

Soziale Innovation oder sozial innovatives Handeln? Türkischstämmige Unternehmer/innen in Salzburg

Heiko Berner

Zusammenfassung

In Österreich werden sogenannte ethnische Ökonomien als soziale Innovation diskutiert. Der Beitrag geht der Frage nach, in welcher Weise migrantische Unternehmen – am Beispiel von türkischstämmigen Selbständigen in Salzburg – gesellschaftlichen Wandel begleiten und ob sie als soziale Innovationen bezeichnet werden können.

Die Grundlage des Artikels bildet (1.) die Erörterung des Themenfeldes ethnische Ökonomie und migrantisches Unternehmertum, (2.) die Darstellung der Situation von türkischen Staatsbürger/innen in Bezug auf den Salzburger Arbeitsmarkt und (3.) die Einführung eines theoretischen Zugangs – den Genetischen Strukturalismus (Oevermann 1991) – als Modell für die Entstehung von Neuem in der Gesellschaft. Die Vorstellung dieses Zugangs wird durch Fallbeispiele türkischstämmiger Selbständiger in Salzburg illustriert.

Es kann gezeigt werden, dass die Gruppe der Türk/innen in Salzburg eine benachteiligte Position am Arbeitsmarkt einnimmt, die mitunter auf Diskriminierung zurückzuführen ist und die als soziales Problem bezeichnet werden kann. Die von türkischstämmigen Personen geführten Unternehmen können zwar als sozial innovativ, aber nur begrenzt als soziale Innovation bezeichnet werden: Sie sind in der Lage, Benachteiligungen beizukommen, reagieren aber nicht zielgerichtet und abgestimmt auf die Problematik.

Abstract

In Austria so called ethnic businesses quite often are described as social innovations. The article explains how migrant businesses accompany social changes and discusses whether they can be considered as social innovations. It does so by drawing on the cases of Turkish business owners in the city of Salzburg.

The article discusses (1.) the terms 'ethnic business' and 'migrant business', (2.) the labour market situation of Turkish citizens in Salzburg and (3.) introduces a theoretical approach – the 'genetic structuralism' (Oevermann 1991) – as a model for the emergence of novelty in a society. The presentation of this approach is illustrated by cases of Turkish business owners.

The discussion shows that the group of Turks in Salzburg suffers from a deficient social position. Businesses that are founded and led by Turks can be considered as being socially innovative, since they appear as reactions to individual crisis driven by collective problems. Nevertheless they do not meet the requirements of social innovations, since they do not react to social problems in an intended way.

1 Einleitung

Die Zahl migrantischer Unternehmen in Österreich wächst kontinuierlich. Gab es im Jahr 2009 noch knapp 34.000 nicht-österreichische Selbständige¹, so belief sich ihre Zahl 2013 auf über 47.000. Dieses Wachstum von 13.000 migrantischen Selbständigen entspricht einer Steigerung von gut 38 % innerhalb von fünf Jahren (Statistik Austria, abgestimmte Erwerbsstatistik²). In der sozialwissenschaftlichen Literatur finden sich entsprechend viele Veröffentlichungen zum Thema. Dies ist – neben der rein quantitativen Zunahme – sicherlich der Tatsache geschuldet, dass von Migrant/innen geführte Betriebe als Ausbildungsbetriebe und als Arbeitgeberbetriebe in Erscheinung treten und sie daher immer mehr zur relevanten Größe für Wirtschaftsvertretungen und für den österreichischen Arbeitsmarktservice (AMS)³ werden. Außerdem spielen sie eine wichtige soziale Rolle als Arbeitgeber bzw. Ausbilder von Migrant/innen. So zeigt eine Studie über migrantische Unternehmen in Wien, dass ungefähr 30 % der Mitarbeiter/innen derselben Ethnie angehören wie der Inhaber bzw. die Inhaberin. Umgekehrt haben nur 30 Prozent aller Mitarbeiter/innen dieser Betriebe keinen Migrationshintergrund⁴ (Schmatz & Wetzel 2014, S. 84). Diese Befunde gelten nicht für Österreich allein. Das Thema ist europa- bzw. OECD-weit bedeutsam, gerade was den Aspekt der migrantischen Unternehmen als Arbeitgeberbetriebe betrifft. In politischer Hinsicht heißt das, dass, neben der Analyse, Maßnahmen gefordert werden, die migrantische Ökonomien fördern sollen:

„Migrants may be a source of job creation rather than taking a limited number of jobs from natives. But once in the host country, they need support to gain access to capital, learn the language and deal with regulatory hurdles.“ (OECD 2010, S. 25)

In Österreich werden migrantische Unternehmen bzw. ethnische Ökonomien seit Längerem als soziale Innovationen diskutiert (vgl. Haberfellner 2000). Soziale Innovationen können als Mittel gelten, die geeignet sind, gesellschaftlichen Problemen beizukommen (Rammert 2010). Bei sozialen Innovationen handelt es sich – so das verbreitete Verständnis – um zielgerichtete Maßnahmen, die auf konkrete soziale Missstände intentional reagieren und diese, zumindest teilweise, beseitigen (Gillwald 2000). In diesem Punkt unterscheiden sie sich wesentlich von gesellschaftlichem Wandel, für den das absichtsvolle Handeln zunächst kein Wesensmerkmal darstellt. Genau diese Diskrepanz zwischen gesellschaftlichem Wandel und sozialer Innovation wird den vorliegenden Artikel maßgeblich begleiten.

¹ Die genannten Zahlen beschreiben Unternehmen, die von Personen mit nicht-österreichischer Staatsbürgerschaft geführt werden. Der Begriff „Migrant/in“ bezieht sich hier also auf die Staatsbürgerschaft. Ist in der Folge von sozialen Benachteiligungen der Gruppe die Rede (besonders da, wo es um Diskriminierung geht), so zählen aber auch Personen dazu, die lediglich ein äußereres Merkmal, wie beispielsweise einen nicht-österreichisch klingenden Nachnamen, tragen, das sie einer ethnisch-nationalen Gruppe zuweist. Womöglich kann sogar gesagt werden, dass manche Personen überhaupt erst durch Diskriminierung zur Gruppe der Migrant/inn/en zugeordnet werden.

² Abgefragt im StatCube (statistische Datenbank der Statistik Austria):

http://www.statistik.at/web_de/services/statcube/index.html [07.10.2016].

³ Das österreichische Pendant zur deutschen Agentur für Arbeit.

⁴ In Anlehnung an die Definition der Statistik Austria wird hier „Person mit Migrationshintergrund“ als Sammelbegriff verstanden für Migrant/innen – also Personen, die selbst gewandert sind – und für Personen, die zwei Migrant/innen als Eltern haben.

Der folgende Beitrag verfolgt zwei Ziele. Das erste liegt darin, zu erörtern, ob die Betriebe von sogenannten⁵ türkischstämmigen Unternehmer/innen als soziale Innovation bezeichnet werden können. Das heißt auch: ob sie auf soziale Probleme reagieren und welches diese Probleme sind bzw. von wem sie als solche wahrgenommen werden (zum Begriff „Soziales Problem“ vgl. Blumer 1973). Das zweite Ziel betrifft die Diskussion des Begriffs „Soziale Innovation“ selbst. Er wird hier als eingebettet in Prozesse sozialen Wandels interpretiert (Euteneuer et al. 2014). Wenn die besprochenen migrantischen Unternehmen als sozial innovativ bezeichnet werden, so wäre festzulegen, wann genau sie in der Chronologie eines sozialen Wandlungsprozesses erscheinen. Neben der enger gefassten Frage nach migrantischen Unternehmen als soziale Innovationen liegt das Erkenntnisinteresse des Beitrags demnach darin, zu klären, in welcher Weise migrantische Unternehmen gesellschaftlichen Wandel begleiten bzw. in welcher Form sie gesellschaftliche Entwicklung vorantreiben.

Im Folgenden wird zunächst das Begriffsfeld um „ethnische Ökonomie“ und „migrantisches Unternehmertum“ geklärt. Aufbauend auf den hier ausgebreiteten Charakteristika kann dann definiert werden, gegen welche Probleme migrantische Unternehmen überhaupt antreten können. In diesem Zusammenhang gilt es auch zwischen ökonomischen und sozialen Innovationen zu unterscheiden. Anschließend wird eine Theorie für die Entstehung von Neuem in der Gesellschaft beschrieben, die es erlaubt, die innovative Kraft der migrantischen Unternehmen einzuordnen. Es handelt sich dabei um Ulrich Oevermanns genetischen Strukturalismus (Oevermann 1991). Er wurde ausgewählt, weil er versucht, die Verbindung zwischen individueller Handlung und gesellschaftlicher Veränderung zu klären und daher als geeignet erscheint, die Brücke zwischen den einzelnen Handlungen der migrantischen Selbständigen und der strukturellen gesellschaftlichen Veränderung zu schlagen. Im Kontext der Innovationsforschung ist dieser bildungswissenschaftliche Ansatz bisher nicht eingeführt. In dieser Hinsicht soll der vorliegende Text selbst einen innovativen Beitrag leisten. Die Theorie wird schließlich durch Fallbeispiele von türkischstämmigen Unternehmer/innen illustriert.⁶ Abschließend wird ein Lösungsvorschlag unterbreitet, der ein differenziertes Verständnis von der innovativen Kraft erlauben soll, die migrantischem Unternehmertum innewohnt.

2 Migrantisches Unternehmertum in Salzburg

Beide Begriffe, ethnische Ökonomie und migrantisches Unternehmertum, beziehen sich auf dasselbe Phänomen – also den Wirtschaftsbereich, der von migrantischen

⁵ „Sogenannt“ heißt es hier, weil der Begriff „türkischstämmig“ suggeriert, dass es sich um eine einzige Gruppe handelt, die sich in erster Linie an der Abstammung ihrer Mitglieder orientiert und die womöglich einen gewissen Grad an Homogenität inne hat. Diese Zuschreibung ist in soziologischem Sinne möglich und sogar wünschenswert, wenn sich dadurch spezifische gesellschaftliche Fragestellungen klären lassen. Das heißt aber nicht, dass die hier als „türkischstämmig“ bezeichneten Personen ausschließlich dieser Gruppe angehörten oder dass sie sich selbst in der Gruppe verorten würden, kurz gesagt: dass es sich dabei um eine Gemeinschaft handelt (Hitzler et al. 2008).

⁶ Im Zuge eines bildungswissenschaftlichen Dissertationsprojekts führte der Autor (bisher) acht problemzentrierte, leitfadengestützte biografische Interviews mit türkischstämmigen Unternehmer/innen aus Salzburg, die hier als Grundlage für die Illustration dienen. Die Auswertung erfolgt in einem interpretativen Verfahren (Geertz 2015; Mecheril & Rose 2012). Für die hier verfolgten Zwecke genügte allerdings ein inhaltsanalytisches Verfahren (Mayring 2010), das der Frage nach den Motiven für die Wege in die Selbständigkeit nachging. Methodisch handelt es sich hier demzufolge weniger um einen empirischen Beitrag, als vielmehr um eine Theoriediskussion um den Begriff der sozialen Innovation unter Adaption eines bildungswissenschaftlichen theoretischen Zugangs, die mit empirischem Material aus einer Fallstudie untermalt wurde.

Unternehmer/innen geprägt wird –, bringen aber unterschiedliche Grundannahmen zum Ausdruck. Ethnische Ökonomie ist der ältere Begriff und die Entwicklung hin zur jüngeren Begrifflichkeit steht gleichzeitig stellvertretend für den Wandel im Verständnis des Phänomens selbst. Dieser Wandel soll im Folgenden kurz nachgezeichnet werden, da in ihm gleichzeitig Hinweise auf die Wahrnehmung sozialer Probleme geliefert werden, an denen soziale Innovationen ansetzen können.

2.1 Ethnische Ökonomie vs. migrantisches Unternehmertum

Die Soziologin Regina Haberfellner ist in Österreich sicher eine der ersten, die sich mit dem Phänomen „ethnische Ökonomie“ ausführlich sozialwissenschaftlich befasste. Im Jahr 2000 erschien der Endbericht „Ethnic Business. Integration vs. Segregation“ (Haberfellner 2000), Produkt eines Forschungsprojekts des Wiener Zentrums für Soziale Innovation (ZSI). Haberfellner leistet in diesem Bericht eine strukturierte Übersicht über ethnische Ökonomien. Wesentliche Bestandteile der Definition liegen im gruppenspezifischen Produktangebot, an einer Kundschaft, die sich in erster Linie aus der eigenen Ethnie zusammensetzt und an spezifisch ethnischem Wissen, an Fähigkeiten oder Kompetenzen.

Um Strategien von migrantischen Unternehmer/innen systematisch beschreiben zu können, verwendet Haberfellner ein Modell, das zwischen (1.) Opportunitäten – unterteilt in Marktbedingungen und politisch-rechtliche Zugangsbedingungen – und (2.) Gruppencharakteristika – die sich in spezifische Rahmenbedingungen von Migrant/innen und in Mobilisierung von (gruppeneigenen) Ressourcen differenzieren –, unterscheidet (hier Haberfellner 2012, S. 14, da grafisch ansprechender aufbereitet als in Haberfellner 2000).



Abb. 1: Strategien migrantischer Unternehmer/innen. Quelle: Haberfellner 2012, S. 14, Original in Waldinger et al. 1990, S. 22

Die Zusammenschau macht deutlich, dass einige der Charakteristika in den Bereich der ökonomischen Innovation fallen, andere in den Bereich der sozialen: Stichworte, die die Marktbedingungen umreißen („ethnische Konsumprodukte“, „Nachfrage durch Community“), zeigen an, dass die angesprochenen Betriebe auf spezifische neue Märkte reagieren – ein Wesensmerkmal ökonomischer Innovation (Borbély 2008 unter Bezugnahme auf Schumpeter). Die Produktideen, die die Innovator/innen generieren, orientieren sich an (neuen) Bedürfnissen der (neuen) Kundschaft und am eigenen Erfahrungs- und Wissensschatz der Unternehmer/innen (Borbély 2008). Hinweise auf Quellen möglicher

sozialer Probleme liefern dagegen die „spezifischen Rahmenbedingungen“, die unter den Gruppencharakteristika subsumiert sind. Hier scheint in erster Linie die sozio-ökonomische Positionierung von Bedeutung, die bei einem großen Teil der Zugewanderten, mit Ausnahme der deutschen Immigrant/innen, unter dem österreichischen Durchschnitt liegen dürfte. Haberfellner führt diesbezüglich aus:

„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.“ (Haberfellner 2000, S. 32)

In erster Linie sind mit der Begrifflichkeit der ethnischen Ökonomie Betriebe angesprochen, die ein sogenanntes Nischenprodukt anbieten (Floeting 2009). Möglich wären in diesem Sinne beispielsweise Gastronomiebetriebe mit spezifischem Angebot (Pizzerien, Dönerstände etc.). Dieses enge Begriffsverständnis geht auf Betriebe von Einwanderern erster Generation zurück, die auch als Nischenökonomie deklariert werden (Floeting 2009). Allerdings öffnen sich die Grenzen zwischen den ethnischen Ökonomien und heimischen Märkten nach und nach, was auch Haberfellner dezidiert bemerkt. So stellt sie für Wien fest, „dass trotz hoher räumlicher Konzentrationen in manchen Stadtteilen die Unternehmen mit der Wirtschaft der Mehrheitsgesellschaft in vielfältigen Geschäftsbeziehungen stehen“ (Haberfellner 2000, S. 13). Dennoch überwindet sie noch nicht die Grenze zu einem insgesamt offeneren Begriff, wie dies mit dem Terminus „migrantisches Unternehmertum“ schließlich erfüllt werden kann. Empirisch jedenfalls ist die reduzierte Betrachtung von ethnischen Ökonomien nicht gerechtfertigt, da sie nur einen (kleinen) Teil der von Migrant/innen geführten Unternehmen ausmachen. So konstatieren Desiderio und Mestres-Domènech im OECD-Bericht „Migrant Entrepreneurship in OECD Countries“ (2011):

„Migrant entrepreneurship has been traditionally associated with ethnic businesses that cater mainly to populations from their ethnic enclaves. However, migrants develop their business activities not only in these traditional sectors but also in other high-value activities.“ (Desiderio & Mestres-Domènech, S. 151)

Die zeitgemäßere Begrifflichkeit spricht von migrantischem Unternehmertum (Hillmann 2011; Yildiz 2011; Schütt 2015) oder von migrantischen Ökonomien (Schmatz & Wetzel 2014). Schmatz und Wetzel heben den Unterschied zwischen „ethnisch“ und „migrantisch“ wie folgt hervor:

„Wir definieren [...] migrantische Unternehmen als selbständig erwerbstätige Personen mit Migrationshintergrund. Ethnische UnternehmerInnen hingegen verstehen wir als jene Selbständigen, deren geschäftliche Tätigkeit überwiegend innerhalb der eigenen Ethnie bzw. Herkunftsgruppe vonstatten geht.“ (Schmatz & Wetzel 2014, S. 47)

Den Anteil der ethnischen Unternehmen unter den migrantischen Unternehmen insgesamt beziffern sie für Wien auf 10 % (Schmatz & Wetzel 2014, S. 47).

Zwei wesentliche Unterschiede sind also – in Abgrenzung zur ethnischen Ökonomie – angesprochen. Zum einen zählen alle von Migrant/innen geführten Betriebe zum migrantischen Unternehmertum, nicht nur jene, die ein für die ethnische Gruppe spezifisches Angebot präsentieren. Zum anderen wird davon ausgegangen, dass sich die Kundschaft nicht allein auf Personen des eigenen ethnischen Zirkels beschränkt und außerdem die Produktpalette gemischt ist. So bietet der türkische Bäcker neben türkischen Spezialitäten ganz selbstverständlich auch Semmeln und Laugengebäck an. Das, was einst als ökonomische

Innovation beschrieben werden konnte, wird dadurch zum normalen Bestandteil einheimischer Ökonomie, nun erweitert durch neue Ideen und Produkte.

Bis hierher kann festgehalten werden: Was als Basis für soziale Innovation bleibt, ist die durchschnittlich schwächere soziale Positionierung dieser Gruppe, die auf das Aufwärtstreben der Einzelnen durchschlägt. Wie es um die soziale Position der türkischen Bevölkerung bestellt ist, wird in Kapitel 2.3. erörtert. Zunächst werden aber zwei zentrale Motive für den Gang in die Selbständigkeit von migrantischen Unternehmer/innen zusammengefasst.

2.2 „Ökonomie der Not“ und der „Unternehmertyp“ als zentrale Motive der Selbständigkeit

Vereinfacht können zwei Motive für den Weg in die Selbständigkeit unterschieden werden. Zum einen ist in der Literatur von einer „Ökonomie der Not“ die Rede (Haberfellner 2012, S. 20), bei der die Hauptmotive in konkreten Situationen verortet werden, die sich mit benachteiligten sozioökonomischen Lagen der Betroffenen erklären lassen. Zum anderen wird immer wieder „der Unternehmertyp“ hervorgehoben. Damit ist das intrinsische Interesse und Vermögen Einzelner gemeint, sich selbständig zu machen. Einige Studien stellen empirisch beide Typen fest und führen sie parallel (Schmid et al. 2006), andere heben den einen oder den anderen Typ hervor (stellvertretend zum „Unternehmertyp“ Hackett 2014, zur „Ökonomie der Not“ Schmiz 2013).

Die Ökonomie der Not, auch als „Reaktionsmodell“ bezeichnet, erwähnt als Gründe für eine Notlage die strukturelle Benachteiligung einer Gruppe, die sich beispielsweise in Arbeitslosigkeit oder dequalifizierter Tätigkeit äußern kann, und die Diskriminierung einer ethnischen Gruppe. „Das Reaktionsmodell [...] bezieht die Chancen zur sozioökonomischen Etablierung ethnischer Gruppen konzeptiv ein. Demnach sind Unternehmensgründungen durch ImmigrantInnen auf Diskriminierung und blockierte Möglichkeiten – insbesondere am Arbeitsmarkt – zurück zu führen“ (Schmid et al. 2006, S. 133).

Schmid et al. (2006) relativieren ihre Forschungsergebnisse, indem sie die zwei Idealtypen ineinander aufgehen lassen. Sie schränken die Unterscheidung folgendermaßen ein:

„Ein großer Teil derer, die angaben, der Ökonomie der Selbstverwirklichung [hier als ‚Unternehmertyp‘ bezeichnet, Anm. HB] gefolgt zu sein, verfügen über einen vergleichsweise hohen Bildungsabschluss (mindestens Matura, allerdings meistens im Ausland), sind jedoch in Österreich von einem Bruch in der Erwerbsbiografie (Gelegenheitsjobs, Dequalifikation) gekennzeichnet. Es kann somit vermutet werden, dass auch der Wunsch nach Selbstverwirklichung zumindest teilweise ‚aus der Not heraus‘ entspringt.“ (Schmid et al. 2006 S. 80)

Im hier präferierten Verständnis sind die beiden Motivtypen auf unterschiedlichen Ebenen verortet. Sie konkurrieren nicht miteinander, sondern lassen sich miteinander verknüpfen. So kann beispielsweise ein dequalifizierter Tätiger eine persönliche Entwicklung vollziehen, die ihn zum Unternehmertypen werden lässt. Oder ein Unternehmer, der seine Selbständigkeit von langer Hand geplant hat, zum Beispiel indem er ein wirtschaftswissenschaftliches Studium absolvierte, kann eine aus Diskriminierung resultierende sozioökonomische Benachteiligung gegenüber Autochthonen erfahren, die ihm die berufliche Entwicklung erschwert.

Im folgenden Schritt gilt es zu klären, ob die genannten Quellen für soziale Innovationen – strukturelle Benachteiligung und Diskriminierung – für die hier beispielhaft untersuchte Gruppe gelten.

2.3 Zur sozioökonomischen Situation türkischer Staatsbürger/innen in Salzburg

Dass sich türkische Staatsbürger/innen im Land Salzburg in einer sozioökonomisch schlechteren Position als Österreicher/innen befinden, lässt sich anhand statistischer Daten eindeutig belegen. Im Folgenden wird dies anhand der Stellung im Beruf, der Arbeitslosenquote, der Selbständigenquote und der höchsten Bildungsabschlüsse unter den Selbständigen gezeigt (Statistik Austria, abgestimmte Erwerbsstatistik). In der folgenden Tabelle sind einige zentrale Indikatoren zusammengefasst.

Tab. 1: Ausgewählte sozioökonomische Merkmale von türkischen Staatsbürger/innen, Daten: Statistik Austria, abgestimmte Erwerbsstatistik 2013, eigene Darstellung

	Salzburg gesamt		Türkische Staatsbürger/innen in Salzburg	
	absolut	in %	absolut	in %
Erwerbspersonen gesamt	283.202		3.419	
davon: Arbeiter/innen	99.713	35,2	2790	81,6
Angestellte	129.913	45,9	412	12,1
sonstige	18.166	6,2	52	1,5
Selbständige	35.410	12,5	165	4,8 ⁷
Arbeitslose, Arbeitslosenquote	15.329	5,4	494	14,4
Bildungsabschlüsse unter den Selbständigen				
Pflichtschulabschluss	4.077	11,5	115	69,7
Lehrabschluss	12.536	35,4	30	18,2
Mittlerer/höherer Schulabschluss	12.595	35,6	16	9,7
Hochschulabschluss	6.202	17,5	4	2,4

Besonders eindrücklich zeigt sich der Unterschied zwischen türkischen Staatsbürger/innen und dem Salzburger Durchschnitt bei der Stellung im Beruf: Über 80 % der türkischen

⁷ Unter den Personen mit „Geburtsland Türkei“ liegt die Selbständigenquote etwas höher, bei 6,3 % im Jahr 2013.

Staatsbürger/innen sind Arbeiter/innen, während sich nur knapp 35 % der österreichischen Salzburger ihren Lebensunterhalt als Arbeiter/innen verdienen. Aber auch die Arbeitslosenquote oder die höchsten Bildungsabschlüsse unter den Selbständigen sind aussagekräftig.

Die zweite relevante Form sozialer Probleme, die oben herausgearbeitet wurde, ist Diskriminierung. Für den Salzburger Arbeitsmarkt gibt es keine Studie, die sich mit dem Thema befasst. Insgesamt ist das Phänomen nur wenig erforscht. Studien, die sich damit befassen, stellen aber regelmäßig heraus, dass das Problem existiert und einen maßgeblichen Einfluss auf die Betroffenen hat. Dass sich österreichische Arbeitnehmer/innen, die nicht in Österreich geboren wurden, benachteiligt oder diskriminiert fühlen, zeigt eine Studie aus dem Jahr 2011 (Riesenfelder et al. 2011, S. 20). Schmidt (2015) ermittelt ebenfalls die Wahrnehmung von Mitarbeiter/innen, hier aus drei deutschen Betrieben. Auf die Frage, ob die Betroffenen das Gefühl haben, in ihrem Betrieb schon aufgrund ihrer Herkunft benachteiligt worden zu sein, antworteten 80 % der türkischen Mitarbeiter/innen mit „nie“ oder „selten“, immerhin aber 5 % mit „fast täglich“ und 14 % mit „öfters“ (Schmidt 2015, S. 269). Dass Diskriminierung beim Zugang zu Stellen ein relevantes Phänomen ist, zeigt eindrucksvoll eine Studie des IZA für Deutschland (Krause et al. 2010). Krause et al. befassen sich darin mit Job-Bewerbungen und der Chance, zum Vorstellungsgespräch eingeladen zu werden. „Die Wahrscheinlichkeit, dass Bewerber mit einem deutschen Namen eine positive Rückmeldung erhalten, fällt um 14 % höher aus als für Bewerber mit einem türkischen Namen (vgl. Kaas & Manger, 2010)“ (Krause et al. 2010, S. 7). Bei Bewerbungen um Ausbildungsplätze kommen Schneider und Weinmann (2015) zu ähnlichen Ergebnissen. In einem vergleichenden Testverfahren⁸ untersuchten sie die Erfolge von ausländischen und deutschen Jugendlichen bei Bewerbungen um Ausbildungsplätze. Sie fassten ihre Ergebnisse unmissverständlich zusammen: „Die Studie ‚Diskriminierung am Ausbildungsmarkt‘ [...] hat erstmals den statistisch abgesicherten Nachweis erbracht, dass ethnische Diskriminierung beim Zugang zur dualen Ausbildung tatsächlich vorkommt“ (Schneider & Weinmann 2015, S. 136).

Personen mit türkischer Staatsbürgerschaft im Land Salzburg befinden sich, wie gezeigt werden konnte, in niedrigeren sozialen Positionen als der Durchschnitt und die Personengruppe ist, so zeigen die hier präsentierten Studien, Diskriminierungen am Arbeitsmarkt ausgesetzt.⁹

2.4 Zwischenfazit

Wenn man einzelne Nischenökonomien als neuartig in Hinblick auf die Produktpalette, auf die angesprochene Kundschaft und das spezifische Wissen ihrer Inhaber/innen interpretiert, so lassen sie sich als ökonomische Innovationen bezeichnen. Dies gilt zumindest so lange, bis die Betriebe in die gesellschaftliche Normalität übergegangen sind und Produktpalette und Kundschaft sich mehr und mehr durchmischen.

Als Gründungsmotive können soziale Probleme ausgemacht werden. Diese liegen in der sozioökonomisch niedrigeren Position der Betroffenen sowie in der strukturellen Benachteiligung der Gruppe in Hinblick auf Diskriminierung im Bereich der Erwerbstätigkeit.

⁸ Verschickt wurden identische schriftliche Bewerbungen, die sich nur im Namen der Bewerber/innen unterschieden, und das Antwort- bzw. Einladungsverhalten der adressierten Betriebe ausgewertet und verglichen.

⁹ Hier sei an die Definition des Begriffs Migrant/in erinnert, die eingangs formuliert wurde. Einerseits sind damit Personen gemeint, die aufgrund eines soziodemografischen Merkmals identifiziert werden können (meist Staatsbürgerschaft oder Geburtsort). Zum anderen konstituiert sich die Gruppe aber auch erst durch diskriminierende oder rassistische Fremdzweisungen.

Wenn also die Unternehmen, die von türkischstämmigen Personen geführt werden, als soziale Innovation bezeichnet werden sollen, so müssten sie in der Lage sein, auf diese Missstände zu reagieren und die Unternehmer/innen müssten intendiert gegen die Missstände antreten.

Dass die angesprochenen Unternehmen strukturelle Nachteile ausgleichen, wurde oben schon mit „Ja“ beantwortet: Unternehmen, die von Migrant/innen geführt werden, nehmen zahlenmäßig zu und es werden überdurchschnittlich viele Personen mit Migrationshintergrund dort beschäftigt.

Eine offene Frage ist aber weiterhin die nach der Intention, die ja ein Kriterium von sozialen Innovationen darstellt: Handeln die Akteur/innen gegen die Schlechterstellung der Gruppe? Ist das Handeln – gegen soziale Benachteiligung und Diskriminierung, so sie überhaupt wahrgenommen wird – konzertiert und intendiert? An dieser Stelle kann schon vorweggenommen werden, dass dies nicht beobachtbar ist. Weder erwähnen die gesichteten Studien zu migrantischen Unternehmen eine solche Absicht, noch sprachen die vom Autor interviewten Selbständigen von einem gegen die Benachteiligung der Gruppe gerichteten Handeln. Türkische Unternehmerverbände wären potenziell in der Position, Interessen zu bündeln, aber der Türkische Unternehmerverband in Salzburg ist derzeit vorübergehend inaktiv. In den Satzungen des Türkischen Unternehmerverbands Wien ist nicht die Rede von einem Eintreten gegen die genannten Problemlagen.¹⁰

Dennoch soll nicht allzu schnell die Idee der innovativen Kraft von migrantischen Unternehmen aufgegeben werden. Im folgenden Kapitel wird daher in aller Kürze eine Theorie für die Entstehung des Neuen in der Gesellschaft vorgestellt, die zunächst das individuelle Handeln in den Vordergrund stellt. Ulrich Oevermanns genetischer Strukturalismus ist in der Lage, aus bildungswissenschaftlicher Sicht diejenigen individuellen Schritte zu analysieren, die – in kollektiver Form – sozialen Wandel prägen und schließlich gesellschaftlichen sozialen Innovationen vorgelagert sein können. Die Theorie setzt gesellschaftlichen Neuerungen Selbstentwicklungsprozesse von Einzelnen voraus. Die theoretische Ausführung wird um Fallbeispiele angereichert, die die einzelnen Aspekte der Theorie veranschaulichen.

3 Genetischer Strukturalismus als Modell für innovatives Handeln

Ulrich Oevermann (1991) formulierte eine Theorie, die es erlauben soll, die Entstehung von Neuem in der Gesellschaft analytisch zu fassen. Dabei unterscheidet er zunächst grundlegend zwischen sozialwissenschaftlichen Zugängen, die versuchen, gesellschaftliche Entwicklungen als Abfolge kausaler Beziehungen zu erklären, und solchen, die historisch Einzelfälle beschreiben. Der Nachteil des ersten Zugangs liegt darin, dass Zukunft hier strenggenommen nicht offen ist. Sie ist durch die regelhafte Abfolge von Ursache und Wirkung determiniert (vgl. auch Schüll & Berner 2012). Der zweite Zugang dagegen lässt überhaupt keine vorausschauende wissenschaftliche Auseinandersetzung mit gesellschaftlichen Prozessen zu, da jeder Fall als historischer Einzelfall in Erscheinung tritt. Mit dem genetischen Strukturalismus entwirft Oevermann ein Modell, das Strukturen von sequenziellen Abläufen regelhaft beschreibt, ohne diese inhaltlich zu füllen.

¹⁰ Siehe stellvertretend hierfür die Ziele des Verbands österreichischer türkischer Unternehmer und Industrieller – ATIS unter <http://www.atis-austria.com/de/atis/statuten> [25.04.2016].

Um sein Gesellschaftsmodell zu begründen, geht Oevermann den Umweg über Prozesse der Selbstentwicklung von Individuen, die er dann auf gesellschaftliche Prozesse überträgt. Der Grundgedanke dabei ist der, dass eine Person sich nach einer Krise neu orientieren muss. Sie muss alte Handlungsrouninen, die nicht länger erfolgversprechend sind, ablegen und neues Handeln, das zur neuen Situation passt, erproben und gegebenenfalls etablieren. Dies erfolgt, so Oevermann, in zwei Abschnitten. Zunächst werden Handlungsoptionen aussortiert, die nicht regelkonform mit allgemeinen Normen sind. Oevermann geht nicht näher darauf ein, was für ihn ein gültiges Regelsystem sein könnte – denkbar wären gesellschaftliche oder gruppenspezifische Normen, gegen die nicht verstoßen werden kann, ohne die Teilhabe an der Gruppe zu gefährden. Nach dieser ersten Auswahl wird die endgültige Entscheidung über das folgende Handeln aufgrund der individuellen Lebenspraxis getroffen. Oevermann führt nicht explizit aus, ob sich die zwei Schritte chronologisch getrennt darstellen. Hier sollen sie – wenngleich auf analytischer Ebene getrennt – als in der Praxis ineinanderwirkend verstanden werden.

Ein wichtiges Merkmal des Sequenzmodells ist seine Prozesshaftigkeit. Trennen andere Modelle Struktur und Prozess, so fallen sie im Sequenzmodell zusammen. Es lässt sich am ehesten als strukturierten Prozess beschreiben, der sich stets wiederholt und in dem sich immer wieder verschiedene Handlungsanschlüsse, die auf verschiedene Sequenzen hinweisen, überlappen, sodass der Beginn einer Sequenz in der Realität nur in Einzelfällen (z. B. bei ritualisierten Abläufen) eindeutig ausgemacht werden kann. Wesentlich ist, dass sich im Normalfall die Entscheidungsmuster von Sequenz zu Sequenz nicht ändern. Oevermann spricht hier von der Fallstruktur. Bleibt die Fallstruktur gleich, so orientieren sich Akte und Entscheidungen an ihr und sind ihrer Struktur nach gleich. Ändert sich die Fallstruktur, so geht dies mit Neuem einher.

Fallbeispiel 1: Änderung der Fallstruktur

Herr R. ist 42 Jahre alt. Er kam im Alter von 17 Jahren, also 1990, mit der Mutter nach Salzburg, wo sein Vater schon länger lebte. Zunächst wollte er eine Ausbildung machen, was sich allerdings aufgrund der neuen Situation und seiner mangelnden Deutschkenntnisse als schwierig herausstellte. Schließlich bekam er eine Lehrstelle als Schlosser.

„Es war schwierig damals, eine Stelle zu finden, weil ich konnte nicht Deutsch. Ich war überhaupt neu hier. Und das war nicht so einfach. Ich habe damals bei mehreren Branchen gefragt, ob ich eine Chance habe, aber passt nicht. Gott sei Dank hat das geklappt mit dem Schlosser.“

Im Anschluss daran konnte er in verschiedenen Betrieben arbeiten, bis er im Jahr 2008 arbeitslos wurde. Als Grund für die Arbeitslosigkeit nennt er die krisenhafte wirtschaftliche Situation. Schließlich entschied er sich, eine Umschulung zum Herrenschneider zu beginnen und machte sich im unmittelbaren Anschluss daran selbständig. Er übernahm eine Änderungsschneiderei, die er ein Jahr lang führte, bis er 2013 eine andere Schneiderei an einem attraktiveren Standort übernahm. Dieses Geschäft führt er seither mit Erfolg.

Unterschieden werden kann demnach zwischen einer Reproduktion der Fallstruktur – im Falle, dass sich aufeinanderfolgende Sequenzen in ihrer Struktur gleichen – und der Transformation der Fallstruktur. In der Praxis gilt aber, auch bei reproduzierter Fallstruktur,

dass „jede Wiederholung zugleich [...] wegen deren Reflexivität immer ein ‚bisschen‘ neu, ein ‚bisschen‘ Veränderung [ist], wie umgekehrt jede Transformation immer auch bezogen auf nächsthöhere Gesetzmäßigkeiten ein Stück Reproduktion darstellt“ (Oevermann 1991, S. 275). Formal jedenfalls sind Reproduktion und Transformation genau gleich aufzufassen – beide realisieren sich im sequenziellen Ablauf gemäß dem beschriebenen Muster. Analytisch lässt sich Neues nur inhaltlich durch die Abhebung vom Tradierten unterscheiden, daher ist man im Zuge einer wissenschaftlichen Retrospektive darauf verwiesen, einen Zeitraum der Normalität zur Verfügung zu haben, die schließlich durch eine Neuausrichtung ersetzt wird. Im hier verfolgten Forschungsvorhaben wird hypothetisch davon ausgegangen, dass die anhaltende Missachtung im beruflichen Bereich bei einem Teil der türkischstämmigen Selbständigen (z. B. aufgrund der Unmöglichkeit von Karriereschritten, dequalifizierter Tätigkeit, Nicht-Anerkennung von Berufsausbildungen, Arbeitslosigkeit) gewissermaßen den – wenn auch unerwünschten – Normalzustand darstellt, der irgendwann zu einer Krise von derartigem Ausmaß führt (z. B. durch die Erfahrungsanhäufung der Nicht-Anerkennung oder einen von außen ergänzend hinzukommenden Anlass), dass eine berufliche Neuorientierung naheliegend ist.

Fallbeispiel 2: Längere Phase der Normalität, die von einem krisenhaften Einschnitt durchbrochen wird

Herr S. kam 2002 nach Österreich und beantragte Asyl. Nebenbei arbeitete er in einer Schneiderei. Beruflich war dies naheliegend, da sein Vater in der Türkei einen Schneiderbetrieb führte und seinen Sohn selbst dort ausgebildet hatte. Da es behördliche Komplikationen gab, musste er diese Tätigkeit aufgeben und entschied sich für die Selbständigkeit.

„Das war so: ich war Asyl, ja. Asyl beantragt damals und durfte ich nicht arbeiten [...] und dann bin ich, konnte ich nicht mehr arbeiten dort. Dann habe ich mir gedacht, dann mache ich mich selbständig, ja. Wenn ich darf. Habe ich mich erkundigt, und hab ich positive Antwort bekommen, ich dürfte mich selbständig machen, als Asylwerber, ok.“

Das Ziel von Oevermanns Analysemittel liegt nun in der systematischen Beschreibung des Vorgangs der Entstehung des Neuen. Ein Wesensmerkmal des Vorgangs liegt darin, dass Handelnde unter bekannten Umständen gut begründet vorausschauend entscheiden können, da die Konsequenzen ihres Handelns absehbar sind. Dies gilt aber unter neuen Umständen nicht mehr, denn hier ist im Vorhinein die Konsequenz nicht greifbar, nicht einmal erahnbar. Neue Handlungen sind Versuche, deren Folgen vom Handelnden erst anschließend bewertet werden können. Erst rückblickend lässt sich entscheiden, ob eine Anschlusshandlung unter neuen Rahmenbedingungen gelungen ist oder nicht. Um diesen Prozess nachzuvollziehen, greift Oevermann auf George Herbert Meads Begriffspaar „I“ und „me“ zurück. Das „I“, das eine Spontanitätsinstanz darstellt, ist die „Quelle von Innovation und Transformation“ (Oevermann 1991, S. 298). Zusammen mit dem „me“, das den reflektierten Anteil des Selbst darstellt, bilden sie gemeinsam die beiden Pole des Selbst, das von Oevermann wiederum als Grundlage für seinen Begriff der Lebenspraxis herangezogen wird. In einer neuen Situation, deren Folgen rational nicht unmittelbar erfasst werden können, ist das „I“ der für die Anschlusshandlung verantwortliche Selbst-Anteil. Das „me“ dagegen erfasst die vollzogene Handlung und bewertet sie, fügt sie schließlich in eine neu entstehende, oder besser, gerade eben entstandene Handlungsroutine, ein, d. h. überführt das Emergierte in ein Determiniertes. Dieser Prozess ist als ein Prozess des aus „I“ und „me“ dialektisch konstituierten Selbst zu denken, der dadurch in einen Akt zusammenfällt und als dialektischer

Prozess von Emergenz und Determination beschrieben werden kann. Darin, „dass das Neue, je nach Stellung im Verhältnis der Momente der Handlungszeitlichkeit und im Verhältnis von unvermittelter Gegenwart und vermittelter, praxiszeitenthobener Ausdrucksgestalt einmal das Emergente und das andere Mal des Determinierte ist, wird die Gleichzeitigkeit von Besonderem und Allgemeinem am konkreten, innovativen Handlungsereignis systematisch greifbar“ (Oevermann 1991, S. 299).

Wesentlich für die vollständige Erklärung von Neuorientierung ist die Frage nach deren Anlass: Warum überhaupt und unter welchen Umständen müssen neue Handlungsrouinen erdosen werden? Oevermann erklärt dies mit dem Begriff der Krise. Er nennt zwei mögliche Varianten: die äußere und die innere Krise (Oevermann 1991, S. 318). Der darauf aufbauende Argumentationsschritt erfolgt unter Rückgriff auf Freuds Traumforschung. Der Traum dient Oevermann als Prototyp für Krisenbearbeitung, indem in ihm als krisenhaft aufgefasste Tagesreste mithilfe von in der Kindheit erworbenen Mustern bearbeitet oder gelöst werden. Damit ist der wichtigste Schritt für die Produktion einer neuen Lebenspraxis, die in eine neue Fallstruktur eingebettet ist, getan. Das Traumbild und – übertragen auf die äußere Welt – das künstlerische Bild, so Oevermann, sind in der Lage, die Krise widerzuspiegeln und sie gleichzeitig zu lösen.

„Wir können von daher also annehmen, dass die Krise als eine subjektiv unmittelbar erfahrene Konstellation zugleich auf ihrer Rückseite schon immer die ausdeutbaren Inhalte, gewissermaßen die konkreten Utopien der Zukunfterschließung bereithält, auf die im Gesichtskreis des gescheiterten Alten kein Licht fallen konnte. So gesehen wäre das Neue zugleich die Rekonstruktion des hinter dem gescheiterten Alten liegenden ganz Alten bzw. Vor-Vergangenen.“ (Oevermann 1991, S. 319–320)

Fallbeispiel 3: Vorvergangenheit als Modell für neues Handeln

Herr A. ist seit 2004 Juwelier in Salzburg, mittlerweile mit zwei Filialen. Er studierte in München Betriebswirtschaftslehre, bevor er ins Land Salzburg kam und dort zunächst in einem großen Betrieb arbeitete. Auch er erlitt eine Krise, die eine Neuorientierung veranlasste. Er hatte 1994 eine Operation, die einen längeren Krankenstand zur Folge hatte. 1995 eröffnete er einen Feinkostladen, beendete nach einigen Jahren wegen der wirtschaftlich schwierigen Situation die Selbständigkeit und wechselte in ein Angestelltenverhältnis. 2004 machte er einen Unternehmensgründungskurs bei der Wirtschaftskammer und eröffnete im Anschluss einen Schmuckladen. Das hier entscheidende Detail stellt die Wahl der Branche dar (die er sachorientiert begründet: Gold sei eine sichere Anlage, denn es verliert nicht an Wert, wenn man es nicht verkauft): Herr A. greift auf frühere – vorvergangene – Erfahrungen zurück, denn er half schon als Schüler seinem Onkel in Ankara in dessen Juweliergeschäft aus.

Folgende Übersicht, die auf der oben gezeigten Grafik aufbaut, zeigt den sequenziellen Ablauf der Entstehung des Neuen.

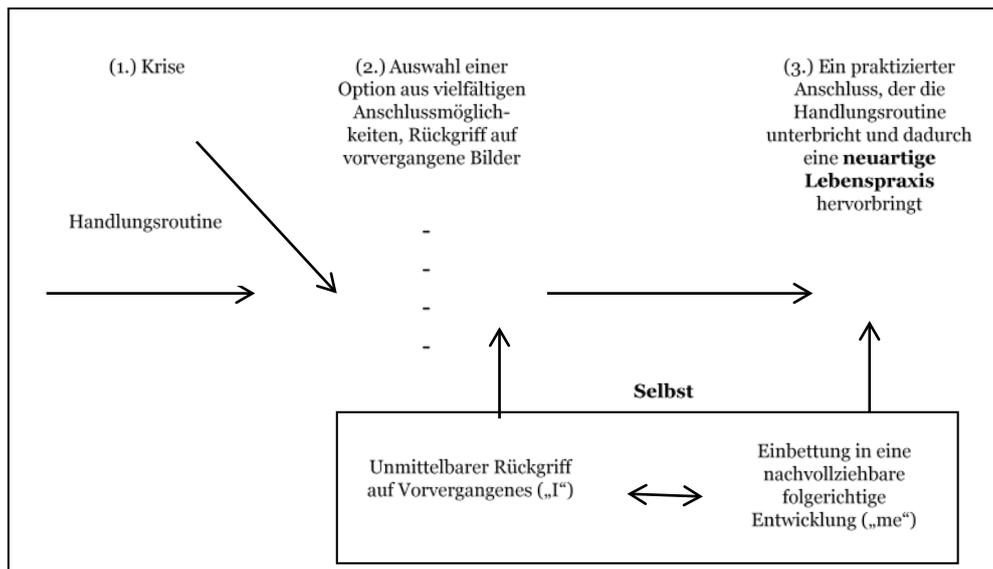


Abbildung 2: Sequenzmodell und Entstehung des Neuen. Quelle: Eigene Darstellung (vgl. Oevermann 1991)

Oevermann gelingt es, mit seinem Modell Zukunft als inhaltlich (!) offen, gleichzeitig aber als regelhaft erklärbar zu konzipieren, indem er strukturellen Wandel als regelhaft beschreibt, und diesen inhaltlich individuell – analog zur je individuellen Lebenspraxis und zum je individuellen Erfahrungsschatz – füllt. Das historisch Neue ist demzufolge eine neue Lebenspraxis, die sich analytisch in einer transformierten Fallstruktur abzeichnet. Der Ablauf folgt Oevermanns Sequenzmodell, das anlässlich einer Krise die Neuorientierung und Neufassung der Fallstruktur vorsieht.

Die Übertragung dieser individuellen Entwicklung auf gesellschaftliche Entwicklung bedarf aber einer wesentlichen Adaption, denn der Prozess, wie er mit „I“ und „me“ erklärt werden kann, ist notwendig an einen individuellen (Bildungs-)Prozess gekoppelt. Die Einheit von „I“ und „me“ ist auf der Ebene des Individuums, als Instanzen dessen Selbst, nachvollziehbar, besonders insofern, als dass hier unmittelbar entschieden werden kann, ob eine Anschlusshandlung erfolgreich ist und daher als Präzedenzfall für die nun neu entwickelte Fallstruktur dienen kann. Dies lässt sich nicht ohne Weiteres auf den gesellschaftlichen Kontext übertragen. Eine erste Bedingung hierfür ist, dass die Krisen, die die Neuorientierung verursachen, nicht nur Einzelne trifft, sondern auf Personengruppen einwirken. Dies, so konnte gezeigt werden, trifft auf zumindest einen Teil der Gruppe der türkischstämmigen Arbeitnehmer/innen zu.

Fallbeispiel 4: Krise als kollektive Erfahrung

Herr K. führt gemeinsam mit seinem Sohn eine Fleischerei in Salzburg. In der Türkei hat der Senior die Hochschulreife gemacht und ist seit 1978 in Österreich. Er konnte dort nicht auf der Hochschulreife aufbauen, sondern wurde in Österreich in unqualifizierten Stellen tätig. Dieser Umstand kann als beispielhaft für den hohen Grad an dequalifiziert Tätigen unter den aus der Türkei Zugewanderten gesehen werden. Zunächst arbeitete Herr K. als Hausmeister, dann auf verschiedenen Baustellen bis er im Jahr 1984 einen Arbeitsunfall hatte und länger krankgeschrieben war. Daraufhin wurde ihm die Stelle gekündigt. Er eröffnete einen Kebap-Stand in Salzburg und war seither, mit Unterbrechungen, in verschiedenen Branchen selbständig, bis er schließlich im Jahr 2013 die Fleischerei eröffnete.

Zum Umstand der Dequalifikation gesellt sich das Gefühl, von Behörden diskriminiert zu werden, wie ein Kommentar des Juniors zeigt:

„[...] und Sie haben einen ausländischen Namen und das merkt man sofort, dass sie [eine Behördenvertreterin, Anm. HB] da nicht so Rücksicht nimmt, sondern sie tut dich einfach so als zweite, also wie ein B-Klasse, nicht wie ein A-Klasse, behandeln. Und wir wollten eigentlich so behandelt werden wie normale Österreicher, genau.“

Wie die Fallbeispiele zeigen konnten, prägen die persönlichen Entscheidungen, sich selbständig zu machen, sozialen Wandel. Sie folgen, zumindest bei einem Teil der Betroffenen, einem kollektiven Muster, das auf die schwierige sozioökonomische Situation und Benachteiligungen wie etwa Diskriminierung reagiert. Allein: absichtsvoll, wider die Benachteiligungen der ethnischen Gruppe gerichtet, ist ihr Handeln nicht. Und dies ist die zweite Bedingung für soziale Innovationen. Hierfür müssten kollektiv ähnliche innovative Handlungen von mehreren Akteur/innen auf ihren Erfolg hin evaluiert werden, bevor sie gemeinsam darüber entscheiden können, ob sie als Basis für eine transformierte Fallstruktur genügen. Dies ist im Kollektiv nicht in zeitlicher Übereinstimmung mit den Handlungen selbst möglich. Wollte man Oevermanns Modell auf soziale Innovationen übertragen, so wäre es nötig, den Schritt der Abstimmung zwischen mehreren Akteur/innen hinzuzufügen. Emergenz auf gesellschaftlicher Ebene wäre dann als das vielfach vernetzte Miteinander von vergesellschafteten individuellen Neuerungen zu erklären. Genau dieses ist aber bei der vorläufig kleinen Anzahl an interviewten Selbständigen nicht zu beobachten und findet sich nicht in der besprochenen Literatur zum Thema.

4 Fazit

Der Beitrag befasste sich exemplarisch mit türkischstämmigen Unternehmer/-innen in Salzburg und versuchte herauszufinden, ob ihre Unternehmen als soziale Innovationen bezeichnet werden können. Fasst man migrantisches Unternehmertum als Nischenökonomie auf, wie dies etwa im Begriff der ethnischen Ökonomie angelegt ist, so kann es als ökonomisch innovativ interpretiert werden. Dies ist so lange der Fall, wie es neue Märkte generiert, neue Produkte entwickelt und neues Wissen und Fähigkeiten einbringt.

Um sich dem Thema der sozialen Innovation anzunähern, war es notwendig, soziale Probleme ausfindig zu machen, die als Ausgangspunkt der sozialen Innovation gelten konnten. Die türkischstämmige Bevölkerung ist, dies konnte oben gezeigt werden, sozial schlechter gestellt als der Salzburger Durchschnitt. Im Bereich der Erwerbstätigkeit gibt es Belege, dass es zu Diskriminierungen kommt. Beide Phänomene können als soziale Probleme beschrieben werden, auf die soziale Innovationen reagieren können. Allerdings lässt sich nicht feststellen, dass die Unternehmer/innen gemeinsam, absichtsvoll gegen diese sozialen Probleme eintreten. Und dies ist ein Ausschlusskriterium für die These, dass migrantische Unternehmen soziale Innovationen sind.

Einige türkischstämmige Unternehmer/innen handeln aber im Sinne des genetischen Strukturalismus sozial innovativ, da sie auf soziale Notlagen reagieren. In den hier ausgewählten Fallbeispielen lagen diese Notlagen in dequalifizierter Tätigkeit und dem Gefühl der Diskriminierung. Nicht in jedem Fall aber muss von innovativem, geschweige denn von sozial innovativem Handeln ausgegangen werden, da sich sicher nicht alle Unternehmer/innen aus der Not heraus für die Selbständigkeit entschieden. Dass es sich dabei dennoch um ein häufiges Motiv handelt, kann mit den vorliegenden Einzelfallbesprechungen freilich nicht entschieden werden, allerdings gibt die vorhandene Literatur zum Thema reichlich Hinweise darauf, dass die „Not“, die die ethnische Gruppe kollektiv betrifft, oft der Anlass für Unternehmensgründungen darstellt.

Die Unternehmen der Interviewpartner sind dennoch – obschon sozial innovativ – keine soziale Innovation, da jeder als „Einzelkämpfer“ agiert. Jeder Einzelne tritt also sozial innovativ auf, aber es fehlt an einer Abstimmung, an der klar sichtbaren Intention wider wahrgenommene Missstände, die das sozial innovative Handeln zur sozialen Innovation machen würde. Im Gegenteil, die Konkurrenz zwischen den Gewerbetreibenden verhindert eher eine gemeinsame Artikulation von Problemlagen. Dies betont Herr K. junior ganz dezidiert, wenn er auf die Frage, warum nur wenig Kontakte zu anderen Geschäftsleuten bestehen, antwortet: „Weil jeder hat sein Geheimnis, und jeder will nicht sein Geheimnis verraten ...“ Die Akteur/innen treten vielmehr kollektiv-dispers auf, in dem Sinne, dass sie allesamt in der Lage sind, sozialen Problemen beizukommen – aber eben nicht intendiert und abgestimmt. Dieser Umstand lässt sich als transintentionales Handeln auslegen, wie Schimank es beschreibt. Bei der Transintentionalität

„[...] geht es [...] um Akteurkonstellationen, in denen keiner der Beteiligten mit seinem Handeln strukturbezogene Gestaltungsabsichten verbindet. Dass das handelnde Zusammenwirken der Akteure bestimmte soziale Strukturen aufbaut, aufrechterhält oder verändert, sind vielmehr Neben- und Fernwirkungen. Insofern liegt Transintentionalität der Struktureffekte ganz einfach deshalb vor, weil die Intentionen der Akteure auf Anderes, für sie jeweils Näheres gerichtet waren.“ (Schimank 2007, S. 185)

Abschließend soll eine Hypothese formuliert werden, die auf den Erkenntnissen des vorliegenden Beitrags beruht: Sozialen Innovationen muss eine Art von dispers-kollektivem Handeln vorgelagert sein, das auf eine kollektive Problemlage reagiert. Dieses Handeln ist neuartig, insofern es alte Handlungsroutrinen durchbricht. Es stellt einen Bildungsprozess dar, der das Selbst der beteiligten Akteur/innen transformiert. Zur Ermittlung von genau diesem Phänomen ist der genetische Strukturalismus geeignet. Das dispers-kollektive neue Handeln bewirkt schließlich eine transintentionale gesellschaftliche Veränderung, d. h. es ist sozial innovativ. Allerdings handelt es sich so lange nicht um eine soziale Innovation, als es nicht zum intendierten, abgestimmten Handeln kommt. Es stellt in der Chronologie sozialen Wandels eine vorgelagerte Stufe dar, die dann eine Grundlage für soziale Innovationen sein kann und daher zum integralen Bestandteil von sozialer Innovation wird. Bei der Analyse von

sozialen Innovationen kann dieses dispers-kollektive Reagieren auf soziale Probleme daher als Prädiktor für danach erfolgende soziale Innovationen dienen und es kann helfen, Intentionen und ihre Ursachen selbst differenziert zu erfassen.

Literaturverzeichnis

- Blumer, H. (1973). Soziale Probleme als kollektives Verhalten. In W. R. Heinz & P. Schöber (Hrsg.). *Theorien kollektiven Verhaltens. Beiträge zur Analyse sozialer Protestaktionen und Bewegungen*. (Band 2) (S. 149–165). Darmstadt, Neuwied: Luchterhand.
- Borbély, E. (2008). J. A. Schumpeter und die Innovationsforschung. In *6th International Conference on Management, Enterprise and Benchmarking*, May 30–31, 2008. (S. 401–410). Budapest.
- Desiderio, M. V. & Mestres-Domènech, J. (2011). *Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*. *INTERNATIONAL MIGRATION OUTLOOK: SOPEMI 2011, Part II*, OECD. Verfügbar unter http://www.oecd.org/els/mig/Part%20II_Entrepreneurs_engl.pdf [12.09.2015]
- Euteneuer, M., Hammerschmidt, P. & Uhlendorff, U. (2014). Sozialpädagogische Probleme und soziale Innovation. Ein zeitgeschichtlich-rekonstruktiver Forschungsansatz. *Zeitschrift für Sozialpädagogik*, 4, 377–401.
- Floeting, H. (2009). *Selbständigkeit von Migranten und informelle Netzwerke als Ressource für die Stadtentwicklung*. In E. Yildiz & B. Mattausch (Hrsg.). *Urban Recycling. Migration als Großstadtdressource* (S. 52–62). Gütersloh, Berlin: Bauverlag.
- Geertz, C. (2015). *Dichte Beschreibung. Beiträge zum Verstehen kultureller Systeme*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Gillwald, K. (2000). Konzepte sozialer Innovation. *WZB papers*, P00-516. Verfügbar unter <https://bibliothek.wzb.eu/pdf/2000/p00-519.pdf> [26.10.2016]
- Haberfellner, R. (2000). „Ethnic Business“. *Integration vs. Segregation. Endbericht*. Verfügbar unter https://www.zsi.at/attach/Ethnic-Business_2000.pdf [05.02.2016]
- Haberfellner, R. (2012). *Ethnische Ökonomien als (potentielle) Arbeitgeberbetriebe*. Wien: Arbeitsmarktservice Österreich. Verfügbar unter http://www.forschungsnetzwerk.at/downloadpub/AMS_report_82_83.pdf [24.11.2016].
- Hackett, S. (2014). Turkish Muslims in a German city: Entrepreneurial and residential self-determination. *Migration Letters*, 12 (1), 1–12.
- Hillmann, F. (Hrsg.) (2011). *Marginale Urbanität. Migrantisches Unternehmertum und Stadtentwicklung*. Bielefeld: Transcript.
- Hitzler, R., Honer, A. & Pfadenhauer, M. (2008). Zur Einleitung: ‘Ärgerliche’ Gesellungsgebilde? In R. Hitzler, A. Honer & M. Pfadenhauer (Hrsg.). *Posttraditionale Gemeinschaften* (S. 9–31). Wiesbaden: VS Verlag.
- Kaas, L. & Manger, C. (2010). Ethnic Discrimination in Germany’s Labour Market: A Field Experiment. *IZA Discussion Paper 4741*.
- Krause, A., Rinne, U. & Zimmermann, K. F. (2010). Anonymisierte Bewerbungsverfahren. *IZA Research Report*, 27. Verfügbar unter http://www.iza.org/en/webcontent/publications/reports/report_pdfs/iza_report_27.pdf [05.02.2016]
- Mayring, P. (2010). *Qualitative Inhaltsanalyse. Grundlagen und Techniken*. Weinheim, Basel: Beltz Verlag.

- Mecheril, P. & Rose, N. (2012). Qualitative Migrationsforschung: Standortbestimmungen zwischen Politik, Reflexion und (Selbst-) Kritik. In F. Ackermann, Th. Ley, C. Machold & M. Schrödter (Hrsg.). *Qualitatives Forschen in der Erziehungswissenschaft* (S. 115–134). Wiesbaden: VS Verlag.
- OECD (2010). *Entrepreneurship and Migrants. Report by the OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship*. OECD. Verfügbar unter <https://www.oecd.org/cfe/smes/45068866.pdf> [23.11.2016]
- Oevermann, U. (1991). Genetischer Strukturalismus und das sozialwissenschaftliche Problem der Erklärung der Entstehung des Neuen. In S. Müller-Doohm (Hrsg.). *Jenseits der Utopie* (S. 267–336). Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Rammert, W. (2010). Die Innovationen der Gesellschaft. In J. Howaldt & H. Jakobs (Hrsg.). *Soziale Innovation Auf dem Weg zu einem postindustriellen Innovationsparadigma* (S. 21–51). Wiesbaden: VS Verlag.
- Riesenfelder, A., Schelepa, S. & Wetzel, P. (2011). *Beschäftigungssituation von Personen mit Migrationshintergrund in Wien*. Wien: L & R Sozialforschung. Verfügbar unter http://media.arbeiterkammer.at/wien/PDF/studien/Kurzbericht_MigrantInnen_2012.pdf [17.11.2015]
- Schimank, U. (2007). *Handeln und Strukturen. Einführung in die akteurtheoretische Soziologie*. Weinheim: Beltz Juventa.
- Schmatz, S. & Wetzel, P. (2014). *Migrantische Ökonomien in Wien*. Wien: AK Wien.
- Schmid, K. et al. (2006). *Entrepreneurship von Personen mit Migrationshintergrund. Endbericht*. Wien: Arbeitsmarktservice Österreich.
- Schmidt, W. (2015). Diskriminierung und Kollegialität im Betrieb. In A. Scherr (Hrsg.). *Diskriminierung migrantischer Jugendlicher in der beruflichen Bildung. Stand der Forschung, Kontroversen, Forschungsbedarf* (S. 259–281). Weinheim, Basel: Beltz Juventa.
- Schmiz, A. (2013). Migrant self-employment between precariousness and self-exploitation. *Ephemera*, 13 (1), 53–74.
- Schneider, J. & Weinmann, M. (2015). Diskriminierung türkeistämmiger Jugendlicher in der Bewerbungsphase. Ein Korrespondenztest am deutschen Arbeitsmarkt. In A. Scherr (Hrsg.). *Diskriminierung migrantischer Jugendlicher in der beruflichen Bildung. Stand der Forschung, Kontroversen, Forschungsbedarf* (S. 115–142). Weinheim, Basel: Beltz Juventa.
- Schütt, P. (2015). *Brücken bauen. Migrantenunternehmen in München. Eine explorative Studie*. München: Landeshauptstadt München, Referat für Arbeit und Wirtschaft.
- Statistik Austria (2009). *Arbeits- und Lebenssituation von Migrantinnen und Migranten in Österreich. Modul der Arbeitskräfteerhebung 2008*. Wien: Statistik Austria. Verfügbar unter http://medienservicestelle.at/migration_bewegt/wp-content/uploads/2013/03/IBIB_arbeitsundlebenssituation_migranten_in_oesterreich_2008.pdf [05.02.2016]
- Schüll, E. & Berner, H. (2012). Zukunftsforschung, Kritischer Rationalismus und das Hempel-Oppenheim-Schema. In R. Popp (Hrsg.). *Zukunft und Wissenschaft. Wege und Irrwege der Zukunftsforschung* (S. 185–202). Berlin, Heidelberg: Springer.
- Waldinger, R., Aldrich, H. & Ward, R. (1990) Opportunities, Group Characteristics and Strategies. In R. Waldinger, H. Aldrich & R. Ward (Hrsg.) *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies* (S. 13–48). Newbury Park, London, New Delhi: Sage Publications.
- Yildiz, E. (2011). Stadt und migrantische Ökonomie: Kultur der Selbständigkeit. In F. Hillmann (Hrsg.). *Marginale Urbanität. Migrantisches Unternehmertum und Stadtentwicklung* (S. 119–129). Bielefeld: Transcript.

Heiko Berner: M.A., Mag. (FH), Researcher (Lehre und Forschung) an den Studiengängen BA Soziale Arbeit und MA Innovationsentwicklung im Social-Profit-Sektor der Fachhochschule Salzburg.

Urstein Süd 1, A-5412 Puch/Salzburg, Tel.: +43(0)50-2211-1853, E-Mail: heiko.berner@fh-salzburg.ac.at

Lizenz

Jedermann darf dieses Werk unter den Bedingungen der Digital Peer Publishing Lizenz elektronisch übermitteln und zum Download bereitstellen. Der Lizenztext ist im Internet unter der Adresse http://www.dipp.nrw.de/lizenzen/dppl/dppl/DPPL_v2_de_06-2004.html abrufbar.

Empfohlene Zitierweise

Berner, H. (2016). Soziale Innovation oder sozial innovatives Handeln? Türkischstämmige Unternehmer/innen in Salzburg. Zeitschrift für Zukunftsforschung, 1, 24. (urn:nbn:de:0009-32-44861)

Bitte geben Sie beim Zitieren dieses Artikels die exakte URL und das Datum Ihres letzten Besuchs bei dieser Online-Adresse an.