

**Unternehmer und Migration. 34.
Symposium der Gesellschaft für
Unternehmensgeschichte**

Veranstalter: Gesellschaft für Unternehmensgeschichte e.V.

Datum, Ort: 06.10.2011-07.10.2011, Frankfurt am Main

Bericht von: Mark Jakob, Universität Göttingen

Die Figur des Unternehmers, der sich im Ausland niederlässt und dort spezifische Vor- und Nachteile im Vergleich zu seinen einheimischen Kollegen aufweist, ist in der Unternehmensgeschichte wohlbekannt. Gleichwohl ist die Frage, wie der Migrantenstatus unternehmerische Entscheidungen beeinflusst und welche Bedeutung er für den Erfolg des Unternehmens besitzt, bislang in der unternehmenshistorischen Forschung nicht systematisch und vergleichend angegangen worden. Das 34. Wissenschaftliche Symposium der Gesellschaft für Unternehmensgeschichte widmete sich diesen Fragestellungen auf theoretischer und empirischer Grundlage.

In Ihrer Einführung hoben die Organisatoren HARTMUT BERGHOFF (Washington DC) und ANDREAS FAHRMEIR (Frankfurt am Main) hervor, dass eingewanderte Unternehmer sich oftmals nicht nur hinsichtlich ihres rechtlichen und politischen Status, sondern auch ihrer Risikofreudigkeit, Branchenstruktur, spezifischen Kenntnisse und Stile der Unternehmensführung signifikant von ihren ortsansässigen Kollegen unterschieden. Die Spezifika der Aufnahmeländer formten dabei die ökonomischen Chancen der Migrantenunternehmer vor und müssten bei der Analyse von Unternehmensentwicklungen miteinbezogen werden. Berghoff illustrierte am Beispiel der USA die höhere Neigung von Migranten zur Gründung von Unternehmen und die Häufung bestimmter Migrantengruppen in einzelnen Branchen. Obwohl auch die USA im Verlauf des 20. Jahrhunderts eine zunehmend restriktive Einwanderungspolitik implementierten, lasse sich ihre besondere Attraktivität für ausländische Unternehmensgründer mittels einer Reihe von begünstigenden Faktoren erklären, zu denen die offene und egalitäre Gesell-

schaft, kommerzielle Vielfältigkeit und die Hochschätzung von unternehmerischem Engagement zählten. Fahrmeir lenkte den Blick auf den europäischen Fall, insbesondere auf die Rolle der Staaten und ihrer Nützlichkeitsabwägungen bei der Lenkung, Förderung und Restriktion eingewanderter Unternehmer. Anhand einer Reihe von Leitfragen sollte die Tagung versuchen, zu einer Erklärung des Verhaltens und des Erfolges von Migrantenunternehmern zu gelangen: Was waren die Ursachen für die Migration von Unternehmern? Welche komparativen Vor- und Nachteile zeichneten sie gegenüber ihren ortsansässigen Kollegen aus? Welches Wissen stand ihnen über das Zielland zur Verfügung? Unter welchen sozialen und rechtlichen Bedingungen operierten sie? Welche Rolle spielten Netzwerke der Migranten und Kontakte in ihre Herkunftsländer bei der Etablierung eines Kundenstamms und der Rekrutierung von Mitarbeitern? Wie gestaltete sich der Kontakt mit der einheimischen Unternehmenswelt? Welche Strategien entwickelten Unternehmer in der Fremde? Welche Haltung nahmen sie zu Politik, Gesellschaft und Kultur des Aufnahmelandes ein?

In einer ersten Sektion „Theoretische Perspektiven“ wurden in den Vorträgen und Diskussionen Begriffsbildung, Typisierungen, Forschungsdesigns und methodische Fragen thematisiert. Insbesondere die Anschlussfähigkeit von Ansätzen aus der Wirtschaftssoziologie, Sozialgeographie und Ökonomie für die Unternehmensgeschichtsschreibung bildeten immer wieder Gegenstand der Debatte. Im ersten Vortrag unternahm ALEXANDER EBNER (Frankfurt am Main) eine Klassifikation und Typenbildung transnationalen Unternehmertums aus wirtschaftssoziologischer Sicht. Bereits bei klassischen Autoren der Soziologie (Sombart, Weber, Simmel) sei die Rolle von „fremden“ bzw. „wandernden“ Unternehmern ein Leitthema bei der Beantwortung der Frage nach dem Aufbrechen traditioneller Wirtschaftsformen und der Entstehung des modernen Kapitalismus gewesen. Die aktuelle wirtschaftssoziologische Forschung befasse sich aber vor allem mit den Organisationsformen von Unternehmertum und erkenne einen Typus des transnationalen Unternehmers, der nicht nur Zwischenhändler sei oder bikul-

turelle Kompetenzen aufweise, sondern der aufgrund seiner Migrationserfahrung zur simultanen Aktivierung vielfältiger Ressourcen in- und ausländischer Herkunft und zu einer souveränen Beherrschung und Ausnutzung der jeweils geltenden kulturellen Codes in der Lage sei. Transnationale Unternehmer bemühten sich um eine aktive Gestaltung ihrer Umwelt und brächten dabei eine Konstruktion ihrer selbst hervor, die sie nicht mehr allein anhand ihrer Herkunfts- und Aufnahmegesellschaften beschreibbar mache, sondern sie erlangten als Produkte des Changierens zwischen ganz verschiedenen Kontexten eine neuartige, dritte Identität. Ebner regte an, diese wissensbasierte Eigenlogik der transnationalen Unternehmer bei künftigen Forschungen in den Blick zu nehmen.

ANN-JULIA SCHALAND (Hamburg) stellte erste Ergebnisse einer Studie über transkulturelle Kompetenzen von Migrant/innen als unternehmerische Ressourcen vor. Ausgangspunkt ihrer Überlegungen bildete die Beobachtung der höheren Neigung von Migrant/innen zur Aufnahme einer selbständigen Berufstätigkeit und die Frage, ob sich diese Neigung aufgrund von durch die Migrationserfahrung erworbenen besonderen Fähigkeiten zur Anpassung an kulturell, ethnisch oder sozial unterschiedlich codierte Kontexte erklären ließe. Im Ergebnis kam die qualitative Studie zu dem Schluss, dass transkulturelle Kompetenzen offenbar für wissensintensive Dienstleistungsberufe (wie Rechtsanwälte) förderlich seien, nicht jedoch für alle Bereiche selbständiger Tätigkeit.

Der letzte Vortrag von RENÉ LEICHT und LENA WERNER (beide Mannheim) fragte nach den Marktstrategien von Migrantenunternehmen in Deutschland. Auf Grundlage von Daten des Mikrozensus und Selbstauskünften untersuchten sie, inwiefern ethnische Faktoren für die Migrantenunternehmer als ausbeutbare Ressourcen betrachtet werden können, im konkreten Fall die Spezialisierung auf einen Kundenstamm aus Migranten der eigenen Ethnie und die Nutzung des Images der eigenen Ethnie zu Vermarktungszwecken. Die Ergebnisse seien nicht eindeutig ausgefallen, da ethnische Ressourcen zwar durchaus vorteilhaft wirken könnten, aber sich nur im Falle der türkischen Migranten ein statistisch

signifikanter Zusammenhang von Ethnizität und wirtschaftlichem Erfolg zeigen lasse. Insgesamt nutzten selbständige Migranten ethnische Zuschreibungen in geringem Maße. Binnenethnische Orientierung erweise sich als eine durchaus praktikable, aber keinesfalls als einzig mögliche oder den Erfolg garantierende geschäftliche Strategie für Migrantenunternehmer.

Ungeachtet der in der Diskussion geäußerten Detailkritik, etwa an der begrifflichen Vermischung von Selbständigkeit und Unternehmertum und der Aussagekraft von Selbstauskünften, verhalf die Sektion dazu, einen differenzierten Zugriff auf die vorgelegten Fallbeispiele unternehmerischer Migration zu erreichen, indem die Spezifika und mögliche Kausalitäten des unternehmerischen Handelns von Migranten diskutiert und für die folgenden historischen Fallbeispiele aktiviert wurden.

Die zweite Sektion widmete sich Fallstudien über Migrantenunternehmer in der Frühen Neuzeit. JORUN POETTERING (München) unternahm eine vergleichende Betrachtung hamburgischer Kaufleute in Portugal und portugiesischer Kaufleute in Hamburg während des 17. Jahrhunderts. Sie leitete die unterschiedlichen Integrationsgrade der Kaufleute in ihrer Aufnahmegesellschaft wie auch deren unterschiedlichen Geschäftserfolg vorrangig aus dem Verhältnis der politischen, sozialen und konfessionellen Zusammensetzung dieser Gruppen zu den entsprechenden Merkmalen ihrer Umgebung ab. Bei den Hamburgern in Portugal habe es sich überwiegend um junge Kaufleute gehandelt, welche die Krone aufgrund ihrer Liquidität und für Portugal wichtigen Geschäftsbeziehungen umworben habe und die in der Regel schnell in die portugiesische Gesellschaft assimiliert worden seien; dies habe auch die Konversion zum Katholizismus und das Konnubium mit portugiesischen Frauen eingeschlossen. Viele der Portugiesen in Hamburg dagegen hätten Portugal nicht freiwillig verlassen, sondern waren der Verfolgung durch die Inquisition ausgesetzt gewesen. Sie hätten in Hamburg eine vorwiegend geschlossene Gemeinschaft unter straffer geistlicher Führung und mit einer starken Binnenidentität gebildet. Individueller Dispositionen ungeachtet, ließen

sich die divergierenden Entwicklungspfade der beiden Kaufmannsgruppen aus strukturellen Faktoren plausibel herleiten, wobei die große Bereitschaft der Hamburger zur völligen Integration bis hin zur Assimilation erklärungsbedürftig bleibe, so Poettering.

In der dritten Sektion wurden drei Fallbeispiele deutscher Unternehmer im europäischen Ausland während des 19. Jahrhunderts betrachtet. ROBRECHT DECLERCQ (Florenz) sprach über deutsche Fellhändler und Kürschner in Brüssel zur Zeit des deutschen Kaiserreichs. Declercq konnte zeigen, wie die vorwiegend aus Leipzig stammenden Deutschen eine Schlüsselstellung im belgischen Rauchwarengewerbe erlangten. Die Betriebe in Brüssel hätten dabei das letzte Glied einer Wertschöpfungskette der Pelze gebildet, welche vornehmlich aus der russischen Arktis stammten. Sie verfügten über genaue Kenntnis der Herkunft und Wege der Waren. Ihre große Sachkenntnis in Auswahl und Bearbeitung hätten die deutschen Pelzhändler und Kürschner in Brüssel zur Profilierung und Entwicklung eines Qualitätsimages genutzt. Die Gemeinschaft der Leipziger in Brüssel sei durch die Rekrutierung von Arbeitskräften aus ihrem Herkunftsgebiet gewachsen, wobei das Qualitätsregime den entscheidenden Distinktionsfaktor darstellte. Diese komparativen Vorteile, so Declercq, hätten die Pelzhändler mit einer hohen sprachlichen und Verhaltens-Anpassung an die Bedürfnisse ihrer meist aus gehobenen Verhältnissen stammenden Kundschaft verbunden.

Im folgenden Vortrag stellte STEFAN MANZ (Birmingham) mit der Gemeinschaft deutscher Wirtschaftsbürger in Glasgow eine der zahlreichen deutschen Kaufmannskolonien im Ausland zur Zeit des Kaiserreichs vor. Die vorwiegend aus Hamburg stammenden Kaufleute hätten eine Gruppe mit starker ethnischer Kohärenz gebildet, in deren Vereinen ein nationales bzw. nationalistisches Deutschtum gepflegt wie auch die soziale Segregation des Kaiserreichs gewahrt worden sei. Zwar hätte die Mehrzahl die britische Staatsbürgerschaft angenommen, doch sei dies vorwiegend aus pragmatischen Gründen geschehen, legte die Gesetzeslage in Britannien Ausländern doch erhebliche Beschränkungen beim Betrieb eines Handels-

geschäftes auf. Die deutschen Handelshäuser in Glasgow hätten sich durch eine intensivere Ausbildung ihrer Angehörigen und den Import deutscher Geschäftsmethoden lange Zeit erfolgreich gegen die britische Konkurrenz behaupten können.

Mit Carl von Siemens stellte dann MARTIN LUTZ (Heidelberg) einen Unternehmer vor, dessen Migration nach Russland für das Familienunternehmen ein Schlüsselereignis darstellte. Durch den Aufbau und die Wartung von Telegraphenlinien in Russland hätte Siemens & Halske sein Fortbestehen sichern und erhebliche Profite einfahren können. Carl, der sich in St. Petersburg niedergelassen, dort geheiratet und die russische Staatsbürgerschaft angenommen hatte, habe stets engsten Kontakt zu seinem älteren Bruder Wilhelm gehalten und übernahm 1897 den Vorsitz des Aufsichtsrates. Das enge Vertrauensverhältnis der Brüder Siemens sei Lutz zufolge unentbehrlich zur Überwindung der Steuerungs- und Koordinationsprobleme des internationalen Unternehmens gewesen.

Die Sektion verdeutlichte, dass Migrantenunternehmer vielfach durch die Ausbildung und den Erhalt von professionellen und/oder Familiennetzwerken im Ausland komparative Vorteile ausbilden konnten. Dabei herrschte in der Regel ein pragmatisches Verhältnis zur Aufnahmegesellschaft und eine stark ausgeprägte Binnenidentität der ethnischen Gruppen, wobei ethnische Zugehörigkeit und professionelle Kompetenz eng verbunden wurden und identitätsstiftend wirkten. Weniger kamen dagegen in den Vorträgen Konflikte zur Sprache, die sich aus dieser ausgeprägten Binnenorientierung ergaben.

Die vierte Sektion griff dieses Thema wieder auf und näherte sich ihm über den Gegenstand deutscher Unternehmer in den USA. UWE SPIEKERMANN (Washington/Münster) erläuterte am Werdegang zweier Generationen der Unternehmerfamilie Spreckels die ambivalente Rolle der deutschen Herkunft für den Geschäftserfolg und die Heimischwerdung in den USA. Hätte der Aufstieg des in Norddeutschland in einfachsten Verhältnissen geborenen Claus Spreckels (1828-1908) einerseits geradezu idealtypisch dem amerikanischen Traum

entsprochen und habe sich Claus Spreckels schnell in die amerikanische Gesellschaft integriert, habe sich sein Aufstieg andererseits auch auf die Unterstützung durch Migrantennetzwerke gegründet; er hätte, wenn auch aus pragmatischen Gründen, geschäftlich enge Beziehungen zu Deutschland beibehalten und sei bis in die 1870er Jahre, vor allem von seinen Gegnern, als Immigrant wahrgenommen worden. Seine Söhne seien zwar gänzlich US-Amerikaner gewesen, doch wurde vor allem im Ersten Weltkrieg gelegentlich von Seiten der Presse der Verdacht der Deutschfreundlichkeit an sie herangetragen, was sie mit um so größerem propagandistischen Einsatz zu kompensieren versucht hätten. Ein „unternehmerisches Deutschtum“ sei dagegen höchstens partiell, im klassisch patriarchalischen Stil der Unternehmensführung Claus Spreckels, festzustellen. Die Spreckels seien vielmehr vollständig auf den amerikanischen Markt orientiert gewesen und allemal in der zweiten Generation als Teil einer internationalen Oberschicht zu bezeichnen.

MARTIN MÜNDEL (Berlin) untersuchte dagegen Zwangsmigranten, nämlich nach 1933 nach New York ausgewanderte deutsche Unternehmer. Die Flucht von Unternehmern vor dem Nationalsozialismus und ihr Weiterbestehen als Unternehmer in den USA bilde in der regen Forschung zur durch den NS erzwungenen Migration immer noch ein Desiderat. Der zeitliche Verlauf ihrer Auswanderung entspreche dem allgemeinen Muster mit zwei Wellen 1933 und 1938/1939, wobei Unternehmer in der zweiten Welle früher emigriert seien als Nicht-Unternehmer. Über die Hälfte der Emigrantenunternehmer habe in den USA ihre unternehmerische Tätigkeit fortsetzen können, etwa ein Drittel sei in einen anderen Beruf gewechselt. Diese hohe Kontinuität erstaune angesichts der zahlreichen Barrieren, die für eine Fortsetzung des Unternehmertums bestanden hätten. Paradoxerweise seien die aus Deutschland vertriebenen Unternehmer auch in den USA aufgrund ihrer Herkunft mit Misstrauen beobachtet worden. In vielen Fällen hätten die Einwanderer jedoch auf bereits vor 1933 bestehende Kontakte zu Geschäftspartnern in den USA zurückgreifen und dadurch in den USA

Fuß fassen können. Es scheine, so Münzel, dass die Kategorie des Deutschtums eher an die eingewanderten Unternehmer von außen herangetragen worden sei, als dass diese sie bewusst gepflegt und unternehmerisch genutzt hätten.

MAREN MÖHRING (Köln) schließlich fragte in der letzten Sektion nach dem Einfluss von Rechtsnormen und Verwaltungspraxis auf die Gründung und Entwicklung von Gastronomiebetrieben in der Bundesrepublik seit den 1960er-Jahren, als die flächendeckende Versorgung mit ausländischer Gastronomie in Westdeutschland ihren Anfang nahm. Das Ausländerrecht habe ein massives Hindernis für die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit dargestellt, sei eine unbefristete Aufenthaltserlaubnis doch kaum zu erlangen gewesen und habe die Aufnahme einer selbständigen Erwerbstätigkeit einer gesonderten Genehmigung bedurft. Die Erlaubnis zur Eröffnung eines Lokals sei anfänglich an eine „Bedürfnisprüfung“ gekoppelt gewesen, die erst Anfang der 1980er-Jahre von einer weniger restriktiven „Schadensprüfung“ abgelöst worden sei. Die rechtliche Steuerung habe eine ethnisierte Gaststättenlandschaft forciert, durch ihre Restriktionen Strohmannverhältnisse in verschiedener Form hervorgebracht und (eher ungewollt) die Bildung abgeschlossener ethnischer Kolonien verzögert. Die Gastronomie hätte dabei in Abhängigkeit von der Herkunft der Betreiber deutliche Unterschiede etwa in der Organisation der Unternehmer in Verbänden oder der topographischen Verteilung der Betriebe aufgewiesen. Insgesamt zeichneten Vortrag und Diskussion ein vielschichtiges Bild der institutionellen Bedingungen und verschiedenen Entwicklungspfade der ausländischen Gastronomiebetriebe in der Bundesrepublik, das die rechtliche und kulturelle Prägung unternehmerischer Entscheidungen verdeutlichte.

In der Abschlussdiskussion griffen die Veranstalter die Vielfalt der geschilderten Formen von Migrantenunternehmertum auf und formulierten als Zwischenfazit, dass bei der Untersuchung von Einwandererunternehmen die jeweilige Rückbindung an die spezifischen Erfahrungen, Lebens- und Arbeitsformen der Akteure zum Verständnis unentbehrlich sei. Daran schließe sich aber die weitaus

schwierigere Frage an, welche Aspekte vorrangig zur Erklärung unternehmerischer Entscheidungen und ihres Erfolgs bzw. Scheiterns heranzuziehen seien. Die einzelnen Fallstudien hätten vor allem einzelne spezifische Konstellationen betrachtet. Es sei nun notwendig, Vergleiche (etwa zwischen Migranten und Einheimischen oder erfolglosen und erfolgreichen Migrantenunternehmen) anzustellen, um jenseits des Einzelfalles gemeinsame erklärende Faktoren zu finden. Die Diskussion griff das Problem der Erklärung von Unternehmenshandeln auf und wies auf die Bedeutung etwa der geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung, der Verstetigung von ungleichen Arbeits- und Lebensverhältnissen bei sozialer Aufwärtsmobilität durch Austausch der untergeordneten Akteursgruppen, und im Anschluss an die klassische Soziologie die Rolle der religiösen Prägungen und der Ausbeutung ethnischer Ressourcen hin.

Die Nutzung ökonomischer Chancen durch Migrantenunternehmer, auch unter Verwendung ethnischer Codes, wird die Unternehmensgeschichte wohl noch lange beschäftigen. Die Tagung erhellte die beeindruckende Komplexität und Vielfalt dieses Gegenstandes. Sie verdeutlichte aber auch die Möglichkeiten und Grenzen eines vorrangig biographischen Zuganges, wie er aus dem Dialog von Migrations- und Unternehmensgeschichte entstand. Kaum vertreten war dagegen eine explizit von der Organisation des Unternehmens her gedachte Herangehensweise, die etwa vorhandene theoretische Modelle des internationalen Unternehmens zur Migration von Unternehmern in Beziehung setzt. Das Symposium markierte klar und wegweisend den Stand und die weiteren Möglichkeiten transnationaler unternehmenshistorischer Forschung.

Konferenzübersicht:

Reinhard Fröhlich (IHK Frankfurt am Main), Rolf Nonnenmacher (Vorsitzender des Vorstands, GUG e.V.): Begrüßung

Hartmut Berghoff (Deutsches Historisches Institut Washington), Andreas Fahrmeir (Goethe-Universität Frankfurt am Main): Einführung

Sektion I: Theoretische Perspektiven

Alexander Ebner (Goethe-Universität Frankfurt am Main): Transnationales Unternehmertum: Wirtschaftssoziologische Perspektiven

Ann-Julia Schaland (Hamburgisches Welt-Wirtschaftsinstitut): Transkulturelle Kompetenzen als Ressource für die Unternehmertätigkeit von Migrant(inn)en

René Leicht/Lena Werner (Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim): Nutzen und Schaden binnenethnischer Orientierung. Marktstrategien von Migrantenunternehmen in Deutschland

Sektion II: Vor dem Nationalstaat

Jorun Poettering (LMU München): Portugiesen und Hamburger: Zwei unterschiedliche Ausprägungen migrantischen Unternehmertums in der Frühen Neuzeit

Sektion III: Deutsche Unternehmer in Europa vor dem Ersten Weltkrieg

Robrecht Declercq (European University Institute, Florenz): The Fur Trade and German Entrepreneurship in Brussels (1870 to 1914)

Stefan Manz (Aston University Birmingham): Deutsche Wirtschaftsbürger in Glasgow (1864 bis 1914)

Martin Lutz (Universität Heidelberg): Carl von Siemens: Ein transnationaler Unternehmer

Sektion IV: Deutsche Unternehmer in den USA

Uwe Spiekermann (Deutsches Historisches Institut Washington): Auf dem Weg zu amerikanischen Vorzeigeunternehmern: Das Beispiel der Familie Spreckels (1850 bis 1930)

Martin Münzel (Humboldt-Universität zu Berlin): Emigrantenunternehmer – Unternehmeremigranten: Deutsche Bankiers und Verleger in New York (1933 bis 1945)

Sektion V: Unternehmer mit Migrationshintergrund in Deutschland

Maren Möhring (Universität zu Köln): Ausländische Gastronomen in der Bundesrepublik Deutschland

Abschlussdiskussion

Tagungsbericht *Unternehmer und Migration*.
34. Symposium der Gesellschaft für Unternehmensgeschichte. 06.10.2011-07.10.2011, Frankfurt am Main, in: H-Soz-u-Kult 08.11.2011.