einwanderungswellen kamen Kubaner, Koreaner und Angehörige anderer Nationalitäten ins Land, und dies führte zu einer Vervielfältigung derartiger Konstellationen, die nach dem Zweiten Weltkrieg zunehmend auf das Interesse von Sozialwissenschaftlern stießen.

Das Phänomen der *ethnic economy* gilt mittlerweile als ausreichend relevant, um die Aufnahme dieses Begriffs in das *Handbook of Economic Sociology* von Smelser und Swedberg zu rechtfertigen. Darin wird von folgender Definition ausgegangen: „An ethnic economy consists of the self-employed, employers, their co-ethnic employees, and their unpaid family workers“ (ebd.: 647). Diese Charakterisierung wird durch den Hinweis auf ein spezifisches ökonomisches Verhalten ergänzt: „Ethnic economic behavior occurs when co-ethnicity influences economic choices“ (ebd.: 650). In der Diskussion der letzten Jahre erfolgte außerdem häufig der Hinweis auf Überschneidungen mit dem Konzept der informellen Ökonomie, weil Teile der ethnischen Ökonomie als Bestandteil des informellen Sektor identifiziert wurden bzw. typische Merkmale von Informalität aufweisen wie Schwarzarbeit und die Beschäftigung von Familienangehörigen oder anderen Mitgliedern der eigenen Ethnie ohne reguläre Lohnzahlung bzw. zu unterdurchschnittlichen Löhnen. Angeleitet wurde diese Forschungsrichtung vor allem durch die Frage, inwieweit Minderheiten in der ihnen ursprünglich fremden Gesellschaften Fuß gefasst haben:

„The ethnic economy’s boundaries distinguish where a group has penetrated a host economy, taking the jobs it made available, and where that group has grafted new firms and jobs onto a host economy“ (ebd.: 649).

Die Integration in die Gastgesellschaft würde also von der Balance zwischen den beiden Möglichkeiten der unselbstständigen und der selbstständigen Erwerbsarbeit abhängen. Immer wieder wurden Rangfolgen von Gruppen aufgestellt, die besonders häufig oder besonders selten die zweite dieser Optionen wählten, und Hypothesen darüber aufgestellt, woher diese Unterschiede kamen. Ein überdurchschnittliches Ausmaß an selbstständigen Tätigkeiten wurde registriert bei Arabern, Armeniern, Iranern und Libanesen, bei Sinti und Roma, bei Griechen und Italienern, bei Chinesen, Koreanern, Japanern, Indern und Pakistanis sowie bei amerikanischen Juden. Dagegen gab es bei den Gruppen der Mexikaner, Vietnamesen, Puerto-Ricaner und der amerikanischen Schwarzen unterdurchschnittlich viele Selbstständige (ebd.: 649).

Inwieweit Selbstständigkeit als Weg gelten kann, sich in der Aufnahmegesellschaft zu etablieren, wurde von den erzielbaren Einkommen abhängig gemacht. Man ging hierbei von der Erfahrung in der übrigen amerikanischen Gesellschaft aus, wonach diese für Selbstständige regulär höher als die Verdienste aus Lohnarbeit sind, und dies bestätigte sich im Durchschnitt auch für die Angehörigen von ethnischen Gruppen, wobei des Weiteren festzustellen war, dass ihre Qualifikation in diesem Bereich eher honoriert werden. Zog man jedoch die Verhältnisse innerhalb der ethnischen Ökonomie in Betracht, dann zeigte sich häufig, dass zwar die Unternehmer von diesen Strukturen besonders profitieren, da sie höhere Einkommen als gleich Qualifizierte auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt erzielen, ihre Beschäftigten sich allerdings mit unterdurchschnittlichen Löhnen bescheiden müssen, die sie aus unterschiedlichen Gründen akzeptieren: weil ihnen eine gewisse Sicherheit der Beschäftigung angeboten wird, aus Loyalität, wegen der Möglichkeit der Schwarzarbeit oder wegen der Hoffnung auf eine eventuelle geschäftliche Nachfolge. Dennoch ist der Fall nicht selten, dass sowohl die Unternehmer wie ihre Beschäftigten niedrigere Einkommen als auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt erzielen – die ethnische Ökonomie stellt hier offenbar eine Mobilitätsfalle dar. Dem wird entgegen gehalten, dass diese relativ schlechte Position, häufig etwa bei Afro-Amerikanern, der Alternative der Arbeitslosigkeit immer noch vorzuziehen sei. Im Übrigen wurde festgehalten, dass die Beziehung Unternehmer/Mitarbeiter innerhalb einer Ethnie ohnehin ein relativ seltener Fall sei, da die Mehrheit der Selbstständigen „self-employed“ sind, also Ein-Mann- oder Ein-Frau-Unternehmen betreiben – Ende der achtziger Jahre traf dies in den USA auf rd. 4/5 aller Firmen, die von Minderheiten betrieben wurden, zu; nur 1/5 von ihnen waren größer und hatten einen oder mehrere Mitarbeiter, im Durchschnitt 3-4 (ebd.: 652f). Vor dem Hintergrund all dieser Ergebnisse lautet das Fazit von Light und Karageorgis in dem besagten Handbuchartikel: „...whether earnings in the ethnic economy are more or less than those in the general labor market, an ethnic economy confers economic benefit“ (ebd.: 654).

Neben einer Fülle von Fallstudien zu verschiedenen ethnischen Ökonomien in einzelnen Großstädten – zum Beispiel über Koreaner in Los Angeles oder Chinesen in New York – wurden verschiedene Versuche zur Erklärung dieser Erscheinung vorgelegt. Besonders prägend erwies sich zunächst die 1980 erschienene Studie von Edna Bonacich und John Modell, die anhand der Untersuchung dreier Generationen von Amerikanern japanischer Herkunft einen vor allem auf kulturelle Faktoren abzielenden Ansatz entwickelten. Ihr Anliegen war es, die – im Gegensatz etwa zu Klassenfragen – von anderen Soziologen bis dahin unterbelichtete Ethnizität zum Thema zu machen, wobei sie soziale Beziehungen auf dieser Grundlage, im Unterschied zu manchen ihrer Nachfolger, weder als natürlich noch als unvermeidlich ansahen (Bonacich/Modell 1980: 2). Sie gingen von der Situation von Einwanderern aus, die mit der Hoffnung in ein Gastland kommen, dort nur vorübergehend zu bleiben. Dabei bildeten diese separate Gemeinschaften, in denen ethnische Gebräuche und Werte gepflegt wurden und begründeten eine Reihe von Wohlfahrtsorganisationen und sonstigen Vereinen, in denen sie ethnische Solidarität pflegten: „... a united front to the rest of the society“ (ebd.: 16.).

Ihre wirtschaftlichen Aktivitäten spielten sich vor allem im *small business* ab, und da in erster Linie im Bereich des Handels und der Dienstleistungen, außerdem in Sektoren, die von der Mehrheitsgesellschaft vernachlässigt wurden oder wenig Ansehen genossen. Häufig handelte es sich um Familienbetriebe, und die kleinbürgerliche, gelegentlich auch marginale Existenz, die sie führten, ließ sie in der sozialen Hierarchie zu einer *middleman minority* werden, die sich als Puffer zwischen Eliten und Massen der fremden Gesellschaft schob. Dies führt – idealtypisch, wie die Autoren betonen – zu einer Dreiecksbeziehung zwischen Merkmalen, die sich wechselseitig verstärken: ethnischer Solidarität, feindlicher Umwelt, Konzentration in Kleinbetrieben. So stellen Ehre und Vertrauen wichtige Bausteine der ethnischen Solidarität dar, tragen aber zur Isolierung von der übrigen Gesellschaft bei und provozieren weitere Feindseligkeit. Die feindliche Umwelt versperrt den Zugang zu wirtschaftlichen Aktivitäten außerhalb des kleinbetrieblichen Sektors und lässt die ethnische Solidarität somit noch unerlässlicher werden. Die Konzentration auf diesen Bereich fördert wiederum die ethnische Solidarität und der wirtschaftliche Erfolg auf spezifischen Gebieten führt zu Neid und Missgunst seitens der Umwelt (ebd.: 13 ff).

Dieses offenbar hermetische Modell wechselseitiger Bedingtheiten erwies sich, bezogen auf die Erfahrungen der japanischen Immigranten, zumindest über mehrere Generationen hinweg allerdings nicht als dauerhaft geschlossen. Es soll für die Japaner bis in die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg gegolten, sich dann jedoch zunehmend aufgelöst haben, weil Kinder und Enkel über höhere Bildung Zugang zu anderen Positionen in der Gesellschaft erlangten. Bonacich und Modell vertraten aber auch, dass derartige Formen des „precapiti-

talist business“ jederzeit wieder durch neuere Einwanderergruppen aktiviert werden könnten. Ihre Schlussfolgerung lautet daher:

„...the culture attendant upon advanced capitalism does not simply crush out ethnic variety, nor does it cease to create situations amenable to the formation of economic solidarity“ (ebd. 259).

Dieser theoretische Ansatz hat in der Folge zahlreiche empirische Untersuchungen angeleitet, gleichwohl auch Kritik hervorgerufen, insbesondere die, er würde mit seiner Betonung kultureller Dispositionen innerhalb eines ökonomischen und institutionellen Vakuums operieren (vgl. Haberfellner 2000: 49 f). Dem sollte mit dem Interaktionsansatz von Roger Waldinger, Howard Aldrich und Robin Ward entgegengewirkt werden. Die Autoren stützen sich auf die herkömmliche Terminologie von Angebots- und Nachfragefaktoren, um den „Markt“ für ethnisches Unternehmertum zu untersuchen. Auf der Angebotsseite betonen sie – ähnlich wie Bonacich und Modell – die Mobilisierung von kulturellen, sozialen und ökonomischen Ressourcen, insbesondere von verwandtschaftlichen und sonstigen sozialen Netzwerken innerhalb ethnischer Gemeinschaften, die auf Vertrauen basieren. Solche können genutzt werden, um Kredite zu beschaffen, um Arbeitskräfte zu rekrutieren oder auch, um besondere Beziehungen zu Lieferanten und Kunden aufzubauen. Für die Nachfrageseite gelten die Bedingungen auf den Märkten als entscheidend – ob es sich um „ethnische“ Güter oder Dienstleistungen für den begrenzten Bedarf der eigenen Ethnie handelt, oder aber um solche für den offenen Markt, wobei als günstig für Migranten vor allem Nischen, von der Mehrheitsgesellschaft aufgegeben, besonders instabile und arbeitsintensive Sektoren gesehen werden. Andere Umstände, die sich als förderlich oder hinderlich erweisen können, liegen in der allgemeinen Nachfrage nach selbstständigen Positionen in der Aufnahmegesellschaft und in der politischen Unterstützung oder Diskriminierung, die Minderheiten erfahren (Waldinger u.a. 1990: 13 ff). Besonderen Nachdruck legen die Autoren letztlich auf

„the fit between immigrant firms and the environments in which they function, including not only economic and social conditions but also the unique historical conditions encountered at the time of immigration“ (ebd.: 31).

Modellhaft vorgeführt wird das Zusammenspiel der Faktoren im selben Sammelband am Beispiel der New Yorker Bekleidungsindustrie, die zu einem erheblichen Teil von immigrierten Chinesen und Dominikanern betrieben wird. Kennzeichen dieses seit Ende der Sechzigerjahre stark angewachsenen Sektors sind geringe *economies of scale* und eine instabile Nachfrage, die in spezialisierte Teilmärkte zerfällt, außerdem ein relatives Desinteresse der länger ansässigen Unternehmer. Als Vorteil der Ansiedlung in der Metropole wird nicht nur die Kundennähe genannt, sondern auch der Umstand, dass hier ein Reservoir an billigen Arbeitskräften zur Verfügung steht, die, überwiegend Frauen, als Heim- oder Werkstattarbeiterinnen mangels anderer Möglichkeiten meist darauf angewiesen sind, schlechte und ausbeuterische

Arbeitsbedingungen hinzunehmen (Morokvasic u.a. 1990: 157ff). Es ist gerade die Orientierung an dem „fit“ zwischen Angebot und Nachfrage, die der Autorengruppe den Vorwurf eingetragen hat, ein allzu „gefälliges Bild“ des ethnischen Unternehmertums gezeichnet zu haben.

In der Tat bleiben bei der Suche nach Marktgleichgewichten alle die Fälle unberücksichtigt, in denen ein solches nicht erreicht wird; auch wird das Funktionieren des Mechanismus im Wesentlichen aus unternehmerischer Sicht untersucht, während die Perspektiven der übrigen Beteiligten wenig ins Gewicht fallen. Schließlich wurde eingewandt, dass es sich bei diesem Ansatz eher um ein Klassifikationsschema als um eine Erklärung des Phänomens handelt (vgl. Habermas 2000: 53f). Abgesehen von diesen Kritikpunkten gehen die Theorie der *middleman minorities* und der Interaktions-Ansatz sowie die auf ihrer Grundlage entstandenen empirischen Untersuchungen von einer Reihe von Voraussetzungen aus, deren Problematik in den folgenden Abschnitten näher zu beleuchten ist. Das Bestehen spezifischer Kulturen gilt ihnen ebenso wie der ethnische Charakter einer Gruppe als Gegebenheit, die nicht weiter zu hinterfragen ist. Die Zugehörigkeit zu einer ethnischen Gruppe erscheint statisch und eindeutig, die Homogenität der ethnischen Gemeinschaft fraglos und die Grenzen der Ethnie klar zu bestimmen. Außerdem wird kaum jemals gefragt, ob die unterstellten Merkmale ethnischen Unternehmertums nicht vielleicht auch in anderen Bereichen des Kleinunternehmertums anzutreffen sind. Weiterhin ist der Blick von vornherein stets auf das vorfindliche *small business* gerichtet, also bleibt offen, ob ethnisches Unternehmertum wirklich nur dort anzutreffen ist. Die soziale Verortung von Minderheiten wird an Momentaufnahmen festgemacht, und mit Ausnahme der Studie von Bonacich/Modell, die eine Abfolge von mehreren Generationen japanischer Einwanderer zum Thema hat, wird allenfalls eine Serie von Querschnitten zu verschiedenen Zeitpunkten präsentiert. Wir erfahren nicht, ob sich die Klein- und Kleinstbetriebe jemals aus ihren „vormodernen“ Formen lösen, ob sie untergehen – oder vielleicht auch expandieren. Die Bilder von *ethnic business*, die in diesen Studien ausgemalt werden, entsprechen sehr häufig dem von der Familie geführten und von der Nachbarschaft besuchten „open all hours corner shop“ (Jenkins 1984 : 58) oder aber dem Sweatshop im Stil des 19. Jahrhunderts, in dem zu ausbeuterischen Bedingungen genäht wird. Beide Bilder decken, wie im Folgenden zu zeigen ist, nur einen Teil der Realität ab.

Kultur und Unternehmertum

Geistiger Ahnvater der Debatte um den Zusammenhang von Kultur und Unternehmertum ist zweifellos Max Weber mit seiner erstmals 1905 veröffentlichten Studie über die *Protestantische Ethik*, die er mit einer Betrachtung

über den unterschiedlichen wirtschaftlichen Erfolg von Protestanten und Katholiken in konfessionell gemischten Gegenden einleitete. Bedeutsam erschien ihm dabei der empirische Nachweis des „protestantischen Charakters“ des „Kapitalbesitzes und Unternehmertums“ (1993: 1), womit zwar der Ausgangspunkt, nicht aber die eigentliche Thematik der folgenden Ausführungen benannt war. Denn Weber ging es – jedenfalls an dieser Stelle – nicht darum, in welcher Weise Konfession und Geschäftstüchtigkeit zusammenhängen mochten, sondern welche Bedeutung der Herausbildung einer spezifischen Ethik für die Durchsetzung des Kapitalismus zukam, dies wohlbermerkt neben einer Reihe anderer Faktoren wie bestimmten „materiellen Unterlagen“ sowie „sozialen und politischen Organisationsformen“. Er untersuchte also die Herausbildung von „Wahlverwandtschaften“ (ebd.: 51), die auf den ersten Blick höchst befremdlich wirken: zwischen religiösen Orientierungen, die seit dem 17. Jahrhundert besonders stark auf „Innerlichkeit“ abzielten und einer völlig neuartigen Lebensführung unter dem rigoros durchgesetzten Gesichtspunkt der „Nützlichkeit“ des eigenen Handelns. Ergebnis sei die Lenkung der Gläubigen in die

„Bahnen der innerweltlichen Askese gewesen, welche auch im Leben überall zuerst nach ‚Aufgaben‘ fragt und es im Hinblick auf diese nüchtern und planmäßig gestaltet“ (ebd.: 101).

Die „Berufsidee des asketischen Protestantismus“ unterschied sich radikal von früheren katholischen und selbst lutherischen Konzepten eines gottgefälligen Lebens. Nicht mehr einzelne „gute Werke“, wie zuvor im Katholizismus, sondern „rastlose Berufsarbeit“ und „konstante Selbstkontrolle“ stellten demnach innerhalb von Glaubensformen, die den Menschen grundsätzlich als „Verworfenen“ ansahen, die einzigen Mittel dar, um sich zu „bewähren“, um Gottes unerforschlicher „Gnadenwahl“ eventuell teilhaftig zu werden (ebd.: 53 ff). Diese bürgerliche Berufsethik sollte nach den Vorstellungen der Reformatoren sicherlich nicht dazu dienen, eine neue Form der Klassengesellschaft zu begründen. Dass sie dem aufkommenden Kapitalismus den Boden bereitete, stellte eine eher unbeabsichtigte Wirkung dar:

„Mit dem Bewusstsein, in Gottes voller Gnade zu stehen und von ihm sichtbar gesegnet zu werden, vermag der bürgerliche Unternehmer, wenn er sich innerhalb der Schranken formaler Korrektheit hält, sein sittlicher Wandel untadelig ist und der Gebrauch, den er von seinem Reichtum macht, kein anstößiger ist, seinen Erwerbsinteressen zu folgen und *soll* dies tun. Die Macht der religiösen Askese stellte ihm überdies nüchterne, gewissenhafte, ungemein arbeitsfähige und an der Arbeit als gottgewolltem Lebenszweck klebende Arbeiter zu Verfügung“ (ebd.: 150).

Auch Max Scheler schaltete sich in den vor und nach dem Ersten Weltkrieg heftig tobenden Streit um Webers These ein, wobei er – vielleicht noch deutlicher als Weber selbst – den eigentümlichen Zusammenhang zwischen inbrünstigem religiösen Streben und recht weltlichem Ergebnis auf den Punkt brachte:

„Der calvinistische Typus ‚will‘ nicht den Reichtum oder grenzenlosen Reichtum (geschweige gar seinen Genuss), sondern er ‚will‘ das Erwerben des Reichtums, das Verdienen des Reichtums. Diese *Aktion* des ‚Erwerbens‘, ‚Verdienens‘ selbst und ihre seelische Spannung, die sich gar nicht an der Größe seiner jeweiligen *Steigerung* oder des ‚Profits‘ durch den Akt des Erwerbens misst..., wird der mit dem Charakter der ‚Pflichtgemäßheit‘ umkleidete *primäre* Willensinhalt des puritanischen Geschäftsmannes“ (Scheler 1999: 109-10).

Weber erachtete den historischen Bruch, der mit der Durchsetzung dieser Art des Unternehmertums verbunden war, als einmalig und unumkehrbar. Er registrierte den Untergang einer „traditionalistischen“ Welt, in der selbst zum Dasein eines Geschäftsmannes „Dämmerschoppen, Kränzchen und gemächliches Lebenstempo überhaupt“ gehört hatten (Weber 1993: 26), und Scheler schloss sich dieser Diagnose an. Den modernen Unternehmern sei

„Blüte, Wachstum des Geschäfts als eines *selbstständigen Wesens*, ist die Steigerung der Überschüsse so Selbstzweck geworden, dass dadurch jede Rückbesinnung auf Menschenwohl und -wehe (mit Einschluss ihres eigenen) völlig verschwindet. Der Unternehmer folgt oft wider Willen der Expansionstendenz der Unternehmung, des ‚Geschäfts‘.“

Scheler sah hier – wie viele seiner nicht-marxistischen Zeitgenossen, darunter Werner Sombart – Zeichen eines „monomanischen Wahnsinns“ (1999: 86-7). So endete auch Webers Betrachtung der einmaligen historischen Katalysator-Rolle des asketischen Protestantismus mit der Beobachtung, dass das „seines metaphysischen Sinns entkleidete Erwerbsstreben“, wie er es zu seiner Zeit insbesondere in den USA in letzter Konsequenz verwirklicht sah, von einem gewissen Moment ab (der unbestimmt bleibt) der früheren religiösen Fundierung gar nicht mehr bedurfte. Diese hatte ihre Schuldigkeit gewissermaßen getan, der Sorge um die „äußeren Güter“ kam nicht mehr die Qualität eines leichten Kleidungsstückes zu, von dem man sich nach Bedarf jederzeit auch wieder trennen konnte, sondern sie war ein „stahlhartes Gehäuse“ geworden. In seiner eher andeutenden als ausführenden, düster-apokalyptischen Schlusspassage skizzierte Weber die Vorherrschaft einer Wirtschaftsordnung, die

„den Lebensstil aller einzelnen, die in dies Triebwerk hineingeboren werden – nicht nur der direkt ökonomisch Erwerbstätigen – mit überwältigendem Zwange bestimmt und vielleicht bestimmen wird, bis der letzte Zentner fossilen Brennstoffes verglüht ist“ (Weber 1993: 153).

Sollte also mit der Durchsetzung des „modernen Kapitalismus“ auf breiter Front die Bedeutung einer konfessionellen Ethik oder auch anderer Wertvorstellungen für wirtschaftliches Handeln innerhalb dieses „stahlharten Gehäuses“ jegliche Relevanz verloren haben? Sollten Ziele jenseits des G-W-G² wirklich nur noch außerhalb von Fabrikmauern und Handelskontoren, von Direktionsbüros und Schreibsälen gelten und aus der Sphäre der Wirtschaft somit endgültig vertrieben worden sein? Spätere Passagen von *Wirtschaft und Gesellschaft* über das unaufhaltsame Vordringen und das innere Funktionieren der großen Unternehmen nach Prinzipien der Zweckrationalität scheinen dies nahe zu legen. Die „bürokratisch-monokratische aktenmäßige Verwaltung“ erachtete Weber für Politik wie Wirtschaft im modernen Kapitalismus

als „formal rationalste Form der Herrschaftsausübung“, und zwar wegen ihrer fraglosen Überlegenheit gegenüber allen früheren Formen. Als ihre eindeutigen Vorteile nannte er „Präzision, Stetigkeit, Disziplin, Straffheit und Verlässlichkeit, also: Berechenbarkeit.“ (1972: 128). Wenn in diesem Zusammenhang von einer „Schicksalhaftigkeit“ der Bürokratie im Kapitalismus die Rede ist, dann sieht dies nach einem Panorama des Wirtschaftslebens aus, innerhalb dessen große, unpersönliche Apparate, maschinenmäßig-rationale Räderwerke im Gang sind, in der Art der *Metropolis* im späteren Film von Fritz Lang. In der Tat heißt es in einem weiteren Abschnitt:

„Die ganz großen modernen kapitalistischen Unternehmungen sind selbst normalerweise unerreichte Muster straffer bürokratischer Organisation. Ihr Geschäftsverkehr beruht durchgehend auf zunehmender Präzision, Stetigkeit und vor allem Schleunigkeit der Operationen“ (1972: 562).

Aber Weber merkte auch an, dass der Siegeszug der bürokratischen Strukturen nicht zu dessen restloser Unterwerfung des wirtschaftlichen Terrains geführt habe, denn zumindest blieb „der (politische, hierokratische, vereinliche, wirtschaftliche) Kleinbetrieb“ übrig, der ihrer „weitgehend entraten“ könne:

„Überlegen ist der Bürokratie an Wissen: Fachwissen und Tatsachenkenntnis, innerhalb seines Interessenbereichs, regelmäßig nur: der private Erwerbsinteressent. Also: der kapitalistische Unternehmer. Er ist der einzige wirklich gegen die Unentrinnbarkeit der bürokratischen rationalen Wissens-Herrschaft (mindestens: relativ) immune Instanz“ (1972: 129).

Ob dieser Eigentümer-Unternehmer alten Schlags eine skurrile Randfigur der Gesellschaft darstellen oder aber im weiteren wirtschaftlichen Geschehen eine tragende Rolle spielen würde, darüber machte Weber keine Aussagen. Die frühen protestantischen Unternehmer scheinen im 20. Jahrhundert tatsächlich ihre Nachfahren gefunden zu haben. So wurde für jüdische Einwanderer in den USA, aber auch für andere Gruppen, eine ausgeprägte Neigung zu selbstständiger Tätigkeit festgestellt: „For some immigrants, being one's own boss is attractive because it means an escape from the regimentation of factory work and its limited opportunities for economic advancement“ (Morokvasic 1990: 169). Dabei galten als Merkmale jüdischer Migranten generell „to work hard, to save, to become a master... sobriety, temperance, frugality, willingness to defer gratification, and commitment to education“ (Pollins 1984: 84). Ähnliches wurde auch für Chinesen in den USA behauptet (Light/Karageorgis 1994: 659f). Und über griechische Einwanderer in den Niederlanden heißt es: „They are willing to work long hours,... and have a positive attitude toward economic mobility“ (Blaschke 1990: 98). Schließlich stellen Bonacich/Modell allgemein fest:

„Especially during the early stages middleman minorities will carefully save and plough profits back into the businesses. They live frugally, often dwelling behind or on top of their shops; and they work long hours, involving the whole family in the enterprise if possible“ (1980: 18).

Sind all dies nun Ziele und Verhaltensweisen, die gerade Migranten auszeichnen, mit ihren spezifischen Kulturen zu tun haben, bei Nicht-Migranten aber

längst ausgestorben sind? Anhaltende Klagen von deutschen Arbeitgebern über eine auf Sicherheit und sozialstaatliche Abfederungen orientierte Arbeitnehmermentalität sowie ein langjähriger Trend des Rückgangs selbstständiger Tätigkeiten bis in die Siebzigerjahre des 20. Jahrhundert könnten dies vermuten lassen. Seither hat in Deutschland wie in anderen Ländern die Zahl der Existenzgründungen aber stark zugenommen, wobei für viele die Selbstständigkeit mangels anderer Möglichkeiten einen Notbehelf darstellt („Ökonomie der Not“), während andere dieses Wagnis eingehen, weil sie „ihr eigener Herr“ sein und selbstbestimmt arbeiten wollen („Ökonomie der Selbstverwirklichung“). Galt es früheren Erben von deutschen Familienunternehmen als vordringlich, das Lebenswerk der Vorfahren zu erhalten, einen Namen zu bewahren, eine Tradition fortzuführen, so streben heutige Gründerinnen und Gründer meist nach „Unabhängigkeit“ oder einer „eigenen Existenz“. Vorherige Angestellte von großen Unternehmen hoffen darauf, fremdbestimmten Arbeitsbedingungen und bürokratischen Arbeitsorganisationen zu entgehen, eigene Ideen zu verwirklichen und über Zeitsouveränität zu verfügen – dafür nehmen sie vielfach eine Sechzigstunden-Woche und vorübergehend niedrige Einkommen in Kauf (Döse 1994: 57 ff). Dies alles sind individualistische Orientierungen, die sich vom Anspruch rastloser Arbeit mit angstvollem Blick auf das Heil im Jenseits, wie dies die protestantischen Ethik kennzeichnete, deutlich unterscheiden. Als deren säkularisierte Abkömmlinge dokumentieren sie aber auch, dass das Ziel, aus Geld mehr Geld zu machen, nach wie vor nicht den einzigen Antrieb für selbstständiges Wirtschaften darstellen muss. So heißt es zur aktuellen ideologischen Bedeutung von kleinem Unternehmertum in westlichen Ländern:

„Small entrepreneurs are, in fact, the repository of the traditional values upon which the capitalist social order was built: passionate individualism and independence, the moral evaluation of work, laissez-faire competition, and the belief that inequality is the result of a differential distribution of talent and effort“ (Martinelli 1994: 494).

Homogene Kulturen?

Die bisherigen Überlegungen haben nahe gelegt, dass Unternehmertum als kulturelles Unterfutter nicht unbedingt auf ganz spezifische religiöse oder ethnische Fundierungen angewiesen ist, selbst wenn sich solche als durchaus förderlich erweisen können. Auch spätere Überprüfungen von Webers Protestantismus-These bestätigen dies, denn nach dem heutigen Forschungsstand ist die Rolle, die er speziell dem Calvinismus und anderen protestantischen Sekten zuschrieb, zu relativieren. Dies zum einen, weil die konfessionellen Abgrenzungen lange Zeit viel weniger eindeutig waren, als Weber es annahm:

„... obwohl sich die dogmatischen Positionen der verschiedenen christlichen Kirchen im 17. Jahrhundert nach wie vor durchaus unterschieden, so war doch das, was von ihnen auf dem Ge-

biet der Ethik gelehrt wurde und was dann auch Eingang fand in die Erbauungsliteratur ziemlich ähnlich; gefordert wurden Gewissenhaftigkeit, Ernsthaftigkeit, Fleiß“ (Lehmann 1988: 541).

Umgekehrt sind manche dieser religiösen Fundierungen viel weniger erwerbsadäquat als häufig angenommen wird – wenn etwa versucht wird, den besonderen wirtschaftlichen Erfolg von Juden auf diese Art zu erklären. So hat Mordecai Levin die jüdische Ethik des 17. und 18. Jahrhunderts unter Webers Kriterien, d.h. im Vergleich zur calvinistischen Ethik, untersucht. Er kam zu dem Schluss, dass Rationalität im jüdischen Glauben dieser Zeit eine eingeschränkte Bedeutung hatte. Die rationale Gestaltung des Daseins durch das Individuum wurde – unter anderem in Bezug auf ökonomisches Verhalten – nur begrenzt für möglich gehalten, und selbst wenn man im Wirtschaftsleben von einem gewissen *common sense* ausging, bestand gleichzeitig der Glaube an eine starke Schicksalshaftigkeit. Zwar wurde auch hier ein einfacher Lebenswandel propagiert, aber die Gründe dafür waren eher pragmatisch als religiös. So kritisierten Rabbiner einen Hang zu Luxus und Wohlleben unter anderem deshalb, weil er Antisemitismus provozieren könnte, nicht jedoch, weil er grundsätzlich als sündig angesehen wurde. Reichtum galt nicht als Beleg dafür, dass jemand der göttlichen Gnade teilhaftig wurde, und Arbeit wurde als Mittel zum Überleben aufgefasst, allerdings nicht als wichtigstes Ziel im Leben: Dieses lag vielmehr in der Befolgung der Gebote, insbesondere im Studium der Thora (Levin, zit. nach Gross 1992: 16).

Am Beispiel des Judentums können noch weitere Dimensionen der möglichen Affinitäten von spezifischen Kulturen und wirtschaftlichem Verhalten untersucht werden, insbesondere die Unterstellung, es handele sich hierbei um homogene Gebilde mit deutlichen Abgrenzungen nach außen. Diese Annahme ist nicht erst für die Gegenwart fragwürdig. So existierten beispielsweise allein innerhalb Österreich-Ungarns bis ins 20. Jahrhundert hinein mindestens zwei sehr unterschiedliche jüdische Kulturen: in Galizien, der Bukowina und im Nord-Osten Ungarns die „inbrünstig-volkstümliche chassidische Tradition“, während im Westen und Süden der Monarchie die „sich auf Gelehrsamkeit stützende rabbinische Autorität“ vorherrschte. Nur diese zweite Richtung des Reformjudentums wies eine gewisse Nähe zu „innerweltlicher Askese“, zu Leistungsmoral, zu Sprachkundigkeit wie Selbstbildung und somit auch zu weltlichem Rationalismus und bürgerlichem Aufstiegswillen auf (Karady 1992: 43). Ähnlich heterogen waren die Verhältnisse in anderen europäischen Ländern wie etwa in Großbritannien. So gesehen erweist sich die Redeweise von einer jüdischen Gemeinschaft und einer einheitlichen Kultur als wenig fundiert: „...although the term ‚community‘ is commonly used, it is no more than a convenient shorthand“ (Pollins 1984: 74).

Neben die Fraktionierungen auf der Basis verschiedener nationaler oder regionaler Herkunft traten solche zwischen einzelnen Orientierungen innerhalb derselben Religion. Sie können exemplarisch am Bau der Neuen Synagoge in

Berlin verdeutlicht werden. Die seit wenigen Jahren restaurierte goldene Kuppel fällt heutzutage jedem Berlin-Besucher ins Auge, und sie fand – neben der sonstigen Bauweise und Ausstattung der Synagoge – auch bei der Eröffnung 1866 vielfach Beachtung. Denn diese Synagoge war damals die größte und prächtigste ganz Europas und sollte somit einen zentralen „Ort des Judentums“ darstellen, gleichwohl blieb ihre einzigartige Ausführung innerhalb der jüdischen Gemeinde durchaus umstritten. Der repräsentative Bau nahe dem Zentrum Berlins stand keineswegs für eine einheitliche jüdische Identität, sondern für eine Vielschichtigkeit verschiedener Bedeutungen. Dazu gehörte, dass er das neue Selbstbewusstsein jüdischer Berliner Bürger, insbesondere der gut situierten Bourgeoisie, ihren Anspruch auf gesellschaftliche Teilhabe und einen angemessenen Platz in der Öffentlichkeit bezeugen sollte. Gleichzeitig drückte sich in der Neuen Synagoge aber auch eine Annäherung an die christliche Gesellschaftsmehrheit aus, indem eine Orgel eingebaut und der Chorgesang eingeführt wurden, beides Neuerungen, die mit den Gepflogenheiten orthodoxer Synagogen brachen. Der „Ort des Judentums“ wurde demnach von manchen, traditioneller gesinnten und weniger auf Repräsentation und Assimilation bedachten Gemeindemitgliedern höchst kritisch betrachtet – wie von jenem, der zu dem Neubau meinte, er sei „ein schönes Theater, aber keine Synagoge“ (Offe 2000: 3. Kap.).

Im zeitlichen Querschnitt kann sich somit ein Nebeneinander von unterschiedlichen und kontroversen Interpretationen einer Religion oder einer Kultur ergeben: Nur aus großer Ferne betrachtet stellen sie einheitliche Gebilde dar. Dazu kommen im historischen Längsschnitt Prozesse der Säkularisierung und der Individualisierung. Bereits 1911 klagte ein jüdischer Beobachter:

„Vor unseren Augen bröckelt Stein um Stein aus dem einst so festgefügteten Bau der Judentheit. Taufe und Mischehe lichten die Reihen der Juden in steigendem Maße ...“ (Arthur Ruppin, zit. bei Henning 1992: 247).

In der Tat traf dies – anders als für die eingangs erwähnten Rothschilds – gerade auch für eine Reihe der erfolgreichen Unternehmer zu, wie beispielsweise für die Oppenheims. Die Nachfahren von Samuel Oppenheim, der in der Bonner Residenzstadt Hoffaktor gewesen war, etablierten sich im 19. Jahrhundert als Privatbankiers und waren insbesondere auf dem Gebiet der Industriefinanzierung höchst erfolgreich. Die Bank ist über Generationen hinweg Familienunternehmen geblieben und existiert bis heute. Bereits in der dritten Generation, in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts, kehrten die Oppenheims dem Judentum den Rücken zu und gewannen durch Heiraten der Töchter Anschluss an internationale adelige Familien (Henning 1992: 266). Dies war kein Einzelfall. In Frankfurt etwa gab es in Unternehmerringen zwar bis zum Ende desselben Jahrhunderts ein deutlich vorherrschendes Konnubium innerhalb der eigenen religiösen Gemeinschaft – insbesondere Bankiers- und Kaufmannsfamilien heirateten untereinander. Mit der Zunah-

me der Freien Berufe und der Entstehung neuer Angestelltenpositionen in industriellen Verwaltungen öffnete sich jedoch das Spektrum der Erwerbsmöglichkeiten und in der Folge änderten sich das Heiratsverhalten wie die Verbundenheit mit der Religion der Vorfahren:

„Deutlich erhöhte sich um 1890 die soziale Mobilität von Teilgruppen des Judentums über die Grenze seiner religiösen Gemeinschaft hinaus. In ihr verdeutlichte sich aber auch der teilweise Identitätsverlust des Judentums, der den Preis für die mit sozialer Mobilität erreichte Assimilation darstellte: grob gesprochen kann man an der Wahl zwischen den für die Juden herkömmlichen und neuen Berufen auch die Trennung zwischen ihren orthodoxen und ihren reformwilligen Vertretern erkennen“ (Henning 1992: 255).

Was aber besagte überhaupt die formale Zugehörigkeit zur Glaubensgemeinschaft? Hören wir dazu Joseph Roth über die Situation im ersten Drittel des 20. Jahrhunderts: „Die Mehrzahl der deutschen Juden zahlte Steuern an die israelitische Kultusgemeinde, mehrere abonnierten das Hamburger Israelitische Familienblatt: damit erschöpfte sich ihre Beziehung zum Judentum.“ (ebd. 81). Dies war sicherlich eine polemische Überzeichnung, doch weist sie auf das – auch von anderen Religionen her wohl bekannte – Phänomen hin, dass zahlenmäßige Mitgliedschaften keine Auskunft über inneres Engagement geben, sondern sich dieses auf ein Lippenbekenntnis reduzieren konnte und die Anforderungen des Glaubens daher mehr oder weniger streng erfüllt wurden. Viele jüdische Unternehmer – keineswegs alle – folgten dem Gebot des Propheten Jeremia: „Suchet der Stadt Bestes!“ und pflegten – allem Anschein nach stärker als die christlichen Vertreter ihrer Klasse – die Tradition der Wohltätigkeit, indem sie den Bau von Synagogen oder jüdischen Schulen, aber auch die Einrichtung von Vereinen für Ortsarme ohne Unterschied der Konfession betrieben, außerdem in erheblichem Ausmaß Kunst und Wissenschaft förderten. Sie hatten überragenden Anteil an der Gründung der Berliner Handelshochschule, der Kaiser-Wilhelm-Gesellschaft, der Universität Frankfurt sowie der Grabungen der Deutschen Orientgesellschaft (Walter 1992b: 137, Henning 1992: 259). Bemerkenswert ist dabei, dass dem jüdischen Glauben eher fern stehende Unternehmer – wie Emil Rathenau – oder andere, die konvertiert waren – wie Simon Oppenheim – sich dieser Tradition ebenfalls verpflichtet fühlten (vgl. Mosse 1992b: 311). An diesem Beispiel ist zu sehen, dass sich nicht unbedingt dem Gebot der Wohltätigkeit entsprechend verhielt, wer jüdischen Glaubens war, umgekehrt das Gebot auch von solchen befolgt werden konnte, die sich vom Glauben abgewandt hatten. Dieser häufige Mangel an Übereinstimmung macht eines der Grundprobleme aller Definitionen von religiösen und ethnischen Minderheiten aus, wenn damit ein gemeinsamer Wertehorizont umrissen werden soll. So stellt auch Mosse die Frage:

„... who, in an economic context is to be considered a Jew. Until the early nineteenth century with 'Jewishness' comprehensively defined in religious, cultural and social terms, the answer to the question was clear. However, with progressive jewish emancipation, acculturation, assimilation, conversion and mixed marriages, the outlines became increasingly blurred.“ (Mosse 1992a: 54)

Aus den bisherigen Überlegungen ergibt sich, dass weder Kulturen selbst noch die Zugehörigkeit zu ihnen als fraglose Gegebenheiten zu interpretieren sind – dennoch kann beides zeitweilig für unternehmerisches Handeln mobilisiert werden, wie im Folgenden zu zeigen ist.

Ethnische Ressourcen?

Sozialwissenschaftler, die sich mit der Untersuchung bestimmter ethnischer Ökonomien beschäftigen, gehen davon aus, dass Existenz, Überleben und eventuelle Expansion dieser Form ganz wesentlich damit zusammenhängt, dass ihre Teilnehmer über „ethnische Ressourcen“ verfügen. Diese seien „sociocultural features of a group that coethnic business owners utilize in business or from which their businesses passively benefit“ (Boissevain u.a. 1990: 132). Dabei wird ethnische Solidarität als „reaktiv“ verstanden: Sie stelle keine „unveränderte Übertragung kultureller Traditionen“ aus dem Heimatland, sondern vielmehr eine „Antwort auf die Diskriminierungen auf Grund des Ausländerstatus“ dar (Light 1987: 207). Dahinter steckt die häufige Beobachtung, dass manche Japaner in New York sich „japanischer“ als ihre Landsleute in Tokio oder manche Türken in Berlin „türkischer“ als jene in Istanbul gebärden. Die Überzeugung, gerade in der Fremde eine Gemeinschaft zu bilden, könne für Geschäftsangelegenheiten praktisch mobilisiert werden: „Wir Koreaner müssen in diesem Land zusammen halten“ (Light 1987: 209). Als Hintergrund für diese Erscheinung wird ein Mangel an Kapitalsorten aller Art (im Sinn von Bourdieu) genannt – Migranten kämen ohne Geld ins Land und es fehle ihnen an Bildung wie an sozialen Kontakten. All diese Defizite würden aber häufig durch verstärkte ethnische Solidarität ausgeglichen: „...highly developed social networks, an ethnic resource, can compensate shortfalls of human capital“ (Light/Karageorgis 1994: 658). Das Bild unzureichenden Humankapitals, das auf viele Arbeitsmigranten zutraf und zutrifft, ist dennoch in dieser Allgemeinheit nicht gültig – weder für frühere Zeiten (so bei spanischen Sepharden in England) noch für heutige (so bei oft hoch qualifizierten Einwanderern aus osteuropäischen Ländern, deren vorheriger beruflicher Status im Westen nur nicht anerkannt wird). Gleichwohl haben ethnische Netzwerke unbestreitbar erhebliche Bedeutung.

Sie existierten unter anderem innerhalb des jüdischen Unternehmertums und waren häufig rund um eine oder mehrere Familien zentriert (wobei daran zu erinnern ist, dass unter Familie im Bürgertum bis ins 20. Jahrhundert hinein sehr viel ausgedehntere Beziehungen verstanden wurden als solche innerhalb der Kernfamilie, und auch Onkel, Tanten, Cousins und Cousinen ersten oder zweiten Grades dazu gezählt wurden). Ein Beispiel für ein derartiges familiäres Netzwerk stellte die Bankiersfamilie Kaulla in Baden-Württemberg dar. „Madame Kaulla“ war die in Baden-Württemberg ansässige größte Hoffakto-

rin Deutschlands um 1800 und begründete mit dem Bankhaus eine Dynastie, die über fünf Generationen hinweg ihre weit reichenden Geldgeschäfte betrieb. Ähnlich gab es bis in die 1930er-Jahre in Schlesien vier Generationen von jüdischen Textilindustriellen: die Familien Rinkel und Fränkel. Mehrere Leinenwebereien waren als AGs konstituiert, zu denen Filialbetriebe gehörten, die von Söhnen geleitet wurden oder in denen Verwandte wechselseitig Aufsichtsratssitze einnahmen. Auch anderswo existierten solche dichten Netzwerke auf Branchenebene, etwa im Ungarn der Habsburger Monarchie innerhalb der Textil-, Bekleidungs- und Lederindustrie, wobei die jüdische Diaspora in Ungarn außerdem über umfangreiche Beziehungen zu Westeuropa verfügte:

„Dieses Beziehungsnetz hat vielfach als eine Art selbst-reproduzierendes Kapital in dem Sinne funktioniert, dass es Anleihen, Geschäftspartnerschaften, Ausbildungsstätten und sogar kompetentes unternehmerisches Personal vermittelte...“ (Karady 1992: 47, vgl. auch Walter 1992a: 83, Walter 1992b: 139 f).

Der Erfolg in den neuen Industrien der damaligen Zeit war vor 1914 vielfach ebenfalls „durch eine Zusammenarbeit von Juden untereinander bedingt...: Die risikoreichen Anfänge der AEG wurden von jüdischem Kapital finanziert“ (Schröter 1992: 173). Die Besonderheit dieser jüdischen Netzwerke ist allerdings vor dem Hintergrund zu relativieren, dass es ähnliche Zusammenhänge auch zwischen christlichen Familien gab. So verdankte sich etwa der Aufstieg von Ernst Scherings „Grüner Apotheke“ zu einer Fabrik für chemische und pharmazeutische Produkte ebenso wie derjenige der Telegraphenbauanstalt von Werner Siemens und Georg Halske zum Elektro-Konzern durchaus ähnlichen Mechanismen der Inanspruchnahme von familiären Ressourcen finanzieller und personaler Art. Kocka erachtet die Existenz von Verwandtschaftsnetzwerken als ein allgemeines Kennzeichen des Kapitalismus im 19. Jahrhundert, wobei diese außer zur Kapitalbildung und zur Rekrutierung von Führungspersonal auch für „Kontakte, Loyalitäten, Information, Wahrnehmung kollektiver Interessen, Entstehung von überregionaler Gruppen- oder Klassenkohäsion“ genutzt wurden (Kocka 1982: 179 f).

Seither wurde immer wieder, unter anderem von Kocka, die Vorstellung vertreten, diese Formen gehörten der Vergangenheit an und seien seit Beginn des 20. Jahrhunderts zunehmend durch „funktionale Äquivalente“ ersetzt worden – also ein entwickeltes System von Banken und anderen Kapitalsammelstellen, von Bildungseinrichtungen, Arbeitsämtern und anderen Instanzen der Personalrekrutierung, von Verbänden zur Interessenwahrnehmung usw. Wenn derartige Netzwerke noch Bestand hatten, dann schien es sich um „vormoderne“ Formen zu handeln, die irgendwann vom Zug des Fortschritts überrollt würden. So stellte man insbesondere in asiatischen Ländern fest, dass das häufige Problem fehlender Rechtssicherheit (etwa im kaiserlichen China) durch den Aufbau starker persönlicher Beziehungen als Grundlage

von Vereinbarungen und Geschäften bewältigt wurde – eine Grundlage, die sich bei chinesischen Geschäftsleuten in verschiedenen südostasiatischen Ländern bis heute, wenn auch in gewandelten Formen, erhalten hat, ebenso wie bei Einwanderern aus dem asiatischen Raum in westliche Länder. Insbesondere soll das System der *rotating credit association* transferiert worden sein:

„Gegenseitige, rollierende Kreditvereinbarungen bilden ein inoffizielles Finanzsystem, das in den Vereinigten Staaten von Einwanderern asiatischer Herkunft mit einigem Erfolg eingesetzt wurde, um den Sparsinn zu fördern und um Geschäftskapital anzusammeln“ (Light 1987: 209).

Ausländische Selbstständige, die kaum Zugang zu Bankkrediten haben, würden sich gegenseitig unterstützen, indem sie regelmäßige kleine Einzahlungen in den gemeinsamen Pool leisteten, und kämen dadurch umschichtig in den Genuss größerer Auszahlungen, wobei soziale Etikettierungen wie Gläubiger und Schuldner entfielen. Auf andere Art spielt Vertrauen im Rahmen von Kreditbeziehungen bei pakistanischen Einwanderern in Großbritannien eine Rolle. Sie beruhen ebenfalls auf der Einhaltung bestimmter informeller Regeln, die von einem von ihnen so beschrieben werden:

„If a Pakistani needs money he can go to a relative or friend and ask him for 200 or 300 pounds. He cannot be refused, even if the friend has to borrow money in order to lend to him. Say he wanted to open a business, only the time would be fixed – at one year. After a year he could ask to extend that for another year. The lender would not go to him and ask for his money. It is up to the debtor to go to the creditor. The money is interest-free (because this is our religion)... It is a matter of trust. If a man dies, his debts will be repaid by his son“ (Boissevain u.a. 1990: 139).

Neben der Kreditbeschaffung werden weitere Funktionen von ethnischen Netzwerken festgestellt. Sie können nicht nur zur Weitergabe wichtiger Informationen dienen, wie über die Chancen und Risiken einzelner Geschäftsfelder, sondern auch spezifische Übereinkünfte ermöglichen, wie die Abgrenzung von spezifischen Märkten. Den Koreanern in Los Angeles, die dort in einem erheblichen Teil des Getränkemarktes engagiert sind, soll es über Preisabsprachen gelungen sein, diesen Markt weitgehend zu kontrollieren. Insofern seien die Unternehmer dank ihrer informellen Beziehungen in der Lage,

„selbst auf ineffizienten Märkten Geschäfte mit relativ geringen Kosten durchzuführen. In der Gemeinschaft ausländischer Unternehmer sind die außerbetrieblichen Transaktionskosten niedriger als dies in der Wirtschaft insgesamt der Fall ist“ (Light 1987: 209, vgl. auch Light/Karageorgis 1994: 661).

In Beschreibungen derartiger informeller Systeme klingt häufig ein anerkennender Unterton an: Hier scheinen Wege gefunden, wie Minderheiten eine kulturelle Mitgift nützen können, um sich in einer kapitalistischen Umwelt, die ihnen sonst wenig Chancen einräumt, erfolgreich zu behaupten. Doch Granovetters Betrachtung der Netzwerke von ethnischen Gemeinschaften in verschiedenen Kontexten zeigt, dass dies keineswegs immer der Fall ist. Je nach den spezifischen Auffassungen von Solidarität, Verpflichtungen gegen-

über Verwandten, Leistungs- und Versorgungsansprüchen funktionieren solche Systeme höchst unterschiedlich. Das Bestehen von Normen, nach denen selbst Familien- oder Clanmitglieder, die wenig oder gar nichts zum gemeinsamen Wirtschaften beitragen, mit Posten oder materiellen Zuwendungen bedacht werden müssen, stellt in solchen Fällen ein entscheidendes Hindernis für geschäftliche Expansion dar. Insofern erweisen sich diese Netzwerke nur dann als konkurrenzfähig gegenüber formalen Strukturen, wenn sie auch ein Zuviel an ethnischer Solidarität abwehren können – gerade Auslandschinesen scheinen in der Lage zu sein, diese delikate Balance aufrechtzuerhalten, und dies soll ihren besonderen Erfolg erklären (Granovetter 1995: 145).

Die Frage, die weiter oben in Bezug auf die Motive für Selbstständigkeit und auf die Bereitschaft, um eines möglichen Aufstiegs willen besonders hart zu arbeiten, gestellt wurde – ob all dies nämlich spezifisch für das Unternehmertum von Minderheiten sei – ist auch hier aufzuwerfen. Tatsächlich sind unternehmerische Netzwerke, als Organisationsform „jenseits von Markt und Hierarchie“, im übrigen Teil der Wirtschaft ebenfalls von Bedeutung. Alfred Marshall sprach bereits vor dem Ersten Weltkrieg von *industrial districts* als Regionen, in denen hochspezialisierte Klein- und Mittelbetriebe mit Hilfe gelernter Arbeitskräfte eine qualitativ anspruchsvolle Produktion betrieben, deren Ergebnisse, beispielsweise in Lancashire, entscheidenden Anteil am industriellen Wachstum Englands hatten. Ihre Kennzeichen waren eine breite Produktpalette für differenzierte in- und ausländische Märkte, die Fähigkeit zu Produktinnovationen, der Einsatz flexibler Technologien und der Aufbau von regionalen Institutionen zur Förderung der entsprechenden Strukturen. Außerdem herrschte in diesen Regionen eine *industrial atmosphere*, womit gemeint war, dass es zwischen den Beteiligten einen regen Austausch sowie einen gemeinsamen kulturellen Hintergrund – etwa hinsichtlich der Bedeutung von Wertarbeit und der Vermeidung von ruinöser Preiskonkurrenz – gab. Der Aufstieg großer, massenindustriell organisierter Unternehmen in der Art der Fließbandproduktion bei Henry Ford ließ diesen Pfad der Industrialisierung etwas in Vergessenheit geraten, da die Klein- und Mittelbetriebe zunehmend als anachronistische Relikte galten, die angesichts der Überlegenheit der größeren Einheiten zum Aussterben verurteilt sein sollten. Wenn seit den Achtzigerjahren von einer Renaissance solcher Strukturen die Rede ist, so bezieht sich dies mehr auf geänderte Wahrnehmungen als auf deren tatsächliche Wiederkehr. Michael Piore und Charles Sabel haben darauf hingewiesen, dass solche Formen von flexibler Spezialisierung und von regionalen Netzwerken mit langjährig eingespielten Beziehungen in Smaland, Jütland und Baden-Württemberg oder in der Emilia Romagna nie ganz verschwunden oder aber neu entstanden sind (Piore/Sabel 1985). Gegenüber diesen oft etwas idyllisch ausgemalten Bildern haben andere Forschungen auf die Grenzen und Labilitäten von Netzwerken hingewiesen, ebenso wie auf die damit ver-

bundenen Abhängigkeiten und Machtbeziehungen, dies vor allem in den neueren Fällen, in denen sie ein Ergebnis der Dezentralisierungsstrategien großer Unternehmen darstellen, etwa im Zusammenhang mit der Umstrukturierung von deren Zuliefererbeziehungen oder der Entstehung neuer Formen von Heimarbeit oder des Subunternehmertums (vgl. Mahnkopf 1994, Perrow 1993, Harrison 1994). Auch die familiäre Basis der Netzwerke von Minderheiten steht nicht in einem diametralen Gegensatz zu den Strukturen in der sonstigen Wirtschaft. Es wird geschätzt, dass der größte Teil der deutschen Klein- und Mittelunternehmen familiär geführt werden. So besteht etwa im Handwerk nach wie vor häufig eine Arbeitsteilung zwischen Ehepaaren, wobei der Mann die eigentliche handwerkliche Arbeit ausführt, die Frau hingegen Büroarbeit und Kundenkontakte erledigt.

Die Diskussion über die Nachfolgeprobleme von mittelständischen Unternehmen weist gleichfalls auf die anhaltende Bedeutung solcher Formen der Eigentümer-Unternehmung hin. Weiterhin ist bekannt, dass nicht nur ausländische, sondern auch einheimische Existenzgründer normalerweise große Schwierigkeiten haben, eine Finanzierung über Banken zu erhalten – außer in den Fällen, in denen Projekte von Anfang an großdimensioniert sind oder aber zu der Gruppe der *start-ups* in den neuen Sektoren der Wirtschaft, denen gegenüber besonders euphorische Erwartungen gepflegt werden, gehören. Die Mehrzahl von ihnen ist daher ebenfalls auf Geldmittel oder Bürgschaften aus dem Kreis der Familie oder von Freunden angewiesen. Wenn schließlich die Bedeutung von ethnischen Netzwerken bei Preisabsprachen auf bestimmten Märkten betont wird, dann ist daran zu erinnern, dass Derartiges auch im deutschen Baugewerbe immer wieder vorkommt.

Dies soll nun keineswegs heißen, dass familiäre Beziehungen und Unternehmensnetzwerke in allen Fällen, in der Vergangenheit wie in der Gegenwart, in Asien und in Europa, auf die gleiche Art funktionieren. Es gibt durchaus erhebliche Unterschiede, wie eng oder weit Familie gefasst wird, wie Loyalitäten und Verpflichtungen im Einzelnen verstanden werden, welche Möglichkeiten oder Begrenzungen sich hierbei ergeben, und all dies hängt eng mit spezifischen Kulturen zusammen. So wurde etwa in England festgestellt, dass die Inanspruchnahme familiärer Ressourcen zur Finanzierung von Firmengründungen bei asiatischen Unternehmern sehr viel häufiger erfolgt als bei Weißen, und in den USA war dies bei Koreanern öfter der Fall als bei Weißen oder Schwarzen (vgl. Hinterhuber u.a. (Hrsg.) (1994) und Light/Karageorgis 1994: 658).

Diskriminierte Minderheiten?

Kulturelle Faktoren haben demnach Bedeutung für verschiedene Spielarten des Unternehmertums, aber die Eigenarten von Migranten sind dabei oft weniger singulär, als es die Theoretiker des ethnischen Unternehmertums sehen

wollen. Wie aber steht es nun mit deren eigentlichem Minderheitenstatus? Schon Max Weber stellte fest, dass

„nationale oder religiöse Minderheiten ... durch ihren freiwilligen oder unfreiwilligen Ausschluss von politisch einflussreichen Stellungen gerade in besonders *starkem* Maße auf die Bahn des Erwerbs getrieben zu werden pflegen, dass ihre begabtesten Angehörigen hier den Ehrgeiz, der auf dem Boden des Staatsdienstes keine Verwertung finden kann, zu befriedigen suchen“ (1993: 5).

Er dachte dabei an indische, arabische, chinesische, syrische, phönikische, griechische oder lombardische Emigranten. Inwieweit Emigranten willkommen waren, gestaltete sich in der Vergangenheit jedoch höchst unterschiedlich. Nicht immer war die aufnehmende Gesellschaft ihnen grundsätzlich „feindlich“, gesinnt – wie es bei der weiter oben angeführten Erklärung von Bonacich und Modell angenommen wird – sondern oftmals sehr ambivalent. Die Einwanderung von französischen Glaubensflüchtlingen im 17. Jahrhundert etwa war nicht nur erwünscht, sie wurde sogar massiv gefördert, wobei die protestantischen Fürstenhäuser in ganz Europa sich gegenseitig überboten: In England, den Niederlanden und Dänemark wurden Niederlassungsprivilegien angeboten, außerdem Hilfsfonds eingerichtet; ähnlich sicherten deutsche Fürsten den *Réfugiés* Niederlassungs- und Gewerbefreiheit, aber auch Steuervergünstigungen zu. Was war der Grund für diese aus heutiger Perspektive erstaunlich anmutende Fremdenfreundlichkeit? Er lag – jedenfalls in Preußen – in den verheerenden Auswirkungen des Dreißigjährigen Krieges: Weite Landstriche waren verödet, wiederholt wüteten Seuchen, Landwirtschaft und Gewerbe waren aus ihrer normalen Bahn geworfen, Arbeitskräfte fehlten, insbesondere Handwerker. Die jedoch gab es in Frankreich als Folge der Colbertschen Gewerbepolitik. Vom dauerhaften Import dieser Qualifizierten – niemand wäre damals auf den Gedanken gekommen, die Immigranten nur für ein paar Jahre anzuwerben und dann wieder abzustoßen – erhoffte man sich also einen neuen Aufschwung und die Wiederherstellung eines einigermaßen geregelten Wirtschaftslebens (Binstiel/Reinke 1990: 30ff).

Sehr viel zwiespältiger war die Haltung gegenüber Juden, denen im Mittelalter wegen des kanonischen Zinsverbots das Geld- und Kreditgeschäft vorbehalten blieb. Seit dem Hochmittelalter genossen sie in fast allen Territorien des Deutschen Reiches Privilegien und wurden in der frühen Neuzeit häufig zu Hofbankiers oder Hoffaktoren, wie Madame Kaulla, Meyer Amschel Rothschild oder Samuel Oppenheim. Als solche vermittelten sie Anleihen, organisierten Heereslieferungen und betrieben Geldgeschäfte für ihre fürstlichen Auftraggeber. Ihre Sonderrechte gingen mit legaler Diskriminierung einher, die nicht nur sie, sondern alle Juden traf, indem ihnen zahlreiche Berufe wie auch Städte als Niederlassungsorte verwehrt blieben. Die beginnende Industrialisierung und partielle Einführung politischer Freiheiten war mit der zunehmenden Emanzipation der Juden verbunden, wobei ihre vollständige wirtschaftliche und politische Gleichstellung aber erst nach der Mitte des 19.

Jahrhunderts erreicht wurde (Pohl 1992: 67f). Seither waren sie innerhalb der Unternehmerschaft einzelner europäischer Länder in sehr unterschiedlichem Ausmaß repräsentiert. In England machten sie zwischen 1860 und 1980 nicht mehr als rd. 4% der Unternehmer-Elite aus, während sie in keinem anderen Land im 19. Jahrhundert eine ähnlich dominante Stellung wie in der Habsburger Monarchie erreichten. Allgemein wurde „bürgerlicher Geist“ vor und nach dem 18. Jahrhundert dort in erster Linie durch Fremde importiert, außer durch Juden auch durch Armenier, Griechen, Rumänen und Serben (Cassis 1992: 29, Karady 1992: 40). Vor allem Juden erwiesen sich für Adel und Staat als höchst verlässliche Handlungspartner, von denen keinerlei ethnisch-nationale Absonderungsversuche zu befürchten waren, und die dem Adel unentbehrliche wirtschaftliche Dienste leisteten, nämlich den Verkauf seiner Agrarprodukte (insbesondere Getreide) und die Verwertung der adeligen Kleinmonopole. Insofern entstand

„eine Art ungeschriebenes, aber wirksames institutionelles Klassenbündnis... Im Austausch gegen wirtschaftliche Ausnutzung, Staatstreue, Kulturnationalismus, usw. haben Staat und Adel dem Judentum vollkommene religiöse ‚Toleranz‘, Schutz gegen Antisemitismus und stufenweise bürgerliche Aufstiegschancen geboten und zugesichert“ (Karady: 41f).

In Deutschland waren Juden mit einem Anteil von 15-18% an der unternehmerischen Elite (gegenüber einem Bevölkerungsanteil von 1-2%) ebenfalls überdurchschnittlich vertreten und auch hier verdankten sie diese Aufstiegsmöglichkeiten dem mangelnden Interesse für diese Tätigkeiten innerhalb der Mehrheitsgesellschaft, da unternehmerische Tätigkeit innerhalb der herrschenden Klasse bis weit ins 19. Jahrhundert hinein, wie in Österreich-Ungarn, mit einer gewissen Herablassung oder auch Verachtung betrachtet wurde. Abgesehen von einigen Großkaufleuten gestand man dieser Gruppe nur wenig Prestige zu, sodass die Söhne der Oberschicht in erster Linie Laufbahnen im Militär, im Staatsdienst oder in den freien Berufen anstrebten, während Handels- und Industrieaktivitäten lange noch mit dem Odium des „Koofmich“ umgeben waren. Wie in der Habsburger Monarchie waren die Juden nicht die einzige Minorität, die die Lücke des mangelnden Angebots an einheimischem Unternehmertum ausfüllte. An Rhein und Ruhr geschah dies ebenfalls durch eingewanderte Franzosen, Belgier, Holländer und Briten (Mosse 1992a: 55ff). Der Aufstieg vieler Juden in die deutsche Bourgeoisie spielte sich in einem sozialen Klima ab, in dem wachsender und offener Antisemitismus vielfach als gesellschaftsfähig galt – man denke nur an den berüchtigten Hofprediger Stöcker – und auch im Alltag, etwa in der Schule oder beim Militär, konkreten Ausdruck fand. Gleichzeitig gab es Anzeichen für ihre wachsende Akzeptanz, so wenn sie über Ehrenämter und Titelverleihungen ins honorige Bürgertum aufgenommen wurden. Zwischen 10 und 20% der Ernennungen zum Kommerzienrat bzw. zum Geheimen Kommerzienrat durch die preußische Regierung gingen im 19. Jahrhundert an jüdi-

sche Unternehmer, d.h. sie waren bei diesen Ehrungen ungefähr ihrem Anteil an der Unternehmerschaft insgesamt entsprechend vertreten. Die Verleihung von Adelstiteln an nicht-getaufte Juden war im Kaiserreich zwar selten, aber nicht ausgeschlossen, wie das Beispiel des Bankiers Gerson Bleichröder zeigt. Und es gab auch nicht wenige, darunter die Rathenaus, Carl Fürstenberg oder Rudolf Mosse, die die ihnen angetragene Nobilitierung selbstbewusst auschlugen (Mosse 1992a: 61, Walter 1992a: 80, Augustine 1992: 227).

Heutige Migrantengruppen sind gegenüber Hugenotten und Juden in vieler Hinsicht in einer anderen Situation. Zwar halten in Deutschland verbeamtete Politiker gerne denjenigen, die den Sprung ins kalte Wasser einer Existenzgründung scheuen, ihre Versorgungsmentalität, ihr Beharren auf alten Sicherheiten oder ihre fehlende Risikobereitschaft vor, doch sind es in diesem Fall nicht gerade Ausländer, von denen man sich den Zündfunken für eine neue „Gründeroffensive“ erwartet. Ihnen, die in der Bundesrepublik seit den Fünfzigerjahren allenfalls als unselbstständige Arbeitskräfte rekrutiert wurden, legten nicht nur das Ausländerrecht, sondern auch spezifische Regelungen wie die deutsche Handwerksordnung, bisher zahlreiche Steine in den Weg, wenn sie eine selbstständige Tätigkeit aufnehmen wollten. Wenn dies in den letzten Jahrzehnten dennoch in zunehmendem Maß der Fall war, dann sicherlich nicht, weil es besonders positive Anreize von öffentlichen Stellen, Handelskammern oder ähnlichen Einrichtungen gegeben hätte, sondern weil die drückende Arbeitslosigkeit in ihren Reihen sie dazu veranlasste, oder weil Wünsche nach Unabhängigkeit oder sozialem Aufstieg selbst ohne Unterstützung von diesen Seiten durchgesetzt wurden (vgl. Goldberg/Sen 1997).

Anders verhielt es sich in Ländern wie den USA oder Australien, in denen ethnischer Pluralismus von jeher mit einer Ideologie des freien Unternehmertums einherging, die die Selbstständigkeit von Immigranten und ethnischen Minderheiten ermutigte und ermunterte. In den USA erfolgte im Rahmen von *affirmative action* seit den 1970er Jahren eine gezielte Förderung von ethnischen Minderheiten, insbesondere von Schwarzen, Hispanics und Asiaten, über deren Erfolg die Meinungen allerdings geteilt sind. Dennoch gilt auch hier, wie in den meisten westeuropäischen Ländern, dass angesichts eines ausreichenden Reservoirs an einheimischem Unternehmertum die Mehrzahl der Migranten tatsächlich den Status der „diskriminierten Minderheit“ einnahmen – anders als die einstmals so hochwillkommenen Hugenotten. Und doch ist hier abermals eine Relativierung vorzunehmen. Denn viele dieser Gruppen weisen eine Reihe von inneren Differenzierungen auf, die sie verbieten, von einem einheitlichen sozialen Status auszugehen. Derart unterschiedliche Lebensumstände existierten in der Vergangenheit, aber sie bestehen auch in der Gegenwart fort. So umspannten die weiter oben besprochenen unternehmerischen Netze von Juden ganz bestimmte Teile des Bürgertums, andere Angehörige desselben Glaubens waren hingegen dauerhaft da-

von ausgeschlossen. Die Mehrheit der osteuropäischen Shtetl-Bewohner blieb ihren angestammten kleinbürgerlichen Beschäftigungen verhaftet: als Krämer, Schankwirte, Alkoholbrenner, und nichts verband sie mit den Aktivitäten der Industriellen und Bankiers in Budapest oder Wien. Auch in Berlin lebten die Bewohner des Scheunenviertels in einer ärmlichen Welt, die keinerlei Berührungspunkte zu den eleganten Villen des vornehmen Grunewalds hatte. Die sozialen Abstufungen durchkreuzten die religiöse Gemeinschaft und erwiesen sich – abgesehen von fallweisen karitativen Zuwendungen der Oberen an die Unteren – meist als wesentlich wirkungsmächtiger. So hatten „die reichen Juden Berlins fast keinen Kontakt zur jüdischen Mittelschicht“, und dies entsprach einer allgemeinen Tendenz: „Die jüdische Wirtschaftselite Berlins, wie die deutsche Wirtschaftselite überhaupt, verkehrte fast nur mit statusgleichen Gruppen“ (Augustine 1992: 243).

Doch ist die Zugehörigkeit zu verschiedenen Klassen und Schichten nicht statisch zu sehen, wie es Querschnittsanalysen oftmals nahe legen, die eine Gruppe auf bestimmten sozialen Stufen festschreiben. Noch Anfang des 19. Jahrhunderts war die Mehrheit der Juden in Deutschland als Krämer und Hausierer tätig, und nur ganz wenige hatten es zum privilegierten Status der Hoffaktoren gebracht. Viele erlebten im Zuge von Industrialisierung und Wirtschaftswachstum einen sozialen Aufstieg – manche ins mittlere oder selbst ins höhere Bürgertum. Vor 1933 befanden sich vier der fünf größten deutschen Warenhäuser in jüdischem Besitz: Wertheim, Hermann Tietz, Leonhard Tietz und Salman Schocken. Sie alle kamen aus der Provinz und hatten dort mit kleineren Ladengeschäften oder Kaufhäusern angefangen. Andere hingegen blieben bis ins 20. Jahrhundert hinein, was sie vorher schon waren, kleinbürgerliche Landjuden (Fuchs 1992: 191).

Ähnliche soziale Abstufungen existieren innerhalb von Migrantengruppen auch gegenwärtig, wenn man etwa das Beispiel der in die USA eingewanderten Kubaner betrachtet. Die ersten Flüchtlinge aus Kuba, die in der Vor-Mariel-Phase in die USA kamen, hatten zuvor mehrheitlich zur kubanischen Bourgeoisie gehört.

„Bei ihrer Ankunft in Miami verfügten sie über keinerlei Geldmittel, alles was sie mitbrachten, war eine intakte klassenspezifische Kultur und das jeweilige Humankapital. Dennoch gelang es der verarmten kubanischen Bourgeoisie, innerhalb von zehn Jahren wieder die Position einer wohlhabenden Klasse zu erringen“ (Light 1987: 210).

Dies erreichten sie unter anderem dadurch, dass sie die billige Arbeitskraft ihrer in der Nach-Mariel-Phase eingewanderten Landsleute nutzten. Auf diese Art entstanden in *Little Havana* seither nicht nur eine Fülle von kubanischen Gemüsegeschäften und Restaurants, sondern auch zahlreiche Betriebe zur Herstellung von Zigarren und Kleidung sowie Schuhfabriken und weitere Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes. Das ausgedehnte *small business* wurde somit ergänzt durch größere industrielle Unternehmungen, deren Ei-

gentümer und Leiter, nicht anders als der allergrößte Teil ihrer Arbeitskräfte, kubanischer Herkunft sind. Dieser Teil des kubanischen Unternehmertums verfügt außerdem über Kontakte zu Investoren aus anderen lateinamerikanischen Ländern, um diesen sichere Geldanlagen in Miami zu verschaffen (Waldinger/Aldrich 1990: 76f).

Ebenso wenig ist das türkische Unternehmertum in Deutschland auf das Bild zu reduzieren, das einem üblicherweise im Alltag ins Auge fällt: kleine Reisebüros, Döner-Imbissstände oder Lebensmittelgeschäfte. Die Zahl dieser Kleinbetriebe hat zwar in den letzten drei Jahrzehnten stark zugenommen, aber mehr und mehr haben sich die Aktivitäten von türkischen Gewerbetreibenden, die zunächst stark am Bedarf der eigenen Landsleute orientiert waren oder aber von deutschen Unternehmern vernachlässigte Nischen ausfüllten, auf neue Gebiete erstreckt. So sind türkische Existenzgründer mittlerweile im Baugewerbe oder in der EDV-Branche sowie in der Unternehmensberatung tätig, und sie riefen türkische Illustrierte und Werbeagenturen ins Leben (Taz, 1.7.1999: 9). Insofern handelt es sich zwar auch, aber keineswegs mehr nur um eine ethnische Nische, deren Gesamtumsatz nach Mitteilung des Zentrums für Türkeistudien mittlerweile die Größenordnung von Karstadt AG und Audi AG zusammen erreicht (Pressemitteilung v. 30.6.1999). Dieser wird nicht allein durch die zahllosen Klein- und Kleinstbetrieben erwirtschaftet, sondern mehr und mehr ist ein „türkischer Mittelstand“ entstanden, zunächst als Zuliefererindustrie für die Döner-Imbisse, wozu mehr als 100 Produktionsbetriebe gehören, aber ebenfalls in anderen Branchen (Goldberg/Sen 1993, Zentrum f. Türkeistudien, Pressemitteilung v. 31.7.1998). Es gibt inzwischen mehrere Unternehmen türkischer Herkunft, die Umsätze von über 200 Mio. DM pro Jahr erwirtschaften, darunter etwa Öger Tours (Touristik), Santex Moden (Bekleidung) und HBM Ag (Bauwirtschaft) (Wirtschaft und Unterricht, Nr. 10/1998). Auch die Entstehung eigener Unternehmerverbände, die zum Teil – wie der Verband Türkischer Unternehmer und Industrieller in Europa e.V. – europaweit agieren, weist darauf hin, dass hier neue Dimensionen jenseits der Überlebensökonomie kleiner Selbstständiger erreicht worden sind. Schließlich ist noch an die nicht seltenen Fälle zu erinnern, in denen Unternehmertum zwar von einer ethnischen oder religiösen Minderheit betrieben wird, diese aber keineswegs einen diskriminierten Status hat, sondern im Gegenteil zur herrschenden Klasse gehört – wie Protestanten in Nord-Irland, Buren, Briten und Inder in Südafrika oder Chinesen in zahlreichen südostasiatischen Ländern (Jenkins 1984: 57ff).

Fazit

Theoretische wie empirische Studien zur ethnischen Ökonomie haben sich auf die Kritik ihrer zentralen Begriffe durch diskurstheoretisch oder de-

konstruktivistisch angelegte Überlegungen bisher nicht eingelassen. Das in ihnen vorherrschende Verständnis von „ethnischen Gemeinschaften“ oder „ethnischen Ressourcen“ hat insofern essenzialistische Anklänge und oftmals hört es sich so an, als würden ethnische Selbst- und Fremdzuschreibungen zu Eigenarten erklärt, die den Individuen zeitlos und unveränderbar anhafteten. Ethnizität wird somit tendenziell naturalisiert. Gleichzeitig ist darauf hinzuweisen, dass neuere Ansätze nicht immer und in jeder Hinsicht so umstürzend sind, wie sie es gelegentlich für sich beanspruchen. Denn auch in bisherigen Forschungen zur ethnischen Ökonomie gab es Anläufe zu kritischer Reflexion, wenn etwa Bonacich und Modell bei ihrer Studie über die japanischen Einwanderer in die USA anmerkten, dass sie deren intensive soziale Beziehungen vor allem innerhalb der ersten Generation keineswegs als „natürlich“ ansahen (Bonacich/Modell 1980: 2). Andere Autoren registrierten ebenfalls mit Aufmerksamkeit, dass Ethnizität nicht einfach eine im Handgepäck der Einwanderer mitgebrachte Ressource war, sondern ihre Bedeutung oftmals erst durch ihre Marginalisierung im Einwanderungsland erhielt. Anders als in der neueren Ethnisierungsdiskussion wurden diese Aspekte jedoch nicht in den Mittelpunkt gestellt, sondern eher beiläufig behandelt. Sie verdienen zweifellos mehr Aufmerksamkeit, als ihnen bislang zuteil wurde. Ihre Thematisierung hat die ungemütliche Folge, dass Vorstellungen von ethnischer Ökonomie und ethnischem Unternehmertum sehr viel undeutlicher und weniger einfach handhabbar werden. In der Tat, so haben die vorgestellten historischen und gegenwärtigen Erfahrungen im Gegensatz zu den eingangs genannten angloamerikanischen Ansätzen gezeigt, können imaginierte Gemeinschaften weder statisch noch homogen gesehen werden. Kulturen weisen interne Brüche, unscharfe Ränder und Veränderungen in der Zeit auf, und der unterstellte soziale Zusammenhang ist oftmals durch Fraktionierungen oder Gegensätze sowie durch die unterschiedliche Mobilität einzelner Untergruppen gekennzeichnet. Gleichzeitig stellen ethnische (oder auch religiöse) Gemeinschaften – wie alle übrigen sozialen Konstruktionen – für kürzere oder längere Perioden über Prozesse der Selbst- und der Fremde ethnisierung jedoch durchaus „wirksame Fiktionen“ dar (vgl. Bommers/Scherr 1991: 303ff), wie an der fallweisen Mobilisierung von ethnischen Ressourcen zu sehen war.

Eine starke Prägung von Unternehmertum durch Ethnizität kann demnach immer wieder auftreten – aber religiöse und ethnische Fundierungen sind weder notwendige noch ausreichende Bedingungen für selbstständiges Wirtschaften: Die jüdische Religion hat nur begrenzt Affinitäten zum „Geist des Kapitalismus“, dennoch waren viele Juden unternehmerisch besonders erfolgreich – allerdings normalerweise nicht unbedingt die besonders frommen. Auch wird zwar nicht jede Minderheit in besonderem Ausmaß unternehmerisch tätig, doch ist es häufig dieser Status, der kulturelle Eigenarten in den

Vordergrund treten lässt. Dabei fallen die Unterschiede zur Mehrheitsgesellschaft oftmals weniger dramatisch aus, als sie vielfach gezeichnet wurden: Chinesische Importeure von Meeresfrüchten in San Francisco pflegen spezifische Netzwerke, aber Maschinenbaufabrikanten in Baden-Württemberg oder in der Emilia Romagna handelten ähnlich, selbst wenn die Netzwerke im Einzelnen sehr unterschiedlich funktionieren. Insofern verfügen Gruppen zeitweilig über ethnische Ressourcen, die geschäftlich nutzbar sind, sich jedoch verflüchtigen können, weil der kulturelle Zusammenhalt schwächer wird. In anderen Fällen entstehen sie neu, werden umgestaltet oder reanimiert. Hierbei ist als zentrale Einsicht festzuhalten, dass die Bedeutung von Ethnizität nicht nur bei Minderheiten, sondern auch in der Mehrheitsgesellschaft und insbesondere im Vergleich beider thematisiert werden müssen.

Das Überleben solcher Formen des Unternehmertums zeigt auch, dass funktionelle Differenzierung, die als Grundmerkmal der Moderne gilt, sich keineswegs immer so geradlinig entwickelt hat, wie es oft angenommen wird. Das Auseinandertreten von Geschäft und Familie, von Arbeit und Freizeit, von Privatheit und Öffentlichkeit ist hier nicht in der Reinheit erfolgt, wie Modernisierungstheoretiker sich das vorstellten, sondern diese Bereiche weisen nach wie vor Überschneidungen und Verklammerungen auf. So ist dem Eigentümer-Unternehmer bereits vor mehr als 100 Jahren sein baldiges Dahinscheiden prognostiziert worden – unter anderem von Marx, der wie viele seiner Zeitgenossen die Trennung von Eigentum und Leitung, wie sie insbesondere bei Aktiengesellschaften zu beobachten war, als generelle Tendenz der weiteren Entwicklung des Kapitalismus sah. Insofern meinte er, unter Berufung auf Ure, bereits in seiner Zeit feststellen zu können, dass

„nicht die industriellen Kapitalisten, sondern die industriellen managers ‚die ‚Seele unsres Industriesystems‘ sind... Die kapitalistische Produktion selbst hat es dahin gebracht, dass die Arbeit der Oberleitung, ganz getrennt vom Kapitaleigentum, auf der Straße herumläuft. Es ist daher nutzlos geworden, dass diese Arbeit der Oberleitung vom Kapitalisten ausgeübt werde. Ein Musikdirektor braucht durchaus nicht Eigentümer der Instrumente des Orchesters zu sein, noch gehört es zu seiner Funktion als Dirigent, dass er irgendetwas mit dem ‚Lohn‘ der übrigen Musikanten zu tun hat“ (Marx 1894: 400).

Die Entwicklung seit dem letzten Jahrhundert hat – unter anderem in Deutschland – das Gewicht des Manager-Kapitalismus zwar tatsächlich stark zunehmen lassen, dennoch das Unternehmertum in der früheren Form nicht zum Verschwinden gebracht, wie nicht nur an der wachsenden Zahl von Existenzgründungen der letzten beiden Jahrzehnte, sondern auch an der anhaltenden Bedeutung des Mittelstandes zu sehen ist. Vielfach hat gerade dieser Teil des Unternehmertums sich als besonders innovativ erwiesen, sodass er mittlerweile nicht mehr als vorkapitalistisches Relikt, sondern als Teil des Spektrums an Unternehmensformen gilt, die im Übrigen nicht statisch zu interpretieren sind: aus Kleinen können Große werden, und Große können absterben. Inwieweit das Unternehmertum von Migranten dabei seine Position

beibehalten und eventuell auch ausbauen kann, wird unter anderem davon abhängen, wie sich allgemein Chancen und Risiken von Selbstständigkeit gestalten. Werden die Chancen hier zu Lande seit einigen Jahren durch eine Fülle von Maßnahmen seitens der Arbeitsämter, Handelskammern und Einrichtungen zur Wirtschaftsförderung unterstützt, weil man sich davon einen markanten Abbau von Arbeitslosigkeit wie auch innovative Impulse erwartet, so steht dieser von unterschiedlichen Seiten inszenierten Aufbruchsstimmung inzwischen eine wachsende Zahl von Konkursen gegenüber, die in absehbarer Zeit zu einer gewissen Ernüchterung über diesen angeblichen Königsweg führen könnte.

Nicht nur dem Unternehmertum, auch der Ethnizität im Sinn spezifischer kultureller Eigenheiten ist gerade im Bereich der Wirtschaft seit langer Zeit ein baldiges Ende vorhergesagt worden, da hier für Partikularismen aller Art nach dem Maßstab der ökonomischen Effizienz kein Platz mehr sein sollte. Doch weiß man inzwischen, dass sowohl Effizienz ein mehrdeutiger Maßstab ist – ob es etwa um kurzfristig erzielbare maximale Ergebnisse oder um den Aufbau längerfristig tragbarer Strukturen geht – wie auch die Wege dahin mannigfaltig und verschlungen sind. Das Modell der von Alfred D. Chandler hervorgehobenen multidivisionalen großen Unternehmung mit ihren *economies of scale* und ihren *economies of scope* hat sich zwar vielfach, aber eben nicht in allen Fällen als überlegen herausgestellt. Selbst wenn Unternehmensberater unverdrossen stets neue unschlagbare Konzepte präsentieren, die ungeachtet aller Größen- und Branchenunterschiede Erfolg versprechend sein sollen, ist es in der Praxis zu einem Nebeneinander verschiedenartigster Führungsstile und Organisationsformen gekommen und nicht zur Durchsetzung eines US-amerikanisch inspirierten *one best way*. Unter anderem haben die Erfahrungen mit national übergreifenden Fusionen und Unternehmenszusammenschlüssen gezeigt, dass diese häufig nicht die erwarteten Ergebnisse bringen, weil branchenmäßig, regional und national unterschiedliche Unternehmenskulturen bestehen, die sich nicht einfach durch das freudige Händeschütteln der vertragsschließenden Vorstandsvorsitzenden auf einen gemeinsamen Nenner bringen lassen. Nach wie vor existieren unterschiedliche Stile beim Umgang mit technischen Innovationen, mit den Beschäftigten, mit Konkurrenten und staatlichen Stellen. Selbst die verstärkte Intensität internationaler Beziehungen in den letzten Jahrzehnten hat keine weltweite Einheitskultur von Konsumgütern und Dienstleistungen entstehen lassen, da die zunehmende Verbreitung von Coca Cola und Blue Jeans, von Fernsehserien wie *Dallas* und von Finanzderivaten durch gegenläufige Bewegungen begleitet war, wenn lokale, regionale und nationale Besonderheiten, ob in der Musik oder beim Essen, wieder entdeckt und wiederbelebt (oder in manchen Fällen als Traditionen überhaupt neu erfunden) wurden.

Es spricht also viel dafür, dass der Zusammenhang von Ethnizität und Unternehmertum in dem hier skizzierten weitverstandenen Sinn noch für einige Zeit von Bedeutung und damit weiter zu untersuchen sein wird. Dabei sollten auch bestimmte Aspekte aufgegriffen werden, die bisher recht unterbelichtet geblieben sind. So ist viel zu erfahren über die wirtschaftlich Überlebenden in diesem Bereich, wenig aber über diejenigen, die auf diesem Weg gescheitert sind, viel über die darin tätigen Männer, wenig jedoch über die Frauen. Um auf die eingangs genannten Rothschilds zurückzukommen: Wir wissen, dass ihnen als Nachfahren des einstigen Hoffaktors ein einzigartiger wirtschaftlicher und sozialer Aufstieg gelungen ist. Was aber ist aus den anderen geworden, die diesen nicht geschafft haben? Bestätigt sich hier ein *self-made man*-Mythos oder hatten andere, die weniger im Rampenlicht standen, dabei wesentlich größeren Anteil? Und wie sahen die sozialen Nutzen und Kosten für ihre Mitarbeiterschaft und die übrige Geschäftswelt aus?

Literatur

- Augustine, Dolores L. (1992): *Die soziale Stellung der jüdischen Wirtschaftselite im wilhelminischen Berlin*, in: Mosse/Pohl (Hrs.), a.a.O.: 225-246
- Binstiel, Eckart/Reinke, Andreas (1990): Hugenotten in Berlin, in: Jersch-Wenzel, Stefi/John, Barbara (Hrs.): *Von Zuwanderern zu Einheimischen*, Berlin: 16-152
- Blaschke, J. u.a.(1990): European Trends in Ethnic Business, in: Waldinger u.a. (Hr.), aaO: 79-105
- Boissevain, Jeremy u.a. (1990): Ethnic Entrepreneurs and Ethnic Strategies, in: Waldinger/Aldrich/Ward (Hrs.), a.a.O.: 131-156
- Bommes, Michael/Scherr, Albert (1991): Der Gebrauchswert von Selbst- und Fremdethnisierung in Strukturen sozialer Ungleichheit, in: *Prokla*, H. 83: 291-316
- Bonacich, Edna/Modell, J. (1980): The Economic Basis of Ethnic Solidarity, Berkeley-Los Angeles
- Cassis, Y. (1992): Jewish Entrepreneurs in England, c.1850-c.1950, in: Mosse/Pohl (Hrs.), a.a.O.: 24-35
- Döse, Annegret (1994): Selbständigkeit im Schnittpunkt neuer Bedingungen der Erwerbsarbeit, in: Döse, A. u.a.: *Neue Formen und Bedingungen der Erwerbsarbeit in Europa*, Baden-Baden: 49ff
- Fuchs, Konrad (1992): Jüdische Unternehmer im deutschen Groß- und Einzelhandel, in: Mosse/Pohl (Hrs.), a.a.O.: 177-195
- Goldberg, A./Sen, F. (1993): Ein neuer Mittelstand? Unternehmensgründungen von ehemaligen türkischen Arbeitnehmern in der Bundesrepublik Deutschland, in: *WSI Mitteilungen* 3: 163-173
- (1997): Türkische Unternehmer in Deutschland, in: *Leviathan* SH 17: 63-84
- Granovetter, Mark (1995): The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs, in: Portes, Alejandro (Hrs.): *The economic sociology of immigration: Essays on networks, ethnicity, and entrepreneurship*, New York: 128-165
- Gross, N. (1992): Entrepreneurship of Religious and Ethnic Minorities, in: Mosse/Pohl (Hr.), aaO: 11-23
- Haberfellner, Regina: Ethnische Ökonomien als Gegenstand der Sozialwissenschaften, in: *SWR Rundschau* – H. 1/2000: 43-61
- Harrison, B. (1994) : The Italian Industrial Districts and The Crisis of The Cooperative Form, in: Krumbein, W. (Hrs.): *Ökonomische und politische Netzwerke in der Region*, Münster: 77-113
- Henning, Hansjoachim (1992): Soziales Verhalten jüdischer Unternehmer in Frankfurt und Köln zwischen 1860 und 1933, in: Mosse/Pohl (Hrs.), a.a.O.: 247-270
- Heuberger, Georg (Hrs.) (1994): *Die Rothschilds – Beiträge zur Geschichte einer europäischen Familie*, Sigmaringen
- Hinterhuber, Hans H. u.a. (Hrs.) (1994): *Die mittelständische Familienunternehmung*, FaM. u.a.
- Jenkins, R. (1984): Ethnicity and the rise of capitalism in Ulster, in: Ward/Jenkins (Hrs.), aaO: 57-72
- Karady, Viktor (1992): Jüdische Unternehmer und Prozesse der Verbürgerlichung in der Habsburger-Monarchie (19. – 20. Jahrhundert), in: Mosse/Pohl (Hrs.), a.a.O.: 36-53

- Kocka, Jürgen (1982): Familie, Unternehmer und Kapitalismus, in: Reif, Heinz (Hrs.): *Die Familie in der Geschichte*, Göttingen: 163-185
- Lehmann, Hartmut (1988): Asketischer Protestantismus und ökonomischer Rationalismus: Die Weber-These nach zwei Generationen, in: Schluchter, Wolfgang (Hrs.): *Max Webers Sicht des okzidentalen Christentums*, Frankfurt/M.: 529-553
- Light, Ivan (1987): Unternehmer und Unternehmertum ethnischer Gruppen, in: *Kölner Zeitschrift f. Soziologie und Sozialpsychologie*, SH 28: 193-214
- Light, Ivan/Karageorgis, S. (1994): The Ethnic Economy, in: Smelser/Swedberg (Hrs.), aaO: 647-671
- Mahnkopf, B. (1994): Markt, Hierarchie und soziale Beziehungen, in: *Soziale Welt*, Sonderband 9: 65-84
- Martinelli, A. (1994): Entrepreneurship and Management, in: Smelser/Swedberg (Hrs.), aaO: 476-503
- Marx, Karl (1894): *Das Kapital*, Bd. III, MEW 25, Berlin 1970.
- Morokvasic, Mirjana/Waldinger, Roger/Phizacklea, Annie (1990): Business on the Ragged Edge: Immigrant and Minority Business in the Garment Industries of Paris, London, and New York, in: Waldinger/Aldrich/Ward (Hrs.), a.a.O.: 157-176
- Mosse/Pohl (Hrs.) (1992): *Jüdische Unternehmer im 19. und 20. Jahrhundert*, Stuttgart
- Mosse, W. E. (1992a): Jewish Entrepreneurship in Germany, in: Mosse/Pohl, (Hrs.), a.a.O.: 54-67
- (1992b): Jüdisches Unternehmertum in der deutschen Politik - Einführung, in: Mosse/Pohl (Hrs.); a.a.O.: 309-312
- Offe, Sabine (2000): *Ausstellungen, Einstellungen, Entstellungen - Jüdische Museen in Deutschland und Österreich*, Berlin (erscheint demnächst)
- Perrow, Charles (1993) : Small Firm Networks, in: Swedberg, Richard (Hrs.): *Explorations in Economic Sociology*, New York 1993: 377-399
- Piore, Michael/Sabel, Charles (1985): *Das Ende der Massenproduktion*, Berlin
- Pohl, Hans (1992): Jüdische Unternehmer in ausgewählten Wirtschaftsbereichen - Einführung, in: Mosse/Pohl (Hrs.), a.a.O.: 67-77
- Pollins, Harold (1984): The development of Jewish business in the United Kingdom, in: Ward/Jenkins (Hrs.), a.a.O.: 73 ff
- Roth, Joseph (1985): *Juden auf Wanderschaft*, Köln
- Scheler, Max (1999): *Ethik und Kapitalismus*, Berlin
- Schröter, Harm G. (1992): Jüdische Unternehmer in der deutschen chemischen und elektrotechnischen Industrie, in: Mosse/Pohl (Hrs.), a.a.O.: 153-176
- Smelser, N. /Swedberg, R. (Hrs.) (1994): *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton-NY
- Waldinger, Roger /Aldrich, Howard/Ward, Robin (Hrs.) (1990): *Ethnic entrepreneurs - Immigrant business in industrial societies*, Newbury Park
- Waldinger, Roger/Aldrich, Howard/Ward, Robin (Hrs.) (1990): Opportunities, Group Characteristics, Strategies, in: Waldinger/Aldrich/Ward (Hrs.), a.a.O.: 13-48
- Waldinger, Roger/Aldrich, Howard (1990): Trends in Ethnic Business in the United States, in: Waldinger/Aldrich/Ward (Hrs.), a.a.O.: 49-78
- Ward, Robin/Jenkins, Richard (Hrs.) (1984): *Ethnic communities in business - Strategies for economic survival*, Cambridge
- Walter, R. (1992a): Jüdische Bankiers in Deutschland bis 1932, in: Mosse/Pohl (Hrs.), aaO: 78-99
- (1992b): Jüdische Unternehmer in der deutschen Textilindustrie, in: Mosse/Pohl (Hrs.), aaO: 132-152
- Max Weber (1972): *Wirtschaft und Gesellschaft*, Tübingen
- Max Weber (1993): *Die protestantische Ethik und der „Geist des Kapitalismus“*, Bodenheim
-
- Pressemitteilung des Zentrums für Türkeistudien vom 30.6.1999:
www.uni-essen.de/zft/new/mitteilungen/d_pm-99-06-30b.html, download v. 10.7.1999
- Pressemitteilung des Zentrums für Türkeistudien vom 31.7.1998:
www.uni-essen.de/zft/new/mitteilungen/1998d_pm-98-07-31.html, download v. 12.8.1998
- Taz 1. Juli 1999
- Wirtschaft und Unterricht, Nr. 10/1998, www.iwkkoeeln.de/WuU/WuU-h.htm, download vom 30. Januar 1999