

Hillmann, Felicitas

Working Paper

This is a migrant's world: Städtische ethnische Arbeitsmärkte am Beispiel New York City

WZB Discussion Paper, No. FS I 97-103

Provided in Cooperation with:

WZB Berlin Social Science Center

Suggested Citation: Hillmann, Felicitas (1997) : This is a migrant's world: Städtische ethnische Arbeitsmärkte am Beispiel New York City, WZB Discussion Paper, No. FS I 97-103, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB), Berlin

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/44039>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

discussion paper

WZB

WISSENSCHAFTSZENTRUM BERLIN
FÜR SOZIALFORSCHUNG

SOCIAL SCIENCE RESEARCH
CENTER BERLIN

FS I 97 - 103

This is a migrant's world:

Städtische ethnische Arbeitsmärkte am
Beispiel New York City

Felicitas Hillmann

June 1997
ISSN Nr. 1011-9523

**Research Area:
Labour Market and
Employment**

**Research Unit:
Organization and
Employment**

**Forschungsschwerpunkt:
Arbeitsmarkt und
Beschäftigung**

**Abteilung:
Organisation und
Beschäftigung**

ZITIERWEISE / CITATION

Felicitas Hillmann

This is a migrant's world:

Städtische ethnische Arbeitsmärkte am
Beispiel New York City

Discussion Paper FS I 97 - 103

Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung 1997

Forschungsschwerpunkt:

Arbeitsmarkt und
Beschäftigung

Research Area:

Labour Market and
Employment

Abteilung:

Organisation und
Beschäftigung

Research Unit:

Organization and
Employment

Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung
Reichpietschufer 50
D-10785 Berlin

Abstract

The basic assumption of this paper is that labor markets are structured by various characteristics. Not all groups of the population do have equal access to the labor market. Additionally, citizenship and national origin („ethnicity“) influence the employees' positioning within the labor market. In the United States, which views itself as a country of immigration, the ethnicization of particular sectors of the labor market as well as the development of „ethnic enclaves“ and the development of the affiliated „ethnic businesses“ have been analyzed for a number of years.

The discussion will be drawn out on the basis of the related scientific literature to date. What models and theoretical jumping-off points have characterized the topic of „Ethnicity and Labor Markets“ in the American literature and to what degree was (and is) ethnicity seen as a formative characteristic of American labor markets?

This paper briefly discusses American migration policy, and then moves to a retrospective look at the beginnings of the migration debate and its development through the 1980s. The evaluation of the most recent literature (after 1990) focuses more closely on the immigration metropolis of New York City. In the conclusion, the various lines of argument used in the discussion will be brought together. The applicability of these concepts to the European context is also discussed.

Zusammenfassung

Arbeitsmärkte sind keine einheitlichen Gebilde, sondern durch verschiedene Merkmale strukturiert; der Zugang zum Arbeitsmarkt ist nicht für alle in einem Lande lebenden Bevölkerungsgruppen der gleiche und die Staatszugehörigkeit bzw. die nationale Herkunft („Ethnizität“) von ArbeitnehmerInnen wirkt sich auf deren Positionierung innerhalb des Arbeitsmarktes aus. In den USA, dem eigenen Selbstverständnis nach ein Einwanderungsland, wird die Ethnisierung von bestimmten Bereichen des Arbeitsmarktes sowie die Entwicklung von „ethnischen Enklaven“ und des hieran gekoppelten „*ethnic business*“ seit vielen Jahren analysiert.

Im vorliegenden Beitrag wird diese Diskussion anhand der hierzu erschienenen wissenschaftlichen Publikationen nachgezeichnet. Mit welchen Modellen und theoretischen Ansätzen wurde das Thema „Ethnizität und Arbeitsmärkte“ der amerikanischen Literatur analysiert und inwiefern wurde (und wird) Ethnizität als ein die amerikanischen Arbeitsmärkte strukturierendes Merkmal ausgewiesen?

Nach einer Skizze der amerikanischen Migrationspolitik werden zunächst die Anfänge der Debatte und deren Weiterentwicklung bis zu den 90er Jahren referiert. Die Auswertung der neuesten Literatur (ab 1990) zum Thema konzentriert sich auf die Einwanderungsmetropole New York City. In der Zusammenfassung werden die verschiedenen Argumentationslinien der Diskussion zusammengeführt und es wird nach der Übertragbarkeit der Konzepte auf den europäischen Kontext gefragt.

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Einleitung und Fragestellung	1
0. Politischer und ökonomischer Hintergrund der wissenschaftlichen Debatte um Migration in den USA	4
1. Die Mutter und die Väter der amerikanischen Debatte	7
2. Die Zweite Generation (Literatur bis 1990)	15
<i>Geschlechtsspezifische ethnische Arbeitsmärkte</i>	22
3. Die amerikanische Literatur der 90er Jahre	24
3.1. New York	25
3.1.1 Restrukturierung und Arbeitsmarkt	26
3.1.2 Enklaventheoretische Ansätze	30
3.1.3 Der Raum als Ordnungskategorie - Ghettoliteratur	35
4. Zusammenführung und Fazit	38
Literatur	44-47

Einleitung und Fragestellung¹

Arbeitsmärkte - so die Grundannahme dieses Papiers - sind entlang bestimmter Kategorien strukturiert und in einen mehr oder weniger regulierten politischen, sozialen und kulturellen Kontext eingebettet. Der Zugang zu Beschäftigung ist nicht für alle Bevölkerungsgruppen einer Gesellschaft der gleiche. Zugewanderte Bevölkerungsgruppen (MigrantInnen) und ethnische Minderheiten sind meist anders als die einheimische Bevölkerung in den Arbeitsmarkt integriert. In den Vereinigten Staaten von Amerika, einem Einwanderungsland *per definitionem*, wird der Organisation der Arbeitsmärkte entlang der Kategorie „Ethnizität“ in der Migrationsliteratur mehr Beachtung geschenkt, als dies bislang in Veröffentlichungen zu deutschen Arbeitsmärkten üblich ist. Die im amerikanischen Kontext bereits etablierte Debatte über ethnische Arbeitsmärkte wird in diesem Papier aufgegriffen. Deutschland weist zwar ein von den Vereinigten Staaten von Amerika sehr verschiedenes Zuwanderungsmuster auf. Im wesentlichen konstituiert sich dieses durch drei große Gruppen von ZuwanderInnen: ArbeitsmigrantInnen im Rahmen des Gastarbeitersystems und sukzessive Familienzusammenführungen, AussiedlerInnen und Flüchtlinge sowie AsylbewerberInnen. Dennoch ist zu fragen, ob sich aufgrund der inzwischen stabilen Präsenz verschiedener nationaler Gruppen ähnliche Formen der Arbeitsorganisation, wie sie in den USA zu beobachten sind, auch hier etabliert haben.²

Die nach den Konzepten der (neo)klassischen ökonomischen Theorie erwartbare vertikale soziale Mobilität (*upward mobility*) nach mehreren Generationen und die sozialökologisch geprägte Vorstellung des *melting pot* sind - dies zeichnet sich in den letzten Jahren ab - in den USA offenbar nur für einen Teil der ImmigrantInnen Realität geworden. Inzwischen zeigt sich, daß ein großer Teil der in den Vereinigten Staaten lebenden Bevölkerung ausländischer

¹ Die Autorin dankt dem *German Marshall Fund of the United States* für die gewährte finanzielle Unterstützung zur Beschaffung der neuesten Literatur und zur Durchführung von ExpertInnengesprächen in New York im Januar 1997. Ebenfalls sei John Mollenkopf, *City University New York*, und dem *International Center for Migration, Ethnicity and Citizenship* an der *New School* sowie Muzaffar Chisti, *Unite*, an dieser Stelle für die Unterstützung vor Ort gedankt. Sehr gewonnen hat das vorliegende *Discussion Paper* durch die zahlreichen konstruktiven Kommentierungen von Hedwig Rudolph.

² Vergleiche hierzu: Zentrum für Türkeistudien (1989), Pichler (1995), Scholz (1995). Welche Rolle das jeweilige Schulsystem für die Integration von nicht-einheimischen SchulabgängerInnen in den Arbeitsmarkt spielt, hat Faist (1993) am Beispiel der MexikanerInnen in den USA und der TürkinInnen in Deutschland untersucht. Er kommt zu dem Ergebnis, daß sowohl die amerikanischen als auch die deutschen Institutionen der Berufsausbildung spezifische Probleme für die Inklusion der Migrantenminoritäten stellen und diese benachteiligen.

Herkunft langfristig aus bestimmten Bereichen des Arbeitsmarktes ausgeschlossen bleibt, soziale Exklusion bzw. soziale Segregation zum dauerhaften Bestandteil der amerikanischen Gesellschaft geworden ist. Die in den 90er Jahren erschienenen Werke zum Thema Ethnizität und Zuwanderung tragen pessimistische Titel: „*Still the Promised City?*“ (Waldinger 1996), „*American Dreaming*“ (Mahler 1995) oder explizit: „*American Apartheid*“ (Massey und Denton 1993). Die seit Anfang der 70er Jahre geführte Diskussion zur Integration von ausländischen Arbeitskräften bzw. Minderheiten in den amerikanischen Arbeitsmarkt zeigt neue Tendenzen an. In diesem Beitrag wird untersucht, mit welchen Modellen und theoretischen Ansätzen das Thema „Ethnizität und Arbeitsmärkte“ in der amerikanischen Literatur Jahren verknüpft wurde und inwiefern Ethnizität als ein die amerikanischen Arbeitsmärkte strukturierendes Merkmal identifiziert wurde (und wird)³.

Die Darstellung bezieht sich auf städtische Arbeitsmärkte,⁴ denn Städte sind bevorzugte Ziele von Migrationsbewegungen und von neuen ZuwanderInnen. Sie weisen auch die höchsten Konzentrationen zugewanderter Bevölkerung auf, und die zahlreichen Netzwerke der ZuwanderInnen sind hier besonders ausgeprägt. Zugleich sind die Metropolen die Orte, an denen sich gesellschaftliche Veränderungsprozesse am deutlichsten manifestieren.

Den Ausgangspunkt der Darstellung bildet die frühe amerikanische Debatte. Diese baut im wesentlichen auf den theoretischen Arbeiten von Bonacich (1973), Light (1972) und Piore (1979) auf und diese Autoren gelten bis heute als wichtige Bezugspunkte der wissenschaftlichen Diskussion über ethnische Arbeitsmärkte. Im zweiten Kapitel werden exemplarisch verschiedene empirische Arbeiten vorgestellt. Ganz überwiegend beziehen sich diese auf die quantitativ und qualitativ bedeutendsten amerikanischen Einwanderungspole New York und Los Angeles. Dieses der „zweiten Generation“ der Debatte gewidmete Kapitel behandelt die Literatur der 70er und 80er Jahre relativ grobkörnig, d.h. es erfolgte eine Beschränkung auf häufig zitierte, zentrale Studien dieser Zeit. Der Thematisierung der Geschlechtsspezifität ist an dieser Stelle ein eigener Abschnitt gewidmet. Das dritte Kapitel befaßt sich mit den seit den 90er Jahren diskutierten Definitionen ethnischer Arbeitsmärkte und deren Formen. Es konzentriert sich auf New York. Dieses Vorgehen scheint in mindestens zweifacher Hinsicht begründet und sinnvoll: erstens bildet New York (neben

³ Die in diesem Beitrag zu Tage tretende Unbeholfenheit hinsichtlich der Kategorien der ethnischen Zuordnung und die uneinheitliche Bezeichnung der einzelnen Gruppen ("Schwarze" versus "AfroamerikanerInnen" und "SchwarzamerikanerInnen lateinamerikanischer Abstammung/Herkunft") ist der Umbenennung der einzelnen Gruppen in den Vereinigten Staaten geschuldet. Im betrachteten Zeitraum haben sich die zur Erhebung des Merkmals "Ethnizität" angelegten Kriterien für die amerikanischen Zensus- und Surveydaten mehrfach verändert. Aus pragmatischen Gründen werden die von den jeweiligen AutorInnen benutzten Terminologien übernommen.

⁴ Traditionell ländliche Arbeitsmärkte für MigrantInnen und ethnische Minderheiten, z.B. WanderarbeiterInnen in der Landwirtschaft, bleiben damit ausgeklammert.

Los Angeles) bis heute die wichtigste Einwanderungsmetropole der Vereinigten Staaten, zweitens bezieht sich ein sehr großer Teil der in den 90er Jahren erschienenen Literatur auf diese Stadt. Das argumentative Spektrum der amerikanischen Debatte läßt sich hieran pointiert illustrieren. New York als *global city*, als Stadt der multikulturellen Gesellschaft und als Zentrum der Immigration, nimmt zugleich eine Sonderstellung in den USA ein. Die mit der postindustriellen Gesellschaft verbundenen Prozesse sozialer, räumlicher und ökonomischer Veränderungen treten hier deutlicher als in anderen urbanen Zentren der USA hervor, das Nebeneinander von schärfsten Gegensätzen manifestiert sich auf engstem Raum (Häußermann und Siebel 1993).

Hinsichtlich ihres Untersuchungsansatzes lassen sich die Veröffentlichungen der 90er Jahre in drei Gruppen unterteilen. Erstens in Veröffentlichungen, die sich einer sektoralen bzw. arbeitsmarktbezogenen Herangehensweise bedienen, zweitens in Arbeiten, die von einzelnen ethnischen Gruppen bzw. Enklaventheorien ausgehen, und drittens solche Veröffentlichungen, die einen räumlichen Zugang zum Untersuchungsgegenstand gewählt haben. Das vierte Kapitel faßt die inhaltliche Diskussion vergleichend zusammen und behandelt die Frage, in welcher Hinsicht die Übertragung der amerikanischen Konzepte auch im europäischen Kontext fruchtbar sein könnte.

Als Einstieg in die wissenschaftliche Debatte wird - in synthetisierter Form und im Zeitraffer - die amerikanische Einwanderungspolitik umrissen. Die wissenschaftliche Literatur der 90er Jahre über Immigration und ImmigrantInnen ist maßgeblich von der veränderten wirtschaftlichen Position Nordamerikas geprägt; die Forschungsinhalte stehen in engem Zusammenhang mit der aktuellen politischen Agenda, auf der das Thema der Immigration seit den Einsparungsmaßnahmen im Sozialhaushalt ganz oben rangiert. Neben der Immigrationspolitik, die über die Anzahl und die Zulassungskriterien für ImmigrantInnen entscheidet, beeinflussen die nationalen ImmigrantInnenpolitiken (in Form föderaler, landesweiter und lokaler Planung) die Integration der ImmigrantInnen, nachdem diese in die USA eingereist sind. Während erstere sehr genau definiert ist, besteht letztere aus einer Anzahl unverbundener Programme und Maßnahmen, die von den verschiedenen Ländern (*states*) und lokalen Regierungen (*local governments*) betreut bzw. umgesetzt werden.

O. Politischer und ökonomischer Hintergrund der wissenschaftlichen Debatte um Migration in den USA

Amerika ist von seinem Selbstverständnis her traditionell ein Einwanderungsland. Hierüber herrschte von Anfang an Einigkeit in der Politik. Nur nach welchen Kriterien ImmigrantInnen ausgewählt werden sollten und ob dabei eher nach humanitären oder wirtschaftsorientierten Prinzipien verfahren werden sollte, bleibt eine bis heute heftig diskutierte Frage. Eine zusammenfassende Betrachtung der amerikanischen Migrationspolitik zeigt, daß gerade die späten 80er und die 90er Jahre von weitreichenden Veränderungen dieser Kriterien geprägt waren (vgl. Fix und Passel 1994).

Die erste die Zuwanderung regulierende Maßnahme überhaupt war der *Chinese Exclusion Act* im Jahre 1882. Chinesische Arbeitskräfte bzw. ChinesInnen waren zwischen 1840 aufgrund von Arbeitskräfteknappheit angeworben worden, wurden aber in Zeiten der Rezession (um 1870) zunehmend diskriminiert und schließlich gesetzlich für 10 Jahre von der Immigration in die Vereinigten Staaten ausgeschlossen⁵. Chinesischen EinwanderInnen wurde das Recht auf Einbürgerung entzogen, illegale ZuwanderInnen wurden zurück nach China deportiert. Bis 1924 schloß die amerikanische Einwanderungspolitik lediglich EinwanderInnen mit bestimmten personenbezogenen Charakteristika⁶ aus. Das wichtigste Eingangstor für die ImmigrantInnen dieser Zeit war die New York vorgelagerte Insel *Ellis Island*. Die Schiffsladungen von Menschen wurden - sofern diese nicht erster Klasse reisten - dort einer medizinischen Untersuchung unterzogen und dann in das *Promised Land* sich selbst überlassen⁷. Asiatische ZuwanderInnen wurden nicht aufgenommen. Es gab keine quantitative Einschränkung der Immigration, bis der *National Origins Act* (1924) eine Begrenzung der Zuwanderung auf 150.000 EuropäerInnen pro Jahr festlegte. Er schloß Zuwanderung aus Japan gänzlich aus und machte der Verwaltung Vorgaben über die proportionale Verteilung der verschiedenen nationalen Gruppen auf Basis des Zensus von 1890. Diese Form der Steuerung der Immigrationsströme überdauerte bis zum *Immigration and Naturalization Act 1952*. Dieser legte über die nationalen Quoten hinaus ausdrücklich die Rekrutierung ausgebildeter ausländischer Arbeitskräfte für Teilbereiche des Arbeitsmarktes fest. 1965, nach dem Tod des Präsidenten Kennedy - selbst Nachkomme irischer Einwanderer -, wurde die Quotenregelung durch die Einführung einer zahlenmäßigen Obergrenze von 20.000 Personen aus jedem Land außerhalb

⁵ Erst 1943 wurde dieses Gesetz wieder aufgehoben.

⁶ Hierzu zählten: Prostitution, körperliche und geistige Krankheiten, nach 1917 auch Analphabetismus.

⁷ Ellis Island wurde als geographisch externalisierter Filter von Einwanderungsbewegungen erst uninteressant als seit dem ersten Weltkrieg immer stärker Pässe und Visa zur Standardbedingung für die Einreise in die Vereinigten Staaten wurden (vgl. hierzu Torpey 1996)

der westlichen Hemisphäre⁸ sowie eine Obergrenze der Zuwanderung auch aus der westlichen Hemisphäre zu einem Grundprinzip der Einwanderungspolitik erhoben. Erstmals wurde ein sieben Punkte umfassendes Präferenzsystem eingeführt, das sich u.a. an den Kriterien Familienzusammenführung und Bildungsstand orientierte.

Im Laufe der 80er Jahre und Anfang der 90er Jahre wurden schließlich vier Gesetze zur Regulierung von Migration erlassen, was den gestiegenen politischen Stellenwert des Themas widerspiegelte. Die Dekade begann mit dem *Refugee Act* von 1980, der zum ersten Male eine systematische Prozedur für die Zulassung von Flüchtlingen vorschrieb. „Flüchtlinge“ wurden jetzt entsprechend internationaler und nicht ideologischer Standards definiert, und es wurde ein eigenständiger Asylstatus geschaffen. Der *Immigration Reform and Control Act* von 1986 wurde vor dem Hintergrund zunehmender illegaler Einwanderung erlassen und sah neben einer verstärkten Grenzkontrolle und der Möglichkeit zur Legalisierung bereits im Lande lebender illegaler ZuwanderInnen Sanktionen für die Arbeitgeber illegaler ImmigrantInnen vor. Die Beschäftigung illegaler ImmigrantInnen wurde strafbar - doch einzelne Arbeitsmarktsegmente (z.B. Landarbeiter in Kalifornien) wurden weiter gezielt und legal mit ausländischer Arbeitskraft bedient. Der *Immigration Act* von 1990 war ein Kompromiß zwischen den „inklusionsbefürwortenden“ und „exklusionsbefürwortenden“ Strömungen im Lande. Letztlich implizierte er eine Liberalisierung der Migrationspolitik, da die Gesamtzahl der zugelassenen MigrantInnen um 40 Prozent erhöht wurde. Besondere Bevorzugung erfuhr die *skilled migration*⁹, d.h. ZuwanderInnen mit hohem Bildungsstand, und die nachfragebezogene Einwanderung für Teilbereiche des Arbeitsmarktes. Ein besonderer, temporärer Status (TPS) wurde für Flüchtlinge eingeführt.

Heute - in der zweiten Hälfte der 90er Jahre - werden jährlich insgesamt 700.000 ImmigrantInnen zugelassen (sogenannte *green card*) mit der Option, nach fünf Jahren die Staatsbürgerschaft zu beantragen. Neben sozialen Zielen der Migrationspolitik (Familienzusammenführung) erfüllt die Zuwanderungsregulierung klar ökonomische Ziele. Hierzu zählen: die Stärkung der nationalen Wettbewerbsfähigkeit in der Weltwirtschaft, die Verminderung von Belastungen und der Schutz der Gehälter und Arbeitsbedingungen der einheimischen Bevölkerung. In den 90er Jahren verschob sich der Fokus der Einwanderungsdebatte auf arbeitsmarktbezogene Inhalte, besonders die Implikationen illegaler ZuwanderInnen. Fragen wie die nach den Kosten der Migration für die sozialen und medizinischen öffentlichen Einrichtungen, oder für den Schulbesuch der

⁸ Zur westlichen Hemisphäre zählen alle Staaten der amerikanischen Kontinente. Die Einführung der Zuwanderungsquoten auch für die westliche Hemisphäre reagierte auf die starke Zuwanderung aus Mexiko. Zur amerikanischen Migrations- und Quotenpolitik bis 1990 siehe auch: Ostendorf 1994.

⁹ Die Zulassungen für *skilled migrants* wurden von 58.000 auf 140.000 jährlich erhöht (Fix und Passel 1994: 14)

ausländischen Kinder an amerikanischen Schulen, rückten in den Mittelpunkt des Interesses. Kosten-Nutzen-Analysen, die die Steuerzahlungen der ImmigrantInnen ins Verhältnis setzten zu den öffentlichen Aufwendungen für sie, gewannen an Bedeutung. Verschiedene Bürgerbewegungen, darunter die „*English Only*“ Bewegung, forderten eine Rückkehr zur assimilationistischen Politik des *melting pot* und warnten vor einer Invasion der Vereinigten Staaten durch Ausländer¹⁰. Die *Proposition 187*, die MigrantInnen in Kalifornien das Recht auf soziale Dienstleistungen entzog, könnte landesweit Signalfunktion für eine Politik in Richtung sozialer Exklusion besitzen (vgl. Mahler 1995).

Skinner (1995: 48) weist auf die Wurzeln dieser Verbindung der Themen Sozialpolitik und Immigration hin: wesentlich ist in diesem Zusammenhang die von Charles Murray postulierte These, daß bestehende *Welfare*-Programme dysfunktional für eine Integration bestimmter Bevölkerungsgruppen, besonders junger „schwarzer“ Männer, in den Arbeitsmarkt seien. Unter dem Schutzmantel einer *culture of poverty* und staatlicher Zuwendungen gelänge es vielen, sich dem Arbeitsmarkt, ganz besonders den schlecht entlohnten und wenig qualifizierten Arbeitsplätzen, zu entziehen. Parallel zu den Überlegungen zur Zurückschneidung von Sozialprogrammen entfaltet sich in den 90er Jahren eine Diskussion über die neue „*underclass*“. Ein großer Teil der neuen Armen gehört den ethnischen Minderheiten an bzw. sind EinwanderInnen. Aufgrund fehlender gesetzlicher Vorgaben hatten ImmigrantInnen und ihre Familien bis zum Aufkommen dieser Überlegungen gleichen Zugang zu öffentlichen Einrichtungen und staatlicher Unterstützung wie amerikanische Staatsangehörige. Hierunter fielen zwei der primären Wohlfahrtsprogramme: *Aid to Families with Dependent Children* (AFDC), *Supplemental Security Income* (SSI) sowie die staatlich finanzierte Gesundheitsversorgung für die in Armut lebende Bevölkerung (*Medicare*). Auch wenn diese Programme nicht auf die neuankommenden ImmigrantInnen zugeschnitten waren, so konstituierten sie doch *de facto* ein Element der nationalen ImmigrantInnenpolitik. Die Debatte um die *proposition 187* hat mittlerweile erneut landesweit die Frage aufgeworfen nach dem Zugang legaler und vor allem illegaler EinwanderInnen zu den sozialen Einrichtungen, insbesondere dem Recht auf Schulbesuch der Kinder der EinwanderInnen. Die neu diskutierte Festlegung, welche Familienangehörige Anspruch auf die staatliche Fürsorge haben, wirkte sich in besonderem Maße auf immigrierte Familien aus, da diese oft extensive Netzwerke pflegen (Fix und Zimmermann 1995: 14).

¹⁰ Die *English Only*-Bewegung setzt sich für die Wiedereinführung von Englisch als alleiniger Unterrichtssprache ein. Tatsächlich ist die Unterrichtssituation an den Schulen New Yorks „multikulturell“: Unterricht wird in sieben Sprachen (acht, zählt man Mandarin und Kantonesisch einzeln) plus acht fakultative Sprachen durchgeführt. In Brooklyn ist es möglich, seine Fahrerlaubnis mit russischsprachigem Unterricht zu erlangen. Diverse private Dienstleistungen werden teilweise auf Spanisch - ohne englische Übersetzung - angepriesen (Kasinitz 1987).

Der größte Teil der ImmigrantInnen in den USA hält sich in den Städten auf. In den sechs Ländern (*states*) California, New York, Texas, Florida, New Jersey und Illinois lebten laut Zensus von 1990 57 Prozent aller MigrantInnen. Die Metropolen New York und Los Angeles, auch in der neuesten Literatur die am ausführlichsten untersuchten Einwanderungsgebiete, absorbierten den größten Teil dieser Zuwanderung.

1. Die Mutter und die Väter der amerikanischen Debatte

In den frühen 70er Jahren veröffentlichten zwei AutorInnen grundlegende Arbeiten für die spätere Debatte über ethnische Arbeitsmärkte: Edna Bonacich mit ihrem theoretischen Beitrag zu den *middleman minorities* und Ivan Light mit seiner stärker empirisch fundierten Arbeit zu *ethnic enterprises in America*. Einen dritten Ansatz - in den 70er Jahren entwickelt und bis heute ebenfalls maßgeblich für die Diskussion zu ethnischen Arbeitsmärkten - hat Michael J. Piore in seinem Buch „*Birds of passage*“ (1979) herausgearbeitet. Diese drei Arbeiten werden hier hinsichtlich der Frage, welche Bedeutung Herkunft und Abstammung einer Arbeitskraft in Beziehung zur Beschäftigungssituation in der Aufnahmegesellschaft haben, detailliert referiert. Sie sind vor dem Hintergrund der amerikanischen Einwanderungsgeschichte entstanden und befassen sich mit unterschiedlichen Minderheiten und historisch verschiedenen Formen der „ethnischen“ Organisation von Arbeit¹¹. Zum Teil sind die ethnischen Differenzen und die hierdurch in der Aufnahmegesellschaft evozierten Spannungen und Konflikte erst Ausgangspunkt der Betrachtung.

Bonacich (1973: 583) beobachtete, daß „eine ganze Reihe ethnischer Gruppen rund um die Erde ähnliche Positionen in der Sozialstruktur“ besetzt hatten. Diese ethnischen Gruppen, zum Beispiel die Chinesen in Südostasien oder die Juden in Europa, unterscheiden sich von anderen Minderheiten in den USA, da sie nicht die jeweils untersten Positionen auf dem Arbeitsmarkt im

¹¹ Die Geschichte Amerikas läßt sich schreiben als die Geschichte seiner Einwanderung. Historisch verknüpft sind die Einwanderungen mit fünf Phasen ökonomischer Umbrüche, wobei die jeweils letzte "Migrationswelle" fast immer die untersten Arbeitsplätze eingenommen hat. Die verschiedenen Einwanderungsbewegungen können zeitlich wie folgt zugeordnet werden: 1) Einwanderung aus Nordwesteuropa in der ersten Phase der ökonomischen Entwicklung, 2) am Ende des späten 19. und frühen 20. Jahrhunderts die Einwanderung aus Süd- und Osteuropa, die mit der Grenzschließung 1923 endete; 3) die internen Wanderungen von "schwarzen", spanisch sprechenden AmerikanerInnen und "weißen" Dörflern aus dem agrarisch geprägten Südwesten und Puerto Rico sowie Mexiko, in den städtisch geprägten Norden des Landes, besonders nach dem zweiten Weltkrieg bis in die sechziger Jahre hinein; 4) die vierte Welle der Immigration in den 60er und 70er Jahren, vor allem von Mexikanern und Menschen aus der Karibik sowie die jüngsten Einwanderungsbewegungen (vgl. Piore 1979). Hinzuzufügen blieben bei dieser Darstellung die jüngsten Einwanderungswellen, die durch einen hohen Anteil an irregulären ZuwanderInnen geprägt sind.

Aufnahmeland einnahmen. Die Minderheiten waren stattdessen in vermittelnden Positionen im Handel wie zum Beispiel Arbeitsvermittlung, Geldverleih oder *Brokering* tätig. Die Autorin diskutiert zwei mögliche Erklärungen für diese distinkte Position auf dem Arbeitsmarkt. Eine dieser beiden Erklärungen besagt, daß es durch die ablehnende Reaktion des Aufnahmekontextes auf die eingewanderte Gruppe zu einem Selbstausschluß dieser Gruppe gekommen sei. Der Selbstausschluß aus bestimmten Beschäftigungsfeldern führte zu einer Verstärkung der gruppeninternen Solidarität und zur Ausprägung eines besonderen Hochmuts bei den Angehörigen der ethnischen Gruppe. In einer zweiten, auf Simmel zurückgehenden Forschungstradition wird die besondere Position der Diaspora-Migranten mit deren Funktion der Vermittlung zwischen verschiedenen Status-Gruppen im Aufnahmekontext erklärt. Die einheimischen Eliten würden durch die Vermittlung der Minderheiten von der Verpflichtung, direkt mit den „Massen“ zu verhandeln, befreit und müßten somit keinen Statusverlust inkaufnehmen.

Bonacich führt eine neue Erklärungsvariable ein: Ihrer Einschätzung nach sind die Aktivitäten der *middlemen minorities* wesentlich durch die absehbare begrenzte Dauer ihres Aufenthaltes im Gastland bestimmt. Diese richteten ihr Verhalten weitgehend an einer zukunftsorientierten Perspektive aus und wählten daher für sich Beschäftigungen, die sie nicht über einen langen Zeitraum an das Gastland binden würden. Langfristige kapitalintensive Investitionen in Landwirtschaft oder Industrie wurden nur selten unternommen. Häufig werden Beschäftigungen als Friseur, Schuhmacher, Juwelier, Schneider, Wäscher und Restaurantbesitzer angestrebt. Diese Tätigkeiten setzten Kapital voraus, führten aber nicht zu einer wirklich starken Bindung an das Gastland. Kennzeichnend für diesen Typ von Minderheiten ist eine starke Binnenorientierung und eine hohe interne Solidarität. Das Interesse am Aufbau langfristiger Beziehungen außerhalb der ethnischen Gemeinschaft war gering. Aufgrund der zukunftsorientierten Perspektive tendierte die Gemeinschaft zur Sparsamkeit („*thrift*“). Verwandtschaftliche Zugehörigkeit bildete in diesem Falle eine der Grundlagen bei der Herausbildung ethnischer Enklaven und der daraus sich entwickelnden freiwilligen ethnischen Segregation im Aufnahmeland. Die ethnischen Enklaven der *middlemen* Minderheiten zeichneten sich aus durch: geringe Anzahl von Heiraten außerhalb der *Community*, wohnräumliche freiwillige Segregation, die Einrichtung und Beibehaltung von eigenen (Sprach- oder Religions)Schulen sowie die Nichteinmischung in die Lokalpolitik.

Die Arbeitsorganisation innerhalb der Enklave war durch paternalistische Strukturen geprägt, wobei Angehörige der gleichen ethnischen Gruppe wie Familienangehörige behandelt wurden. Übermäßig lange Arbeitszeiten bei geringer Entlohnung waren die Regel, genauso eine ausgeprägte Loyalität des Arbeitnehmers gegenüber dem Arbeitgeber (1973: 586). Für den Arbeitnehmer bildete die Perspektive, irgendwann selbst - mit Unterstützung durch den Arbeitgeber - ein eigenes Geschäft aufzubauen, den wichtigsten Anreiz für das eigene Verhalten. Bonacich bewertet dieses Arbeitsverhältnis als dem des vor-

industriellen Kapitalismus ähnlich und interpretiert die freiwillige Segregation als Vorläufer späterer fixierter Segregation, die dann zu Konflikten mit der Aufnahmegesellschaft führte.

Ausgangspunkt der Überlegungen und Untersuchungen von Light (1972) sind eben solche Konflikte, wie sie sich im Zuge der Rassenunruhen in Los Angeles 1965 manifestierten und auf die mit der *Watts disorder* geantwortet wurde. Anlaß der Unruhen war ein seit langem schwelender ökonomischer Konflikt zwischen SchwarzamerikanerInnen und der „weißen“ amerikanischen Mehrheit. Die „weißen“ AmerikanerInnen hatten den Verkauf von Lebensmitteln, Kleidung, Möbeln und Haushaltsgeräten auch in den überwiegend von „Schwarzen“ bewohnten Vierteln monopolisiert. „Schwarze“ Ladeninhaber gab es nur in einigen wenigen Sparten: Friseur- und Schönheitssalons, Fernsehreparaturen und andere kleinere Dienstleistungen. Doch die Rebellion der „Schwarzen“ wurzelte nicht nur in deren ökonomischer Benachteiligung. Hinzu kam ein wichtiges ideologisches Motiv, nämlich das des „*self made man*“. In Amerika gilt der Einzel- und Kleinhandel als „*classic avenue of upward mobility for the disadvantaged*“ (Light 1972: 4). Der Ausschluß aus diesem Beschäftigungsgebiet wurde von den Minderheiten auch als Ausschluß von den Aufstiegsmöglichkeiten in der amerikanischen Gesellschaft an sich interpretiert. Anderen EinwanderInnengruppen hingegen war es gelungen, im Lebensmittel-Einzelhandel und im Handel mit verschiedenen Produkten Fuß zu fassen. PolInnen, ItalienerInnen und IrInnen hatten sich so in den USA etablieren können. Auch ChinesInnen und JapanerInnen waren in diejenigen selbständigen Berufe eingedrungen, denen vor allem geringe Entlohnung, lange Arbeitszeiten und schlechte Arbeitsbedingungen gemeinsam waren. Als es nach dem zweiten Weltkrieg in den Vereinigten Staaten zu Personalengpässen in bestimmten höherqualifizierten Bereichen kam, drangen die Kinder der asiatischen ZuwanderInnen auch in *white collar* Berufe vor. Wie kam es also zu dieser ungleichen Entwicklung der verschiedenen Minderheiten auf dem amerikanischen Arbeitsmarkt?

Diskriminierung allein kann - so Light - in diesem Zusammenhang nicht die erklärende Variable sein. Auch die Reduktion auf die *consumer demand theory*, nach der bestimmte ethnische Minderheiten (besonders Chinesen und Japaner) durch ihre Konsumgewohnheit sich Marktnischen erobern konnten, greift zu kurz. Als eine erklärende Variable für den ökonomischen Mißerfolg der SchwarzamerikanerInnen sieht Light die Schwierigkeiten dieser Gruppe beim Zugang zu Kapital. Besonders die asiatischen *Communities* hatten spezielle Kreditrotationssysteme im Aufnahmeland etabliert, und es war ihnen gelungen, erstens eigene Unternehmen ohne Hilfe von amerikanischer Seite aufzubauen und zweitens unabhängig von staatlichen Unterstützungen in Notlagen weiter zu existieren. Light betont die mit dem Kredit-Rotationssystem verbundenen kulturellen Werte: moralische Verbundenheit und die hohe Relevanz der regionalen Herkunft. Diese Aspekte sozialer Organisation, die im Heimatkontext für das tägliche Leben eine weit geringere Bedeutung besaßen als im Aufnahme-

kontext, strukturierten die verschiedenen *Communities*. Im Arbeitsprozeß führte dies zu einer stark paternalistisch strukturierten Arbeitsorganisation. Brüderschaften und Zusammenschlüsse jeglicher Profession (in Chinatown etwa) basierten nicht - wie man annehmen würde - auf Freiwilligkeit, sondern waren verpflichtend für jeden Neuankömmling. Der städtische Kontext und die Herausbildung von Bündnissen stellten sich als grundlegend für die Entwicklung des ethnischen Gewerbes heraus.

Die „schwarzen“ AmerikanerInnen verfügten nur in abgeschwächter Form über diesen Grad sozialer Organisation. Die überwiegend ehrenamtlich organisierten „schwarzen“ Vereinigungen erreichten nicht den Grad moralischer Verpflichtung und askriptiver Gemeinsamkeiten, wie er bei den anderen *Communities* zu beobachten war, sondern fungierten lediglich als Anbieter von Informationen über Gesundheit und Soziales bzw. der Wohn- und Arbeitsvermittlung. Light führt diese kulturellen Verschiedenheiten auf die Einwanderungsgeschichte zurück. Die Verbindungen der „schwarzen“ Bevölkerung zur alten Welt, zu den Herkunftsregionen, den Stämmen und der Familie waren durch die Versklavung zerschlagen und nicht wiederhergestellt worden. Da die Kirche die einzige unter der Sklaverei tolerierte „schwarze“ Organisation war, blieb sie auch nach dem Bürgerkrieg eines der wichtigsten Bezugssysteme für die „schwarzen“ AmerikanerInnen. Auch der Aufbau von *Business leagues* mit dem Slogan „*Buy black*“ scheiterte - so Lights Interpretation - an der mangelnden internen Solidarität der Mitglieder. In den „schwarzen“ *Communities* übernahmen Kirche, Sekten und einzelne Prediger wie *Father Divine*¹² teilweise die Funktionen der sozialen und ökonomischen Netzwerke der asiatischen ZuwanderInnen.

Die beiden vorgestellten Ansätze beziehen sich auf verschiedene Typen ökonomischer Aktivität und auf verschiedene Einwanderergruppen (Juden und andere Diasporas vs. asiatische ZuwanderInnen und SchwarzamerikanerInnen). Beide AutorInnen akzentuieren die Bedeutung von ethnischer Zugehörigkeit für die Eingliederung in den Arbeitsmarkt und für die Arbeitsorganisation. Der Einfluß des Aufnahmekontextes wird als externer Faktor für die Erklärung der Exklusion von Immigranten aus bestimmten Beschäftigungen in die Analyse einbezogen, die hieraus entstehenden Konflikte werden thematisiert. Ähnliche Prinzipien scheinen dem ethnischen Gewerbe zugrunde zu liegen: Kapital, das entweder durch Sparsamkeit (Bonacich) oder durch Kreditrotation (Light) oder beides erworben wird, sowie ein hoher Grad an interner Solidarität und internem Vertrauen, die durch verwandtschaftliche oder regionale Bindungen fundiert werden. Bonacich und Light stellen jeweils eine Tendenz zu paterna-

¹² *Father Divine* war einer der erfolgreichsten "schwarzen" Prediger. Ihm gelang es 1935, insgesamt 2 Millionen überwiegend "schwarze" Gläubige in seinen Bann zu ziehen. Obwohl nach der Wirtschaftsdepression die Anzahl der Mitglieder wieder sank, schaffte er es, eine ökonomische Gemeinschaft, die auf den Werten Brüderlichkeit, Hilfsbereitschaft und Vertrauen fußte, aufzubauen.

listischer und hierarchischer Arbeitsorganisation als auch damit einhergehende intensive (Selbst)Ausbeutung fest. Die Bedeutung des städtischen Kontextes wird von Light hervorgehoben, der die Stadt als ein eigenständiges Organisationsprinzip sieht. Sie ist der Ort, an dem die nachziehenden MigrantInnen ankommen und wo Bündnisse verwirklicht und auf Dauer besiegelt werden können. Beide VerfasserInnen argumentieren „geschlechtsblind“, d.h. sie führen entweder gar nicht (Bonacich) oder nur implizit und in Nebensätzen (Light) aus, ob sie sich auf Männer oder Frauen beziehen. Weibliche Migranten finden bei Light jeweils dann Erwähnung, wenn auf die Familienbindungen der Männer eingegangen wird.

Bonacich und Light gehen bei ihren Betrachtungen von verschiedenen ethnischen Gruppen aus und legen den Schwerpunkt ihrer Ausführungen auf deren Situation und Verhalten auf dem Arbeitsmarkt. Piore (1979) bedient sich einer fast entgegengesetzten Herangehensweise. Er nähert sich dem Thema der ethnischen Strukturierung von Arbeitsmärkten weitgehend aus der Perspektive des Arbeitsmarktes. Seine Argumentation entspringt oftmals der Ablehnung der konventionellen Wirtschaftstheorie, die Marktverhalten auf Einkommenskategorien reduziert. Er betrachtet Einkommensdifferenziale lediglich als untergeordnete Variable im Migrationsprozeß:

„One can better understand migration by ignoring income differences and recognizing instead that people are rooted in a social context in ways that other commodities are not: migrant behaviour can better be understood in terms of the specific attributes of the jobs available. Again, the contention is not that income makes no difference; nor will it never be an important variable in understanding population movements.“ (1979: 8)

Immigration - so Piore - entsteht erst durch das Zusammenspiel verschiedener Logiken: es sind die Arbeitsbedingungen bestimmter Arbeitsplätze, die für die einheimischen Arbeitskräfte nicht (länger) erstrebenswert sind und die durch ZuwanderInnen ausgefüllt werden. Auf diese Weise werden eben solche Produktions- bzw. Arbeitsbedingungen beibehalten. Vier herausragende Merkmale kennzeichnen die Integration von ZuwanderInnen in den Arbeitsmarkt und den Migrationsprozeß im Allgemeinen. Erstens ähneln sich in den industrialisierten Ländern die Arbeitsbedingungen für die ZuwanderInnen. Diese sind nicht gleichmäßig über das Staatsgebiet verteilt, sondern sind in bestimmten Industrien und Regionen konzentriert. Die von ihnen ausgeführten Arbeiten sind meist unqualifiziert, schlecht bezahlt und weisen unterdurchschnittliche Arbeitsbedingungen und niedrige Sicherheitsstandards auf. Nur selten beinhalten sie monetäre oder professionelle Aufstiegsmöglichkeiten; die Beziehung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer ist meist paternalistisch geprägt. In Dienstleistungstätigkeiten von z.B. HausarbeiterInnen, Zimmermädchen und TellerwäscherInnen und in sterbenden Industrien wie Textilgewerbe, Schuhproduktion und Färbereien sind überdurchschnittlich viele ImmigrantInnen beschäftigt. Zweitens sind es die Arbeitgeber, nicht die Arbeitsplätze an sich oder die Arbeiter bzw. die Einkommen, denen eine strategische Funktion im Migra-

tionsprozeß zukommt, indem sie die Migrationsströme aufrecht erhalten. Allerdings ist nur bei Beginn eines Migrationsstromes eine direkte Rekrutierung durch die Arbeitgeber nötig; später tendieren diese zur Verselbständigung. Es sind die Vermittlungsagenturen, die das *timing* von Migrationsbewegungen festlegen. Meist agieren diese in Ländern, die eine historische Anbindung an das Zielland besitzen. Drittens sind die Ressourcen an billigen Arbeitskräften aufgrund des unterschiedlichen Entwicklungsstandes der Länder (aber nicht wegen deren Einkommensdifferenziale) unendlich. Mit großer Leichtigkeit können Migrationsströme initiiert werden, auch dann wenn es zuvor nicht zu spontanen Emigrationen aus diesen Ländern gekommen war. Viertens bestehen einmal initiierte Migrationsströme fort, und „irreguläre“ Migration wird fast immer erzeugt bzw. ist Teil jeder Migrationsbewegung.¹³ Deren Größenordnung schätzt Piore auf zwischen 2 und 15 Prozent.

Piore geht drei möglichen Antworten auf die Frage nach dem „Warum“ von Migrationsbewegungen nach. Diese könnten a) als Reaktion auf Arbeitskräftengpässe, b) als sozialer Puffer in den untersten Arbeitsmarktpositionen und c) als den Anforderungen des sekundären Sektors eines dualen Arbeitsmarktes entsprechend interpretiert werden. Das Merkmal der ethnischen Zugehörigkeit erweist sich als ein den Arbeitsmarkt strukturierendes Moment. Innerhalb der Theorie des dualen Arbeitsmarktes, der sich in ein privilegiertes primäres Segment und ein unterprivilegiertes sekundäres Segment spaltet, nehmen MigrantInnen den untersten Platz auf den Arbeitsmärkten der Gastländer, den der „Zugvögel“ („*birds of passage*“) ein. Sie bilden quasi eine eigene Kaste, die aufgrund der rechtlichen Lage und der ihr zugewiesenen Arbeitsmarktposition keine Anstrengungen unternimmt, sich gewerkschaftlich zu organisieren. Dies trägt langfristig auch zu Unterschieden in der Behandlung von einheimischen und ausländischen Arbeitskräften bei. In Zeiten wirtschaftlicher Expansion, wenn der Bedarf an zusätzlichen Arbeitskräften nicht mehr durch interne Wanderungen zu befriedigen ist bzw. nicht durch Änderungen in der Organisation des Arbeitsprozesses gelöst werden soll, wird ausländische Arbeitskraft rekrutiert. Diese ist besonders in Industrien konzentriert, die unter starkem kostenorientiertem Wettbewerbsdruck stehen und daher enge Handlungsspielräume haben. Eine Änderung der Strategien (z.B. eine Anhebung der Löhne) bzw. die Nichteinstellung von Ausländern würde auf lange Sicht zu einem Rückgang des Wirtschaftswachstums führen bzw. eine Änderung des Wachstumspfades erzwingen und im Zeitverlauf eventuell zu höheren Arbeitslosenraten beitragen, eventuell auch eine Veränderung der Konsumtionsmuster provozieren. Der Einsatz von ausländischer Arbeitskraft ist in dieser Sichtweise die Bedingung für die Beibehaltung bzw. eine langsamere Änderung der Wirtschaftsstruktur der Industrieländer. Der Staatszugehörigkeit kommt nach Piore eine der Mitgliedschaft in einer Gewerkschaft ebenbürtige Bedeutung zu. Jedoch verfügt die nationale Gruppe über einen wesentlich größeren Zusam-

¹³ Dieses Modell der Arbeitsmigration ähnelt stark dem von Portes und Rumbaut (1990) entworfenen Pro-Migration-Cycle.

menhalt als eine gewerkschaftlich organisierte Gruppe. Nationalität wirkt deshalb als hauptsächliches Ausschlußkriterium von Ausländern aus „guten Jobs“. Auch die Hierarchien innerhalb der Arbeitsorganisation wirken in die gleiche Richtung: es wird immer Arbeiten geben, die keine weiteren Aufstiegsmöglichkeiten bieten. Hier gibt es nur zwei Möglichkeiten: entweder werden diese Arbeiten mit einem hohen Einkommen und/oder sozialen Status versehen und damit attraktiv auch für einheimische Arbeiter oder sie werden durch technologische Änderungen oder andere Anpassungsprozesse ersetzt.

Die Rolle der ausländischen Arbeitskraft innerhalb des dualen Arbeitsmarktes erläutert Piore aus der Sicht a) der MigrantInnen, b) der Charakteristika der Arbeitsmärkte und c) des Einflusses der Migration auf das Herkunftsgebiet. Diese Dreiteilung der Analyse des Wanderungsprozesses war Ende der 70er Jahre noch sehr unüblich. Anders als die konventionelle Forschung sieht Piore den bleibenden Migranten und nicht den Rückkehrer als den „gescheiterten Migranten“ an. Denn die Rolle des Migranten in der Wirtschaft des Aufnahmelandes basiert wesentlich auf dem begrenzten Zeithorizont der MigrantIn. Der Migrant, die Migrantin verkörpern idealtypisch den *homo oeconomicus*, wie er in der neoklassischen Ökonomie beschrieben wird: er oder sie betrachtet die eigene Arbeit asozial, d.h. losgelöst von der oben beschriebenen sozialen Einbettung, lediglich in Funktion des Vorhabens, in möglichst kurzer Zeit möglichst viel Geld zu verdienen und sobald wie möglich wieder nach Hause zurückzukehren. Das im Gastland verdiente Geld wird nach dem Grad des hiermit verbundenen Ansehens und Nutzens im *Heimatland* des Migranten oder der Migrantin bewertet. Sparsamkeit im Gastland und die dadurch erübrigten Rimesen¹⁴ fließen - je nach Herkunftsregion - in unterschiedliche Projekte. Kommen die ImmigrantInnen aus einer ländlichen Gegend, so streben sie typischerweise den Kauf eines Grundstückes oder einer Herde an, manchmal auch den Erwerb eines Lkws oder eines Taxis; städtische MigrantInnen hingegen investieren eher in die Ausbildung der eigenen Kinder oder in den Aufbau eines eigenen Gewerbes. In späteren Phasen der Migration dienen die Rücküberweisungen teilweise nur noch der Aufrechterhaltung bestimmter Konsummuster.

Das Migrationsprojekt „scheitert“ in dem Moment, in dem der Migrant oder die Migrantin sein *homo oeconomicus* Verhalten ablegt und sich stärker in das soziale Leben im Gastland integriert. Jetzt erst nimmt er oder sie das in Schichten bewohnte Appartement als zu überfüllt wahr. Aus den neuen Bindungen im Aufnahmeland entstehen tiefere Kontakte. Ein sehr unterschiedliches Verhalten legen nachziehende Migranten in der aufnehmenden *Community* an den Tag: meist arbeiten sie erst innerhalb der ethnischen Gruppe und orientieren sich dann aus dieser Position heraus auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt. Das Heranwachsen einer zweiten Generation verstärkt den Integrationsprozeß.

¹⁴ Hierunter versteht man die Geldüberweisungen vom Ausland in das Heimatland.

In der Beschreibung der hieraus entstehenden sozialen Dynamiken bezieht sich Piore auf die von Gans (1962) durchgeführten Arbeiten¹⁵. In der vom Autor aufgezeigten Logik ist es für die Gastgesellschaft am günstigsten, wenn der Migrant oder die Migrantin sich erst möglichst spät in die Aufnahmegesellschaft integriert. Denn erst zu diesem Zeitpunkt kommt es zu einem Interessenkonflikt zwischen dem wirtschaftlichen Anliegen des Aufnahmelandes (möglichst flexible und billige Arbeitskräfte für die untersten Positionen des Arbeitsmarktes) und dem individuellen sozialen Anliegen des Migranten. Strebt er oder sie gemäß der amerikanischen *melting-pot* Ideologie eine wirkliche Integration in das neue soziale Umfeld an und beansprucht Chancengleichheit für die zweite Generation, so führt dies zu Spannungen in der Aufnahmegesellschaft. Solange der Migrant oder die Migrantin als *homo oeconomicus* agiert und seine bzw. ihre primären Bindungen an das Heimatland beibehält, kommt dieser Konflikt nicht zum Tragen. Die in vielen Ländern entwickelten Rotationssysteme (z.B. Deutschland seit Mitte der 50er Jahre oder puerto-ricanische landwirtschaftliche Arbeitskräfte in den USA) zielten auf eine Vermeidung des Integrationskonfliktes. In den verschiedenen die Rotation praktizierenden Ländern ergaben sich ähnliche Organisationsformen: Rekrutierung von jeweils nur einzelnen Arbeitskräften (d.h. ohne Familie), kurzfristige Verträge, Unterbringung in von der Umgebung isolierten Wohnheimen, teilweise keine Wiedereinreisemöglichkeit nach Ablauf der Vertragszeit. Das von Piore beschriebene *Target-earning* ist nicht nur ein Merkmal der ausländischen Arbeitskräfte: Hausfrauen und Jugendliche, die „hinzuverdienen“, gehören in die gleiche Kategorie. Die Eigenschaften dieser Gruppen und deren Position auf dem Arbeitsmarkt sind - wenn auch in geringerer Ausprägung - vergleichbar mit denen der MigrantInnen: Formbarkeit und Verfügbarkeit auf dem Arbeitsmarkt sowie Anfälligkeit für Manipulation und Kontrolle.

Wie Bonacich und Light akzentuiert Piore die Funktion von nicht-einheimischer Arbeitskraft in der Wirtschaft des Aufnahmelandes und zeigt auf, daß Positionierung nicht zufällig ist, sondern durch eine Reihe von Merkmalen strukturiert wird. Seine Argumentation ist zusätzlich in eine eigenständige Arbeitsmarkttheorie eingebettet und nähert sich damit allgemeiner der Organisation von Arbeit. Er argumentiert ethnienübergreifend. Trotzdem werden von ihm ähnliche Mechanismen der Arbeitsorganisation beschrieben: Sparsamkeit und *target earning*, die in die Zukunft und nach außerhalb des Gastlandes verlagerte Akkumulation von sozialem und ökonomischem Kapital. Wie Bonacich sieht Piore den begrenzten zeitlichen Horizont der Wanderer als grundlegend für deren Verhalten im Gastland an. Piore führt diesen Gedanken radikal weiter, indem er das Verbleiben des Migranten im Gastland als eigentlich gescheitertes Migrationsprojekt ansieht. Der Migrant oder die Migrantin, in Piores

¹⁵ Gans beschreibt das soziale Leben von Italo-AmerikanerInnen in einem Stadtteil von Boston in den späten 50er Jahren. Es ist von einer Kultur der Armut geprägt und wird nicht von dem - als normal unterstellten - Aufstiegswunsch der Mittelklasse geleitet. Es ist maßgeblich der Lebensstil, die eigene Zuordnung zu einer *peer-group*, die zur Herausbildung und Beibehaltung einer *working-class* Subkultur führt.

Sicht der wirkliche *homo oeconomicus*, gerät dann in Konflikte mit der Aufnahmegesellschaft, wenn er seine bzw. sie ihre Integration in diese anstrebt. Wie Bonacich im Falle der *middlemen minorities* und Light im Falle der *ethnic entrepreneurs* schließt Piore die Bedeutung von verwandtschaftlichen und freundschaftlichen bzw. regional begründeten Beziehungen für die ethnischen Communities in seine Überlegungen ein. Jedoch haben diese eher einen klas-sentheoretischen Hintergrund: *culture of poverty*, nicht Gefühle von Überheblichkeit wie „*a chosen people*“ (Bonacich 1973: 591) erklärt die kaum vorhandene Integration in die Aufnahmegesellschaft. Interne Solidarität wird bei Piore als gewerkschaftliche Organisation oder aber als Notzusammenhalt dargestellt, während Light und Bonacich diese sehr viel stärker als treibende Kraft im Migrationsprozeß betonen. Die Tendenz zur Selbstverstärkung von Migrationsströmen hingegen wird auch von Piore gesehen. Die Merkmale der Arbeitsorganisation skizzieren die AutorInnen in ähnlicher Weise: paternalistisch geprägte Arbeitsbeziehungen, überdurchschnittlich lange Arbeitszeiten (bis hin zur Selbstausbeutung) und meist eine geringe Entlohnung. Obwohl die drei AutorInnen ganz verschiedene Bereiche des Arbeitsmarktes in den Blick nehmen (Piore eher Industriearbeiter, Bonacich Migranten in Vermittlerpositionen und Light die schwarzamerikanischen bzw. asiatischen Minderheiten), zeichnen sich folglich ähnliche Merkmale der „ethnischen Arbeitsmärkte“ ab. Ebenso ist die räumliche Zuordnung der MigrantInnen im Migrationsprozeß von Bedeutung. Es sind die amerikanischen Städte bzw. die industrialisierten Regionen, die den Aktivitäten der MigrantInnen Raum geben. Piores Analyse richtet sich noch deutlicher als die von Bonacich auf das Dreieck von Heimatland, Ziel-land und Individuum. Light beschränkt sich in seiner Betrachtung weitgehend auf den Aufnahmekontext. Eine nach Geschlechtern differenzierende Sichtweise wird von Piore in Ansätzen eingeführt; auch die Erweiterung des Blickes auf andere, marginale Gruppen auf dem Arbeitsmarkt zeichnet Piores Konzept aus. Er ordnet die MigrantInnen als eine Gruppe unter anderen marginalisierten Gruppen ein.

2. Die Zweite Generation (Literatur bis 1990)

In diesem Kapitel wird in Umrissen auf die Literatur der 70er und 80er Jahre eingegangen. Diese tritt größtenteils theoretisch in die Fußstapfen der zuvor ausführlich vorgestellten Klassiker. Es werden Beispiele für die in diesen Jahren vorherrschenden Forschungstraditionen herausgestellt - sofern sie richtungsweisenden Charakter für die amerikanische Debatte insgesamt aufweisen.

In den 70er Jahren knüpfen die Untersuchungskonzeptionen vereinzelt explizit noch an die Tradition der *Chicago School* an. So gingen Aldrich und Reiss (1976) in ihrer Längsschnittstudie (1966 - 1968 - 1970 - 1972) von einem hu-

manökologischen Modell der Sukzession¹⁶ aus und untersuchten, ob ökonomische oder rassische („racial) Kräfte in diesem Prozeß eine gewichtigere Rolle spielen. Unterschieden wurden von ihnen „weiße“ und „schwarze“ Geschäftsinhaber. Mit Hilfe von Interviews und Beobachtung verglichen sie die Unternehmensstruktur in verschiedenen Stadtteilen von Boston und Washington. Als Indikator für die einzelnen Stadien der Sukzession wurde der Anteil der „Schwarzen“ an der Wohnbevölkerung und unter den Geschäftsinhabern benutzt. Sukzession war dann gegeben, wenn in einem ehemals „weißen“ Viertel mehr als 97,5 Prozent der Bevölkerung „schwarzer“ Hautfarbe waren; eine „geringe Minderheit“ liegt zwischen 2 und 50 Prozent. Die Autoren befragten insgesamt 648 profitorientierte Unternehmen und kamen zu dem Schluß, daß Sukzession der Bevölkerung (und des Geschäftslebens) Teil eines allgemeinen Prozesses urbaner Ausdifferenzierung und Wandels sei. Mit dem Wandel änderte sich auch die Wahrnehmung des Viertels: „weiße“ Geschäftsleute nahmen eine generelle Degradierung und erhöhte Kriminalitätsraten in allen Stadien der Sukzession wahr. Insgesamt aber - so Aldrich und Reiss (1976: 864) - sei das Verhalten der „Weißen“ gegenüber den „Schwarzen“ ein dürftiger Indikator dafür, ob „weiße“ AmerikanerInnen aus dem Viertel fortzögen (sogenannte „white panic“)¹⁷. Die Autoren resümieren, daß der Anteil „weißer“ Geschäftsinhaber nicht deshalb abnahm, weil die „weiße“ Bevölkerung fortzog, sondern weil keine „weißen“ Geschäftsinhaber in diese Gebiete mehr nachrückten und deren Positionen von „Schwarzen“ übernommen wurden. Die Minderheiten verfügten allerdings nicht über genug Kapital und Erfahrung, um die von den „Weißen“ verlassenen Unternehmen weiterzuführen. Die Anteile der „schwarzen“ und der puerto-ricanischen Bevölkerung stiegen in den ersten Stadien der Sukzession langsam an, allerdings nicht stark genug, um das gesamte „weiße“ Geschäftsleben zu übernehmen. Die „schwarzen“ Unternehmer bedienten sich zuerst der freigewordenen Nischen, in der Regel waren dies Einzelhandel und Dienstleistungsunternehmen. Aldrich und Reiss gingen von einer evolutionären Eingliederung der Minderheiten in die Mehrheitsgesellschaft aus und folgten so der Vorstellung der Vereinigten Staaten als *melting pot* der verschiedenen Bevölkerungsgruppen. In ihrer Untersuchung wurden Fragen be-

¹⁶ Die Humanökologie ging, in Anlehnung an die *Chicago-School*, von einem 'natürlichen' Wachstum der Stadt aus. Dieses folgt bestimmten Gesetzmäßigkeiten. Sukzession ist - neben Invasion, Segregation, Zentralisation, Konzentration und Dispersion - einer der Hauptprozesse innerhalb des 'dynamischen Phänomens Großstadt' und wird als vollständiger Nutzungs- bzw. Bevölkerungswandel definiert (Hoffmeyer-Zlotnik 1976: 9). Sie vollzieht sich durch Invasion (= "die Verdrängung einer höheren durch eine niedrigere kulturelle Gruppe") in drei Stadien, dem sogenannten Sukzessionszyklus, der aus einem Anfangsstadium, einem Entwicklungsstadium und einem Klimaxstadium besteht. Den verschiedenen Stadien wurde ein bestimmter Anteil zugezogener Bevölkerung an der Gesamtbevölkerung zugeordnet (z.B. über 90 % in der Konsolidierungsphase).

¹⁷ Der in diesem Kontext eingeführte Begriff der "white panic" erinnert an den aktuellen Diskurs zu "white flight". Der Begriff ist umstritten, suggeriert er doch, daß der Wegzug der "weißen" Bevölkerung nicht aus ökonomischen oder sozialen Überlegungen heraus sich begründet, sondern „ethnisch“ motiviert ist. Außerdem wird suggeriert, daß nur "Weiße" aus den Städten in die Peripherie ziehen.

handelt, wie sie im vierstufigen Assimilationskonzept (*immigrant-adaptation/race-relations-cycle*) der sozialökologischen Schule vorgedacht wurden. Etappen des Wandels sind: Kontakt, Wettbewerb, Anpassung und eventuell Assimilation. Soziale und räumliche Segregation wird als ein Stadium auf dem Weg in die Mehr- und Minderheiten vereinende Gesellschaft verstanden.

Die in diesen Jahren ebenfalls entwickelte Enklaventheorie knüpft nur zum Teil an diese Tradition an. Sie stellt die Bedeutung der ethnischen Solidarität als erklärende Variable für das sozio-ökonomische Verhalten der Minderheiten heraus und postuliert „Ethnizität“ als Ressource zur Durchsetzung ökonomischer Interessen. Ähnlich wie Light (1972), der der eingewanderten chinesischen Minderheit einen besonderen Hang zur ethnischen Organisation attestierte, argumentierten die Anhänger der Enklaventheorie vorwiegend mit kulturellen und für die jeweilige Einwanderungsgruppe spezifischen Gründen für deren ökonomischen Erfolg, der sich trotz eines (potentiell) diskriminierenden gesellschaftlichen Umfeldes einstellte. Als einer der wichtigsten Indikatoren für die Messung der ökonomischen Aktivität der verschiedenen Minderheitengruppen wird meist auf die Anzahl der selbständigen Unternehmen verwiesen. Diese liegt, so weist Light (1987) nach, für die EinwanderInnen in die USA seit einem Jahrhundert höher als bei den Einheimischen. Im Jahre 1980 gingen knapp zehn Prozent der im Ausland gebürtigen Personen einer selbständigen Beschäftigung nach. Unter den in den USA geborenen Personen waren dies lediglich 7,6 Prozent aller Erwerbstätigen. Diese nicht-amerikanischen Selbständigen - so Lights These - sind ein dynamisierendes Moment der ökonomischen Integration von ausländischen Bevölkerungsgruppen. Merkmale dieser ethnischen Ökonomien waren: mit dem Bildungsstandart steigende Löhne und die Beschäftigung von mindestens einem Angehörigen der gleichen ethnischen Gruppe pro selbständigem Einwanderer (ebenda 203).

Anfang der 80er Jahre war etwa ein Fünftel der EinwanderInnen in der ethnischen Ökonomie beschäftigt. Als Beispiel für seit kurzem zugewanderte Gruppen mit hoher Selbständigenrate führt Light KoreanerInnen und KubanerInnen an. Andere Minderheiten mit überdurchschnittlicher Selbständigenrate, die als Nicht-ImmigrantInnen im Zensus definiert werden, sind: jüdische MigrantInnen, ChinesInnen, JapanerInnen, GriechInnen, ItalienerInnen und ArmenierInnen. Zum Teil ist das Anwachsen des Unternehmertums - so der Autor - auf marktunabhängige politische Ursachen, zum Beispiel die Einwanderungsgesetzgebung, zurückzuführen.

„Ethnische Ressourcen“ werden definiert als „*soziokulturelle Eigenschaften einer Gruppe, die sich Unternehmer im Geschäftsleben zunutze machen, bzw. von denen ihre Gewerbe passiv profitieren*“ (ebenda 210). Ethnische Ressourcen sind überindividuell, d.h. sie betreffen mehr als ein Mitglied einer ethnischen Gruppe, sie sind kollektiv. Als solche typischen Ressourcen sieht Light a) das jeweilige kulturelle Erbe, b) das System der gegenseitigen Kreditver-

gabe, c) „die mangelnde Zufriedenheit, die entsteht, wenn man sich an die vorherrschenden Arbeitsnormen nicht anpaßt“, d) reaktive Solidarität, e) vielfältige soziale Netze, f) die Rückkehrabsicht, g) ein großes Reservoir unterbeschäftigter Landsleute. Hiervon unterscheidet Light die klassenspezifischen Ressourcen. Sie umfassen bürgerliche Werte, Einstellungen und Fertigkeiten und werden intergenerational weitergegeben. Beide Typen von Ressourcen verhalten sich komplementär zueinander und werden vom ethnischen Unternehmertum genutzt.

Eine Erweiterung dieses Forschungsansatzes findet sich in der von Light und Bonacich 1988 veröffentlichten Studie über die koreanische Minderheit in Los Angeles¹⁸. Dreimal häufiger als andere ethnische Gruppen bzw. die amerikanische Mehrheit waren die Koreaner als selbständige Unternehmer eingetragen und beschäftigten weitere Landsleute. Etwa 62 Prozent aller in Los Angeles County beschäftigten KoreanerInnen waren im Kleingewerbe tätig. Das Unternehmertum entwickelte sich trotz eines ungünstigen Wirtschaftsklimas, das von Gewalt und industriellem Niedergang, von schnell wachsenden Häuserpreisen und Überbelegung gekennzeichnet war. Zwei Drittel der von koreanischen InhaberInnen betriebenen Unternehmen waren auf Einzelhandel und Dienstleistungen spezialisiert. Sie entstanden vor allem unter den günstigen Bedingungen für Kleinbetriebe in den 70er Jahren. Unterschieden wird von den AutorInnen zwischen *immigrant entrepreneurship*, also selbständigem Unternehmertum innerhalb einer Einwanderungsgruppe, das verglichen mit dem allgemeinen Unternehmertum überproportional vertreten ist, und *ethnic entrepreneurship*, das die Spezialisierung einer Ethnie auf bestimmte Zweige selbständigen Unternehmertums darstellt. Hier ist die Tatsache, außerhalb der Vereinigten Staaten geboren zu sein, das relevante Kriterium. *Ethnische Ressourcen* werden verstanden als:

„social features of a group which coethnic business owners utilize in business or from which their business passively benefits. Ethnic resources include values, knowledge, skills, information, attitudes, leadership, solidarity, an orientation to sojourning, and institutions.“ (1988: 19)

Ethnische Ressourcen unterscheiden sich also von klassenbezogenen, die lediglich materiell (Produktionsmittel, persönlicher Reichtum, Investitionen in Humankapital) und kulturell sind (bürgerliche Werte, Verhaltensformen und Wissen, in der Primärsozialisation intergenerationell übertragene Fähigkeiten), d.h. Teil des finanziellen und kulturellen Kapitals sind. Im Falle der KoreanerInnen trugen sowohl ethnische als auch kulturelles Kapital zu deren Erfolgen als ethnische Unternehmer bei: im Herkunftsland hatten die MigrantInnen oftmals eine gute Ausbildung genossen, gehörten der Mittelschicht an und waren mit einem gewissen Grundkapital in die Vereinigten Staaten gekommen. Gleichzeitig nutzten sie ihre ethnischen Ressourcen: sie leiteten untereinander geschäft-

¹⁸ Diese basiert auf einem *sample* von 138 Interviews mit KoreanerInnen und Nicht-KoreanerInnen sowie auf einem Telefonsurvey der in den "Gelben Seiten" aufgezeichneten koreanischen Unternehmen.

liche Information weiter, nahmen überdurchschnittlich lange Arbeitszeiten in Kauf, mobilisierten unbezahlte Familienarbeitskraft, unterhielten nepotistische und paternalistische Arbeitgeberformen, sahen sich selbst als Verweilende und äußerten sich zufrieden über schlecht entlohnte Arbeit. Die AutorInnen bewerten diese ethnische Form der Arbeitsorganisation als „altmodisch“.

Sie gehen weiterhin davon aus, daß die Frage danach, warum es zu einem solch starken ethnischen Gewerbe bei der koreanischen Community kam, nur befriedigend geklärt werden kann, wenn die Entwicklungen im Herkunftsland mit einbezogen werden. Vor der Einwanderung zur Deckung des Bedarfs der Vereinigten Staaten an billiger Arbeitskraft hatten die USA Kapital, Technologie und Militär(Hilfe) nach Korea exportiert. Die koreanische Emigration verlief parallel zur Integration des Landes in die kapitalistische Weltwirtschaft. Light und Bonacich weisen explizit darauf hin, daß es die USA selbst sind, die Migrationsbewegungen steuern:

„The United States plays an important role in driving immigrants to its own doors. When the United States shuts it's doors to certain kinds of immigrants, it often is imposing a barrier against a movement that the United States itself stimulated.“ (1988: 125)

Light und Bonacich weisen in diesem Zusammenhang auf die nur spärliche Immigration vor Inkrafttreten des *Immigration and Nationality Act* von 1965 hin. Damals bevorzugte das Gesetz ZuwanderInnen aus Nord- und Westeuropa. Erst durch die mit der Gesetzesänderung eingeführte neue Zurechnung Koreas zur „östlichen Hemisphäre“ wurde die massenhafte Einwanderung aus dem asiatischen Land ermöglicht. Ein ungewöhnlich hoher Anteil der koreanischen ZuwanderInnen waren in ihrer Heimat erfahrene Geschäftsleute. In den 70er Jahren waren 60 Prozent der koreanischen ZuwanderInnen weiblichen Geschlechts. Den hohen Grad der Zuwanderung von KoreanerInnen nach Los Angeles erklären die AutorInnen teilweise mit dem in Kalifornien gut ausgebauten Bildungssystem (hoher Standard bei niedrigen Gebühren). In der zweiten Hälfte der 70er Jahre verstärkte sich der Trend der KoreanerInnen, im Handel aktiv zu werden; sie eröffneten in den Vororten kleine Geschäfte.

Hervorzuheben ist die von den AutorInnen eingenommene Sichtweise, daß ethnische Solidarität und nicht Individualismus die treibende Kraft beim Aufbau der Selbständigkeit ist. Ethnisches Unternehmertum wird als ein Weg zum sozioökonomischen Aufstieg der Minderheiten angesehen, es wird positiv als dynamisierendes Moment der allgemeinen Wirtschaft aufgefaßt.

Andere VertreterInnen der Enklaventheorie wie Zhou und Logan (1989) legen das Augenmerk ihrer Untersuchungen auf die Bedeutung des Humankapitals. Der Wohnungs-, Arbeits- und Kapitalmarkt der Enklave schützt die Mitglieder einer ethnischen Gruppe vor dem Wettbewerb mit anderen Gruppen und in gewissem Maße auch vor staatlicher Überwachung und Regulierung. Die AutorInnen bewerten Enklavenökonomien als mögliche Alternative zur As-

similation. Sie greifen die in den 80er Jahren viel diskutierte Humankapitalthese auf. Die in der Enklavenökonomie tätigen ImmigrantInnen verzeichnen größere „Verzinsung“ ihres Humankapitals als die auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt beschäftigten EinwanderInnen. Anhand der kubanischen Enklave in Miami hatten die AutorInnen festgestellt, daß diejenigen EinwanderInnen, die in ihrer Enklave arbeiteten, sich mit größerer Wahrscheinlichkeit selbständig machten als diejenigen, die im sekundären Sektor des allgemeinen Arbeitsmarktes beschäftigt waren. Die Selbständigkeit korrelierte stärker mit deren Bildungsstand, und ihr Einkommen wiederum war diesem eher angepaßt als das der außerhalb der Enklave tätigen Arbeitnehmer.

Die von Zhou und Logan in Chinatown durchgeführte Studie untersucht die Einkommenssituation der chinesischen ImmigrantInnen, die verschiedenen Zuordnungen der ImmigrantInnen zur ökonomischen Enklave (nicht der ethnischen Enklave). Sie fügen ihrer Betrachtung eine separate Studie über die Arbeitsmarktsituation der ImmigrantInnen an. Diese macht einen großen Teil der Einwanderungsbevölkerung aus, wurde aber - so Zhou und Logan - von der wissenschaftlichen Betrachtung bislang ignoriert (ebenda 811).

Enklavenökonomien können geographisch entweder nach dem Wohnort oder nach dem Arbeitsort der jeweiligen ethnischen Gruppe definiert werden. Die AutorInnen gründen ihre Untersuchung auf eine dritte Definition, die des industriellen Sektors. Die industriellen Sektoren, in denen die chinesische Bevölkerung überrepräsentiert ist, sind Enklavenökonomien. Hierzu zählen die Bekleidungsindustrie und der Nahrungsmittelsektor, auch Handel und Dienstleistungen. Im Falle der chinesischen Minderheit in New York beobachten sie ein Überlappen von Wohn- und Arbeitsort und der Zuordnung zu industriellen Sektoren: knapp 70 Prozent derjenigen, die in New York City arbeiteten und wohnten, waren in Enklavenökonomien beschäftigt. Dies traf jedoch nur für ein Drittel derjenigen zu, die außerhalb von NYC arbeiteten und wohnten¹⁹. Untersuchungssample und -modell sind so angelegt, daß sie als Vergleich und Überprüfung der von Portes und Bach (1985) sowie Sanders und Nee (1987) durchgeführten Studien zur Bedeutung des Humankapitals in ethnischen Enklavenökonomien herangezogen werden können. Wichtigste Resultate ihrer Empirie: erstens: Enklavenökonomien sind weder uniform noch statisch, zweitens: die Wahrscheinlichkeit, daß sich ImmigrantInnen innerhalb der Enklavenökonomie selbständig machen, ist größer als außerhalb der Enklave und drittens: die Einkommenskluft zwischen ArbeiterInnen innerhalb und außerhalb der Enklave ist sehr groß: die EnklavenarbeiterInnen hatten schlechtere Jobs mit geringerem Einkommen. Viertens stellen sie enorme geschlechtsspezifische Differenzen fest: Chinesinnen sind bezüglich Entlohnung, Arbeitsposition

¹⁹ Als Variablen schließen Zhou und Logan (1989) in ihr Modell ein: Arbeitsmarkterfahrung, Ausbildungsstand, Englischkenntnisse; als Kontrollvariablen: Familienstand, Anzahl der Arbeitsstunden, Zeitpunkt der Einwanderung, Staatsbürgerschaft und Beschäftigungsposition.

und Karriereverlauf eindeutig benachteiligt. Weitere Studien - so die AutorInnen - müßten klären, inwieweit die positiven Funktionen der Enklaven für die Männer nicht der untergeordneten Position der Frauen und deren Integration in Familienstrategien geschuldet sind (ebenda 818). Zhou und Logan schließen mit einer eher pessimistischen Beurteilung der ethnischen Ökonomien:

„It is clear, that the Chinese enclave in New York offers some compensation but not equality with the larger economy“. (ebenda 820)

Auch Portes und Sassen-Koob (1987) betrachten Ethnizität als ein den Arbeitsmarkt strukturierendes Element. Sie setzen ihre Überlegungen nicht bei den verschiedenen ethnischen Gruppen bzw. Minderheiten an, sondern nehmen den Arbeitsmarkt als Ganzes in den Blick und fragen nach der Rolle ausländischer Arbeitskraft im Prozeß wirtschaftlicher Umstrukturierungen.

In ihrer komparativen Betrachtung der Arbeitsmärkte westlicher Industrieländer verfolgen sie die Frage, ob die Ausdehnung des informellen Sektors eine Folge der verstärkten Einwanderungsbewegungen sein kann. Das von den AutorInnen verwendete Konzept des informellen Sektors baut auf den Piore-schen Überlegungen zum sekundären Arbeitsmarkt auf. Die mit der wirtschaftlichen Restrukturierung verbundene Ausdehnung des informellen Sektors - so wird unterstellt - führte zu einer Expansion der Klein- und Kleinstunternehmen, die durch die Rekrutierung billiger und flexibler Arbeitskraft ermöglicht wurde. Unter anderem wurde hierzu auf ImmigrantInnen aus Entwicklungsländern zurückgegriffen (in deren Heimatländern solche Beschäftigungsformen die Regel sind). Deutlich zeige sich dies - so eine besonders von Sassen vertretene These - in den Städten. Die Expansion des informellen Sektors in New York City beschränkte sich nicht auf die Industrie, sondern bediente auch ein diversifiziertes Dienstleistungsspektrum. Die zahlreichen Delikatessenzläden, schicken Boutiquen und exklusiven Bekleidungsgeschäfte, die vielen Handwäschereien waren auch deshalb rentabel geworden, weil sich hier eine andere Art von Arbeitsorganisation im Vergleich zu den in den regulären Unternehmen üblichen durchsetzen konnte. Sassen thematisiert ein scheinbares Paradox der Wirtschaftsentwicklung: trotz der im Niedergang begriffenen Leichtindustrien und anderen Branchen, die traditionell ImmigrantInnen beschäftigten, fand weitere Einwanderung statt, vor allem in die Metropolen der Vereinigten Staaten. Sie erklärt dies mit den aktuellen ökonomischen Restrukturierungsprozessen, die mit einem erweitertem Dienstleistungssektor einhergehen, die indirekt Niedriglohnjobs schaffen für die „*Bedienung des Lebensstils und der Konsumbedürfnisse der wachsenden Klasse von gut verdienenden Professionals und Managern*“ (Sassen 1989: 238). Fortschreitende Gentrifizierung²⁰ produzierte

²⁰ "Gentrifizierung" bezeichnet den Prozeß der Aufwertung eines Stadtteils durch den Zuzug von einkommensstärkeren Bevölkerungsgruppen und den sukzessiven Wegzug der einkommensschwächeren Bevölkerungsgruppen. In der amerikanischen Literatur wird dieser Prozeß entweder mit Veränderungen auf der Nachfrageseite (der überwiegende Teil der besser bezahlten Arbeitsplätze befindet sich im Zentrum der Stadt/ der Trend zu mehr Single- und kinderlosen Haushalten/ neue Konsummuster und Wohnpräferenz bei der jün-

eine Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen, die nicht in Massenfertigung hergestellt werden konnten. *Subcontracting* wurde Teil der Unternehmensstrategien der Firmen im informellen Sektor und wurde deren Wettbewerbssteigerung zuträglich. Ein Großteil der eingesetzten Arbeitskräfte waren Minderheiten und ImmigrantInnen, viele von ihnen aus Lateinamerika und ohne gültige Aufenthaltspapiere.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß sich ein großer Teil der Literatur der 80er Jahre auf die in den 70er Jahren entwickelten Ansätze stützt und diese mit einer stärkeren empirischen Basis unterlegt. Light baut seinen in den 70er Jahren entwickelten Ansatz, der die Bedeutung der ethnischen Organisation von Kapital betont, aus. Weiterhin richtet er sein Augenmerk auf die ethnischen selbständigen UnternehmerInnen und versteht diese als dynamisierendes Moment der allgemeinen Wirtschaft. Für die Individuen bietet das ethnische Gewerbe die Chance zum sozioökonomischen Aufstieg in der Aufnahmegesellschaft. Auch die in den 80er Jahren aufkommende Frage nach dem durch die Enklave vermittelten Humankapital war bereits in den frühen Studien angelegt. In diesen wurde akzentuiert, daß der Anreiz der ZuwanderInnen, für ihre Landsleute zu arbeiten, im wesentlichen in der Aussicht bestand, später mit dem erworbenen Wissen ein eigenes Geschäft zu eröffnen. Jetzt werden erste Stimmen laut, die auch auf die Grenzen der ethnischen Solidarität hinweisen und weitere Untersuchungen in diese Richtung anregen. Hierhin gehört auch die allmählich in die Forschung einfließende Thematisierung der Kategorie „Geschlecht“, die hinsichtlich des Erfolges bestimmter ethnischer Ökonomien hinterfragt wird. Auffällig ist auch die stärkere Einbeziehung der Relationen zwischen dem Herkunfts- und dem Aufnahmeland und des weltwirtschaftlichen Kontextes.

Die von verschiedenen AutorInnen erwähnte Ausblendung der Rolle der Frauen aus der Forschung zu den ethnischen Enklaven gilt nicht für alle Bereiche der Migrationsforschung. In den 70er Jahren erschienen erstmals Studien, die sich explizit mit der Bedeutung der Kategorie „Geschlecht“ im Migrationsprozeß beschäftigten. Zwei von ihnen werden hier exemplarisch vorgestellt.

Geschlechtsspezifische ethnische Arbeitsmärkte

Die frühen Veröffentlichungen folgen häufig einem emanzipatorischen Ansatz. Die Frage, inwieweit durch den Migrationsprozeß ein Emanzipationseffekt ausgelöst wird, steht im Zentrum des Interesses. Als Beispiel hierfür kann die von

geren Bevölkerung) oder der Angebotsseite (neue Formen der Reinvestition in ehemals degradierte Wohngebiete) begründet. Sozioökonomisch gewendet, handelt es sich um die Umkehrung des von den Humanökologen beschriebenen Prozesses der Invasion und Sukzession.

Ferree (1979) veröffentlichte Studie über die Berufstätigkeit kubanischer Zuwanderinnen in den USA angesehen werden. Die Untersuchung befaßt sich nur am Rande mit den Arbeitsbedingungen der Frauen. Im Mittelpunkt der Untersuchung stehen Fragen nach den Auswirkungen der Berufstätigkeit auf die Rolle dieser Frauen im familiären Umfeld und ihre Emanzipation²¹. Ihre Fragestellung entwickelte die Autorin auf der Grundlage allgemeiner Ergebnisse der Sozialforschung. Als solche führt sie an, daß die Teilnahme der Frauen am Erwerbsleben in der Regel a) zu einer geringeren Kinderzahl pro Doppelverdienerfamilie führe und b) gleichberechtigtere Lebensformen zwischen den Ehepartnern mit sich brächte. Andererseits bringe die Teilnahme der Frau am Erwerbsleben auch die Erweiterung ihres Aufgabenbereiches mit sich, da der Partner sich in der Regel nicht stärker als zuvor an der ebenfalls anfallenden Hausarbeit beteilige. Ferrees Ergebnisse zeigen, daß Erwerbstätigkeit unter den Kubanerinnen die Regel und nicht die Ausnahme darstellte. Der Anteil der berufstätigen Kubanerinnen lag höher als der der berufstätigen „weißen“ Amerikanerinnen und weit über dem der puerto-ricanischen Frauen. Die Autorin weist darauf hin, daß die Tatsache der „Doppelverdiener“ in den meisten Berichten über die kubanische Erfolgsstory und den Mythos des *selfmademen* untergegangen ist (1979: 40) und daß der Beitrag der Frauen und oft der ganzen Familie an diesem Erfolg in den Studien normalerweise keine Erwähnung findet. In ihrem *sample* besaßen die unverheirateten Frauen (von denen ein Drittel geschieden war) die besseren Jobs. Sie waren meist jünger, hatten eine bessere Ausbildung und lebten einen „amerikanischen“ Lebensstil. Doch weder die Ausbildung noch der Grad der Assimilation korrelierte mit der Wahrscheinlichkeit, eine Arbeit zu finden. Vielmehr waren das Alter und der Zeitpunkt der Emigration die entscheidenden Variablen. Die berufstätigen Kubanerinnen bewerteten ihre eigene Berufstätigkeit (auf einer Skala von gleichberechtigt bis traditionell) sehr unterschiedlich. Ein Viertel der Befragten akzeptierte ihre doppelte Rolle als Geldverdienerin und Hausfrau, stand aber der Berufstätigkeit der Frau skeptisch gegenüber; ein Viertel lehnte die doppelte Rolle ab. Die Hälfte der Befragten sah keinerlei Widerspruch darin, das Recht der Frau auf Arbeit zu unterstützen und gleichzeitig an der „traditionell weiblichen“ Rolle der Frau in der Familie festhalten:

„In sum, the family role adopted by the employed Cuban women appears to be the familiar „supermom“ pattern of adding employment to their more traditional responsibilities.“ (1979: 48)

Die Autorin schließt mit der Bemerkung, daß zumindest in der ersten Generation die Arbeit außerhalb des Hauses nicht notwendig einen Schritt in Richtung Emanzipation für das betroffene Individuum bedeutet.

In den 80er Jahren entstandene geschlechtsvergleichende Untersuchungen der Arbeitsbedingungen von ImmigrantInnen zeigen, daß sich der Arbeitsmarkt bezüglich Einkommen und Arbeitsmöglichkeiten für Frauen und Männer

²¹ Ferree wertete Zensusdaten aus und befragte 122 Kubanerinnen.

sehr stark unterschied. So untersuchten Kossoudji und Ranney (1984) anhand eines mexikanischen nationalen *surveys*, inwieweit das Verhältnis von Beschäftigung und Entlohnung für weibliche und männliche mexikanische MigrantInnen in den USA variierte. Sie stellten fest, daß die eingewanderten Frauen in der Regel - egal welche Qualifikation die von ihnen ausgeführte Arbeit verlangte - in etwa gleich viel verdienten. Qualifizierte *White-collar*-Beschäftigte erwirtschafteten durchschnittlich knapp 24 US\$ am Tag, weniger qualifizierte mit ca. 22 US\$ nur etwas weniger. Hausarbeiterinnen bildeten hier eine Ausnahme, sie lagen mit etwa 5 US\$ am Tag weit darunter. Der Verdienst der Männer lag auf allen Niveaus durchschnittlich um 2 bis 6 Dollar über dem der Frauen. Verheiratete Frauen waren seltener als unverheiratete erwerbstätig. Die Herkunftsregion im Heimatland der Frauen ist für die Eingliederung in den Arbeitsmarkt von Bedeutung: diese Vermittlung geschieht über die sozialen Netzwerke. Für eines der signifikanten Ergebnisse der Untersuchung, nämlich dem Einkommensunterschied zwischen den Geschlechtern, haben die AutorInnen keine Erklärung:

„The substantial wage differentials between men and women in white collar and skilled categories, with men averaging up to \$ 7 more per day, remain largely unexplained. Women have more schooling, higher legal status, more work experience in the U.S. (according to the measures provided), and are more likely to come from regions with developed networks. We thus turn to the notion of labor market segmentation. If women are limited in their access to higher paying jobs - even within broad occupational categories, this alone helps to explain the wage differential.“ (1984: 1143).

Über 90 Prozent der Immigrantinnen ohne Aufenthaltsgenehmigung waren als Hausarbeiterin beschäftigt, verglichen mit weniger als einem Viertel der legal eingewanderten Frauen. Im Gegensatz hierzu schienen Männer - unabhängig von ihrem Aufenthaltsstatus - alle möglichen Arten von Jobs zu finden. Frauen vermieden es nicht, illegal zu migrieren, und illegale Migrantinnen machten ca. die Hälfte des *samples* aus. 42 Prozent der illegalen Migrantinnen waren unverheiratet bzw. (auch 42 Prozent) geschieden, während zwei Drittel der illegalen Männer verheiratet waren. Die Migrationsstrategien der Frauen unterschieden sich (folglich) von denen der Männer. Frauen aus Gegenden mit „unterentwickelten Netzwerken“ arbeiteten zu 80 Prozent im schlecht bezahlten Hauswirtschaftssektor. Verheiratete Frauen stiegen eher in besser bezahlte Positionen auf.

3. Die amerikanische Literatur der 90er Jahre

In diesem Kapitel rückt die neueste Literatur ins Zentrum des Interesses. Die inhaltliche Analyse beschränkt sich auf das Fallbeispiel New York. Zwar bildet die Metropole ein anderes Zuwanderungsmuster als die übrigen amerikanischen Städte ab. Doch bleibt sie bis heute eine der wichtigsten Einwanderungsmetropolen des Landes und ist räumlicher Bezugspunkt eines großen Teiles der in

den 90er Jahren erscheinenden Literatur zum Thema „Ethnizität und Arbeitsmärkte“. Das gesamte argumentative Spektrum der Debatte läßt sich am Fallbeispiel New York gut aufzeigen. Bei der hier referierten Literatur wird kein Anspruch auf Vollständigkeit erhoben, da die amerikanische Debatte in sich fragmentiert ist. Bislang liegt eine umfassende statistische Analyse der Rolle von Immigranten auf dem amerikanischen Arbeitsmarkt nicht vor (Howell and Mueller 1996). Die vorgestellte Literatur wird unter drei vorläufige Überschriften eingruppiert, die sich aus der jeweiligen Gewichtung der Untersuchung ergeben. Unterschieden werden Studien, die von Restrukturierungs- und Arbeitsmarktprozessen ausgehen, Untersuchungen, die hauptsächlich ethnische Merkmale bzw. einzelne ethnische Gruppen in den Mittelpunkt ihrer Betrachtung stellen, und am geographischen Raum orientierte Untersuchungsansätze. In die Besonderheiten unseres Fallbeispiels New York führt der folgende Abschnitt ein.

3.1 New York

Bis heute ist die ungefähr 7,5 Millionen Menschen zählende Stadt an der Ostküste der Vereinigten Staaten eines der wichtigsten Eingangstore für ImmigrantInnen. In den 80er Jahren ließen sich 14,5 Prozent aller legalen EinwanderInnen in die Vereinigten Staaten in New York City nieder; 1990 lag die Stadt mit knapp einem Drittel ausländischer Wohnbevölkerung (*foreign born residents*) landesweit auf dem fünften Platz - nach Miami, Los Angeles, San Francisco und Santa Ana (Kalifornien). Ein Drittel dieser ausländischen Wohnbevölkerung war im Laufe der 80er Jahre in die Stadt gekommen. Das Zuwanderungsmuster von New York entspricht in Hinsicht auf seine nationale Komposition nicht der des restlichen Landes, sondern ist wesentlich heterogener. Landesweit überwog die Einwanderung aus Mexiko und den asiatischen Ländern. In New York machten diese Gruppen nur einen kleinen Teil der Zuwanderung aus. Die wichtigsten Einwanderungsgruppen in den 80er Jahren waren hingegen Dominikaner, Jamaikaner, Chinesen, Guyanesen und Haitianer - sie bildeten etwa die Hälfte der gesamten Zuwanderung. Der Anteil der ZuwanderInnen europäischen Ursprungs schmolz von mehr als einem Drittel in den Jahren vor 1980 auf knapp ein Zehntel. Ebenfalls verändert hat sich die sozioökonomische Eingliederung der ZuwanderInnen: sie nehmen vornehmlich unqualifizierte und schlecht entlohnte Arbeitsplätze ein. Der Anteil der Frauen an der zugewanderten Bevölkerung ist in den 80er Jahren erheblich gestiegen: vier der fünf wichtigsten nationalen Einwanderungsgruppen wiesen einen höheren Anteil an Frauen als an Männern aus. Die ZuwanderInnen sind durchschnittlich jünger als die einheimische Bevölkerung (Howell and Mueller 1996). Ethnische räumliche Segregation ist eine der augenfälligsten Entwicklungen der letzten Dekaden. Diese vollzieht sich immer stärker innerhalb der verschiedenen Stadtteile. Mehr als die Hälfte aller Wohngebiete (*neighborhoods*) weisen signifikante Bevölkerungsanteile von wenigstens drei ethnischen Gruppen auf. Wohngebiete, in denen nur „Weiße“ wohnen, werden seltener. Schwarz-

amerikanerInnen sind weniger häufig als andere Minderheiten in „gemischten“ Stadtteilen vertreten. Die Herausbildung von Ghettos hat sich für alle Minderheiten, besonders der SchwarzamerikanerInnen lateinamerikanischer Herkunft, weiter verschärft (Alba et al. 1995).

In den letzten 25 Jahren hat sich die städtische Ökonomie verändert. Der Trend geht von der Güterproduktion hin zu Dienstleistungsbetrieben, Finanzdienstleistungen und Bauwirtschaft. Die Beschäftigungszahlen im produzierenden Gewerbe sind ständig zurückgegangen (von 23 Prozent 1966 auf 9 Prozent 1993). Seit Mitte der 60er Jahre bauten die Schlüsselindustrien über zwei Drittel ihrer Arbeitsplätze ab, während der 80er Jahre schrumpften die Arbeitsplätze in den New Yorker Industrien schneller als in den restlichen USA. Dies galt in besonderem Maße für die Bekleidungsindustrie.

Während im sekundären Sektor beständig Arbeitsplätze abgebaut wurden, verzeichnete der tertiäre Sektor und hier besonders sog. FIRE- Dienstleistungen²² eine Zunahme an Arbeitsplätzen. Trotz der Schrumpfung der industriellen Arbeitsplätze insgesamt, kam es in der letzten Dekade zu einer Zunahme der niedrig qualifizierten Arbeitsplätze und zu einer Zunahme der Einwanderung. Diese von Sassen (s.o.) bereits in den 80er Jahren konstatierte Veränderung der sektoralen Struktur der Arbeitsmärkte verlief parallel zu einem Anwachsen der personenbezogenen Dienstleistungen.²³ Mueller and Howell (1996: 13) bezeichnen die derzeitige ethnische Struktur des Arbeitsmarktes als eine „Mehrheit-Minderheit“ („*majority minority*“)-Zusammensetzung, wie sie auch der Bevölkerungszusammensetzung entspricht²⁴. Die *non-Hispanic White population* hat allein in den 70er Jahren um 1,5 Millionen abgenommen. Die Bevölkerungsprojektionen von städtischer Seite gehen davon aus, daß im Jahre 2000 der Anteil der „weißen“ Bevölkerung bei 35 Prozent liegen wird. Dies würde bedeuten, daß innerhalb von 30 Jahren die Mehrheit (1970: 63 Prozent „weiße“ Bevölkerung) zu einer Minderheit geworden wäre (Department of City Planning 1995).

3.1.1. Restrukturierung und Arbeitsmarkt

Dieser Wandel der Bevölkerungszusammensetzung geht einher mit einer Veränderung der ethnischen Strukturierung der Arbeitsmärkte. Die schrumpfende

²² FIRE umfasst: Finanzdienstleistungen, Business, Management und Rechtsdienstleistungen.

²³ Ein oft zitiertes Beispiel hierfür sind die HausarbeiterInnen. Wrigley (1995) gibt zum Beispiel an, daß 1991 mehr als 40 Prozent der amerikanischen Familienhaushalte mit einem jährlichen Einkommen von über 75.000 US-Dollar HausarbeiterInnen zur Betreuung der Kinder beschäftigten, oftmals ImmigrantInnen oder Angehörige ethnischer Minderheiten.

²⁴ Der Begriff der *majority-minority* beschreibt eine Bevölkerungszusammensetzung, bei der die verschiedenen Minderheiten die Mehrheit der Bevölkerung darstellen. Dies trifft mittlerweile auf eine Reihe amerikanischer Städte zu.

Zahl der „weißen“ Arbeitskräfte - besonders im produzierenden Gewerbe und im Handel - eröffnet neue Möglichkeiten für ImmigrantInnen in bestimmten Sektoren und Beschäftigungsfeldern. Bailey and Waldinger (1991) dokumentieren diese Verschiebung in der ethnischen Struktur für acht Industrien (*industry groups*) und elf Beschäftigungsfelder (*occupational groups*) zwischen 1970 und 1980 auf der Basis von Zensusdaten. Die Afro-AmerikanerInnen - so ihre Feststellung - blieben aufgrund ihrer zunehmenden Konzentration im öffentlichen Dienst weitgehend von Veränderungen unberührt. Vielmehr manifestierte sich allgemein eine steigende Arbeitslosigkeit bei den Schwarz-AmerikanerInnen²⁵. Im Gegensatz dazu erhöhte sich der Anteil der ImmigrantInnen lateinamerikanischer Herkunft in den sterbenden Industrien, besonders in der Textilindustrie. Die Arbeitslosigkeit unter den AsiatInnen blieb gering. Waldinger (1996) greift diese Entwicklung in seinem Buch „*Still the promised city?*“ auf. Er konstatiert eine nicht auf ethnische Integration hinauslaufende Entwicklung der amerikanischen Gesellschaft. Am Beispiel New York, dem komplexesten Mosaik ethnischer Bevölkerung und dem Mekka der Neuankömmlinge, zeigt Waldinger, wie ethnische Ressourcen und Strategien mit strukturellem Wandel interagieren. Er distanziert sich von der vielfach vertretenen These des *skill-mismatch* als Ursache für die ungleiche Integration verschiedener Minderheitengruppen in den amerikanischen Arbeitsmarkt²⁶ und analysiert die ethnische Arbeitsteilung. Wie schafft diese Chancen (*opportunities*) für Outsider und Neuankömmlinge? Im Laufe der Jahre hatte der Fortzug der „Weißen“ Platz für die Minderheitenbevölkerung auf dem Arbeitsmarkt geschaffen. Die von der „weißen“ Bevölkerung verlassenen Arbeitsplätze, besonders in den schrumpfenden Industrien, wurden sukzessive von den verschiedenen Minderheiten eingenommen und führten zu Nischenbildung. Ein oft zitiertes Beispiel ist der heute überproportionale Anteil der AfroamerikanerInnen im öffentlichen Dienst. Anders als die Neuankömmlinge, die mit den schlechtesten Arbeitsplätzen auf dem Arbeitsmarkt anfangen und denen die eigene *Community* als Plattform für den beruflichen Aufstieg diene, haben sich die AfroamerikanerInnen (die amerikanischen Staatsbürger sind) in den 70er und 80er Jahren in Positionen des öffentlichen Dienstes „vorgearbeitet“. Sie erheben Anspruch auf die von den „Weißen“ eingenommenen Positionen (in der ökonomischen „Hackordnung“, wie Waldinger es nennt).

Die in New York bestehende neue ethnische Arbeitsteilung spiegelt die wirtschaftlichen Transformationen. Anhand von Sektorstudien dokumentiert

²⁵ Die Afro-AmerikanerInnen stellen nur einen Teil der „schwarz“-amerikanischen Bevölkerung dar.

²⁶ Dieser Erklärungsansatz geht auf die 50er und 60er Jahre zurück, als die strukturelle Arbeitslosigkeit bestimmter Bevölkerungsgruppen offensichtlich wurde, und wird bis heute diskutiert. Angenommen wird, daß bestimmte Bevölkerungsgruppen (meist sind die Schwarzafrikaner gemeint) wegen ihrer unzureichenden bzw. nicht den Anforderungen des primären Sektors entsprechenden Qualifikationen aus verschiedenen Bereichen des Arbeitsmarktes ausgeschlossen bleiben und nicht aufgrund etwaiger Diskriminierung in der amerikanischen Gesellschaft.

Waldinger den Prozeß der Nischenbildung. Beleuchtet werden zwei *entry-level* Industrien - Bekleidung und Hotellerie -, die Mobilitätspfade für ImmigrantInnen, aber nicht für Afro-AmerikanerInnen boten. Als weiteres Standardbeispiel für ethnische Nischenbildung führt der Autor die Baubranche an.

Das von Waldinger favorisierte Modell zur Erklärung der ethnischen Arbeitsteilung ist das des *ethnic queue* (im folgenden mit „ethnische Warteschlange“ übersetzt). Es geht von der Annahme aus, daß in der amerikanischen Gesellschaft Bevölkerungsgruppen nach ihrer Attraktivität für bevorzugte Jobs „geordnet“ sind. Auf jedem für den Job benötigten Ausbildungsniveau stehen die Mitglieder der *core-culture* auf dem ersten Platz. Erst wenn diese die Arbeitsplätze freigeben und kein weiterer Kandidat bzw. keine weitere Kandidatin der eigenen Gruppe verfügbar ist, kann ein Angehöriger der nächstplazierten ethnischen Gruppe nachrücken usw., bis diese Arbeitsplätze offen für jeden sind. Veränderungen in der Ausformung der Warteschlange sind Indikatoren zur Identifizierung von Opportunitäten in einer ansonsten ungünstigen wirtschaftlichen Umgebung.

Dieses Bild der ethnischen Warteschlange, gemäß dem sich die ImmigrantInnen nach und nach in die von der einheimischen „weißen“ Bevölkerung verlassenen Arbeitsplätze einreihen, ist nicht sehr realitätsnah - wie Waldinger selbst ausführt -, da es von stabilen Schichtungen mit klaren Karriereleitern auf dem Arbeitsmarkt ausgeht. Waldinger konzidiert, daß die ImmigrantInnen sich in bestimmte Teilbereiche des Arbeitsmarktes eingliedern (sogenannte „Nischen“) und sich dort in verschiedenem Umfang über lange Zeiträume hinweg etablieren. Wenn es folglich zu ethnischer Sukzession (mittels der ethnischen Warteschlange) kommt, wird die bestehende ethnische Arbeitsteilung durcheinandergebracht. Die strukturierende Wirkung der Ethnizität bedeutet, daß die Verschiebungen in der Zusammensetzung lediglich die Umstände schaffen, unter denen es zur Umformung der ethnischen Arbeitsteilung kommen kann. Die ImmigrantInnen-Nischen (*Immigrant niches*) entstehen in einem zweistufigen Prozeß: zuerst kommt es zu einer Spezialisierung, in der die Ausbildung, die Sprachkenntnisse und andere Voraussetzungen bedeutsam sind. Schnell schließt sich jedoch die so geschaffene Nische für weitere MigrantInnen. In dieser zweiten Phase erlangen die ethnischen Bindungen ein größeres Gewicht: sie dienen der Eingliederung der Nachzügler, ein Netzwerk von „Freunden und Freunden von Freunden“. Die ImmigrantInnen-Nischen bilden für die zweite Generation eine relativ gut organisierte Ausgangsbasis für den weiteren Arbeitsmarkt und können sich unter günstigen Umständen zu einer ethnischen Nische entwickeln.

Das ethnische Gewerbe setzt also voraus, daß sich eine ethnische *Community* herausgebildet hat, die den Markt schützt und gegenseitige Unterstützung bietet. Ein klassisches Beispiel für eine solche ethnische Nischenbildung ist - nach Auffassung Waldingers - das Kleingewerbe. Möglicherweise

schließen viele der kleinen Geschäfte im Laufe der Zeit wieder, doch bieten sie auch die Chance zu Expansion und größeren Profiten. Kleinhändler können zu Großhändlern werden, Bauunternehmen in den Immobilienmarkt investieren, Bekleidungsunternehmen eigene Serien designen und vermarkten. Mit der Expansion und Diversifikation der ethnischen Nische wachsen auch die Möglichkeiten für die ethnischen Zulieferer und Kunden. Die verschiedenen ökonomischen Nischen können auch hierarchisch organisiert sein. Mit der Stabilisierung der ethnischen Nische als solcher geht ein Prozeß der Abgrenzung vor sich: *Insider* und *Outsider* werden „gemacht“, Vertrauensbeziehungen zwischen den Gruppenmitgliedern kommt eine besondere Bedeutung zu, bestimmte Aufstiegsmuster innerhalb der Nische werden ausgehandelt und von den Gruppenmitgliedern akzeptiert. Da (in den kapitalistischen Ökonomien) nur eine begrenzte Zahl privilegierter Arbeitsplätze zur Verfügung steht, kommt es zu verstärktem Wettbewerb um diese. Hieraus resultiert als eine Konsequenz Diskriminierung, z.B. durch die Aktivierung von sozialen und kulturellen Ressourcen. Rasse und in differenzierterer Form auch Ethnizität, sind einer der häufigsten *Marker* auf dem Arbeitsmarkt. Waldinger geht von einem weiteren verstärkten Einfluß der ImmigrantInnen auf den Arbeitsmarkt in der Zukunft aus. AfroamerikanerInnen waren dann am stärksten begünstigt, als eine blühende Industrie die Löhne steigen ließ und die ArbeitgeberInnen sich gezwungen sahen, die „nächsten“ in der Warteschlange einzustellen. Unwahrscheinlich, daß sie in Zeiten ökonomischer Stagnation und Rezession die Früchte eines nächsten Booms in der Stadt New York ernten werden. Denn die angespannten Arbeitsmärkte in den Vereinigten Staaten werden eher neue ImmigrantInnen, in erster Linie aus angrenzenden Ländern, anlocken.

Auch Parker (1996) geht in ihrer Untersuchung von bereits vollzogenen Restrukturierungsprozessen der Wirtschaft in New York aus. Diese werden als ursächlich für die Expansion der Jobs in den gering qualifizierten Positionen im Dienstleistungssektor angesehen. Neue Arbeitsbedingungen, Arbeitsanforderungen und -kriterien haben die Beschäftigungsmobilität verändert. Ein Merkmal dieser Entwicklung ist, daß besonders in niedrig qualifizierten Dienstleistungs-Arbeitsplätzen und im Handel mehr Wert darauf gelegt wird, „mit Menschen“ zu arbeiten und nicht mit „den Händen“. Die neuen Jobs erfordern Teamwork, Kommunikation und Außendarstellung. Soziales und kulturelles Kapital erhält ein stärkeres Gewicht als manuelle und technische Fähigkeiten. Als Beispiele für einen solchen Verkaufs- und „zur Öffentlichkeit gewandten“ Sektor führt Parker die zahlreichen Handels- und Verkaufsketten, besonders im *Fast-Food* Bereich, an (*Starbucks Coffee* und *MacDonalds*). Immer häufiger werden die gering qualifizierten Arbeitsplätze von ImmigrantInnen hauptsächlich aus sogenannten Entwicklungsländern ausgefüllt.

Parkers These ist, daß die Organisation der Arbeitskräfte innerhalb der *Fast-Food*-Industrie ethnisch und kulturell gegliedert ist. Sie untersucht ferner, inwieweit die Beschäftigung in diesen niedrig qualifizierten Positionen sich in die weitere Karriereplanung der Beschäftigten einfügt: ob diese als ein erster

Job, ein „*moonlighting job*“ (Nebentätigkeit) in verschiedenen Lebensphasen, als ein Job wie jeder andere oder als „letzte Chance“ aufgefaßt wird²⁷. Ort der Untersuchung waren verschiedene Restaurants in *Jackson Heights* (eine der südasiatischen EinwanderInnen-Hochburgen), einer dominikanischen Enklave, *Chinatown*, das Geschäftsviertel am *Times Square*, *West Village*, *Upper East Side* und *Wall-Street*. In den *Fast-Food*-Restaurants übertraf die Zahl der immigrierten Arbeitskräfte die der einheimischen, überwiegend aus verschiedenen asiatischen, lateinamerikanischen und karibischen Staaten. Andere Einwanderungsgruppen wie zum Beispiel ItalienerInnen, KoreanerInnen und JapanerInnen arbeiten in der Regel nicht in diesem Bereich. Parker beleuchtet neben der „Ethnizität“ auch die Kategorie Geschlecht²⁸.

Die dualistische Unterteilung von Unternehmen in einen primären Sektor (hohe Gehälter, sichere, saubere und stabile Arbeitsbedingungen) und einen sekundären Sektor (gering entlohnte und arbeitsintensive Arbeitsplätze, sowie niedriges Technologieniveau, geringer sozialer Status, kaum Aufstiegschancen) ist in der *Fast-Food*-Industrie in einem Unternehmen vereint. Die Kombination von zentralisierten Firmenstrukturen bei gleichzeitiger Dezentralisierung und Flexibilisierung bestimmter Arbeitsbereiche ist typisch für diese Entwicklung. Im Vergleich zu den Rekrutierungsverfahren neuer Arbeitskräfte in den traditionellen, von ImmigrantInnen geführten Unternehmen unterscheiden sich die *Fast-Food*-Ketten in verschiedener Hinsicht: die Beschäftigungsverhältnisse sind auf Kurzfristigkeit und Auswechselbarkeit angelegt, die Beschäftigten müssen eine gültige Aufenthaltsgenehmigung besitzen. Als weiteres wichtiges Merkmal stellt Parker fest, daß die Ketten - im Gegensatz zu den kleineren ethnischen Unternehmen - gerade darauf achten, eine ethnisch und sozial sehr heterogene Belegschaft einzustellen. Offenbar - so Parker - setzen die Manager die Kategorie Ethnizität und die Diskriminierung aufgrund von Ethnizität als eines der wesentlichen Mittel zur Strukturierung der Belegschaft ein.

3.1.2. Enklaventheoretische Ansätze

Zahlreiche Veröffentlichungen in den 90er Jahren basieren auf der Untersuchung ethnischer Enklaven bzw. ausgewählter ethnischer Gruppen, wie dies schon in den 80er Jahren usus war. In diesen Studien wird nicht der Arbeits-

²⁷ Parkers Studie basiert auf teilnehmender und direkter Beobachtung und auf insgesamt 150 Interviews mit Beschäftigten auf allen Hierarchieebenen (vom Einstiegsniveau bis zur Leitungsebene).

²⁸ Die von Bailey (1985) in den 80er Jahren durchgeführte Studie über die Organisation des Nahrungsgütersektors in New York deutete auf eine Spaltung dieses Sektors hin. Die *fast-food*-Industrie beschäftigte eher einheimische Teenager als erwachsene Erwerbstätige, der „traditionelle“ Sektor (Cafés, Restaurants und Steakhäuser) bevorzugte erwachsene US-amerikanische weibliche Arbeitskräfte und der von ImmigrantInnen dominierte Restaurant-Sektor setzte vorwiegend zugewanderte Arbeitskräfte ein.

markt als Ausgangspunkt der Analyse gewählt, sondern die Zugehörigkeit zur ethnischen Gruppe herangezogen.

Ein umfassendes Werk über eine der bekanntesten ethnischen Enklaven, Chinatown²⁹, wurde 1992 von Zhou vorgelegt. Ihr Buch dokumentiert die Geschichte der chinesischen ImmigrantInnen, die seit etwa 1970 nach Amerika kamen und sich dort ihren Lebensunterhalt verdienten. *Chinatown* stellt - so Zhou - für die ImmigrantInnen einen geeigneten Katalysator zur Integration dar, die Enklave bildet den Kanal für den sozialen und ökonomischen Aufstieg in die Aufnahmegesellschaft (1992: 219). Diese erlaubt den Neuankömmlingen, deren Verhalten noch an die Normen der Herkunftsgesellschaft angepaßt ist und die die Vertrautheit in der Enklave brauchen, den Übergang in die Aufnahmegesellschaft. Chinatown ist der Weg aus der Armut, der Zugang zur *mainstream society* als zukünftige AmerikanerIn, zur Assimilation. Die jüngste EinwanderInnengeneration hat die Gastmentalität, nämlich harte Arbeit zu leisten, um bald nach China zurückzukehren, aufgegeben. Immer noch prägen anfängliche Schwierigkeiten wie unzureichende Sprachkenntnisse, geringe Kenntnis der Aufnahmegesellschaft, erwarteter Rassismus und Diskriminierung sowie die städtische ökonomische Transformation den Eingliederungsprozeß der Neuankömmlinge.

Die heutige Enklave besteht nicht, wie dies noch vor dem Kriege üblich war, von der Aufnahmegesellschaft abgekapselt, sondern besitzt eine duale Struktur. Neben einem nach innen geschütztem Sektor besteht ein nach außen orientierter Exportsektor, der inzwischen einen festen Platz in der US-Ökonomie innehat. Die Chinatown-Enklave gedeiht unter drei Bedingungen besonders gut: einer umfangreichen Einwandererpopulation, einem ständigen Zufluß von *physical capital* und einem dicht geknüpften Netzwerk von ethnischen Beziehungen. Sowohl die ArbeiterInnen als auch die UnternehmerInnen in der Enklave profitieren von der sie verbindenden ethnischen Solidarität. Zhou nimmt an, daß dieses soziale Kapital das ökonomische Verhalten steuert: einerseits sind die ethnischen Unternehmer auf die motivierte, zuverlässige und ausbeutbare Arbeitskraft angewiesen, um dem Wettbewerb standzuhalten. Andererseits schaffen sie so Arbeitsmöglichkeiten, die den kurzfristigen Zielen der ZuwanderInnen (die zwischen niedriger Entlohnung und Arbeitslosigkeit wählen müssen) entgegenkommen.

²⁹ Chinatown ist New Yorks größte ethnische Enklave. Bis heute ist sie eines der beliebtesten Ziele der ChinesInnen, die aus Kontinentalchina in die USA kommen. In den 80er Jahren waren dies 72.000 Menschen. Vor 1965 sah Chinatown vorwiegend Dienstleistungen für die männlichen Bewohner vor, seitdem stieg der Frauenanteil rasch an. In den 80er Jahre wanderten mehr Frauen als Männer in die Enklave ein. Mittlerweile sind die Grenzen der Community durchlässiger geworden, es haben sich Satelliten-Chinatowns in anderen Teilen der Stadt herausgebildet, und die ethnische Ökonomie ist fest mit dem restlichen Arbeitsmarkt der Stadt verbunden. Zwei Industriezweige, das Restaurantwesen und die Textilindustrie, beschäftigten die meisten ArbeiterInnen innerhalb der Enklave (Howell und Mueller 1996).

Zhou bewertet als positive Aspekte der Enklave, daß diese eine gewisse Beschäftigungssicherheit bietet, Schutz gegen Diskriminierung von außerhalb und auch Aufstiegsmöglichkeiten bereithält. Die Jobs für die Neuankömmlinge sind allerdings auch durch niedrige Entlohnung, lange Arbeitszeiten und schlechte Arbeitsbedingungen gekennzeichnet. Diese Bedingungen werden von den ImmigrantInnen akzeptiert, da sie als vorübergehend begriffen werden und so dem langfristigen Ziel ökonomischen Erfolges untergeordnet werden können. Die ImmigrantInnen orientieren sich stärker an dieser Heimatkultur als an den Werten der amerikanischen Gesellschaft; „Versagen“ ist in der chinesischen Kultur verpönt.

Zusätzlich hält die Enklave Arbeitsmöglichkeiten auch für diejenigen ImmigrantInnen bereit, die keine Chance auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt hätten. Die Autorin bezieht das Geschlechterverhältnis in ihre Untersuchung ein: Frauen sind bislang in der Enklave benachteiligt. Von ihnen wird erwartet, daß sie mehrere Rollen parallel erfüllen: die der Mutter, der Ehefrau und der Arbeitnehmerin. Ihr Verhalten soll sich am Allgemeinwohl der Familie ausrichten und nicht an individuellen Interessen festmachen. Die Erhöhung des Familieneinkommens, nicht die eigene Karriere ist Grundlage der Integration in den Arbeitsmarkt. Dieses Zurückstellen der eigenen Interessen kommt indirekt den Enklaven zugute. In ihnen sind die ethnischen Spannungen minimal, Diskriminierung wird von den Enklavenmitgliedern als von außen kommend perzipiert und führt letztlich zu einer Stärkung der internen Solidarität.

Anfang der 90er Jahre ist Chinatown weiterhin räumlich klar vom restlichen Stadtgebiet abgehoben und dient ankommenden ImmigrantInnen immer noch als erste Station im Migrationsprozeß. Doch viele nutzen sie mittlerweile nur für einen vorübergehenden Aufenthalt. Die ChinesInnen neigen dazu, sich dort anzusiedeln, wo sie arbeiten. Dies hat - so Zhou - dazu geführt, daß sie in allen Vierteln New Yorks leben, aber von der übrigen Bevölkerung relativ segregiert sind (1992: 225). Die Integration der ImmigrantInnen hat zur Folge: die räumliche Dezentralisierung von der Enklave in andere Wohngebiete der Mittelklasse oder in einkommensschwächere Gebiete, die so vor dem Verfall bewahrt würden. Außerdem bietet die räumliche Segregation Möglichkeiten für strukturelle Assimilation. Ein Teil des erwirtschafteten Einkommens der Enklave wird investiert: die Kinder der ImmigrantInnen können in bessere Schulen geschickt werden und so den Aufstieg in die *mainstream* Gesellschaft schaffen. Und sie begünstigt die Entwicklung einer Unternehmerkultur. Die Einwanderungserfahrung, die Werte wie harte Arbeit, Sparsamkeit und Zukunftsorientierung verstärkt, wird Grundlage einer solchen Unternehmerkultur. Diese wirkt identitätsstiftend und selbstaufwertend, sie fördert die Gruppensolidarität. Daß Chinatown über die Jahre hinweg ImmigrantInnen erfolgreich in die amerikanische Gesellschaft assimiliert hat, macht Zhou an der Tatsache fest, daß viele der erfolgreichen ChinesInnen in den 80er Jahren die Enklave verlassen haben, daß die eingewanderten ChinesInnen ein über dem amerikanischen Durchschnitt liegendes Einkommen aufweisen und ein hohes Ausbildungsni-

veau besitzen, sie als solche aber trotzdem weiterbesteht. In gewisser Hinsicht läßt sich im Falle der chinesischen ZuwanderInnen die *melting pot* Hypothese aufrechterhalten. Die ChinesInnen gelten als eine Vorbild-Minderheit und gehören nicht zur neuen *urban underclass*. Kurz: „*China-Town ist ein Erfolg*“. (1992: 233).

Weniger optimistisch ist der Tenor der Untersuchung von Kim (1996) über die koreanische Enklave in New York. Kim geht von der traditionellen Annahme der Enklaventheorie aus, stellt diese aber im Laufe seiner empirischen Studien zunehmend in Frage. Die neuerdings wachsende Beschäftigung von MexikanerInnen und anderen LateinamerikanerInnen in von KoreanerInnen geführten kleinen Unternehmen relativiert das Enklavenmodell bzw. die Theorie der ethnischen Ökonomie. Diese kann den Trend zur Einstellung von Nicht-Landsleuten nicht befriedigend erklären. Seit den 70er Jahren hatten sich die KoreanerInnen in den Vereinigten Staaten immer stärker als Selbständige mit eigenen Unternehmen etabliert. Eine eigene ethnische Ökonomie, die ethnische und nicht-ethnische Märkte versorgte, entstand. In einer ersten Phase wurden koreanische Neuankömmlinge in die koreanische Enklave integriert und sozialisiert. ArbeitnehmerInnen und ArbeitgeberInnen profitierten hiervon. Doch die starke Ausrichtung der KoreanerInnen auf die Selbständigkeit führte zu Absorptionsproblemen: sobald die ArbeitnehmerInnen die erforderlichen Fähigkeiten und Informationen für die eigene Selbständigkeit erworben hatten, neigten sie dazu, den Arbeitsvertrag zu kündigen und ein eigenes Geschäft aufzumachen. Diejenigen, denen dies nicht möglich war, suchten sich besser bezahlte und weniger anstrengende Jobs in der ethnischen Ökonomie. Im Zuge der Rezession waren die Arbeitgeber gezwungen sich weniger anspruchsvolle Arbeitnehmer zu suchen. Als erste Alternative wurden „Schwarze“ und Puerto-Ricaner eingestellt. Doch ethnische Vorurteile und Diskriminierung sowie der teilweise fehlende Aufenthaltsstatus brachten Probleme für die Beschäftigung dieser Gruppen mit sich. Mexikaner und andere lateinamerikanische Minderheiten versorgten die koreanischen Arbeitgeber zuverlässiger und günstiger mit der erforderlichen Arbeitskraft. Der Kontakt zu diesen ethnischen Gruppen wurde über Netzwerke zwischen den Arbeitgebern und den sozialen Netzwerken der Arbeiter aufgebaut und gefestigt. Zwar - so Kim - werden koreanische ImmigrantInnen weiterhin anderen Minderheitengruppen vorgezogen, jedoch erscheint die Möglichkeit, billigere Arbeitskraft einzustellen, verlockend. Hier rekurriert er auf die von Sanders und Nee (1987) in Abgrenzung zu Portes und Bach (1985) vertretene These, daß „ethnische Solidarität“ durch klare ökonomische Interessen gekennzeichnet ist. Die ArbeitgeberInnen betonen ethnische Solidarität in besonderem Maße, um Ausbeutungsverhältnisse, einschließlich geringer Entlohnung und Ausschluß aus den Gewerkschaften zu legitimieren und durchzusetzen.

Gilbertson und Gurak (1993) knüpfen ebenfalls an Portes und Bach (1985) sowie Sanders und Nee (1987) an. Sie vergleichen EnklavenarbeiterInnen mit solchen im primären und im sekundären Sektor hinsichtlich ihrer Löhne, ihrer

Weiterbildungsmöglichkeiten und dem Zugang zu nicht monetären *fringe benefits* in New York. Im Zentrum stehen dominikanische und kolumbianische männliche Immigranten auf Grundlage der Ethnische-Ökonomien-These³⁰. *Fringe benefits*, die Gesundheitsversicherung und Rentenansprüche umfassen, werden erstmals überhaupt in eine Untersuchung einbezogen. Die von Portes und Bach (1985) übernommene Definition, nach der eine ethnische Enklave aus Unternehmen jeglicher Größe besteht, die im Besitz von Mitgliedern einer bestimmten kulturellen und/oder nationalen Minderheit sind und von diesen geleitet werden, ist Grundlage ihrer Untersuchung. Mittels der Selbstdefinition werden die Befragten der ethnischen Enklave zugeordnet. Auf Basis der Befragung von 904 kolumbianischen und dominikanischen Männern kann die Grundhypothese, daß die Enklavenarbeiter und die Beschäftigten im primären Sektor an Humankapital gewinnen, nicht gehalten werden. Es ergibt sich auch zwischen den Enklavenarbeitern und den Beschäftigten im sekundären Sektor keine Signifikanz. Die Mitgliedschaft in der Gewerkschaft wirkt sich nicht auf die ausgezahlten Löhne, aber deutlich auf die *fringe benefits* aus. Die Enklavenarbeiter sind in dieser Hinsicht benachteiligt gegenüber anderen Immigranten ihrer ethnischen Gruppe. Sie erhalten seltener eine zusätzliche Gesundheitsversorgung oder Rentenansprüche. Die Enklave ist demnach kein geschützter Sektor innerhalb der US-Ökonomie, und ethnische Solidarität trägt kaum zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen bei.

Gilbertson (1995) nimmt die theoretische und methodische Konzeption von Gurak und Gilbertson (1993) auf, als sie weibliche dominikanische und kolumbianische Immigrantinnen untersucht. Auf der Basis eines allerdings kleinen *samples* kommt die Autorin zu der Schlußfolgerung, daß die ImmigrantInnen nicht von der Beschäftigung innerhalb der Enklave profitieren. Vielmehr zeichnet sich diese durch geringe Entlohnung, minimale Partizipation an *fringe benefits* und beschränkte Aufstiegsmöglichkeiten aus. Ähnlich wie von Zhou und Logan (1989) im Falle der chinesischen Enklave festgestellt, erfahren die Immigrantinnen keine Weiterbildung in den Enklaven. Die Frauen profitieren weniger als die Männer von ihrer Beschäftigung innerhalb der Enklave. Deren Position wird bestimmt über ihren Klassenstatus, die Familienressourcen und ihre rechtliche Situation. Sehr viele Frauen sind Teil von Familienstrategien und diesen untergeordnet. Gilbertson (1995: 668) betont, daß ethnische Enklaven gerade aufgrund der größeren Ausbeutung von Frauen erfolgreich sein können:

„Our results suggest that ethnic ties do not confer advantages to women workers. Thus, some of the success of immigrant small business owners and workers in the ethnic enclave is due to the marginal position of immigrant women. Stated more plainly, enclave employment is most exploitative for women.“

Die von Mahler (1995) vorgelegte Studie befaßt sich mit den lateinamerikanischen ZuwanderInnen in Long Island, einem Nachbarstaat von New York. In

³⁰ Die ethnische Ökonomien-These besagt, daß Beschäftigte in den Geschäften der eigenen ethnischen Gruppe mehr Mobilitätschancen finden als Beschäftigte in den von der Mehrheitsbevölkerung geführten Unternehmen im sekundären Sektor.

ihrer Studie wird deutlich, daß sich der amerikanische Traum des schnellen Aufstieges und des Erfolges in den 90er Jahren für die meisten ImmigrantInnen nicht bewahrheitet hat³¹. Zu den von den ImmigrantInnen angeführten Schwierigkeiten gehören Marginalisierung und Diskriminierung auf dem Arbeitsmarkt. Die ImmigrantInnen werden auf die untersten Plätze des Arbeitsmarktes verwiesen, zu den *working poor*; sie haben kaum Zugang zu den sozialen Institutionen. Die Solidarität der ImmigrantInnen untereinander ist begrenzt: sie bezeichnen das Verhältnis zu ihren Landsleuten als von Neid und Konkurrenz geprägt. Die im Heimatland gültigen Normen von Reziprozität werden in den Vereinigten Staaten durch profitorientiertes Handeln verdrängt, z.B. durch die Vermietung von Wohnraum an nachziehende ImmigrantInnen oder Arbeitsvermittlung für diese. Die über Jahre hinweg akkumulierte Erfahrung, das sogenannte *immigrant capital*, dient vielen in den USA lebenden LateinamerikanerInnen dazu, Einkommen zu generieren. Wenn der Weg in den nicht-ethnischen Arbeitsmarkt zu beschwerlich oder verstellt ist, bildet die Ausbeutung dieser intraethnischen ökonomischen Nischen eine Erwerbsmöglichkeit. Mahler stellt eine - nach verschiedenen Herkunftsregionen - unterschiedlich starke Desillusionierung der ImmigrantInnen fest. Anomie - und nicht Solidarität - prägen die Einwanderungsbevölkerung. Gerade die Einwanderung trägt zur symbolischen Reproduktion des amerikanischen Traums - dem Land der unbegrenzten Möglichkeiten - bei. Doch der Aufstieg bleibt für viele ImmigrantInnen „*American Dreaming*“. *From Rags to Riches* - von den Lumpen zum Reichtum - das wird durch die Einwanderergruppen, die sich erfolgreich zu *model minorities* entwickelt haben, suggeriert, gilt aber für andere Bevölkerungsgruppen keineswegs. Perpetuiert wird auf diese Weise die Vorstellung vom individuellen, durch die eigene Kraft bewerkstelligten Aufstieg. Dieser wird durch harte Arbeit und Aufopferung, nicht aber durch Unterschiede im Bildungsniveau und bei ökonomischen Ressourcen erlangt - was der kulturellen Reproduktion der Nation Amerika (im Sinne der Ideologie des *selfmade man*) dienlich ist.

3.1.3. Der Raum als Ordnungskategorie - Ghettoliteratur

Verschiedene jüngst erschienene empirische Untersuchungen wählen einen dezidiert räumlichen Ansatz als Ausgangspunkt für ihre Analysen. Die Ghetto-Studien von Newman (1996) und Bourgois (1995) zeigen, daß Ethnizität zu einem der herausragenden Merkmale bestimmter Arbeitsmärkte geworden ist. Beide analysieren einen der ärmsten Bezirke New Yorks, Harlem. Newman (1996) untersucht den *low wage* Arbeitsmarkt am Beispiel der *Fast-Food*-Industrie. Dieser Sektor bietet besonders den Jugendlichen aus ethnischen Minderheiten eine Beschäftigungsmöglichkeit. Für die Studie wurden überwiegend

³¹ Die von Mahler in den Jahren 1989 bis 1995 durchgeführte Studie beruht auf qualitativer Forschungsmethodik: Teilnehmende Beobachtung, informelle Interviews nach dem Schneeball-Verfahren, 350 schriftlich ausgeteilte (anonyme) Fragenbögen sowie informelle Interviews mit hunderten von legalen und illegalen lateinamerikanischen, besonders salvadorianischen ImmigrantInnen.

Afro-AmerikanerInnen, DominikanerInnen und andere ImmigrantInnen aus der Karibik sowie Puerto-Ricaner interviewt. Ziel der Untersuchung war die Erstellung eines Porträts der Gruppe von Menschen, die im innerstädtischen Bereich in *low wage*-Jobs tätig sind. In Harlem liegt die offizielle Arbeitslosenquote bei 18 Prozent und der Anteil der Bevölkerung unterhalb der *Poverty-line*³² bei etwa 40 Prozent.

Die eigentliche Fragestellung der Studie entspringt der breiteren Debatte um Mindestlöhne und Sozialleistungen: Wie schwierig ist es für AFDC-Empfänger eine Arbeit im Innenstadtbereich zu finden? Die in der Studie untersuchte Minderheitenbevölkerung ist sozusagen ein Nebeneffekt der inhaltlichen Ausrichtung der Untersuchung. Die Ergebnisse der Studie verdeutlichen folgende Trends: für die jungen Menschen wird es immer schwieriger einen Job mit Mindestlohn zu finden. Ehemals sehr jungen Menschen auf dem Arbeitsmarkt vorbehaltene Jobs werden mittlerweile von etwas älteren Menschen eingenommen. Zwei Drittel der abgelehnten Jugendlichen in Einstiegsjobs waren unter 23 Jahre alt, die akzeptierten Bewerber mehrheitlich älter als 23 Jahre. Arbeitserfahrung wirkt sich auch bei den Einstiegsjobs als einstellungsfördernder Faktor aus. Ein Drittel der Eingestellten besaß High-School-Abschlüsse. Afro-AmerikanerInnen sind gegenüber anderen Minderheitengruppen bei der Einstellung besonders benachteiligt. Zudem werden BewerberInnen mit Wohnsitz in entfernter gelegenen Stadtteilen bevorzugt. Diese Tendenz läßt sich auch für andere Branchen feststellen und wirkt sich besonders für Arbeitssuchende mit kleinen Kindern negativ aus. Erst vor kurzem eingewanderte Arbeitskräfte haben bessere Einstellungschancen als schon lange ansässige Arbeitskräfte. In der *Fast-Food*-Branche werden BewerberInnen mit AFDC-EmpfängerInnen in der Familie mit größerer Wahrscheinlichkeit abgelehnt. Die Autorin resümiert, daß nicht jeder, der einen *low-wage*-Job sucht, diesen auch findet. Einige Arbeitssuchende würden auch einen Arbeitslohn unter 5 US\$ pro Stunde akzeptieren³³. *Downward mobility* und nicht Aufstieg wird von den Betroffenen zunehmend akzeptiert. Der *Fast-Food*-Sektor hat sich bei den Einstiegsjobs ethnisiert. Aussagen zur „weißen“ Bevölkerung können nicht gemacht werden, denn unter den neu eingestellten BewerberInnen fanden sich keine „weißen“ KandidatInnen.

Auch Bourgois (1995) bringt die Themen Armut und ethnische Segregation zusammen. Ursprünglich als empirische Untersuchung des informellen Arbeitsmarktes³⁴ angelegt, entwickelte sich die Studie in ihrem Verlauf zu einer Analyse des rasch expandierten *Crack*-Markts in Harlem. In *El Barrio* hat diese

³² Die Poverty-line definiert sich als Einkommensgrenze. Beträgt diese weniger als die Hälfte des durchschnittlichen Einkommens, wird diese als "Armut" definiert.

³³ Der derzeitige gesetzliche Mindestlohn liegt bei 6.77 US-\$ (Newman 1996). Parker (1996) weist darauf hin, daß es bei der Entlohnung sehr starke regionale Unterschiede gibt und Differenzen zusätzlich zwischen den einzelnen Restaurants festgestellt werden können.

³⁴ hier: sich der Besteuerung entziehenden Arbeitsverhältnisse

Droge Heroin und Kokain verdrängt, ein eigener Markt hat sich etabliert und der Drogenverkauf ist zu einer der wichtigsten Einkommensquellen für viele Bewohner des Viertels geworden. Die Bevölkerung von *El Barrio* setzte sich 1990 (Zensus-Daten) zu 56 Prozent aus Puerto-RicanerInnen und zu 33 Prozent aus Afro-AmerikanerInnen zusammen. Die Hälfte aller Bewohner hatte ein Einkommen unter der *poverty-line*, 42 Prozent aller Haushalte waren Empfänger von staatlichen Unterstützungsleistungen. Unter den verschiedenen Minderheiten sind es die Puerto-RicanerInnen, die am stärksten marginalisiert sind. Sie erhielten am häufigsten staatliche Unterstützung, waren am wenigsten in den offiziellen Arbeitsmarkt integriert, hatten die am schnellsten steigenden HIV-Raten und verzeichneten die meisten Selbstmordversuche und Leberzirrhosen. Bourgois (199f.) führt die in den 90er Jahren zunehmende Gewalttätigkeit zwischen den in New York geborenen Puerto-RicanerInnen und den „neuen ImmigrantInnen“, die in das Viertel zogen, auf die letzte Phase der Restrukturierung zurück. Der Kaufwert des Mindestlohnes hat in den 80er Jahren um ein Drittel abgenommen, und die neuhinzuziehenden ImmigrantInnen bilden eine Schicht extrem ausbeutbarer und flexibler Arbeitskraft für die Einstiegsjobs.

Die Mehrheit der neuen ImmigrantInnen kommt aus den verarmten Gebieten Mexikos und gilt als sehr diszipliniert und billig. Sie liefern die personenbezogenen Dienstleistungen für die hochbezahlten Angestellten des FIRE-Sektors: HausarbeiterInnen, GebäudereinigerInnen, Botendienste, Boutiquepersonal, Beschäftigte in Restaurants. Bourgois (1995: 169) stellt fest: „*Native born New Yorkers of any ethnicity are simply not exploitable enough to compete with rural new immigrants for low-wage menial jobs*“. Bourgois' Studie beschreibt das Ghetto und die Überlebensstrategien der dort lebenden Menschen. Drogenkonsum und -handel (*Crack - Kokain - Heroin*) wird von ihm als eine Form innerstädtischer Armut und struktureller Unterdrückung bzw. Marginalisierung ganzer Bevölkerungsgruppen interpretiert. Dies trifft auf die Minderheiten in verschieden ausgeprägtem Maße zu und geht mit sozialer und räumlicher Segregation einher: innerhalb von New York hat sich eine interne Polarisierung der sozialen Lage dieser Minderheitengruppe herausgebildet: in den 80er Jahren stieg das durchschnittliche Einkommen der Puerto-RicanerInnen um 28,5 Prozent an, aber die Haushaltseinkommen alleinerziehender Mütter mit Kindern fielen um 6,1 Prozent, ebenso fielen die Einkommen der Seniorenhaushalte um 7,6 Prozent. Klasse, Geschlecht und Alter legen die interne Strukturierung der ethnischen Gruppe fest.

Zunehmende Armut, Obdachlosigkeit und Gewalttätigkeit im städtischen Amerika sind nicht nur für New York typisch und werden von Massey und Denton (1993) als Entwicklungsdynamik großer Teile der amerikanischen Gesellschaft beschrieben. Räumliche und soziale ethnische Segregation ist der Kern der Debatte um *die urban underclass*. Armut und Arbeitslosigkeit sind für die meisten SchwarzamerikanerInnen die Regel, nicht die Ausnahme. Räumliche und ethnische Segregation haben sich in den letzten zwei Dekaden verschärft. Ein Ausdruck der Institutionalisierung der ethnischen Segregation ist

das „schwarze“ Ghetto, das Armut perpetuiert. Das hohe Niveau „schwarz-weißer“ Segregation in den Städten hat sich seit den 70er Jahren gehalten. In den 16 amerikanischen Metropolen war deren Ausmaß so hoch, daß die AutorInnen hierfür den Begriff der *Hypersegregation* einführen. Die Segregation der „weißen“ und „schwarzen“ Wohnbevölkerung war lange von der politischen Agenda verschwunden - so Massey und Denton - und wurde so zum *forgotten factor*, zur vergessenen Tatsache. Die „Apartheid“ wurde lange übersehen und ist eine der Ursachen für die innere Spaltung und die aktuellen Schwierigkeiten des Landes. Diese von den „Weißen“ konstruierte und durch die Sozialpolitik perpetuierten Ghettos sind Teil der amerikanischen Gesellschaft geworden und bestehen weiter. Wie immer die neue *underclass* definiert wird, Afro-AmerikanerInnen und Puerto-RicanerInnen bilden ihren Sockel. Die Schrumpfung des herstellenden Gewerbes, die Verlagerung vieler Arbeitsplätze in die suburbanen Gebiete und Zuwächse der niedrig qualifizierten Dienstleistungsjobs führten zu verschärften Einkommensverlusten und steigenden Armutsraten der „Schwarzen“ und langfristig zu sozialen und ökonomischen Kosten für die gesamte amerikanische Gesellschaft.

4. Zusammenführung und Fazit

Der Blick zurück auf die drei Generationen von Studien zum Thema „Ethnizität und Arbeitsmarkt“ in den USA kann Konstanten der Organisation von Arbeitskraft innerhalb von ethnischen Arbeitsmärkten identifizieren.

Alle angeführten AutorInnen der „ersten Generation“ untersuchen die Funktion von nicht-einheimischer Arbeitskraft in der Wirtschaft des Aufnahmelandes und zeigen auf, daß diese Positionen nicht zufällig sind, sondern durch eine Reihe von Merkmalen strukturiert werden. Piores Argumentation ist zusätzlich in eine eigenständige Arbeitsmarkttheorie eingebettet; anders als Light und Bonacich argumentiert er ethnienübergreifend. Alle drei AutorInnen beschreiben ähnliche Mechanismen: Sparsamkeit und *target earning*, die in die Zukunft und nach außerhalb des Gastlandes verlagerte Akkumulation von sozialem und ökonomischem Kapital. Wie Bonacich im Falle der *middlemen minorities* und Light im Falle der *ethnic entrepreneurs* schließt auch Piore die Bedeutung von verwandtschaftlichen und freundschaftlichen bzw. regional begründeten Beziehungen für die ethnischen Communities in seine Überlegungen ein. Jedoch haben diese eher einen klassentheoretischen Hintergrund: *culture of poverty*, nicht Gefühle von Überheblichkeit wie „*a chosen people*“ (Bonacich 1973) erklärt die marginale Integration in die Aufnahmegesellschaft. Interne Solidarität wird von Piore als Notzusammenhalt dargestellt; Light und Bonacich betonen diese stärker als treibende Kraft im Migrationsprozeß. Die Merkmale der Arbeitsorganisation skizzieren die Autoren in ähnlicher Weise - obwohl sie ihre Studien auf verschiedene ImmigrantInnengruppen beziehen (Piore eher Industriearbeiter; Bonacich MigrantInnen in Vermittlerpositionen und Light die

schwarzamerikanischen bzw. asiatischen Minderheiten): paternalistisch geprägte Arbeitsbeziehungen, überdurchschnittlich lange Arbeitszeiten (bis hin zur Selbstausbeutung) und meist eine geringe Entlohnung. Ebenso ist die räumliche Zuordnung der MigrantInnen bei allen AutorInnen im Migrationsprozeß von Bedeutung. Bei Piore sind es die amerikanischen Städte, bzw. die industrialisierten Regionen, die für die Aktivitäten der MigrantInnen besonders geeignet erscheinen. Die Geschlechterfrage ist allenfalls ein Randthema und wird, wenn überhaupt, meist im Zusammenhang mit den Aktivitäten der Männer behandelt.

Die Literatur der „zweiten Generation“ wendet sich stärker enklaventheoretisch ausgerichteter Ansätze zu. Sozialökologische Ansätze wie zum Beispiel die von Aldrich und Reiss fragen nach Sukzessionsprozessen, bei denen „Schwarze“ in die ökonomischen Fußstapfen von „Weißen“ treten. Sie gehen von einem evolutionären Modell ethnischer Arbeitsmärkte aus, wobei der Markt als abgekoppelt von politischen Kontexten und Reglementierungen konzipiert wird.

In der wesentlich von Light geprägten Forschungsrichtung der Enklaventheorien kommt der ethnischen Solidarität, die auf kulturelle Werte zurückgeführt wird, eine zentrale Bedeutung zu. In die enklaventheoretische Betrachtung werden nach und nach dann auch Elemente des Pioreschen Ansatzes integriert, und die weltwirtschaftliche Entwicklung und die wirtschaftliche Entwicklung im Heimatland werden als Einflußfaktor auf die Migrationssituation im Aufnahmeland berücksichtigt. Die später oftmals thematisierte Fragestellung nach dem Verhältnis von Einkommensdifferenzen und Humankapital der Angehörigen einer ethnischen Minderheit innerhalb oder außerhalb der Enklaventheorie ist in den 80er Jahren angelegt, aber noch nicht ausgeführt. Die Situation von Immigrantinnen findet verschiedentlich Beachtung. Dies geschieht entweder im Rahmen eines emanzipatorischen Ansatzes, der nach der Bedeutung der beruflichen Tätigkeit für die Emanzipation der Immigrantinnen fragt (Ferree 1979), oder mittels eines stärker integrierenden Ansatzes, der die Rolle der weiblichen Arbeitskraft für die Funktionstüchtigkeit der gesamten Enklave untersucht (Zhou und Logan 1989). Die Hinwendung zu einer umfassenderen und genaueren Analyse der geschlechtsspezifischen und hierarchischen Arbeitsteilung und die sich andeutende Abkehr von der bis dahin überwiegend positiv konnotierten „ethnischen Solidarität“ bedeutet auch, daß der sozial konstruierte Charakter der ethnischen Arbeitsteilung reflektiert wird. Die Regulierung und Organisation des Merkmals „Ethnizität“ (und Geschlecht) wird von den AutorInnen nun zunehmend mit den ökonomischen Umstrukturierungsprozessen in Verbindung gebracht.

Die Literatur der 90er Jahre, die „dritte Generation“, entwickelt die enklaventheoretische Diskussion in modifizierter Form weiter. Der Beziehungen zwi-

schen der Herausbildung ethnischer Nischen, ethnischer Warteschlangen (Waldinger 1996) und Opportunitätsstrukturen einerseits und dem Mehrheitsarbeitsmarkt andererseits werden klarer herausgearbeitet. Sektorstudien heben die Bedeutung von Restrukturierungsprozessen auf dem amerikanischen Arbeitsmarkt für den Einsatz von „ethnischer Arbeitskraft“ hervor (Parker 1996). Dabei wird offensichtlich, wie unterschiedlich den verschiedenen Minderheiten und immigrierten Bevölkerungsgruppen die Integration in den Arbeitsmarkt gelungen ist. Die Eingliederung in den *melting pot* ist für viele ChinesInnen erfolgreich gewesen (Zhou 1992). Sie werden - wie andere asiatische Minderheiten auch - als Modell-Minderheit angesehen. Andere Einwanderungsgruppen verkörpern diesen Idealtypus der EinwanderInnen nur bedingt. Die Gruppen lateinamerikanischer EinwanderInnen - so Mahler (1995) - sind durch Anomie, nicht durch Solidarität geprägt und haben ihren Traum vom schnellen gesellschaftlichen Aufstieg überwiegend nicht verwirklichen können. Anders als die AsiatInnen stellen sie keine kohärente „ethnische Gruppe“ dar, sondern werden über ihre Muttersprache als soziale Gruppe konstituiert. Die Puerto-RicanerInnen, die US-amerikanische Staatsbürger sind, gehören zur ärmsten Bevölkerungsschicht und sehen sich selbst eher als „Schwarze“, denn als „Hispanics“. Ähnlich wie die Puerto-RicanerInnen sind die DominikanerInnen überwiegend in *blue-collar*-Jobs zu finden und waren folglich in den letzten Jahren in besonderer Weise von den wirtschaftlichen Umstrukturierungen betroffen. Auch die in den 90er Jahren wieder durchgeführten Ghettostudien - im Falle New Yorks über Harlem - indizieren, daß soziale und räumliche Differenzierung bzw. Segregation stärker als in den Jahren zuvor Platz greifen. Die Themen „Armut“ und „ethnische Segregation“ beziehen sich besonders auf die „schwarze“ Bevölkerung lateinamerikanischer Abstammung. Diese neuen Ghettostudien können als Weiterentwicklung der in den 80er Jahren begonnenen Diskussion um die Entstehung einer neuen *urban underclass* interpretiert werden. Generell wird im aktuellen wissenschaftlichen Diskurs die Bedeutung von Solidarität innerhalb der ethnischen *Communities* stärker hinterfragt. Neueste Untersuchungen wie die von Kim (1996) akzentuieren die „Grenzen der ethnischen Solidarität“ (Sanders und Nee 1987) und analysieren den Prozeß der wachsenden Inkorporation von lateinamerikanischen ImmigrantInnen in traditionell koreanische Arbeitsfelder innerhalb der ethnischen Enklave. Auch die in den 80er Jahren noch sehr prominente Humankapitaltheorie wird bezüglich ihres Erklärungsgehaltes sowohl für den Zugang in den Mehrheits-Arbeitsmarkt als auch für das Funktionieren von Enklavenökonomien angezweifelt. In den 90er Jahren gewinnt außerdem eine geschlechtssensible Analyse ähnlich der von Zhou und Logan (1989) an Profil: gefragt wird nach der Bedeutung der Kategorie Geschlecht im Migrationsprozeß und auf dem Arbeitsmarkt, während das Interesse an der „Befreiung der Frau“ aus patriarchalen Verhältnissen eher in den Hintergrund rückt.

Als Konstanten der amerikanischen Diskussion über ethnische Arbeitsmärkte fallen drei Aspekte auf: der erste bezieht sich auf die häufige Herausstellung und Betonung von bestimmten Merkmalen der Arbeit wie paterna-

listischer Arbeitsorganisation, flexible und oftmals überdurchschnittliche Arbeitszeiten und die Herausstreichung des Merkmals „Ethnizität“ als Ressource von Seiten der Arbeitgeber, die Ausrichtung an einer zukunftsorientierten Perspektive und die Philosophie des Aufstiegs durch harte Arbeit.

Das Konzept der „*ethnischen Solidarität*“ und die Vorstellung des „*selfmade men*“ werden jeweils dann in Frage gestellt, wenn der Mehrheitenarbeitsmarkt (und damit die städtische ökonomische Transformation) als Folie bzw. als den ethnischen mit dem Mehrheitsarbeitsmarkt verbindene Variable in die Analyse einbezogen wird. Oftmals schwingt in der Interpretation dieser (oft prekären) Arbeitsverhältnisse eine Bewertung als „vormoderne“ bzw. nicht den Arbeitsnormen der industrialisierten Welt entsprechende Form der Arbeitsorganisation mit. Der zweite Aspekt ist eine über die Jahre hinweg immer deutlichere Bezugnahme auf generelle Prozesse auf dem Arbeitsmarkt. Den dritten Punkt bildet die Tatsache, daß vor allem bestimmte Bereiche des Arbeitsmarktes fokussiert werden, in denen die Beschäftigung von ethnischer Arbeitskraft eine zentrale Rolle spielt. Der *Food*-Sektor, der die ganze Palette von Nahrungsmittelherstellung, -vertrieb und -konsumption umfasst, ist wohl das prominenteste Beispiel in Untersuchungen von ethnischer Arbeitskraft. Daneben sind es die arbeitsintensiven Industrien, vor allem aber die Bekleidungsindustrie, die immer wieder als Beispiel für den Modus der Integration von eingewanderter Arbeitskraft in den amerikanischen Arbeitsmarkt analysiert werden.

Brüche in der amerikanischen Debatte zeigen sich hinsichtlich ihrer Dichte. In den 90er Jahren ist es - wohl als Reaktion auf die stark politisierte Diskussion um die Restrukturierungsprozesse und sich abzeichnende wirtschaftliche Krisen bei gleichzeitig fortbestehender Einwanderung - zu einer Proliferation der Forschungen zum Thema gekommen. Debattenbrüche bestehen aber auch hinsichtlich der Auswahl der zu betrachtenden Gruppen. Anders als in der Literatur der 70er und teilweise noch der 80er Jahre, wird zum Beispiel die Gruppe der jüdischen ZuwanderInnen nicht mehr in Verbindung mit anderen Minderheiten angeführt. Dies ist mutmaßlich auf die Verbindung der Migrations- und Arbeitsmarktdebatte mit den aktuellen wirtschaftlichen Entwicklungen zurückzuführen. Voranschreitende interne soziale, sektorale und räumliche Segregationsprozesse bilden den Rahmen vieler Studien. Diese Verknüpfung von Forschungsinhalten mit jeweils aktuellen gesellschaftlichen Veränderungsprozessen läßt sich auch an den frühen Studien (Light 1972, auch Aldrich und Reiss 1976) erkennen. Aber die Anzahl der in den 90er Jahren erschienenen Untersuchungen deutet eine Intensivierung dieses Trends an. Insgesamt läßt sich eine Ausdifferenzierung von Ansätzen und untersuchten Gruppen feststellen. „Modell-Minderheiten“, denen es gelungen ist, die ethnische Nische (in Form der Enklave) als Ausgangsbasis für den Aufstieg in die amerikanische Gesellschaft zu nutzen, sind ebenso Gegenstand/Zielgruppe von Untersuchungen wie Minderheiten, die in zunehmenden Maße von sozialer und ökonomischer Exklusion betroffen sind.

Der Tenor der in den 90er Jahren veröffentlichten Studien klingt kritischer als in den Jahren zuvor. Die durch zunehmende Polarisierung gekennzeichnete Integration der ethnischen Minderheiten und (irregulären) ZuwanderInnen in den Arbeitsmarkt wird sehr viel häufiger thematisiert als noch in den 80er Jahren. Die Betonung von „Ethnizität“ als Ressource für die Minderheiten selbst und die Akzentuierung von „ethnistischem Gewerbe“ als Gewinn für die Aufnahmegesellschaft, treten in den Hintergrund. Entweder wird „Ethnizität“ als Unterkategorie bei gesellschaftlichen Exklusionsprozessen identifiziert (*underclass*-Debatte), oder einzelne Minderheitengruppen werden mit verschiedenen Forschungsmethodiken kombinierenden Ansätzen untersucht. Branchen, die einen hohen Anteil „ethnischer“ Arbeitskräfte aufweisen, bieten sich offensichtlich besonders als Gegenstand von detaillierten Untersuchungen an. Die Bedeutung der Kategorie „Geschlecht“ für die Integration der Minderheiten in den allgemeinen Arbeitsmarkt oder aber die ethnische Ökonomie, ist in den 90er Jahren teilweise expliziter Teil bzw. sogar zentrales Anliegen des Untersuchungsdesigns.

Die vorliegende Literatursichtung beschränkt sich auf die amerikanische Debatte über die städtischen ethnischen Arbeitsmärkte. Dies war aus den in der Einführung dargelegten Gründen geboten. In weiteren Forschungsschritten wäre die Bedeutung der zugewanderten Arbeitskräfte in stärker regulierten Wirtschaftssystemen bzw. durch das Gastarbeitersystem geprägten Ländern zu analysieren. Dadurch würde die Reichweite der im US-Kontext herausgestellten Prinzipien der Organisation ethnischer Arbeitskraft auf die europäische bzw. deutsche Debatte erkennbar. Dabei wäre danach zu fragen, in welcher Hinsicht sich die Formen der Arbeitsorganisation des ethnischen Gewerbes der beiden Länder USA und Deutschland unterscheiden und in welchen Punkten sie Gemeinsamkeiten aufweisen. Die in der US-amerikanischen Literatur herausgearbeiteten Merkmale der „städtischen ethnischen Arbeitsmärkte“ können als Anknüpfungspunkte für die Analyse der deutschen bzw. europäischen Situation dienen. So wäre danach zu fragen, ob sich im Deutschland der 90er Jahre ebenfalls Modell-Minoritäten herauskristallisiert haben und ob es zur Ausbildung von stabilen ethnischen Enklaven gekommen ist. Falls diese bestehen: wie eng sind sie mit dem allgemeinen Arbeitsmarkt verknüpft? Spielt die in den amerikanischen Studien herausgestrichene begrenzte zeitliche Perspektive der Wanderung auch in stärker regulierten Ökonomien eine tragende Rolle? Wie bedeutsam ist die dort häufig betonte Kapitalrotation und der Mythos des *selfmade-man* im deutschen Einwanderungskontext? Weiterhin wäre danach zu fragen, ob in stärker regulierten Ökonomien bestimmte Formen der Arbeitsorganisation wie sie in der amerikanischen Literatur gelegentlich als „vormodern“ beschrieben werden, auftreten. Auch das Engagement von Familienangehörigen speziell der EhepartnerInnen und der „zweiten Generation“, sollte Gegenstand einer genaueren Betrachtung sein. Denn die neueren amerikanischen Studien legen nahe, daß diese „versteckten“ Hilfen für die Existenz des ethnischen Gewerbes konstitutiv sind. Zweitens wäre nach den Gründen für die Herausbildung des ethnischen Gewerbes zu fragen. Haben sich diese,

wie im Falle verschiedener Minderheiten in den USA, aufgrund von Exklusion aus dem allgemeinen Arbeitsmarkt bzw. aufgrund von Diskriminierung herausgebildet? Der in den letzten Jahren in der Bundesrepublik Deutschland zu verzeichnende Anstieg von UnternehmerInnen ausländischer Herkunft bei gleichzeitiger über dem nationalen Durchschnitt liegender Arbeitslosigkeit der ausländischen Bevölkerung (Rudolph/Hillmann 1997) könnte ein Hinweis auf solche Polarisierungstendenzen sein. Oder verweist die Existenz der ethnischen Ökonomien auf die Stabilisierung und die zunehmende Integration der zugewanderten Bevölkerungsgruppen in Deutschland und auf die Wahrnehmung von „Ethnizität“ als Ressource?

Drittens wäre zu identifizieren, ob auch in Deutschland bestimmte EinwandererInnengruppen auf bestimmte städtische Teilarbeitsmärkte spezialisiert sind. Kommt es zur Herausbildung „ethnischer Nischen“? Und gegebenenfalls, in welchen Bereichen des Arbeitsmarktes haben sich diese etabliert? Eine Analyse der verfügbaren Massendaten über die Verteilung der zugewanderten Arbeitskräfte in den verschiedenen industriellen Sektoren, wie sie in der US-amerikanischen Debatte immer wieder angeführt werden, wäre dem besseren Verständnis der deutschen Zuwanderungs- und Beschäftigungssituation dienlich. Sie könnten Hinweise auf Bereiche geben, in denen stärker qualitativ ausgerichtete und explorative Studien vonnöten wären.

Viertens wäre zu untersuchen, welche Bedeutung dem Merkmal „Herkunftsland der Arbeitskraft/Ethnizität“ im Rahmen von ökonomischen Umstrukturierungsprozessen und Globalisierung zukommen wird und welche Funktion den zugewanderten Arbeitskräften hierin zugeordnet wird. Fruchtbar wären hier Sektorstudien, die am Beispiel einer Branche die Integration von zugewanderten Arbeitskräften für verschiedene Positionen innerhalb dieser Branche in städtischen Kontexten untersuchen.

Heute setzen alle industrialisierten Länder Europas eine mehr oder weniger große Zahl ausländischer ArbeitnehmerInnen ein. Deren Integration in den Arbeitsmarkt ist in Europa national unterschiedlich geregelt. Unter den Vorzeichen zunehmender Globalisierung und Beschäftigungskrise wird die Steuerung von und der Umgang mit der Mobilität von Menschen eher an Brisanz gewinnen als verlieren. Eine vergleichende wissenschaftliche Aufarbeitung der vorhandenen Forschungsergebnisse könnte dazu beitragen, diese Diskussion auf eine solidere Basis zu stellen.

Literaturverzeichnis

- Alba, Richard, Nancy Denton, Shu-Yin Leung und John Logan (1995): Neighborhood Change under Conditions of Mass Immigration: The New York City Region, 19-1990. In: *International Migration Review*, Vol. 24, No. 3, Fall, S. 625 - 656.
- Aldrich, Howard and Albert J. Reiss (1976): Continuities in the Study of Ecological Succession: Changes in the Race Composition of Neighborhoods and their Businesses. In: *American Journal of Sociology*, Volume 81, 4, S. 845 - 867.
- Aldrich, Howard E. and Roger Waldinger (1990): Ethnicity and Entrepreneurship. In: *Annual Review of Sociology*, Vol. 16, S. 111 - 35.
- Bailey, Thomas (1985): A Case Study of Immigrants in the Restaurant Industry. In: *Industrial Relations*, Bd. 24, No. 2, Frühjahr, S. 205 - 221.
- Bailey, Thomas and Roger Waldinger (1991): Primary, Secondary and Enclave Labor Markets: a Training Systems Approach. In: *American Sociological Review*, Vo. 56, August, S. 432 - 445
- Bailey, Thomas and Roger Waldinger (1991): The Changing Ethnic/racial Division of Labor. In: *Dual Cities*. Hg. von John Mollenkopf und Manuel Castells, New York, S. 43 - 78.
- Bonacich, Edna (1973): A Theory of Middleman Minorities. In: *American Sociological Review*, Vol. 38, October, S. 583 - 594.
- Bonacich, Edna (1988): The Social Costs of Immigrant Entrepreneurship. In: *Ambrasia*, Vol. 14, S. 119 - 128.
- Bourgois, Philippe (1995): *In Search of Respect. Selling Crack in El Barrio*. Cambridge University Press.
- De Freitas, Gregory (1988): Hispanic Immigration and Labor Market Segmentation. In: *Industrial Relations*, Vol. 27, Spring, S. 195 - 214.
- Department of City Planning (Hg.) (1995): *Population Trends. The City of New York*, New York.
- Faist, Thomas (1993): Ein- und Ausgliederung von Immigranten. In: *Soziale Welt*, Jg. 44, H. 2, S. 275-299.
- Ferree, Myra Marx (1979): Employment Without Liberation: Cuban Women in the United States. In: *Social Science Quarterly*, Vol. 60, S. 35 - 50.
- Fix, Michael und Jeffrey. S. Passel (1994): *Immigration and Immigrants*. Hrsgg. von The Urban Institute, Washington DC.
- Fix, Michael und Wendy Zimmermann (1995): *Immigrant Families and Public Policy: A Deepening Divide*. Paper at the National Symposium on International Migration and Family Change, Pennsylvania State University, hektographiert.
- Gans, Herbert J. (1962): *The Urban Villagers*. Free Press Paperback, New York and London.
- Gilbertson, Greta A. (1995): Women's Labor and Enclave Employment: The Case of Dominican and Colombian Women in New York City, In: *International Migration Review*, Vol. 24, Fall, No.3, S. 657 - 692.

- Gilbertson, Greta A. and Douglas T. Gurak (1993): Broadening the Enclave Debate: The Labor Market Experiences of Dominican and Colombian Men in New York City. In: *Sociological Forum*, Vol. 8, Nr. 2, S. 205 - 220.
- Häußermann, Hartmut und Walter Siebel (Hg.) (1993): *New York - Strukturen einer Metropole*. Suhrkamp, Frankfurt.
- Hoffmeyer-Zlotnik, Jürgen (1976): *Der Prozeß der Sukzession*. Dissertation. Hamburg.
- Kasinitz, Philip (1987): Conflicts and Constituencies - The City's „New Immigrants“. In: *Dissent*, Fall, S. 497 - 506.
- Kim, Dae Young (1996): *The Limits of Ethnic Solidarity: Mexican and Ecuadorian Employment in Korean-owned Businesses in NYC*. Working paper, Center for Urban Research, CUNY.
- Kossoudji, Sherrie A. und Susan I. Ranney (1984): The Labor Market Experience of Female Migrants: The Case of Temporary Mexican Migration to the US. In: *International Migration Review*, Heft 4, S. 1120 - 1143.
- Light, Ivan (1972): *Ethnic Enterprise in America*, University of California, Berkeley.
- Light, Ivan (1987): Unternehmer und Unternehmertum ethnischer Gruppen. In: *Soziologie wirtschaftlichen Handels*. Hrsgg. von Klaus Heinemann. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, S. 193-215.
- Light, Ivan and Edna Bonacich (1988): *Immigrant Entrepreneurs. Koreans in Los Angeles 1965 - 1982*. Berkeley.
- Mahler, Sarah J. (1995): *American Dreaming. Immigrant Life on the Margins*. Princeton University Press, New Jersey.
- Massey, Douglas S. und Nancy A. Denton (1993): *American Apartheid - Segregation and the Making of the Underclass*, Harvard University Press.
- Mueller, Elizabeth und David Howell (1996): *Immigrants as Workers in New York City*. In: Working paper Nr. 3, The International Center for Migration, Ethnicity and Citizenship at the New School of Social Research, New York.
- Nee, Victor and Jimmy M. Sanders (1994): Job Transitions in an Immigrant Metropolis: Ethnic Boundaries and the Mixed Economy. In: *American Sociological Review*, Vol. 59, December, S. 849 - 872.
- Newman, Katherine (1996): *Finding Work in the Inner City*, Columbia University, Department of Sociology, New York, hektographiert.
- Ostendorf, Berndt (1994): *Einwanderungspolitik der USA: Eine historische Skizze*. In: *Multikulturelle Gesellschaft - Modell Amerika*. Hrsgg. von Berndt Ostendorf. Fink Verlag, München, S. 15 - 32.

- Parker, Jennifer (1996): Labor, Culture and Capital in Corporate Fast Food Restaurant Franchises: Global and Local Interactions Among an Immigrant Workforce in New York City, Dissertation, City University of New York, Graduate Center, Department of Sociology.
- Pichler, Edith (1995): Migration, Community-Formierung und Ethnische Ökonomie - Italienische Gewerbetreibende in Berlin, PhD-Thesis, Freie Universität Berlin.
- Piore, Michael J. (1979): Birds of Passage. Migrant Labor and Industrial Societies. Cambridge University Press.
- Portes, Alejandro and Min Zhou (1996): Self Employment and the Earnings of Immigrants. In: American Sociological Review, Vol. 61, No. 2 - April, S. 219 - 230.
- Portes, Alejandro und Robert L. Bach (1985): Latin Journey: Cuban and Mexican Immigrants in the US, Berkeley, University of California Press.
- Portes, Alejandro und Ruben Rumbaut (1990): Immigrant America. Berkeley.
- Portes, Alejandro und Saskia Sassen-Koob (1987): Making it Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies. In: American Journal of Sociology, Volume 93, N. 1, p. 30 - 61.
- Rudolph, Hedwig und Felicitas Hillmann (1997): „Ich bin ein Berliner“ sagt der Döner - TürkInnen im Nahrungsgütersektor in Berlin. In: Leviathan (Sonderband), „Stadtentwicklung und Zuwanderung“ (im Erscheinen).
- Sanders, Jimmy M. and Victor Nee (1987): Limits of Ethnic Solidarity in the Enclave Economy. In: American Sociological Review, Vol. 52, December, S. 745 - 773.
- Sanders, Jimmy M. and Victor Nee (1996): Immigrant Self Employment: The family as social capital and the Value of Human Capital. In: American Sociological Review, Vol. 61, No. 2 - April, S. 231 - 248.
- Sassen, Saskia (1989): The Mobility of Capital and Labour. Cambridge.
- Sassen, Saskia (1991): Die Mobilität von Kapital und Arbeit: USA und Japan. In: Prokla, Juni, Heft 83, S. 224 - 248.
- Scholz, Fred (Ed.) (1990): Türkische Wirtschaftsaktivitäten in Berlin. Freie Universität Berlin, Institut für Anthropogeographie, Berlin.
- Skinner, Curtis (1995): Urban Labor Markets and Young Black Men: A Literature Review. In: Journal of Economic Issues, Vol. XXIX, März, S. 47 - 65.
- Torpey, John (1996): The Surest Thermometer of Freedom - The Evolution of Passport Controls in Europe, University of California, Irvine, hektographiert.
- Torres, Andrés (1991): Labor Market Segmentation: African American and Puerto Rican Labor in New York City, 1960 - 1980. In: The Review of Black Political Economy, Summer, S. 59 - 128.
- Waldinger, Roger (1996): Still the Promised City? African-Americans and New Immigrants in Postindustrial New York, Harvard University Press.
- Waldinger, Roger and Howard Aldrich (1990): Trends in Ethnic Business in the United States. In: Ethnic Entrepreneurs. Ed. by Roger Waldinger, Howard Aldrich and Robin Ward, Sage Series on Race and Ethnic Relations, Vol. 1, Newbury Park, S. 49 - 78.

- Waldinger, Roger, Ward, Robin, Aldrich, Howard (1985): Ethnic Business and Occupational Mobility in Advanced Societies. In: *Sociology*, Vol. 19, 4, S. 586 - 597.
- Waquant, Loic J.D. (1993): Urban Outcasts: Stigma and Division in the Black American Ghetto and the French Urban Periphery. In: *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 17, Nr. 3, September, S. 366 - 383.
- Wrigley, Julia (1995): *Other People's Children*, Basic Books, New York.
- Zentrum für Türkeistudien (Ed.) (1989): *Türkische Unternehmensgründungen. Studien und Arbeiten des Zentrums für Türkeistudien*, Vol. 5, Essen.
- Zhou, Min (1992): *Chinatown*. Philadelphia. Temple University Press.
- Zhou, Min and John R. Logan (1989): Returns on Human Capital in Ethnic Enclaves: New York City's Chinatown. In: *American Sociological Review*, Vol. 54, October, S. 809 - 820.