

**Die ökonomische und soziale Situation
türkischstämmiger Unternehmer in NRW
- Kooperationen mit türkischstämmigen
Unternehmen am Beispiel der Industrie- und
Handelskammern in NRW**

**Vom Fachbereich Gesellschaftswissenschaften
der Universität Duisburg-Essen**

zur Erlangung des akademischen Grades

Dr. sc. pol.

genehmigte Dissertation

von

Sevim Yilmaz

aus

Bad Oeynhausen

Referent: Prof. Dr. Eckart Pankoke

Korreferent: Prof. Dr. Frank Faulbaum

Tag der mündlichen Prüfung: 04.07.2007

Danksagung

Ohne die Kooperation mit unterschiedlichen Personen und Institutionen hätte diese Arbeit nicht entstehen können.

Zunächst möchte ich meinem Doktorvater Prof. Dr. Eckart Pankoke sowie Prof. Frank Faulbaum für die herzliche und kompetente Begleitung dieser Arbeit danken. Ferner danke ich Herrn Prof. Dr. Hans Nokielski.

Sie standen immer für Gespräche zur Verfügung, die mich inhaltlich weitergebracht haben. Mein besonderer Dank geht an die Industrie- und Handelskammer zu Essen, welche mir durch meine langjährige Tätigkeit die Möglichkeit gab, Einblicke und Erfahrung mit türkischstämmigen Unternehmen sammeln und vertiefen zu können. Schließlich danke ich dem Schirmherrn des FATIMA-Projektes, Herrn Schartau, ehem. Minister für Arbeit und Wirtschaft, und dem Botschafter der Türkischen Republik, Ali Riza Irtemçelik für die engagierte Förderung des Projektes, das eine Grundlage dieser Arbeit bildet. Darüber hinaus möchte ich die Interviewteilnehmer hervorheben, deren Namen ich auf Grund der Anonymisierung der Analyseergebnisse nicht nennen kann. Schließlich möchte ich den Mitarbeitern des Ministeriums für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen, den Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen, den Vertretern der Organisationen ATIAD e.V, TIDAF e.V., TD-IHK und MÜSIAD e.V. für Ihre Gesprächsbereitschaft danken.

Des Weiteren bedanke ich mich bei der Dresdner Bank und der Firma Ayyo GmbH, durch deren großzügige Förderung die Durchführung der Interviews ermöglicht wurde.

Ganz herzlicher Dank gilt meinen Eltern und Geschwistern und ganz besonders meiner Schwester, die mir stets zur Seite gestanden hat.

Schließlich danke ich Hayrettin Aydin und Frau C. Kindermann, die meine Arbeit Korrektur gelesen haben.

Zusammenfassung der Dissertation

In den Sozialwissenschaften fand die Frage nach der strukturellen Integration von selbständigen Migranten bislang wenig Beachtung. Dies ist umso erstaunlicher, als von Seiten mehrheitsgesellschaftlicher Institutionen und Verbände immer wieder die Frage gestellt wurde, warum selbständige Migranten bestehende institutionelle Netzwerke, wie bspw. Industrie- und Handelskammer (IHK) oder andere Wirtschaftsorganisationen, kaum oder nur gering in Anspruch nehmen. Insbesondere türkischstämmige Selbständige üben ihre Mitgliedschaft überwiegend „passiv“ aus und nehmen Dienstleistungen resp. Beratungs- und Qualifizierungsangebote nur in geringem Maße in Anspruch.

Dieses in der Empirie und der Praxiserfahrung festzustellende Missverhältnis zwischen wirtschaftlicher Aktivität und Organisationsgrad der ökonomischen wie politischen Interessenvertretung bildet den Ausgangspunkt für die vorgelegte Dissertation. Am Beispiel der türkischstämmigen Selbständigen wurde der Frage nachgegangen, inwieweit es sich um eine bislang ausgebliebene bzw. noch nicht vollendete strukturelle Integration dieser Zielgruppe handelt. Es wurde eine Antwort auf die Frage gesucht, ob die mehrheitsgesellschaftlichen Strukturen dieser Zielgruppe bekannt sind bzw. deren Besonderheiten berücksichtigt werden und ob dieses einen Einfluss darauf hat, dass sie als Kunden kaum oder wenig in Erscheinung treten. Es wurde analysiert, inwieweit dieser Umstand auf einen Mangel an Informationen bei dieser Zielgruppe zurückzuführen ist oder ob gar eigene Netzwerke entstanden sind, die die entsprechenden Funktionen übernehmen. Eigene Beobachtungen und Erfahrungen lassen erkennen, dass bei der Einbindung von Migranten in die institutionelle Struktur der Mehrheitsgesellschaft die Mittler eine positive Rolle oder sogar eine Schlüsselrolle spielen können. Hierbei spielt das Vertrauen eine zentrale Rolle. Es wurde untersucht, welche Art von Vertrauen für die Zusammenarbeit mit türkischstämmigen Selbständigen von Bedeutung ist und wer der Ansprechpartner sein kann.

Um den formulierten Anspruch einzulösen, werden der Arbeit folgende Untersuchungsschritte zugrunde gelegt. Zunächst werden im Kapitel 2 die theoretischen Ansätze erörtert, die für eine Untersuchung der Selbstständigkeit von Migranten herangezogen werden können. Hierauf aufbauend wird eine Übersicht erarbeitet, welche es erlaubt, die migrationsspezifischen Besonderheiten

als Rahmenbedingungen für die ökonomische Integration darzustellen und zu analysieren. Das darauf folgende Kapitel richtet seinen Fokus auf die institutionelle Struktur und die Organisationsstruktur als Bezugsrahmen für die in ihnen wirkenden Akteure im Wirtschaftsleben. Aufbauend auf dieser Grundlage wurde das Forschungsdesign entwickelt.

Eine wichtige Grundlage für empirische Daten bildete die konkrete Projektarbeit, die im Auftrag der Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen von 2002 bis 2003 im Rahmen des „FATIMA“-Projektes¹ durchgeführt wurde. Ein weiterer zentraler Untersuchungsschritt war die Gewinnung quantitativer und qualitativer Daten im Rahmen zweier Erhebungen (Befragung türkischstämmiger Selbstständiger).

Mithilfe einer telefonischen Befragung wurden sowohl soziodemographische als auch Daten zur sozialen, wirtschaftlichen Situation, zur Erfassung bestehender und genutzter Netzwerke, zur Bedeutung von persönlichem und institutionellem Vertrauen sowie zur Bedeutung der Religion erhoben. Die Datenaufbereitung bzw. -analyse erfolgte durch die Nutzbarmachung uni- und bivariater Analyse. Durch die Verbindung der theoretisch und empirisch gewonnenen Ergebnisse konnten abschließend nicht nur themenspezifische Handlungsempfehlungen abgeleitet, sondern auch gewichtige zukünftige Forschungs- und Entwicklungsfelder identifiziert werden.

¹ Fachkräftequalifizierung von Akademikern Türkischer Herkunft in NRW – Integration als Mittel zur Außenwirtschaftsförderung

Gliederung

Gliederung	I
Abkürzungsverzeichnis	IV
Abbildungsverzeichnis	V
1 Einleitung.....	1
2 Untersuchungsgegenstand.....	14
2.1 Geschichte der türkischstämmigen Selbstständigen in Deutschland	14
2.2 Integrationspolitik	16
2.2.1 Integrationskonzepte in den Jahren 1979 und 1980.....	16
2.2.2 Restriktive Ausländerpolitik und Rückkehrförderung in den Jahren 1981 bis 1989	18
2.2.3 Das neue Ausländergesetz von 1991	19
2.2.4 Das Ausländergesetz vom 01.01.1991 – Die rechtlichen Rahmenbedingungen	20
2.2.5 Situation ausländischer Selbstständiger nach Ausruf und Verabschiedung des Zuwanderungs- gesetzes	21
3 Deutsche Unternehmensverbände	23
3.1 Die Wirtschaftskammern	23
3.1.1 Die Industrie- und Handelskammern heute	24
3.1.2 Übersicht über die deutsche Handwerksorganisation.....	27
3.2 Weitere Verbände der Industrie	28
3.2.1 Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI).....	28
3.2.2 Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA)	29
3.3 Neue Formen der Zusammenschlüsse und Initiativen zur Förderung und Integration.....	29
4 Interessenvertreter türkischstämmiger Selbstständigen in NRW.....	31
4.1 Türkische Migrantennetze in Deutschland	31
4.2 Theoretische Einführung	32
4.3 Weitere Selbstständigenvereine, die herkunftsheterogen und multikulturell tätig sind.....	37
4.4 Öffentlich geförderte Integrationsprojekte für die Zielgruppe der türkischstämmigen Selbstständigen (im Zeitraum der letzten fünf Jahre)	38
4.4.1 KAUSA	38
4.4.2 BQN (Berufliche Qualifizierungs-Netzwerke).....	38

4.4.3	FATIMA	39
5	Selbstständigkeit unter Migranten als Gegenstand migrationssoziologischer Untersuchungen	42
5.1	Vorstellung einzelner Migrationstheorien	42
5.1.1	Theorie sozialen Kapitals	43
5.1.2	Neoklassische Ökonomie	44
5.1.3	Theorie des dualen Arbeitsmarktes	45
5.1.4	Neue Migrationsökonomie	47
5.1.5	Weltsystemtheorie	47
5.1.6	Migrationsnetzwerke und transnationale Räume	48
5.1.7	Gendertheorien	49
5.2	Migration	50
5.2.1	Migrationstheoretische Erklärungsansätze und Modelle	51
5.2.2	Gravitationsmodelle	52
5.2.3	Gleichgewichtsmodelle	53
5.2.4	Lebenszyklusmodelle	54
5.2.5	Push-pull-Modelle	55
5.3	Soziologischer Ansatz	57
6	Netzwerke	59
6.1	Charakterisierung sozialer Netzwerke	59
6.2	Soziologisch orientierter Zugang einer Netzwerktheorie	61
6.3	Netzwerke aus Sicht der Wirtschaftswissenschaften	62
6.4	Integrierende Sicht einer Netzwerktheorie	64
6.5	Wesentliche Merkmale der formalen Analyse von Netzwerken	66
6.5.1	Merkmale der sozialen Relation	67
6.5.2	Merkmale der Netzwerkakteure	68
6.5.3	Strukturmerkmale des Netzwerks	71
6.5.4	Soziales Kapital in der Analyse von Netzwerken	72
6.6	Typische Erscheinungsformen von Netzwerken	74
6.6.1	Egozentriertes Netzwerk	74
6.6.2	Cliquen und Blöcke in Netzwerken	76
6.6.3	Einfluss- und Tauschnetzwerke	78
6.6.4	Gesamtnetzwerke	80
6.7	Grundsätzliche Bedeutung von Vertrauen für Interaktionen	81
6.8	Relevanz eines Systemvertrauens für die Netzwerkkoordination	84
7	Die soziokulturelle Situation türkischer Migranten	87

7.1	Türkische Traditionen.....	87
7.2	Assimilation und Integration	89
7.3	Selbstständigkeit als Indikator für Integration.....	93
8	Empirische Erhebung	97
8.1	Grundlagen	97
8.2	Stichprobenbeschreibung	98
8.3	Die soziale und ökonomische Situation der befragten türkischstämmigen Unternehmer	99
8.3.1	Schule und Ausbildung	102
8.3.2	Religion und Glaube.....	105
8.3.3	Soziale Situation, Kontakte und Verbindungen	107
8.3.4	Finanzielle Quellen.....	112
8.3.5	Freizeitaktivitäten und Zugehörigkeit zu Organisationen und Gruppen	113
8.3.5	Nationale Identität, Integration und wirtschaftlicher Separationsgrad in Deutschland.....	124
8.3.6	Politisches Interesse, Einstellung und Partizipation.....	125
8.4	Die Bedeutung des Vertrauens	130
8.4.1	Wahrnehmung der IHKn.....	130
8.4.2	Umgang mit Behörden.....	135
8.5	Wirtschaftsbezogene Daten	137
8.5.1	Unternehmensgründung.....	137
8.5.2	Nationalität und Beschäftigtenzahl	138
8.5.3	Beratungsoffenheit	144
8.6	Exkurs: Eigene Erfahrung aus der Beratungsarbeit mit der Zielgruppe	145
8.7	Hypothesenbildung	147
8.8	Ergebnisse der Überprüfung einzelner Hypothesen.....	152
9	Zusammenfassung der Ergebnisse	170
10	Perspektiven für Migrationsforschung und Integrationspolitik.....	175
10.1	Desiderate.....	176
10.2	Praktische Fördermaßnahmen für Unternehmer mit Migrationshintergrund und für die wirtschaftliche Selbstorganisation von Migranten	177
11	Literaturverzeichnis	180
	Liste der verwendeten Links	192
	Anhang	

Abkürzungsverzeichnis

ATIAD	Verband Türkischer Selbstständiger und Industrieller in Europa e.V.
BDA	Bundesvereinigung der deutschen Arbeitgeberverbände
BDI	Bundesverband der Deutschen Industrie e.V.
BQN	Beruflichen QualifizierungsNetzwerke
DIHK	Deutscher Industrie- und Handelskammertag
FATIMA	F achkräftequalifizierung von A kademikern T ürkischer Herkunft in NRW – I ntegration als M ittel zur A ußenwirtschaftsförderung
HWK	Handwerkskammer
IHK	Industrie- und Handelskammer
KAUSA	Koordinierungsstelle zur Ausbildung in ausländischen Betrieben
MÜSIAD e.V.	Verein unabhängiger Industrieller und Selbständiger
MWA	Ministerium für Wirtschaft und Arbeit
TIDAF e.V.	Verband türkisch-europäischer Selbstständigenvereine e.V.
TÜSIAD	Verband der Unternehmer und Geschäftsleute in der Türkei
ZfT	Stiftung Zentrum für Türkeistudien

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1	Ausländische und im Ausland geborene Erwerbspersonen in Deutschland, 2004	16
Abb. 2:	Aufbau der IHKn	26
Abb. 3:	Aufbau der Handwerksorganisation	28
Abb. 4:	Verteilung der Grundgesamtheit der türkischstämmigen Unternehmen auf Branchen	99
Abb. 5:	Schulabschluss in der Türkei	103
Abb. 6:	Schulabschluss in Deutschland.....	103
Abb. 7:	Häufigkeitswerte der Variable Bildungsgrad	105
Abb. 8:	Anzahl der Geschwister	108
Abb. 9:	Mittelwerte der Variable Persönliche Besuche.....	109
Abb. 10:	Kontakte via Telefon, Brief, E-Mail etc.....	110
Abb. 11:	Subjektive Schichtenzugehörigkeit.....	112
Abb. 12:	Zugehörigkeit zu türkischen Migrantenorganisationen	114
Abb. 13:	Zugehörigkeit zu deutschen Organisationen	116
Abb. 14:	Häufigkeitsverteilung der Variable „Vielfalt der Netzwerke in der Türkei“ und Stärke der Bindungen in die Türkei	118
Abb. 15:	Häufigkeitsverteilung der Variable Internationale Netze	119
Abb. 16:	Häufigkeitsverteilung der Variable Familiäre Bindung	120
Abb. 17:	Häufigkeitsverteilung Variable Kontakte mit türkischem Freundeskreis.....	121
Abb. 18:	Häufigkeitsverteilung der Variable Vielfalt türkischer Netzwerke in Deutschland	122
Abb. 19:	Häufigkeitsverteilung der Variable Stärke des Engagements in türkischen Organisationen	122
Abb. 20:	Häufigkeitsverteilung der Variable Kontakte mit deutschem Freundeskreis	123
Abb. 21:	Vielfalt der deutscher Netzwerke und Stärke des Engagements in deutschen Organisationen	124
Abb. 22:	Häufigkeitsverteilung der Variable Politikinteresse	125
Abb. 23:	Häufigkeitsverteilung Variable Integrationsgrad	129

Abb. 24:	Häufigkeitsverteilung der Variable Separationsgrad	130
Abb. 25:	Beschreibung der IHK	131
Abb. 26:	Vertrauen zu Institutionen	132
Abb. 27:	Frühere Arbeitslosigkeit der Befragten.....	138
Abb. 28:	Mitarbeiteranzahl der befragten Unternehmer	139
Abb. 29:	Mittelwerte der Variable Mitarbeiterverteilung	140
Abb. 30:	Ansprechpartner bei betrieblichen Problemen	142
Abb. 31:	Häufigkeitsverteilung der Variable Beratungsoffenheit.....	145
Abb. 32	Forschungsidee	149

1 Einleitung

Die Tendenz zu wirtschaftlicher Existenzgründung und Selbstständigkeit unter Zugewanderten gewann seit Mitte der 80er Jahre des 20. Jahrhunderts nicht nur das Interesse der Wissenschaft, sondern auch der wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Forschung. Erste Untersuchungen hierzu wurden bereits in der ersten Hälfte der 80er Jahre durchgeführt. Sie beschäftigten sich bei diesem Themenfeld jedoch mit der makroökonomischen Dimension der Selbstständigkeit von Migranten. Im Mittelpunkt standen die Anzahl der Selbstständigen und die der Betriebe, ökonomische Daten wie Umsätze, Beschäftigtenanzahl und Brancheninformationen. Bislang wenig Beachtung in den Sozialwissenschaften fand die Frage nach der strukturellen Integration von selbstständigen Migranten. Hierunter sind etwa Mitgliedschaften in der Industrie- und Handelskammer (IHK) oder in anderen Wirtschaftsorganisationen, eigene Unternehmerorganisationen und Netzwerke zu verstehen. Dies ist umso erstaunlicher, als von Seiten mehrheitsgesellschaftlicher Institutionen und Verbände immer wieder die Frage gestellt wurde, warum selbstständige Migranten die bestehenden institutionellen Netzwerke kaum oder nur gering in Anspruch nehmen. Um diesem Defizit Abhilfe zu verschaffen, sind Ende der 90er Jahre erste praxisorientierte Projekte initiiert und durchgeführt worden, die über die spezielle Zielgruppe selbstständiger Migranten Grundinformationen gewinnen wollten, um sie verstärkt und unter Berücksichtigung ihrer Besonderheiten ansprechen zu können. In vielen Branchen sind die Selbstständigen oder Unternehmer aufgrund gesetzlicher Bestimmungen Mitglieder der Wirtschaftskammern, treten jedoch als Nutzer dieser kaum in Erscheinung.

Dieses beobachtbare Missverhältnis zwischen wirtschaftlicher Aktivität und Organisationsgrad der ökonomischen wie politischen Interessenvertretung bildet den Ausgangspunkt für die hier vorliegende Untersuchung. Am Beispiel der türkischstämmigen Selbstständigen soll die Frage untersucht werden, inwieweit es sich um eine bislang ausgebliebene bzw. noch nicht vollendete strukturelle Integration dieser Zielgruppe handelt. Dementsprechend soll zum einen eine Antwort auf die Frage gesucht werden, ob die mehrheitsgesellschaftlichen Strukturen dieser Zielgruppe bekannt sind bzw. deren Besonderheiten berück-

sichtigt werden und sie aus diesem Grunde als Kunden kaum oder wenig in Erscheinung treten. Auf der anderen Seite stellt sich die Frage, inwieweit dieser Umstand auf einen Mangel an Informationen bei dieser Zielgruppe zurückzuführen ist oder ob gar eigene Netzwerke entstanden sind, die die entsprechenden Funktionen übernehmen.

Die vorliegende Arbeit stützt sich auf verschiedene Komponenten und Untersuchungsschritte. Eine wichtige Grundlage für empirische Daten bildet die konkrete Projektarbeit, die im Auftrag der Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen von 2002 bis 2003 im Rahmen des „FATIMA“-Projektes (**F**achkräftequalifizierung von **A**kademikern **T**ürkischer Herkunft in NRW – **I**ntegration als **M**ittel zur **A**ußenwirtschaftsförderung) durchgeführt wurde. Aufgrund der Projektmitarbeit der Autorin konnten nicht nur Einblicke in die Problemfelder gewonnen werden, sondern es gab darüber hinaus die Möglichkeit, schriftliches Material aus der Projektarbeit (Protokolle der Betriebsbesuche, Veranstaltungs- und Sitzungsdocumentation) wissenschaftlich auszuwerten. Zugleich wurde als fester Bestandteil dieses Projektes eine landesweite Untersuchung unter türkischstämmigen Selbstständigen vorgenommen, in deren Mittelpunkt ökonomische Daten standen; darüber hinaus wurden Daten zu Geschäftsbeziehungen, Kooperationen sowie Qualifikationsprofile erhoben. Die Daten dieser projektbegleitenden Untersuchung bilden einen Grundstock für die hier vorliegende Arbeit. Sie wurden, bezogen auf die Fragestellungen dieser Untersuchung, erneut ausgewertet. Ein weiterer zentraler Untersuchungsschritt war die Gewinnung quantitativer und qualitativer Daten im Rahmen zweier Erhebungen. Dies ist zum einen eine Befragung türkischstämmiger Selbstständiger. Im Zusammenhang einer telefonisch realisierten Erhebung mittels eines strukturierten Fragebogens wurden sowohl soziodemographische wie auch Daten zur wirtschaftlichen Situation, zur Einbindung und Nutzung bestehender Netzwerke mit den hierbei auftretenden Problemen gewonnen. Leitfadengesteuerte Experteninterviews stellten einen weiteren empirischen Schritt dar. Experten im Hinblick auf die Fragestellung der vorliegenden Arbeit waren sowohl Vertreter der institutionellen Strukturen (Ministerium für Wirtschaft und Arbeit, Industrie- und Handelskammer) und Vertreter türkischer Unternehmerorganisationen in NRW. Dieser empirische Teil sollte weitere Daten zur Intensität und Qualität von Kontakten, Kooperationen, und Vernetzungen liefern. Allerdings erwiesen sich diese Daten

als nur begrenzt auswertbar. Sie bilden keinen eigenen Abschnitt in dem Untersuchungsbericht, sondern sind in andere Untersuchungsabschnitte eingearbeitet worden.

Es gibt eine große Anzahl an Untersuchungen zu den unterschiedlichen Aspekten und Folgen der Migration in Deutschland und im Ausland. Hierunter sind Fragen der Lebens- und Bildungssituation, die Bedeutung der Religion in der Migration, Fragen der Partizipation, zur sozialen Integration, wirtschaftlichen Teilhabe, rechtlichen Situation und zu den Ursachen der Migration zu fassen.

Selbstständigkeit von Migranten in Deutschland ist verstärkt erst in den 80er Jahren aufgetreten. Aus diesem Grunde wurde die Wissenschaft auf dieses neue Phänomen erst ab Mitte der 80er Jahre aufmerksam. Erste Untersuchungen zu dem Themenfeld Selbstständigkeit sind beispielsweise Arbeiten von Blaschke/Ersöz² und Erichsen/Sen.³ Hierbei handelt es sich um erste Datenerfassungen zur Selbstständigkeit im Hinblick auf die Anzahl der Selbstständigen, Betriebsgröße, Rechtsform, Umsatz und die Mitarbeiterzahl. Diese frühen Untersuchungen konzentrierten sich vornehmlich auf regionale Entwicklungen, wie etwa den Ballungsraum Berlin oder auch NRW. Mit steigender Zahl der selbstständigen Migranten stieg in den 90er Jahren auch die Zahl der wissenschaftlichen Beiträge und erste umfangreichere Untersuchungen erfolgten. Auf dem Hintergrund dieser Entwicklungen wurde bereits in diesen Jahren die Beobachtung eines sozialstrukturellen Wandels innerhalb der Zugewanderten aus der Türkei gemacht. Selbstständigkeit unter Migranten wurde nunmehr vor dem Hintergrund der Binnendifferenzierung innerhalb einer Zuwanderungsgruppe als Entstehung eines neuen Mittelstandes gesehen.⁴

² Blaschke, Jürgen/Ersöz, Ahmet (1986): Die türkische Ökonomie in Berlin, „Forum – Zeitschrift für Ausländerfragen und Kultur“, Frankfurt am Main, Heft 1, S. 58 ff.

Blaschke, Jürgen/Ersöz, Ahmet (1987): Herkunft und Geschäftsaufnahme türkischer Kleingewerbetreibender in Berlin, in: Reihe Forschungsmaterialien: MIGRATION, Berlin.

³ Erichsen, Regine/Sen, Faruk (Juni 1987): Hinwendung zur Selbstständigkeit bei Gastarbeitern mit besonderer Berücksichtigung von Türken, Arbeitsdokument 1, S. 58 ff.

⁴ Goldberg, Andreas und Sen, Faruk (1993): Ein neuer Mittelstand? – Unternehmensgründungen von ehemaligen türkischen Arbeitnehmern in der Bundesrepublik Deutschland. „WSI-Mitteilungen“, Köln, Jg. 44, S. 163 ff.

Es lässt sich bereits die wachsende Bedeutung in ökonomischer wie auch integrationspolitischer Hinsicht beobachten. Zum einen werden umfangreiche empirische Erhebungen und Untersuchungen durchgeführt. Darüber hinaus wird Selbstständigkeit unter Migranten auch von der Politik stärker erkannt und gefördert, zum Beispiel in Gestalt von Modellprojekten zur Förderung und Integration von selbstständigen Migranten in bestehenden Wirtschaftsstrukturen (Sen/Goldberg 1996).⁵

Spätere Untersuchungen gehen auf spezifischere Aspekte der Selbstständigkeit unter Migranten ein. So beschäftigt sich etwa Hillmann (1993) mit der Tendenz zur Selbstständigkeit unter Zugewanderten weiblichen Geschlechts, den Migrantinnen.⁶ Kesen (1999)⁷ und auch Ottersbach (2003)⁸ gehen in ihren Veröffentlichungen auf die Teilgruppen einer Zuwanderungsgruppe (zum Beispiel Kurdinnen und Kurden) unter den Migranten aus der Türkei ein.

Weitere spezifische Untersuchungen haben den Teilaspekt der Berufsausbildung aufgegriffen. In dieser Zeit sind bundesweite Projekte wie etwa KAUSA (Koordinierungsstelle zur Ausbildung in ausländischen Betrieben) ins Leben gerufen worden mit dem Ziel, nichtdeutsche Selbstständige an das duale Berufsbildungssystem heranzuführen, um auch diese Gruppe in eine bildungspolitische wie auch soziale Verantwortung einzubinden. In diesen zeitlich befristeten Projekten wurden keine empirischen Erhebungen und Untersuchungen durchgeführt. Weitere Beispiele für praxisorientierte Projekte sind die „Beruflichen Qualifizierungsnetzwerke (kurz: BQN)“⁹, oder „Ausbildung meistern“.¹⁰

⁵ Vgl. Sen, Faruk/Goldberg, Andreas (Hrsg.) (1996): Türken als Unternehmer. Studien und Arbeiten des Zentrums für Türkeistudien, Band 18, Opladen.

⁶ Vgl. Hillmann, Felicitas (1998): Türkische Unternehmerinnen und Beschäftigte im Berliner ethnischen Gewerbe, Wissenschaftszentrum Berlin.

⁷ Vgl. Kesen, Nebi (1999): KurdInnen als UnternehmerInnen. In: NAVEND (Hrsg.): KurdInnen in der Bundesrepublik Deutschland. Ein Handbuch, Bonn, S. 325-337.

⁸ Vgl. Ottersbach, Markus (2003): Gesellschaftliche Karrieren kurdischer Selbstständiger in der Bundesrepublik Deutschland. In: Schock, Hermann und Santel, Bernhard (Hrsg.): Migration und ethnische Minderheiten, Band 1, Informationszentrum Sozialwissenschaften, S. 7-23.

⁹ Berufliche Qualifizierungsnetzwerke zur Förderung von Jugendlichen mit Migrationshintergrund. Vgl. hierzu www.bqnet.de.

¹⁰ „Ausbildung meistern“ wurde in Trägerschaft des Essener Zentrums für Türkeistudien in dem Projektzeitraum 1999 bis 2001 in Essen durchgeführt.

Jüngeren Datums sind Dissertationen, die sich mit spezifischen Einzelfragen beschäftigen. Ein Beispiel hierfür ist eine Untersuchung zur mikroökonomischen Dimension der Selbstständigkeit (Öztürk 2001).¹¹ Eine weitere Untersuchung ist die von Yavuzcan (2003).¹² Hierbei handelt es sich um eine komparative Untersuchung zur Personalrekrutierung bei türkisch- und iranischstämmigen Selbstständigen. Durch eine telefonische Befragung im Raum Köln kommt der Autor zu dem Ergebnis, dass türkische Geschäftsleute aufgrund größerer Netzwerke stärker innerhalb der eigenen Zuwanderungsgruppe Personal rekrutieren, als es bei iranischen Selbstständigen der Fall ist.

Bislang kaum Beachtung hat die Fragestellung gefunden, warum trotz kontinuierlich steigender Zahlen das Netzwerk der mehrheitsgesellschaftlichen Institutionen in der Wirtschaft (Industrie und Handelskammer, Handwerkskammer, Zentralverband des Deutschen Handwerks, Bundesverband der Deutschen Industrie, Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände) von türkischstämmigen Selbstständigen kaum oder nur wenig genutzt wird. Türkischstämmige Selbstständige sind gesetzlichen Bestimmungen folgend mehrheitlich Mitglieder der Industrie- und Handelskammern oder Handwerkskammern. Es wird jedoch beobachtet, dass die Mitgliedschaft überwiegend „passiv“ ist. So werden die Dienstleistungen, Beratungs- und Qualifizierungsangebote nur in geringem Maße in Anspruch genommen, obwohl Versuche seitens der Wirtschaftskammern unternommen wurden, den genannten Personenkreis stärker anzusprechen. Allerdings blieben bei diesen Versuchen verschiedene Aspekte hinsichtlich der Migrantengruppe unberücksichtigt, die eine Erklärung für diesen als „defizitär“ empfundenen Zustand sein könnten. Aus diesem Grunde sollen als ein maßgeblicher Erklärungsfaktor die soziostrukturellen Besonderheiten der selbstständigen Migranten untersucht werden. Ausgegangen wird davon, dass die fehlende Kenntnis und auch die fehlende Berücksichtigung der Spezifika dieser Zielgruppe den zu beobachtenden „defizitären“ Zustand verursacht haben könnten. Eine Analyse, die zugleich auf empirischer Grundlage die Er-

¹¹ Vgl. Öztürk, Riza: Eine mikroökonomische Analyse der Bestimmungsfaktoren für die Selbstständigkeit von Ausländern, Münster 2001.. Zugl.: Universität Bielefeld, Diss. 1999.

¹² Vgl. Yavuzcan, Ismail (2003): Ethnische Ökonomie, Zur Ausformung ethnischen Unternehmertums von Türken und Iranern in personalen Beziehungen, Verlag Dr. Kovac, Köln.

wartungen auf mehrheitsgesellschaftlicher wie auch auf Seiten der selbstständigen Migranten aufzeigt, könnte somit einen Beitrag dazu leisten, bislang ungenutzte Potenziale zu erschließen. Zugleich soll überprüft werden, inwieweit es sich bei der geringen Inanspruchnahme der Dienstleistungen um ein eher „migrantenspezifisches“ Phänomen handelt. Hierbei sei daran gedacht, dass die Wirtschaftskammern auch von mehrheitsgesellschaftlichen Mitgliedern nicht immer als Interessenvertretung gesehen werden. Dies bedeutet genauso, dass geprüft werden soll, inwieweit die geringere Nutzung der Angebotsstruktur der Wirtschaftskammern aus Informationsmangel herrührt oder ihre Erklärung vielmehr darin hat, dass eigene Netzwerke (informell, formell) ähnliche Funktionen übernehmen. Dies soll zugleich eine der Arbeitshypothesen der Untersuchung sein. Eigene Beobachtungen und Erfahrungen lassen erkennen, dass bei der Einbindung von Migranten in die institutionelle Struktur der Mehrheitsgesellschaft die Mittlerinnen und Mittler eine positive Rolle oder gar Schlüsselrolle spielen können. Mittler sind im Falle einer Zuwanderungsgruppe Angehörige dieser Gruppe. Hierbei spielt das Vertrauen eine zentrale Rolle. Auf Grundlage dieser Beobachtung wurde die Arbeitshypothese entwickelt, dass über den gezielten Einsatz von Mittlern aus der „eigenen“ Gruppe auf mittel- bis langfristige Sicht eine erfolgreiche Einbindung in die institutionelle Struktur ermöglicht werden kann. Um zu überprüfen, ob die These zutrifft, wurden bei der Erhebung der Daten entsprechende Fragen an die Interviewpartner gerichtet.

Zunächst werden im Kapitel 2 die theoretischen Ansätze erörtert, die bei der Untersuchung von Selbstständigkeit von Migranten zugrunde gelegt werden. „Erörterung“ ist an dieser Stelle auch in der Weise zu verstehen, dass aufgezeigt werden soll, ob sie für die in der Untersuchung relevanten Fragestellungen geeignet sind. Dieses Kapitel mündet in die Erörterung des bzw. der theoretischen Ansätze, die für die Fragestellungen als die geeigneteren festgelegt wurden. Hier wird dann die Entscheidung für eine Kombination zweier theoretischer Zugänge erläutert werden.

Bevor auf das eigentliche Thema eingegangen wird, sollen zunächst in Übersicht die migrationsspezifischen Besonderheiten als Rahmenbedingungen für die ökonomische Integration in einem eigenständigen Kapitel behandelt werden. Nur so werden die spezifischen Besonderheiten und die Einflussfaktoren

erkennbar, die hinsichtlich der Integration dieser Gruppe eine Rolle spielen. Hierzu gehören beispielsweise Migrationsursachen und Migrationshintergründe. Für den Grad der Integrationsorientierung und der Integrationsbemühungen ist es wichtig zu wissen, ob Migranten für einen nur temporären Aufenthalt in das Land gekommen sind oder von vornherein mit der Absicht der dauerhaften Niederlassung (Einwanderung). Ferner gilt für einen – wenn auch kleineren – Teil, dass sie nicht willentlich und mit einem festen Plan migriert sind, sondern die Push-Faktoren beispielsweise politischer Natur sein können. Weitere Faktoren, die die Orientierung und die Möglichkeiten der Migranten beeinflussen, sind in der geographischen Herkunft zu suchen. Hiermit ist gemeint, ob eine Person bereits vor der Migration in einem städtischen oder ländlichen Umfeld und unter welchen sozialen Bedingungen sie gelebt hat. Genauso wichtig ist natürlich die Bildungsorientierung. Hinsichtlich der Integrationspotenziale einer Person ist der Bildungsgrad ein relevanter Faktor nicht allein für die Zuwanderungsgeneration selber, sondern auch für die nachfolgende Generation, die im Zuwanderungsland geboren wird und/oder dort aufwächst. Nicht unerheblich für die Orientierung wie auch die faktischen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt und in der Wirtschaft ist der rechtliche Status einer Person. Hierunter fallen, bezogen auf selbstständige Erwerbstätigkeit, etwa gesetzliche Bestimmungen, die diese beschränken. Gesetzliche Bestimmungen oder auch Beschränkungen bestehen zudem hinsichtlich der Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit. Hiermit ist die Anerkennung der Bildungs- und Ausbildungsabschlüsse gemeint. In einzelnen Branchen ist sogar das Vorhandensein der heimischen Staatsbürgerschaft die Voraussetzung für die Zulassung zur Berufsausübung. Ebenfalls relevant ist die Frage der Staatsbürgerschaft, mit der durch einen rechtlichen Vorgang der politische Status einer Person verändert ist. Erst durch den Besitz der Staatsbürgerschaft wird man zum politisch gleichgestellten Menschen. Es ist wissenschaftlich lohnend zu überprüfen, ob diese rechtliche Gleichstellung auch die Orientierung im Zuwanderungsland beeinflusst, wie etwa – bezogen auf das Thema der Untersuchung – die Nutzung der mehrheitsgesellschaftlichen Strukturen.

Es muss differenziert werden, welcher Unternehmergeneration eine Person angehört. Diese Differenzierung hebt nicht alleine auf den Altersunterschied ab, sondern auch auf das Land, in dem eine Person sozialisiert wurde. Um es mit

einem Beispiel zu verdeutlichen: Die Ausgangssituation einer Person, die ihre schulische und berufliche Bildung im Zuwanderungsland erhalten hat und dort sozialisiert wurde, ist eine andere als die einer Person, bei der dies vor der Migration im Herkunftsland geschehen ist. In gleichem Maße ist im Migrationskontext die Aufenthaltsdauer einer Person als Einflussfaktor in Betracht zu ziehen.

Zugleich ist zu prüfen, wie sich der soziale Status einer Person als Einflussfaktor im Wirtschaftsleben auswirkt. In Betracht gezogen wird der soziale Status im Herkunftsland vor der Zuwanderung sowie im Zuwanderungsland. Der letztgenannte umfasst zwei Dimensionen. Eine ist – insbesondere angesichts zunehmend beobachtbarer Binnendifferenzierung – der soziale Status innerhalb der Zuwanderungsgruppe. Die weitere Dimension bezieht sich auf den Status der Zuwanderungsgruppe bzw. der Zugewanderten allgemein in Relation zur Mehrheitsgesellschaft. So sind eigenethnische Strukturen zum einen natürlich aus einer eigenen Bedürfnisstruktur heraus erklärbar, sie können aber auch als Ausdruck einer tatsächlichen oder als solcher wahrgenommenen gesellschaftlichen Exklusion oder auch Diskriminierung entstehen und sich auch konsolidieren. Wie die seit Jahren andauernden Diskurse auf den verschiedenen Ebenen (Medien, Politik, Wissenschaftsbetrieb) zeigen, ist auch die Zugehörigkeit zu einer anderen Religion als Einflussfaktor zu berücksichtigen. Dies gilt in gleicher Weise für die Binnensicht und Selbstwahrnehmung der Angehörigen dieser anderen Religion. Auf diesen Faktor wird deshalb nicht nur in diesem Kapitel eingegangen. Berücksichtigung fand er auch im empirischen Teil dieser Untersuchung, wie weiter unten ausgeführt wird. Zudem spielt der Grad bzw. die Ausprägung der Religiosität auch in anderer Hinsicht eine Rolle. Hier soll darauf hingewiesen werden, dass insbesondere in den 90er Jahren eigene Organisationsstrukturen religiös orientierter selbstständiger Migranten entstanden sind, unabhängig von der ohnehin schon existierenden religiösen Infrastruktur. Dies sind Unternehmervereine religiös orientierter Muslime. Zu prüfen wäre ferner, ob konfessionelle bzw. quasi-konfessionelle Differenzierungen innerhalb der hier untersuchten Zuwanderungsgruppe sich auf wirtschaftliche Aktivitäten, Organisationsformen und Netzwerke auswirken.

Im darauf folgenden Kapitel wird der Fokus auf die institutionelle Struktur und die Organisationsstruktur als Bezugsrahmen für die in ihnen wirkenden Akteure

im Wirtschaftsleben gerichtet. Auch hierbei werden sowohl Institutionen und Akteure auf mehrheitsgesellschaftlicher Ebene als auch auf Seiten der untersuchten Zuwanderungsgruppe berücksichtigt. Auf Seiten der Mehrheitsgesellschaft werden die Wirtschaftsorganisationen und Verbände funktional charakterisiert. Hierzu gehört die Darstellung der Aufgaben und der Zielgruppen. Auf der anderen Seite werden die Organisationen (Dachverbände, lokale Einzelorganisationen von Selbstständigen) der Zuwanderungsgruppe dargestellt, die im Wirtschaftsleben als Akteure auftreten. Hierbei wird auf die Vollständigkeit geachtet und deren Besonderheiten aufgezeigt, um ihre faktische und potenzielle Bedeutung in Netzwerken herauszustellen. Dies soll nicht nur schematisch erfolgen, sondern zugleich analytisch.

Bei den folgenden Kapiteln handelt es sich um den Hauptteil der Untersuchung, die sich auf zwei empirische Erhebungen stützt. Im ersten Kapitel des Hauptteils (Kapitel 8) wird die Methodenauswahl begründet und das methodologische Vorgehen wird dargelegt. Als erster empirischer Schritt wurde eine telefonische Befragung durchgeführt. Aus forschungspragmatischen Gründen wurde ein überwiegend standardisierter Fragebogen entwickelt, mit dem Daten zur sozialen, wirtschaftlichen Situation, zur Erfassung bestehender und genutzter Netzwerke, zur Bedeutung von persönlichem und institutionellem Vertrauen sowie zur Bedeutung der Religion erhoben wurden. Bei der Grundgesamtheit handelt es sich um türkischstämmige Mitglieder der IHKn in Nordrhein-Westfalen. Die Befragung aller türkischstämmigen Selbstständigen, die in anderen Wirtschaftsorganisationen (HWK) Mitglied sind, hätte den Rahmen der Untersuchung gesprengt. Bei der Auswahl der Befragten konnte auf eine Stichprobe zurückgegriffen werden, die bereits in einem zuvor von der Autorin durchgeführten Projekt genutzt werden konnte. Repräsentativität im klassisch empirischen Sinne war aufgrund der beschränkten Erfassungskriterien der Mitglieder von vornherein ausgeschlossen. „Repräsentativität“ in der vorliegenden Untersuchung beschränkt sich auf die landesweite Befragung türkischstämmiger Selbstständiger im IHK-Bereich und die Erfassung der Bandbreite der Branchen. Als Auswahlkriterium für die Einbeziehung in die Befragung wurden eine Mindestmitarbeiterzahl von zwei und eine Betriebsexistenz von mindestens zwei Jahren festgelegt. Eine noch kleinere Mitarbeiteranzahl und eine geringere Betriebsdauer hätten bei der Fragestellung wenig Sinn gemacht, weil davon auszuge-

hen ist, dass bei einer geringen Betriebsdauer zu wenig Erfahrungswissen vorzuweisen ist. Die Festlegung einer Mindestbetriebsgröße von mindestens zwei Mitarbeitern wurde festgelegt, um bestimmte Branchen auszuschließen, die hinsichtlich der Fragestellung der Untersuchung irrelevant sind. Dies sind, um ein Beispiel zu nennen, Branchen im Einzelhandel (Kioske), bei denen davon auszugehen ist, dass bilaterale Kooperationen keine Rolle spielen. Aus zeitlichen Gründen ist es leider nicht möglich gewesen, Mitglieder anderer Wirtschaftsverbände (HWK) einzubeziehen.

Als ein weiterer empirischer Schritt der Untersuchung wurde eine Expertenbefragung durchgeführt. Unter Experten sind im Untersuchungszusammenhang Akteure zu verstehen, die im institutionellen und Organisationsbereich tätig sind und als solche Aussagen über die Funktionen von Netzwerken, ihre Potenziale und die Einbindung von Selbstständigen in diese Netzwerke machen können. Zugrunde gelegt wurde ein teilstrukturierter Leitfaden, der Fragen zur Organisation beinhaltet, in der der befragte Experte bzw. die Expertin tätig ist. Hierzu gehören beispielsweise die Zielsetzungen und die Arbeitsschwerpunkte der Organisationen. Zugleich wurde nach Kooperation mit anderen Organisationen und Institutionen gefragt. Ferner wurden die Experten gefragt, welche Maßnahmen zur Erreichung der Zielgruppe und zur Sicherstellung der Partizipation durchgeführt werden. Einen weiteren thematischen Block in dem Leitfaden bildete die Rolle von Netzwerken. Der Netzwerk-Begriff ist hier im Sinne von Kooperationen mit Institutionen und Organisationen zu verstehen. Ein wichtiger Aspekt der Netzwerkarbeit im Sinne von Kooperationen ist die Kontinuität und die Verbindlichkeit von Zusammenarbeit. Leider blieben die von der Expertenbefragung erhofften Daten und Erkenntnisse hinter den Erwartungen zurück. Kooperationen der Unternehmerorganisationen beschränken sich auf die Durchführung von gemeinsamen Veranstaltungen und die Veröffentlichung von Projektflyern. Festgestellt werden konnte auf Grundlage der Befragung, dass die Experten eine Funktion im Gesamtnetzwerk wahrnehmen, indem sie bei spezifischen betrieblichen Problemen an die Fachstellen weiterleiten. Eine Kontinuität in der Zusammenarbeit ist, wie die Expertenbefragung ergab, nicht vorhanden, so dass der Aspekt der Verbindlichkeit in der Kooperation nicht gegeben ist. Dennoch wurden relevante und interessante Einzelergebnisse in den vorliegenden Text eingearbeitet.

Die Ergebnisse der Untersuchungsschritte sind in systematisierter Form in das darauf folgende Kapitel eingearbeitet worden. In einem ersten Unterabschnitt werden die soziodemographischen Daten auf Grundlage der Auswertung dargestellt. Hierzu gehören hauptsächlich quantitative Daten zu Alter, Geschlecht, Familienstand, Herkunftsregion, Aufenthaltsdauer, Migrationsgrund, Bildungsgrad, Rechtsstatus (Aufenthaltsstatus, Staatsbürgerschaft) und Einkommen.

Im Anschluss daran folgen die Ergebnisse des Befragungsteils zum Vertrauensgrad zu öffentlichen Einrichtungen im Zuwanderungs- und Herkunftsland. Hierbei treten, wie die Auswertung zeigt, signifikante Unterschiede in Erscheinung, die den hypothetischen Annahmen nicht entsprechen.

Einen weiteren Block der Auswertung bilden Daten zur sozialen Lebenssituation der Befragten. An dieser Stelle werden Ergebnisse dargestellt, welche Aufschlüsse über das familiäre Netzwerk und seine Bedeutung sowohl im Herkunftsland als auch im Zuwanderungsland liefern. Im Weiteren werden die Ergebnisse zum subjektiv empfundenen Vertrauen zu jeweiligen Segmenten der eigenen Zuwandergruppe als auch zu Institutionen der Mehrheitsgesellschaft im Zuwanderungsland präsentiert.

Ein weiterer Befragungsteil bezieht sich auf die Religions- bzw. Konfessionszugehörigkeit. Hierbei ging es unter anderem darum herauszubekommen, ob und in welchem Maße die religiöse Orientierung bzw. die Intensität der Religiosität die Einbindung in Netzwerke beeinflusst.

Als eine weitere Dimension der Einbindung in Netzwerke wurden auch Fragen zu den Freizeitaktivitäten gestellt, deren Ergebnisse in dem Kapitel eigenständig und deskriptiv dargestellt werden. Auch hierbei wurde zwischen eigenethnischen Freizeitaktivitäten und der Partizipation an mehrheitsgesellschaftlichen Angeboten unterschieden.

Der nächste Unterabschnitt behandelt das Thema der politischen Einstellungen und der Partizipation an der Gesellschaft. Die Fragen hierzu bezogen sich ausschließlich auf das Zuwanderungsland und sollen Daten zur Einbindung in die politischen Netze und deren Rolle erbringen. Des Weiteren geben sie empirische Aufschlüsse über die (politische) Integration in das Zuwanderungsland.

Einen eigenständigen Block bilden Ergebnisse zu wirtschaftlichen Aktivitäten. Diese umfassen Daten zum Umsatz, zur Rechtsform, zur Mitarbeiterzahl und deren Nationalität, Export und Betriebsfinanzierung. Hierzu gehören auch Daten zur Inanspruchnahme von Hilfestellungen bei betrieblichen Problemen seitens der entsprechenden Organisationen und Institutionen. Außerdem geben die erhobenen Daten Aufschluss über Geschäftsbeziehungen und die Art der Beziehung. Einen weiteren empirischen Datenblock bilden Zahlen zur Ausbildungsbereitschaft und zur diesbezüglichen Inanspruchnahme von Hilfestellungen und Angeboten.

In dem darauf folgenden Kapitel 8 erfolgt die eigentliche Analyse der empirischen Befunde. Unter Analyse sind die Darstellung der Zusammenhänge zwischen soziodemographischen Merkmalen und die Einbindung, die Nutzung und das Vertrauen in die Netzwerke zu verstehen. Analysiert wird in diesem Abschnitt, welche konkreten Korrelationen zwischen soziodemographischen Daten im Einzelnen bzw. Merkmalskombinationen Zusammenhänge zur Einbindung in Netzwerke oder auch die Nutzung erkennen lassen. Überprüft wird auch, in welchem Maße soziodemographische Merkmale die Dimension des Vertrauens in eigene und mehrheitsgesellschaftliche Netzwerke beeinflussen. Als weitere Analysedimension werden Korrelationen der verschiedenen Netzwerkfaktoren untereinander – unabhängig von soziodemographischen Besonderheiten – genauer untersucht. So kann beispielsweise empirisch aufgezeigt werden, dass einzelne Faktoren im Bereich der Netzwerke und des sozialen Kapitals untereinander positive Auswirkungen auf den Faktor Vertrauen in Institutionen begünstigen, obwohl soziodemographische Merkmale eher ungünstig scheinen.

In einem weiteren Schritt werden in der Analyse der Daten Zusammenhänge dargestellt. Hierbei werden die soziale wie auch die wirtschaftliche Integration auf Grundlage der Ergebnisse der Datenanalyse bewertet. Als Indikatoren für eine erfolgreiche soziale und wirtschaftliche Integration werden nicht allein quantitative Befunde soziodemographischer Natur, sondern gemäß dem der Untersuchung zugrunde gelegten theoretischen Ansatz auch das soziale Kapital und das Vertrauen in die Netzwerke (eigenethnische, mehrheitsgesellschaftliche Institutionen) als Indikatoren und somit auch als Bewertungskriterien zugrunde gelegt.

Multivariate Datenanalyse bedeutet zugleich, dass die Zusammenhänge zwischen soziodemographischen Merkmalen und Ausprägungen in Beziehung gesetzt werden zur Einbindung und Nutzung von Netzwerken und der subjektiven Einschätzung des Vertrauens zu eigenethnischen und mehrheitsgesellschaftlichen Organisationen und Institutionen. Analysiert werden sollen auch der Grad der eigenethnischen Orientierung (Kontakte zu eigenethnischen Unternehmernetzwerken, familiäre Netzwerke, deutsch-türkisch Netzwerke) sowie die wirtschaftliche Integration, gemessen an der Ausbildungsquote und der Beschäftigungsstruktur. Ferner wird die kulturelle und auch identifikatorische Integration anhand der Variablen Sprachkenntnisse, Einstellungen zur Mehrheitsgesellschaft und Lebensstile gemessen werden. Außerdem wird die soziale Integration an den Merkmalen Zugehörigkeit zu Netzwerken (allgemein) und Stärke der Einbindung analytisch betrachtet. Es soll festgestellt werden, wie sich religiöse Bindung und auch Ausprägungen der Religiosität auf die Integration auswirken.

Im Anschluss an die Arbeit finden sich die Bibliographie, die Fragebögen und die Leitfadengespräche. Außerdem werden die Auswertungsergebnisse des empirischen Teils in den Anhang aufgenommen.

Aus Gründen der Verständlichkeit wurde in der Arbeit darauf verzichtet, jeweils beide Geschlechter explizit zu erwähnen und ausschließlich die männliche Form gewählt. Selbstverständlich soll dies keine Diskriminierung darstellen.

2 Untersuchungsgegenstand

2.1 Geschichte der türkischstämmigen Selbstständigen in Deutschland

Seit Jahren steht das Thema „Ausländer“ im Mittelpunkt gesellschaftspolitischer Auseinandersetzungen. Gegenwärtig leben nach den Angaben des Statistischen Bundesamtes 15,3 Millionen¹³ Menschen mit einem Migrationshintergrund in der Bundesrepublik Deutschland. In diese Gruppe sind Migranten eingeschlossen, die aus den ehemaligen Anwerbestaaten Italien, Spanien, Griechenland, Türkei, Marokko, Portugal, Tunesien und Jugoslawien und ehemaligen Ostblockstaaten stammen. Der Anteil der Migranten an der Gesamtbevölkerung (82,5 Millionen)¹⁴ beträgt 18,6 %.

Innerhalb der Zugewandertengruppen bilden türkischstämmige Menschen in mehrerlei Hinsicht eine Besonderheit. Gemäß OECD-Bericht „Die Arbeitsmarktintegration von Zuwanderern in Deutschland“ (2005)¹⁵ bilden Türkinnen und Türken einerseits die größte Zuwanderergruppe ausländischer Nationalität in Deutschland. Die zweitgrößte Gruppe sind Zugewanderte aus dem ehemaligen Jugoslawien. Die drittgrößte Gruppe sind Zugewanderte aus Italien.

Zu beachten sind im internationalen Vergleich die relativ niedrigen Erwerbsquoten der Zugewanderten in Deutschland. Sie werden im Wesentlichen auf die sehr niedrigen Erwerbsquoten der Migrantenfrauen zurückgeführt, unter denen wiederum die türkischen Frauen mit einer Erwerbsquote von derzeit unter 40 % – nur etwas mehr als die Hälfte der Erwerbsquote der türkischen Männer – besonders hervorstechen.

Zur Entwicklung der Arbeitsmarktsituation von Personen mit Migrationshintergrund führt der OECD-Bericht aus:

„Im Vorfeld der Einführung des neuen Zuwanderungsgesetzes wurde der Arbeitsmarktintegration von Migranten in den letzten Jahren wachsende Aufmerksamkeit geschenkt. Bis Anfang der neunziger Jahre war die Ar-

¹³ Statistisches Bundesamt, Mikrozensus, 2005.

¹⁴ Ebd.

¹⁵ Vgl. OECD-Bericht „Die Arbeitsmarktintegration von Zuwanderern in Deutschland“ (2005), S. 16. Im Internet unter <http://www.oecd.org/dataoecd/62/12/35796774.pdf>

beitsmarktsituation der im Ausland geborenen Bevölkerung relativ günstig und entsprach in etwa derjenigen der in Deutschland Geborenen. Eine beachtenswerte Ausnahme sind Migrantinnen, deren Beschäftigungsquoten schon immer sehr niedrig waren. Innerhalb dieser Gruppe stechen die türkischen Frauen hervor, deren Beschäftigungsquoten mit weit unter 40 % besonders niedrig sind. In den letzten zehn Jahren fielen die Integrationsergebnisse der Immigranten indessen weniger günstig aus. Dies ist mit der wirtschaftlichen Stagnation verbunden, die Deutschland seither – außer in den Jahren zwischen 1998 und 2000 – erlebt hat. Diese wirtschaftliche Stagnation setzte zu einem Zeitpunkt ein, als ein besonders starker Migrantenzustrom verzeichnet wurde.

Die Ausländer – und insbesondere die Türken – waren vom Rückgang der Beschäftigungsniveaus zwischen 1992 und 1997, d.h. während und nach der Rezession in Deutschland Anfang der neunziger Jahre, am stärksten betroffen: Während die Beschäftigungsquote der Deutschen um 3 Prozentpunkte zurückging, sank diejenige der ausländischen Bevölkerung um rund 10 Prozentpunkte (..) Zwischen 1997 und 2001 – d.h. während des Konjunkturaufschwungs – verringerte sich die Differenz zwischen Deutschen und Ausländern wieder. Allerdings ist seit 2001 parallel zur Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage wieder eine starke Abnahme der Beschäftigungsquoten der ausländischen Bevölkerung zu verzeichnen, und die Differenz zwischen den Beschäftigungsquoten der beiden Gruppen ist derzeit fast genauso groß wie 1997. [...]“¹⁶

Interessant hinsichtlich der Frage der Arbeitsmarktintegration verschiedener Gruppen in Deutschland sind auch die Daten aus der Europäischen Arbeitskräfteerhebung, die in folgender Tabelle deutlich werden:

¹⁶ OECD-Bericht, 2005, S. 22.

Abb. 1. Ausländische und im Ausland geborene Erwerbspersonen in Deutschland, 2004

Staatsangehörigkeit	Geburtsort in Deutschland	Geburtsort im Ausland	Insgesamt
Deutsche	In Deutschland geborene Deutsche (83,3%)	Aussiedler + eingebürgerte Zuwanderer + Kinder im Ausland lebender Deutscher (6,6%)	89,9%
Nicht-Deutsche	Zweite Generation (2,0%)	Zuwanderer mit ausländischer Staatsangehörigkeit (8,1%)	10,1%
Insgesamt	85,3%	14,7%	100%

Quelle: Europäische Arbeitskräfteerhebung.

Im folgenden Kapitel wird ein historischer Abriss des Themas vorgenommen und der rechtliche Rahmen (Entwicklung) abgesteckt.

Die Ausländerpolitik der Bundesregierung ist in vier Phasen zu unterteilen. Sie beginnt mit der Anwerbung bis zum Anwerbestopp. Danach folgte die Konstituierungsphase von 1973 bis 1980. In diesen Zeitraum fallen auch erste Integrationskonzepte. 1973 beginnt die Bundesrepublik mit der restriktiven Ausländerpolitik und der Rückkehrförderung. Das Ausländergesetz von 1991 schafft für Ausländer immer noch keine Rechtssicherheit hinsichtlich des Aufenthalts und der Familienzusammenführung.

2.2 Integrationspolitik

2.2.1 Integrationskonzepte in den Jahren 1979 und 1980

Maßgeblich für Selbstständigkeit von Zugewanderten sind die rechtlichen Rahmenbedingungen.

Da viele ausländische Arbeitnehmer schon seit 10 bis 15 Jahren in der Bundesrepublik lebten und ihre Familien nachholten, waren sie in einer faktischen Einwanderungssituation.¹⁷ In den 60er und 70er Jahren entwickelten sie zunehmend ihre Infrastruktur und eröffneten unter anderem Geschäfte, Restaurants, Moscheen oder Übersetzungsbüros.¹⁸

¹⁷ Wilkening (1997): S. 30.

¹⁸ Ebd., S. 30

Heinz Kühn (SPD), der erste Ausländerbeauftragte der Bundesregierung und ehemalige Ministerpräsident von Nordrhein-Westfalen, kritisierte Ende der 70er Jahre die bis dahin praktizierte Ausländerpolitik, „die zu sehr von arbeitsmarktpolitischen Gesichtspunkten geprägt“ gewesen sei. Er forderte die Anerkennung der „faktischen Einwanderung“ und ein Kommunalwahlrecht für Ausländer. Die Bundesregierung blieb 1980 mit ihrem Beschluss zur Ausländerpolitik jedoch weit hinter den Forderungen ihres eigenen Ausländerbeauftragten zurück. Sie lehnte zum Beispiel Kühns Vorschlag für ein Ausländerwahlrecht und Einbürgerungserleichterungen für die ausländischen Jugendlichen ab.¹⁹

Die zweite Ausländerbeauftragte der Bundesregierung (1981-1991), Liselotte Funcke (FDP), stellte in Zusammenhang mit den Perspektiven der künftigen Entwicklung fest: „Die zukünftige Entwicklung wird in Deutschland ähnlich wie in allen vergleichbaren Nachbarländern gekennzeichnet sein von einer ständigen Wanderungsbewegung von Süden nach Norden und in Europa von Osten nach Westen. Diese Bewegung ist unaufhaltbar. Nach vorsichtigen Schätzungen haben bisher rund 50 Millionen Menschen ihre angestammten Wohnsitze verlassen“.²⁰

In ihrer Rücktrittserklärung vom Amt der Ausländerbeauftragten der Bundesregierung schrieb sie: „Besonders erschwert wird die Arbeit meines Amtes durch die mangelnde Unterstützung seitens der Bundesregierung und der politischen Parteien. (...) Zudem befinde ich mich in der Schwierigkeit, als Beauftragte der Regierung zu internationalen Kongressen, Seminaren und Round-Table-Gesprächen eingeladen zu werden, um die deutsche Seite zu vertreten, ohne Konzepte der Bundesregierung zu den Fragen der Integration und der fortschreitenden Zuwanderung zu kennen. Ich gebe daher, sehr geehrter Herr Bundeskanzler, mein Amt nicht zuletzt auch darum zurück, damit Anlass besteht, die Integrationspolitik sowie die Gestaltung, Ausstattung und Abstützung des Amtes neu zu überdenken und den gegebenen Aufgaben entsprechend

¹⁹ Meier-Braun, Karl-Heinz (1995): 40 Jahre „Gastarbeiter“ und Ausländerpolitik in Deutschland. In: PUZ, 25. August 1995, S. 17.

²⁰ Funcke in: Bade, Klaus (1992): Deutsche im Ausland – Fremde in Deutschland: Migration in Geschichte und Gegenwart, S. 170.

zeitgemäß anzupassen. Ohne Verbesserungen und Ergänzungen kann die gestellte Aufgabe nicht erfüllt werden. Es ist vielmehr zu befürchten, dass die zunehmende Beunruhigung in der deutschen und die Enttäuschungen in der ausländischen Bevölkerung zu Entwicklungen führen, die immer schwerer beherrschbar werden“.²¹

2.2.2 Restriktive Ausländerpolitik und Rückkehrförderung in den Jahren 1981 bis 1989

Aus Furcht vor sozialen und politischen Spannungen und um nicht den gesellschaftlichen Frieden zu gefährden, erließ die Bundesregierung am 2. Dezember 1981 ein Konzept zur Begrenzungs politik. In deren Folge wurde das Familienzusammenführungsalter für Kinder aus den entsprechenden Familien auf 16 Jahre herabgesetzt.²²

Seit 1982 hatte die Ausländerpolitik der Bundesregierung folgende Schwerpunkte: Beibehaltung des Anwerbestopps, Förderung der Rückkehrbereitschaft und Integrationsangebote für die hier lebende ausländische Bevölkerung.²³

Als Folge der Rückkehrförderung verließen 1984 etwa 300.000 Arbeitsmigranten mit ihren Familien die Bundesrepublik. „Dadurch, dass der Arbeitgeberanteil nicht ausgezahlt wurde, trugen die zurückkehrenden Arbeitnehmer in Höhe von etwa drei bis vier Milliarden DM zur Stabilisierung der Rentenversicherung und durch den Export ihrer Arbeitslosigkeit zur Entlastung der Arbeitslosen- und Kurzarbeitergeldkassen bei“, stellt Wilkening fest²⁴ Die Rückkehrpolitik hat nur teilweise die von der Politik erhofften Ziele erreicht.²⁵

²¹ Funcke an Bundeskanzler Helmut Kohl, Bonn, 17.06.1991. In: Bade, 1992, S. 171.

²² Vgl. Meier-Braun (1995): S. 17.

²³ Wilkening, 1997, S. 30.

²⁴ Ebd., S. 30.

²⁵ Zft-Studie (1996): Zahlen Abwanderung.

2.2.3 Das neue Ausländergesetz von 1991

Zu Beginn der 90er Jahre kam es zu einer weiteren Änderung des Ausländerrechts. Am 26. April 1990 verabschiedete der Bundestag mit den Stimmen der Koalitionsfraktionen von CDU/CSU und FDP und gegen die der Opposition von SPD und GRÜNEN ein neues Ausländerrecht. „Während die Opposition von einem nationalistisch geprägten Abschottungsgesetz sprach, unterstrichen Abgeordnete der Koalition, dass die in der Bundesrepublik Deutschland lebenden Ausländer klare Rechtsansprüche auf einen gesicherten Aufenthalt und Familiennachzug erhalten“.²⁶ Bundesinnenminister Wolfgang Schäuble beispielsweise bezeichnete das Gesetz als „einen fairen Ausgleich zwischen den Hoffnungen und legitimen Erwartungen der in Deutschland lebenden Ausländer und den Interessen der deutschen Bevölkerung“²⁷

Am 1. Januar 1991 trat das neue Ausländergesetz in Kraft. Es stieß auf heftige Kritik, weil es zum Teil auf wohlmeinende Formulierungen beschränkt blieb. Beispielsweise bemängelte die Ausländerbeauftragte des Berliner Senats, Barbara John (CDU), dass vor allem Fragen der Aufenthaltsberechtigung eher schlechter als besser geregelt seien. Aber gerade junge Ausländer, die am Beginn ihrer beruflichen Laufbahn ständen, bräuchten unbedingt Aufenthaltsicherheit. Außerdem kritisierte John, dass die Möglichkeiten einer erleichterten Einbürgerung oder gar Doppelstaatsangehörigkeit unzureichend gelöst seien.²⁸

Das neue Ausländergesetz, das den Anwerbestopp festschrieb, sah im Falle des Arbeitskräftemangels auf dem Arbeitsmarkt die Möglichkeit vor, dass sich die Wirtschaft ausländische Arbeitskräfte nach dem Rotationsprinzip beschaffen kann.²⁹

²⁶ Prantl, in: Bade (1992): S. 62.

²⁷ Ebd., S. 62

²⁸ Vgl. Meier-Braun, in: Puz 1995, S. 18.

²⁹ Vgl. ebd. S. 18

2.2.4 Das Ausländergesetz vom 01.01.1991 – Die rechtlichen Rahmenbedingungen

Nach Beschluss des Deutschen Bundestages wurde am 26.04.1990 ein umfassendes Gesetz zur Neuregelung des Ausländerrechts verabschiedet. Zu diesem gehörte die völlig neue Fassung des Ausländergesetzes (AuslG), welches am 01.01.1991 in Kraft trat. Grundsätzlich stellt sich die Frage, für welchen Personenkreis dieses Gesetz galt. „Als Ausländer bezeichnet man dem ursprünglichen Wortsinn nach einen Menschen, dessen Lebensmittelpunkt sich außerhalb des Landes befindet und der daher nicht zu diesem Land und seiner Gesellschaft gehört“.³⁰

Gemäß § 1 II AuslG ist jedoch jeder Ausländer, der nicht Deutscher im Sinne des Art. 116 I GG ist. Nach Art. 116 I GG ist Deutscher, wer die deutsche Staatsangehörigkeit besitzt oder als Flüchtling oder als Vertriebener deutscher Volkzugehörigkeit oder als dessen Ehegatte oder Abkömmling im Gebiete des deutschen Reiches nach dem Stand vom 31. Dezember 1937 Aufnahme gefunden hat. Artikel 116 I GG beinhaltet also im Wesentlichen das, was die Abstammungsregelung (Blutrechtsregelung) genannt wird. „Ausländer im Rechtsinn sind somit viele Inländer, die als so genannte Gastarbeiter in dieses Land einwanderten und ihre Familienangehörigen.“³¹ Das Ausländerrecht galt also als Sonderrecht für in Deutschland zum Teil dauerhaft lebende Menschen. Dieses Gesetz fand jedoch keine Anwendung auf Personen, die in § 2 II AuslG mit Verweis auf andere Gesetze aufgeteilt sind. Nach § 2 II AuslG galt dieses Gesetz nur beschränkt für so genannte EG-Bürger, so dies im Einklang mit den europäischen Rechtsnormen stand.

Im Vergleich zum Ausländergesetz vom 01.10.1965, welches nur wenige ausländerpolitische Entscheidungen traf, beinhaltet das Ausländergesetz von 1990 inhaltliche Entscheidungen über den Aufenthalt von Ausländern. Es ist umfang-

³⁰ Rittsieg, Helmut (1996), in: Deutsches Ausländerrecht 1996, 11. Aufl. S. IX.

³¹ Ebd., S. IX.

reicher, detaillierter und komplizierter geworden und für die Betroffenen schwer verständlich.

Im Folgenden werden einige Regelungen des geltenden eingeführten Gesetzes aufgeführt.

Durch die Hintergründe, die zur Anwerbung führten, die Anwerbepaxis und die rechtlichen Situation wird deutlich, dass Arbeitsmigranten nur aufgrund der ökonomischen Bedürfnisse nach Deutschland geholt wurden, ohne dass Integrationskonzepte für den dauernden Verbleib entwickelt wurden. Es existierte seitens der Politik nicht die Bereitschaft, „Ausländer“ als gleichberechtigte Bürger anzusehen und ihnen die rechtliche Gleichstellung zu gewähren. Die Ausländerpolitik wird durch die deutschen Arbeitsmarktsinteressen bestimmt und nicht durch die Bedürfnisse der ausländischen Bevölkerung.

2.2.5 Situation ausländischer Selbstständiger nach Ausruf und Verabschiedung des Zuwanderungsgesetzes

Zum 01.01.2005 ist das Gesetz über den Aufenthalt, die Erwerbstätigkeit und die Integration von Ausländern im Bundesgebiet (Aufenthaltsgesetz – AufenthG) in Kraft getreten.

In § 21 zur selbstständigen Tätigkeit heißt es:

„Einem Ausländer kann eine Aufenthaltserlaubnis zur Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit erteilt werden, wenn

1. ein übergeordnetes wirtschaftliches Interesse oder ein besonderes regionales Bedürfnis besteht,
2. die Tätigkeit positive Auswirkungen auf die Wirtschaft erwarten lässt und
3. die Finanzierung der Umsetzung durch Eigenkapital oder durch eine Kreditzusage gesichert ist.

„Die Voraussetzungen des Satzes 1 Nr. 1 und 2 sind in der Regel gegeben, wenn mindestens eine Million Euro investiert und zehn Arbeitsplätze geschaffen werden. Im Übrigen richtet sich die Beurteilung der Vorausset-

zungen nach Satz 1 insbesondere nach der Tragfähigkeit der zu Grunde liegenden Geschäftsidee, den Selbstständigen Erfahrungen des Ausländers, der Höhe des Kapitaleinsatzes, den Auswirkungen auf die Beschäftigungs- und Ausbildungssituation und dem Beitrag für Innovation und Forschung. Bei der Prüfung sind die für den Ort der geplanten Tätigkeit fachkundigen Körperschaften, die zuständigen Gewerbebehörden, die öffentlich-rechtlichen Berufsvertretungen und die für die Berufszulassung zuständigen Behörden zu beteiligen.

(2) Eine Aufenthaltserlaubnis zur Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit kann auch erteilt werden, wenn völkerrechtliche Vergünstigungen auf der Grundlage der Gegenseitigkeit bestehen.

(3) Ausländer, die älter sind als 45 Jahre, sollen die Aufenthaltserlaubnis nur erhalten, wenn sie über eine angemessene Altersversorgung verfügen.

(4) Die Aufenthaltserlaubnis wird auf längstens drei Jahre befristet. Nach drei Jahren kann abweichend von § 9 Abs. 2 einer Niederlassungserlaubnis erteilt werden, wenn der Ausländer die geplante Tätigkeit erfolgreich verwirklicht hat und der Lebensunterhalt gesichert ist.³²

³² Vgl. Zuwanderungsgesetz Januar 2005.

3 Deutsche Unternehmensverbände

3.1 Die Wirtschaftskammern

Eine der wichtigsten Verbandsstrukturen der Wirtschaft in Deutschland bilden die Industrie- und Handelskammern und ihre Schwesterorganisationen, die Handwerkskammern. Zudem zählen beide Organisationen zu den etablierten zentralen Ansprechpartnern für Unternehmer aus Industrie, Handel und Handwerk.

Zahlreiche Industrie- und Handelskammern (IHKn) in Deutschland bestehen bereits seit zwei Jahrhunderten.³³ Die Geschichte der Handwerkskammern (HWKs) lässt sich mit ihren Zünften und Innungen auf ein halbes Jahrtausend und mehr zurückverfolgen.

„Die deutschen Industrie- und Handelskammern haben, historisch gesehen, zwei sehr verschiedene Wurzeln. Zum einen liegt ihr Ursprung in dem Gedanken der Selbsthilfe durch genossenschaftlichen Zusammenschluss, wie er sich in den Territorien des alten deutschen Reiches seit dem Mittelalter in unterschiedlichen Formen (z.B. Gilden, Kommerzkollegien; preußische Korporationen) für Gewerbetreibende, besonders in den großen Handelstädten, verwirklicht hatte.“³⁴

Die heutigen Kammern haben französische Vorbilder. Die schon bestehenden *Chambres de commerce* (und *chambres consultatives*) wurden nach dem Frieden von Lunéville in den französisch gewordenen linksrheinischen Gebieten eingeführt und später unter preußischer Herrschaft in den rechtsrheinischen Landesteilen neu konstituiert.³⁵ Bereits damals wählte die Kammer ihren Vorsitzenden selbst, auch stand den Angehörigen des Kaufmannsstandes ein unmittelbares Wahlrecht zur Kammer zu; „die Aufgaben allerdings beschränkten sich

³³ Vgl. Porschen, Dieter (Hrsg.): 200 Jahre Industrie und Handelskammer Mittlerer Niederrhein, Sonderband Stiftung Rheinisch-Westfälisches Wirtschaftsarchiv zu Köln. Köln 2004.

³⁴ Fischer, Wolfram: *Unternehmerschaft, Selbstverwaltung und Staat*, Berlin 1964; Gottfried Klein, *Dokumente zur Geschichte der Handelskammer Hamburg*, Hamburg 1965, in: Frentzel, Jäkel, Junge: *Industrie- und Handelskammergesetz, Kommentar zum Kammerrecht des Bundes und der Länder*, 6. Auflage, Bonn 1999, S. 1.

³⁵ Vgl. Porschen, ebd., S. 7.

noch auf die Berichterstattung an die Staatsbehörden, auf die Aufsicht (aber nur kraft staatlicher Übertragung) über Anstalten aus dem Bereich von Handel und Schifffahrt sowie auf die Begutachtung von Personen, die z.B. als Makler oder als Verwalter von öffentlichen ‚Handels-, Fabrik- und Schifffahrtanstalten‘ tätig werden sollten.“³⁶

Der 12.3.1848 ist der Geburtstag eines allgemeinen preußischen Kammerrechts. Nach 1848 kam es aufgrund der Weiterentwicklung von Gesetzgebung, Wirtschaft und Verkehr zu einer Neuregelung. Das Gesetz vom 24.2.1870 brachte zahlreiche Veränderungen gegenüber den Bestimmungen von 1848. Erstmals wurde der Vertretung der Gesamtinteressen der Handels- und Gewerbetreibenden Bezirke zugewiesen. Selbst über Kriege und Umwälzungen hinweg ist diese Organisationsform erhalten geblieben.³⁷

3.1.1 Die Industrie- und Handelskammern heute

Die zentrale Aufgabe sowohl der Industrie- und Handelskammern als auch der Handwerkskammern ist die Interessenvertretung der ihnen zugehörigen Mitgliedsunternehmen und Betriebe. Dies ist gesetzlich festgeschrieben.

Nach § 1 Abs. 1 IHKG haben Industrie- und Handelskammern die Aufgabe, „das Gesamtinteresse der ihnen zugehörigen Gewerbetreibenden ihres Bezirkes wahrzunehmen, für die Förderung der gewerblichen Wirtschaft zu wirken und dabei die wirtschaftlichen Interessen einzelner Gewerbebezüge oder abwägend und ausgleichend zu berücksichtigen“, soweit nicht die Zuständigkeit der Handwerkskammern gegeben ist.

Im gesetzlichen Auftrag zur Interessenvertretung hat auch das Bundesverfassungsgericht³⁸ ein wesentliches Argument zur Rechtfertigung der IHK-

³⁶ Frentzel, Jäkel, Junge (1999): Industrie und Handelskammergesetz, S. 1.

³⁷ Ebd., S. 2.

³⁸ Beschluss vom 7. Dezember 2001, Az.: 1 BVR 1806/98; insb. Rz. 39.

Organisation in ihrer jetzigen Struktur und der Pflichtmitgliedschaft³⁹ gesehen. Dabei hebt auch das BVerfG ausdrücklich hervor, dass Kammerorganisationen als Körperschaft des öffentlichen Rechts das Gesamtinteresse der gewerblichen Wirtschaft wahrnehmen und überdies hoheitliche Aufgaben erfüllen. Derartiges wird von Fachverbänden nicht geleistet, da diese aufgrund ihrer Mitgliederstruktur ausschließlich Partikularinteressen wahrnehmen. Deshalb muss eine Interessenvertretung möglichst effektiv und zielführend sein, die bestehende muss optimiert werden. Das Augenmerk muss dabei immer auf das Gesamtinteresse der Gewerbetreibenden eines Kammerbezirks gerichtet sein. Die Trennung von Handwerk und Nicht-Handwerk ist zwar historisch begründet, doch ist fraglich, ob angesichts veränderter wirtschaftlicher Rahmenbedingungen und zunehmender Globalisierung diese Trennung noch gerechtfertigt ist. Welche Auswirkungen hat diese Trennung zukünftig für die Unternehmen und Betriebe?⁴⁰

Als Charakteristika von IHKn sind vor allem folgende zu nennen:

- Sie sind Körperschaften des öffentlichen Rechts (KdöR).
- Es besteht eine Pflichtzugehörigkeit per Gesetz.
- Die Kammermitglieder sind gesetzlich zur Zahlung von Kammerbeiträgen verpflichtet.
- Mitgliedsbeiträge und Gebühren sind öffentliche Abgaben.
- Die IHK ist eine auf eine Region bezogene regionale Wirtschaftsorganisation.
- Sie untersteht der Rechtsaufsicht des jeweiligen Bundeslandes.
- Die Spitzenorganisation der IHKn auf Bundesebene ist der DIHK in Berlin. Dessen Entstehungsgeschichte reicht bis in das Jahr 1861 zurück. In Heidel-

³⁹ Ebd., Rz. 48.

⁴⁰ Vgl. Kaltenhäuser, Kirsten (1998): Möglichkeiten und Perspektiven einer Reform der Organisation der Wirtschaftsverwaltung: eine rechthistorische, rechtsvergleichende und rechtspolitische Betrachtung des Industrie- und Handelskammerwesens, Frankfurt am Main, Berlin, Bern, New York, Paris, Wien: Lang.
Stober, Rolf (1992): Die Industrie- und Handelskammer als Mittler zwischen Staat und Wirtschaft: Zum IHK-Auftrag vor den Herausforderungen in Gegenwart und Zukunft, Köln, Berlin, Bonn, München, Heymanns.

berg war er als Deutscher Handelstag unter dem Motto: „Ein Recht, ein Maß, ein Gewicht!“ gegründet worden.⁴¹ Heute sind unter dem Dach des DIHK 82 IHKn zusammengefasst.

- Die Auslandskammern sind keine IHKn im Sinne des IHKG.

Für die Mitglieder der Wirtschaftskammern sind die individuell abrufbaren Dienstleistungen oft der augenscheinlichste Maßstab, an der sie die Qualität der Kammern messen.

Abb. 2.: Aufbau der IHKn

Dachorganisation mit Rechtsform	Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK), Verein mit IHKn als Mitgliedern
Aufbau der gesamten Organisation	Lokale Ebene: IHKn (81) Landesebene: Landesarbeitsgemeinschaften zur Koordination von landesspezifischen, kammerübergreifenden Themen
Handlungsgrundlage	IHK-Gesetz, Ausführungsgesetz der Bundesländer
Mitglieder	Alle deutschen Unternehmen im Inland, Betriebsstätten ausländischer Unternehmen. Ausnahmen: Handwerksbetriebe, freie Berufe, soweit sie nicht das Handelsregister eingetragen sind, Land- und fortwirtschaftliche Betriebe
Kammerorgane	Vollversammlung, Präsidium, Präsident, Geschäftsführung, Ausschüsse, und Arbeitskreise (ständige und ad hoc) Vollversammlung besteht zu 100 % aus Arbeitgebervertretern
Anzahl der Kammern	81
Regionale Unterteilung	Bezirksebene
Nachwuchsorganisationen	Wirtschaftsjunioren

⁴¹ Ebd.

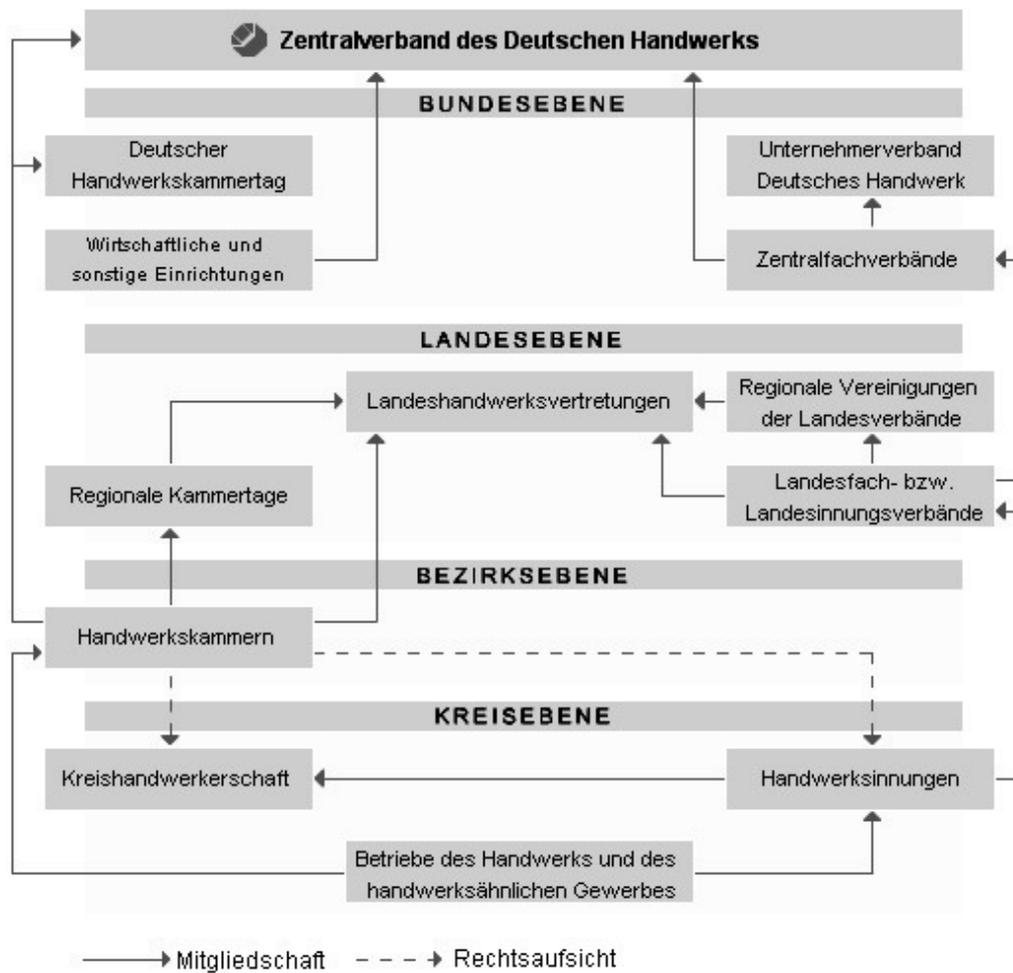
Internationale Vertretung	DIHK mit Büro in Brüssel, Interessenvertretung gegenüber Europäischer Kommission, Europäischem Parlament und allen anderen EU-Institutionen AHKs Eurochambres, europäischer Dachverband der IHKn, in dem nationale Spitzenorganisationen der europäischen IHKn Mitglied sind. Regionalvertretungen von IHKn in Brüssel
Mitbestimmung	100 % Arbeitgebervertreter
Mitgliederzahlen	Alle deutschen Unternehmen (ca. 2 Mio.) mit ihren zugehörigen Beschäftigten (32 Mio.)

Quelle: Wissenschaftliches Seminar für IHK-Nachwuchskräfte 2003

3.1.2 Übersicht über die deutsche Handwerksorganisation

Parallel zu den IHKn, die die Industriebetriebe vertreten, sind Handwerksbetriebe in eigenen Verbänden organisiert. Die wichtigsten sind die Handwerkskammern. Da sich die Untersuchung auf türkischstämmige Selbstständige beschränkt, die in den IHKn vertreten sind, werden Handwerkskammern hier nicht ausführlich behandelt.

Die Handwerkskammern sind ihrerseits gemäß §§ 90, 91 Abs. 1 Nr. 1 Handwerks-Ordnung (HwO) gesetzlich dazu verpflichtet, „die Interessen des Handwerks zu fördern und für einen gerechten Ausgleich der Interessen der einzelnen Handwerke und ihrer Organisation zu sorgen“.

Abb. 3.: Aufbau der Handwerksorganisation

Quelle: www.zdh.de, Zugriff vom 25.10.2006⁴²

3.2 Weitere Verbände der Industrie

3.2.1 Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI)

Die Spitzenorganisation im Bereich der Industrieunternehmen und industriellen Dienstleister ist der Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI). Er

⁴² Das Handwerk stellte zum 31. Dezember 2005 mit insgesamt 922.683 Betrieben einen Anteil von 26,4 % Prozent an allen deutschen Unternehmen. In diesen sind 4,825 Mio. Personen der in der Gesamtwirtschaft Deutschlands sozialversicherungspflichtig Beschäftigten tätig. Im Jahre 2005 standen den 477.158 geschlossenen Ausbildungsverträge im Handwerk 848.078 und im Handel gegenüber.

versteht sich als Interessensvertretung der Industrie und Plattform zur Meinungsbildung und Entscheidungsfindung seiner Mitglieder. Sein Informationsservice erstreckt sich über alle Bereiche der Wirtschaftspolitik. Auf diese Weise will der BDI die Unternehmen bei ihrem von der Globalisierung geprägten Wettbewerb unterstützen. Gemäß Angaben auf seiner Website vertritt der BDI derzeit über seine 36 Mitgliedsverbände die Interessen von mehr als 100.000 Unternehmen mit über 8 Mio. Beschäftigten.⁴³

3.2.2 Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA)

Die BDA ist der freiwillige Zusammenschluss von Verbänden privater Arbeitgeber. Ihr sind aktuell 54 Bundesfachverbände und 14 Landesvereinigungen angeschlossen. Ihre zentrale Aufgabe ist die aktive Vertretung der „unternehmerischen Interessen im Bereich der Sozialpolitik“. Zu den Handlungsfeldern der BDA gehören Gremien auf nationaler, europäischer und internationaler Ebene, die Beteiligung an Sachverständigenanhörungen, in den Selbstverwaltungsorganen der Sozialversicherung, die Koordination und Ratgeberfunktion in Tarifvertragsverhandlungen der Mitgliedsverbände sowie die Vermittlung in der öffentlichen Auseinandersetzung. Die BDA versteht sich gemäß der Ankündigung auf ihrer Webplattform als „Ansprechpartnerin für ihre Mitglieder, die Öffentlichkeit, Bundesregierung und Bundestag in allen Fragen der Sozial- und Tarifpolitik, des Arbeitsrechts, des Arbeitsmarktes, der Bildungs-, der Personal- und Gesellschaftspolitik einschließlich der europäischen und internationalen Sozialpolitik.“ Als weitere Aufgabe wird die Organisation und Moderation des branchen- und regionenübergreifenden Konsenses der Mitglieder genannt.⁴⁴

3.3 Neue Formen der Zusammenschlüsse und Initiativen zur Förderung und Integration

Mittlerweile existieren etliche neue Zusammenschlüsse, die sowohl von mehrheitsgesellschaftlichen Personen als von Migranten ins Leben gerufen wurden.

⁴³ Vgl. www.bdi.de (Zugriff vom 25.10.2006).

⁴⁴ Vgl. Informationen und Selbstdarstellung unter www.bda-online.de (Zugriff vom 25.10.2006).

Ein Beispiel jüngeren Datums ist die im Dezember 2004 gegründete „Stiftung für Integration in NRW e.V.“⁴⁵ Unter dem Motto „Integration mit aufrechtem Gang“ rief sie Interessierte der deutschen Mehrheitsgesellschaft wie auch der Zugewanderten zur aktiven Mitarbeit an einer parteiübergreifenden Integrationsoffensive auf. Zu den Initiatoren zählten der ehemalige Landtagspräsident Ulrich Schmidt, der ehemalige Integrationsbeauftragte der Landesregierung, Dr. Klaus Lefringhausen, und der Hauptgeschäftsführer der Vereinigung der Industrie- und Handelskammern in NRW, Herr Crone-Erdmann. Unter den 20 Gründungsmitgliedern ist eine große Bandbreite gesellschaftlich relevanter Persönlichkeiten vertreten.⁴⁶ Sie gelten als Repräsentanten und Multiplikatoren aus Migrantengruppen, der Politik, der Glaubensgemeinschaften, der Wohlfahrtsverbände, der Wirtschaft, der Gewerkschaften und der Industrie- und Handelskammern. Gefördert werden Ideen, welche das friedliche Zusammenleben über ethnische, religiöse und kulturelle Grenzen hinweg unterstützen.⁴⁷

Zu den elf Leitprojekten der Initiative gehören auch die Förderung unternehmerischen Handelns und die Existenzgründung von Personen mit Migrationshintergrund.

Interessant ist diese Stiftung, da sich unter den Gründungsmitgliedern und im Beirat sowohl Migranten als auch Deutsche aus Wirtschaft und Politik befinden und somit davon auszugehen ist, dass in gemeinsamer Zusammenarbeit Konzepte entwickelt und Entscheidungen getroffen werden.⁴⁸

⁴⁵ Unter dem Link <http://www.ihk-nrw.de/html/inhalt.php?seite=4.1.6> sind Selbstverständnis, Satzung, Mitgliederliste u.a.m. zu finden.

⁴⁶ Aufgelistet sind dort: Jürgen Bianchi, Ass. Hans Georg Crone-Erdmann, Gerhard Dane, Arsham A.P. Davani, Ulrich Degen, Tahar El Zein, Dr. Martina Ernst, Prof. Dr.-Ing. Helmut Geistefeldt, Dr. Gaby Grimm, Tayfun Keltek, Dr. Klaus Lefringhausen, Christa Lefringhausen, Dirk Rabien, Herbert Rubinstein, Ulrich Schmidt, Dr. Elvira Spötter, Angela Staiger, Dr. Karl-Heinz Vogt, Mehmet Yildirim und Gualtiero Zambonini.

⁴⁷ Nähere Informationen sind unter www.ihk-nrw.de zu erhalten.

⁴⁸ In der Vergangenheit wurden oftmals Projekte und Initiativen für Migranten ins Leben gerufen, ohne die Vertreter der Zielgruppe einzubeziehen. Über den Erfolg solcher Projekte und Initiativen gehen die Meinungen weit auseinander.

4 Interessenvertreter türkischstämmiger Selbstständigen in NRW

„Die türkischen Arbeitnehmer, die zu Beginn der 60er Jahre nach Deutschland einreisten, beabsichtigten in aller Regel, drei bis fünf Jahre in Deutschland zu arbeiten und kurzfristig relativ viel Kapital anzusparen. Diese Ersparnisse sollten dann nach der Rückkehr in die Türkei zum Erwerb von Haus- und Grundeigentum, von Ackerland und landwirtschaftlichen Maschinen und zur Gründung kleinerer selbstständiger Unternehmen, vor allem Handwerksbetrieben oder im Einzelhandel verwendet werden“.⁴⁹ Doch entgegen der Annahme sowohl der Mehrheitsgesellschaft als auch der Migranten selber ist ein Großteil der Gruppe in Deutschland verblieben. Mögliche Gründe hierfür sind sowohl die sozialen Kontakte als auch die vergleichsweise bessere Gesundheitsversorgung in Deutschland.⁵⁰ Das Vertrauen zu deutschen Behörden und Organisationen, Politik usw. ist größer als zu den entsprechenden in der Türkei.⁵¹

4.1 Türkische Migrantennetze in Deutschland

Zunächst soll in diesem Kapitel ein kurzer Überblick über Entstehungsgeschichte, Organisationsform und Orientierungen verschiedener Vereine und Organisationen türkischer Herkunft in Deutschland gegeben werden. Dabei sollen auch die türkisch-deutschen Selbstständigenvereine in Deutschland näher vorgestellt werden. Berücksichtigt werden Entstehung, Aufgaben und Strukturen dieser Vereine finden. Es soll ein differenzierter Überblick der vielfältigen Selbstständigen-Vereinslandschaft in Deutschland gegeben werden. Über die Auswertungen der Quellen hinaus ist der persönliche Kontakt mit Vertretern türkischer Selbstständigenvereine und Verbände für die Gewinnung weiterer Informationen und Einsichten von großer Bedeutung gewesen.⁵²

⁴⁹ Goldberg, Sen: Türkische Selbstständige in Deutschland, in: Zeitschrift: Leviathan Wiesbaden 1997, Sonderheft 17, S. 64.

⁵⁰ Unveröffentlichte Expertise zur Seniorenwirtschaft vom Zentrum für Türkeistudien, 2004.

⁵¹ Siehe hierzu unter Punkt „Vertrauen zu Institutionen im Herkunftsland“. Eigene empirische Untersuchung.

⁵² Sie bilden keine eigenständigen Kapitel in der vorliegenden Arbeit.

4.2 Theoretische Einführung

Migrantennetze bestehen auf unterschiedlichen Ebenen und sind dementsprechend gesondert zu betrachten.

Die Institution „Familie“ nimmt einen hohen Stellenwert in der – immer noch eher als traditionell zu begreifenden – türkischen Gesellschaft ein. Man investiert gerne und dementsprechend viel in starke Beziehungen.

Massey beschreibt Migrantennetze, in denen sich familiäre, freundschaftliche und landsmannschaftliche Kriterien überlagern.⁵³ Diese spezielle Form von Netzwerkbeziehungen beruhe auf persönlichen Verbindungen zwischen Migranten, ehemaligen Migranten (Rückkehrern) und Nicht-Migranten in den Ursprungs- und Aufnahmeländern. So entstünden Informationskanäle, die eine große Erleichterung während des Prozesses der Entscheidungsfindung bieten könnten. Sie reduzieren Risiken und bildeten ein soziales Kapital, was sich z.B. durch die Hilfestellung bei Arbeits- und Wohnungsfindung oder dem Umgang mit der Bürokratie ausdrücke. Es ermögliche den betroffenen Personen, leichter ihre Entscheidungen treffen zu können.

Derartige Entwicklungen fänden auch ihren Ausdruck in den so genannten Kettenwanderungsprozessen. Diese dynamische Theorie geht davon aus, dass es sich bei der internationalen Migration um individuelle oder auch auf Haushaltsebene getroffene Entscheidungen handelt. Jedoch betont sie gleichzeitig, dass Migrationshandlungen zu einem bestimmten Zeitpunkt in systematischer Weise selbst Einfluss auf zeitlich folgende Migrationsprozesse finden.

Zusammen mit internationalen Migrationsprozessen käme es auch schon bald zur Institutionalisierung auf privater oder öffentlicher Ebene. Visabestimmungen, Transportmöglichkeiten wie auch aufenthaltsrechtliche Bestimmungen und Arbeitsgenehmigungen böten eine breite Palette zur Ausbildung diverser Institutionen. Dies konstituiere eine lukrative Einnahmequelle für Selbstständige und Institutionen, wobei zum Teil auch nicht vor illegalen Praktiken zurückge-

⁵³ Vgl. Massey, Douglas (1990): Social Structure, Household Strategies, And The Cumulative Causation Of Migration. In: Population Index, S. 3-26

schreckt werde (wie Menschenschmuggel, Heiratsarrangements, gefälschte Dokumente etc.).

Im Verlauf des Migrationsprozesses entstanden in Deutschland die verschiedensten Netzwerke durch Migranten aus der Türkei. Politische, humanitäre, türkische, kurdische oder islamische Gemeinschaften sowie auch bikulturelle Vereine und Verbände organisierten sich. Die Literatur zu Migrantenorganisationen bleibt überschaubar. In den späten achtziger bis frühen neunziger Jahre erschienen eine Reihe von Studien türkischer wie deutscher Autoren zum Thema. So etwa die von Landesbehörden erstellten Studien der in Essen ansässigen Stiftung für Türkeistudien. Es liegen umfassende Untersuchungen für einzelne Bundesländer vor oder die vom Projekt Ruhr in Auftrag gegebene Untersuchung zum Thema „Ethnisches Mosaik des Ruhrgebietes“ aus dem Jahre 2002. Im Jahre 2001 ist eine Dissertation mit dem Thema „Zu Entwicklung und Strukturwandel von Migrantenvereinen“ von Karsten Lehmann erschienen. Darüber hinaus haben einzelne Städte Untersuchungen zu islamischen Organisationen in Auftrag gegeben. Die Konzentration bei den Veröffentlichungen liegt auf islamischen Organisationen. Unternehmensorganisationen werden am Rande der Untersuchungen behandelt. Deshalb kann sich die Autorin auf Erfahrungen in der praktischen Arbeit, Fachgespräche mit den Vertretern solcher Organisationen und allgemeine Broschüren beziehen.

Mit wachsender Arbeitslosigkeit haben sich Türken zunehmend – konzentriert auf die Branchen Handel, Dienstleistung und Gastronomie – selbstständig gemacht und dies überwiegend in Stadtteilen mit überproportional starker Ausländerbevölkerung (Nischenökonomie). Im Verlauf dieses Prozesses kam es zur Gründung erster Selbstständigenvereine, in denen gemeinsame Belange und Interessen vornehmlich der türkischstämmigen Selbstständigen Berücksichtigung fanden.

So entstanden auch die türkischen Wirtschaftsvereine – inzwischen sind es Hunderte. Sie sind regional, landesweit, bundesweit und europaweit organisiert. Der Rechtsform nach handelt es sich um eingetragene Vereine im amtlichen

Vereinsregister. Einzelne regionale Vereine sind wiederum in so genannten Dachverbänden organisiert.⁵⁴ Doch gibt es Aktivitäten nicht nur in Deutschland, sondern auch in der Türkei. Hier sind folgende Dachverbände türkischer Unternehmer zu nennen, die auch Kooperationspartner des FATIMA-Projektes waren.⁵⁵

Nachfolgend werden die türkischen Unternehmensverbände dargestellt. Hier ist zunächst der TÜSIAD⁵⁶ zu nennen, der sich als „die führende regierungsunabhängige Organisation der türkischen Privatwirtschaft auf nationaler Ebene“ bezeichnet.⁵⁷ Allerdings handelt es sich hierbei um einen in der Türkei gegründeten Verband, der lediglich seit kurzer Zeit einen Ableger in Deutschland betreibt. Weitere Auslandsbüros sind in Brüssel und Washington D.C. In der Türkei zählt der TÜSIAD zu den einflussreichsten Selbstständigenverbänden. Im Ausland hat er 541 Mitglieder und in Deutschland 7. Er kann als Pendant zum BDI gesehen werden. Er vertritt vornehmlich die Interessen der Industrie.

Die Vertretung in Deutschland wurde im September 2003 eröffnet. Der Verband finanziert sich aus Mitgliedsbeiträgen. Die Vertretung in Berlin beschäftigt 3 Mitarbeiter, welche hauptamtlich tätig sind. Von hieraus werden zahlreiche Anfragen bearbeitet. Die Geschäftsstelle in Berlin setzt sich für die folgenden Ziele ein: „die Aufnahme der EU-Beitrittsverhandlungen mit der Türkei als strategischen, irreversiblen und entpolitisierten Prozess korrekt darzustellen, der deutschen Öffentlichkeit das Potential und die Vorteile einer Unterstützung der Türkei im europäischen Kontext zu vermitteln und das Bewusstsein der deutschen Privatwirtschaft, der Medien, der Politik und der akademischen Kreise für die Fortschritte im Beitrittsprozess der Türkei zu schärfen, weiterer Ausbau der Geschäftsbeziehungen zwischen Deutschland und der Türkei“.⁵⁸ Kooperationen erstrecken sich über Deutschland hinaus. Speziell zur Integration türkischer und türkischstämmiger Selbstständiger in Deutschland ist der Verband aktiv.

⁵⁴ Als ein Beispiel für diese Organisationsform ist der Verband TIDAF oder auch MÜSIAD zu sehen. Nähere Ausführungen dazu sind nachfolgend beschrieben.

⁵⁵ siehe zu Projekt Fatima Kapitel 2.3.

⁵⁶ Informationen unter: www.tusiad-de.org, Zugriff vom 11.12.2006.

⁵⁷ Informationen unter www.internationale-kooperation.de.

⁵⁸ Schriftliche Stellungnahme des TÜSIAD vom 17.12.2006.

Des Weiteren gibt es den Verein ATIAD e.V. (Verband Türkischer Selbstständiger und Industrieller in Europa e.V.),⁵⁹ der sich unter anderem in dem Projekt FATIMA engagierte. Der Verband wurde im November 1992 in Düsseldorf gegründet und wurde bisher von unterschiedlichen Vorsitzenden, wie etwa Kemal Şahin⁶⁰ oder Eşref Ünsal geführt.

Der Verein zählt 35 Mitglieder, überwiegend groß- und mittelständische Unternehmen und Tochterunternehmen von türkischen Großholdings. Die Vitro GmbH beispielsweise ist ein Tochterunternehmen von Ezacıbaşı. Ezacıbaşı ist ein Unternehmen mit Sitz in der Türkei. Zur Integration von türkischstämmigen Unternehmen werden beispielsweise folgende Aktivitäten unterstützt: Projektkooperationen, Themenabende, Interessenvertreter gegenüber der Politik. Laut Selbstdarstellung sieht sich der Verband als „ein Vorbild und Symbol des türkischen Selbstständigentums in Europa“ sowie „auf der Linie Atatürks, ist überparteilich und wird von einem nicht politisierten Zusammengehörigkeitsgefühl geprägt“.⁶¹

Als ein Beispiel für einen Partnerverband ist der Verband der Südostanatolischen Exporteure⁶² mit Sitz in Gaziantep (Türkei) zu nennen.

Fast zeitgleich mit der Gründung des ATIAD e.V. wurde TIDAF e.V. (Verband Türkisch-Europäischer Selbstständigenvereine e.V.)⁶³ 1993 in Köln gegründet. Dem Verband sind 13 Selbstständigenvereine als Mitglieder angeschlossen. Diese Mitgliedsvereine haben Geschäftsstellen in Deutschland sowie im europäischen und übrigen Ausland.⁶⁴ Wesentliche Vereinsaktivitäten sind die Organisation und Durchführung von Themenabenden, Informationsabenden, Projektkooperationen sowohl in Deutschland als auch in der Türkei,⁶⁵ die Erstellung

⁵⁹ Die türkische Bezeichnung ist: Avrupa Türk İşadamları ve Sanayicileri Derneği.

⁶⁰ Kemal Sahin gehört zu einem der erfolgreichsten Textilunternehmen in weltweit. Siehe in: Die Zeit 7/2003, online unter www.zeit.de/2003/07/Rezension_Sahin.

⁶¹ Selbstdarstellung www.atiad.org, Zugriff am 25.10.2006.

⁶² Türkische Bezeichnung ist: Güneydoğuanadolu İhracatçılar Birliği (GAİB), www.gaib.org.tr.

⁶³ Türkische Bezeichnung: Türk İşadamları Dernekleri Avrupa Federasyonu.

⁶⁴ In Köln, Unterfranken, Düsseldorf, Hannover, Bielefeld, Schwerin, Mülheim/Ruhr. Daneben zählen 7 Auslandsvertretungen in Belgien, Polen, England, Rumänien, Russland, Bulgarien, Ungarn zur Organisation der TIDAF e.V.

⁶⁵ Der Verband TIDAF e.V. ist einer der Kooperationspartner im Projekt FATIMA gewesen. Er engagiert sich aber auch in der Türkei und arbeitet dort eng mit der Regierung und Un-

und Herausgabe von muttersprachlichem Informationsmaterial und Delegationsreisen. Finanziert werden diese aus Mitgliedsbeiträgen.⁶⁶

Der Verein MÜSIAD e.V. (Verein Unabhängiger Industrieller und Selbstständiger)⁶⁷ wurde am 24. April 1993 in Köln gegründet und vertritt nach eigener Darstellung überwiegend die Interessen kleiner und mittelständischer türkischer Betriebe. MÜSIAD ist der Ableger eines gleichnamigen Unternehmerverbandes in der Türkei. Der Hauptsitz des Verbandes ist Berlin und ihm sind weitere Geschäftsstellen angeschlossen, wie beispielsweise in Köln, Hamburg, München, Mannheim, Stuttgart und Hannover. Die Organisation und Durchführung von Informationsveranstaltungen, die Herausgabe von muttersprachlich aufbereitetem Informationsmaterial, die Organisation von Delegationsreisen, die Beteiligung an Messen und die tägliche Beratungsarbeit in den regionalen Geschäftsstellen stellen das Haupttätigkeitsspektrum des Verbandes dar. In Nordrhein-Westfalen engagierte sich der Verband im Rahmen der Projektarbeit FATIMA. Leider liegen der Autorin keine Informationen über die Anzahl der Mitglieder als auch der Finanzierung vor.

Ein weiterer Akteur ist das Essener Zentrum für Türkeistudien (ZfT), das 1985 als ein Modellprojekt von der Freudenberg-Stiftung und dem Stifterverband für die deutsche Wissenschaft ins Leben gerufen wurde.⁶⁸ Laut seiner Selbstdarstellung erhöht das Zentrum für Türkeistudien den Wissens- und Informationsstand über die Türkei und die türkischen Migranten sowie die Zugewanderten aus anderen Herkunftsländern in der deutschen Öffentlichkeit. Die Ziele sollen primär durch wissenschaftliche Forschung sowie Politikberatung, aber auch durch Öffentlichkeitsarbeit und Dienstleistungen im Bereich Netzwerkbildung erreicht werden. Schwerpunktregionen sind neben Deutschland und der Türkei auch die EU, die Turk-Republiken, der Kaukasus und der Balkan.⁶⁹ Zur Förderung der „ausländischen“ Selbstständigen hat das Essener Zentrum für Türkeistudien so genannte Regionale Stellen zur Förderung ausländischer Unterneh-

ternehmensorganisationen zusammen. Eine Zusammenarbeit besteht mit der TOBB (Pendant DIHK in Berlin).

⁶⁶ Eine Auskunft über die Mitgliedsbeiträge und weitere Finanzierungsquellen liegt nicht vor.

⁶⁷ Die türkische Bezeichnung ist: Müstakil Saniyici ve Isadamlari Dernegi.

⁶⁸ Das Zentrum für Türkeistudien wurde 1985 gegründet.

⁶⁹ Vgl. www.zft-online.de; siehe Selbstdarstellung, Zugriff am 25.10.2006.

mer im Jahre 1994 gegründet.⁷⁰ Das Kerngeschäft der Retra-Büros liegt in der Beratungs- und Informationsarbeit, Durchführung von Informationsveranstaltungen, Herausgabe von muttersprachlich aufbereitetem Informationsmaterial als auch der Öffentlichkeitsarbeit. Ein Beispiel ist das in Trägerschaft des Essener Zentrums für Türkeistudien und der Stadt Essen durchgeführte Projekt „Ausbildung meistern“.⁷¹ Der eigenen Darstellung nach ist als ein Beispiel für die Integration von ausländischen Unternehmen der vor einigen Jahren eingerichtete Arbeitskreis „Selbstständige Migranten in NRW“ zu nennen.⁷² Insofern unterscheiden sich die Retra-Büros nicht nur ihrer Finanzierungsart nach von den bereits beschriebenen Verbänden (Interessenvertretern) sondern auch durch die Ansprache weiterer selbstständiger Migrantengruppen.

4.3 Weitere Selbstständigenvereine, die herkunftsheterogen und multikulturell tätig sind

An dieser Stelle sind der Verein „Unternehmer ohne Grenzen“⁷³ und der Verein „Interkulturelles Netzwerk OWL“⁷⁴ zu nennen. Beide Vereine bezeichnen ihre Arbeitsweise als herkunftsheterogen und multikulturell. Ihre Angebote richten sich an „ausländische“ Selbstständige. Beispielsweise werden Aktivitäten in der Existenzgründungsberatung, in der Qualifizierung für Selbstständige und ihrer Mitarbeiter sowie im Coaching und im Rahmen gezielt fachspezifischer Veranstaltungen angeboten.

⁷⁰ Gefördert werden die RetRa-Büros von der Landesregierung in NRW sowie von der EU.

⁷¹ Das Projekt Ausbildung meistern wurde von 1999 bis 2001 durchgeführt. Im Projektverlauf konnten etwa 110 Ausbildungsstellen in „ausländischen“ Unternehmen in Essen geschaffen werden.

⁷² Der Arbeitskreis stellt ein Forum für Vertreter sowohl aus der Mehrheitsgesellschaft als auch der einzelnen Migrantengruppen dar.

⁷³ Weitere Informationen unter www.unternehmer-ohne-grenzen.de, Zugriff vom 12.02.2006.

⁷⁴ Weitere Informationen unter www.iKn-owl.de, Zugriff vom 12.02.2006.

4.4 Öffentlich geförderte Integrationsprojekte für die Zielgruppe der türkischstämmigen Selbstständigen (im Zeitraum der letzten fünf Jahre)

4.4.1 KAUSA

Nach der Selbstdarstellung steht KAUSA für „Koordinierungsstelle – Ausbildung in Ausländischen Unternehmen“ und ist eine bundesweit aktive Informations- und Servicezentrale für Projekte und Initiativen, die Unternehmen mit Inhabern ausländischer Herkunft beim Einstieg in die Ausbildung unterstützen.“⁷⁵ Zur Erreichung der Ziele „baute die Koordinierungsstelle seit 1999 ein deutschlandweites Netzwerk auf, in dem Arbeitsämter, Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, rund 30 Initiativen und natürlich Selbstständige zusammenarbeiten“.⁷⁶ Weiterhin sollen mit Hilfe der Öffentlichkeitsarbeit erfolgreiche Vorbilder dargestellt werden. Die Projektlaufzeit war von 1999 bis 2005. Finanziert wurde das KAUSA-Projekt vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF). Das KAUSA-Projekt ist am 1. Januar 2006 in das Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) nach Bonn umgezogen.

4.4.2 BQN (Berufliche Qualifizierungs-Netzwerke)

Der Name BQN steht für ein bundesweites Projektprogramm zum Aufbau Beruflicher Qualifizierungs-Netzwerke für Migrantinnen und Migranten. Bundesweit arbeiteten zehn lokal oder regional angesiedelte BQN (d.h. Koordinationsstellen in einem bildungsbereichsübergreifenden Netzwerk mit verschiedenen Partnern und Institutionen) mit dem Ziel „für die Notwendigkeit der beruflichen Qualifizierung von Migranten und Migrantinnen zu sensibilisieren, Konzepte, Projekte und Initiativen auf diesem Gebiet anzuregen und zu vernetzen“.⁷⁷ Gefördert wird das bundesweite Projekt vom Bundesinstitut für Berufsbildung, dem Bundesministerium für Bildung und Forschung und der Europäischen Union. Die Initiativstelle Berufliche Qualifizierung von Migrantinnen und Migranten (IBQM) ist im Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) angesiedelt und unterstützt die Umsetzung

⁷⁵ Quelle: www.kausa.de; Zugriff im Oktober 2005 und Zugriff vom 12.02.2006.

⁷⁶ Ebd.

⁷⁷ Quelle: www.bqnet.de; Zugriff vom 25.10.2006.

der lokalen und regionalen Handlungskonzepte der BQN durch wissenschaftliche Begleitung in Form einer prozessbegleitenden Evaluation und das Monitoringsystem auf einer webgestützten Kommunikationsplattform BQNet (www.bqnet.de). Die lokalen bzw. regionalen zehn BQN sind in unterschiedlicher Trägerkonstellation entstanden. So sind neben den Wirtschaftskammern auch Wohlfahrtsverbände in der Trägerschaft. Diese regionalen Stellen setzen sich nach Auskunft der Projektträger auch für die „Ethnische Ökonomie“ ein.⁷⁸

4.4.3 FATIMA

Im Jahre 2002 hatte die IHK-Vereinigung in Nordrhein-Westfalen unter der Schirmherrschaft des Ministers für Arbeit und Wirtschaft, Minister Schartau, das Projekt FATIMA (Fachkräftequalifizierung türkischer Akademiker in NRW – Integration als Mittel zur Außenwirtschaftsförderung) ins Leben gerufen.

Die Ziele des Projektes FATIMA lagen zusammengefasst in der:

- Analyse von Substanz und Leistungsspektrum der türkischen Wirtschaft,
- Ermittlung von Kooperationspotenzialen,
- Stärkung von Wirtschaftskraft und Wachstumschancen durch Personaltransfer und
- Bildung stabiler Strukturen für nachhaltige Wirtschaftsförderung.⁷⁹

„FATIMA wurde zunächst sehr sorgfältig bei den politischen Repräsentanten der Türkei und in der in der BRD vorsondiert, denn man war sich der Gefahr bewusst, dass eine unterschätzende oder auf falschen Annahmen beruhende Aussage zur Bedeutung der türkischen Wirtschaft in NRW von türkischer Seite als verletzende und ausgrenzende Wertung empfunden werden könnte. Ein solcher Eindruck hätte dem Brückenschlag zwischen türkischer und deutscher Wirtschaft in NRW, wie er strategisches Ziel von FATIMA war und ist, hinderlich sein können. In Gesprächen mit dem türki-

⁷⁸ Der Verfasserin liegen keine tiefergehenden Informationen und Erkenntnisse vor. Ein Interview ist seitens der Koordinierungsstelle wie auch der regionalen Initiativstelle (in Essen) nicht zustande gekommen.

⁷⁹ Crone-Erdmann, Hans-Georg/Yilmaz, Sevim: Unveröffentlichter Zwischenbericht, 2003.

schen Botschafter in Berlin, den vier Generalkonsuln in NRW, den wichtigsten türkischen Selbstständigenorganisationen im Lande, den Vertretern der verschiedenen islamischen Glaubensrichtungen und namhaften türkischen Selbstständigen wurde deren Resonanz auf das Vorhaben erfragt. Das Urteil fiel insgesamt positiv aus. Eine engere Verknüpfung deutscher und türkischer Wirtschaft in NRW wurde als Motor für Wachstum und Beschäftigung, als Stärkung der Integration von türkischer in deutscher Bevölkerung und als Beitrag zur Anerkennung von Leistung gesehen. Bei allen tauchte die Frage auf, warum die Initiative derart spät ergriffen wurde. Die türkische Wirtschaft in NRW zählt zum überwiegenden Teil zur Mitgliedschaft der IHKn. Als Bestandteil der Organisation sehen sich die Selbstständigen bis heute nach eigener Einschätzung aber nur im Ausnahmefall. Es gibt in der Regel keine IHK internen Aktivitäten, die sich ausschließlich oder vorrangig auf türkische Selbstständige beziehen. Dies wird von türkischer Seite zwar nicht erwartet, aber registriert.

In den Vollversammlungen und Ausschüssen der IHKn befinden sich nur vereinzelt Selbstständige mit türkischem Migrationshintergrund. Türkischstämmige Selbstständige sehen ihre Rechte auf Teilhabe an den Entscheidungen einer IHK zumeist nicht und nehmen die Dienstleistungen der Organisation aus eigenem Entschluss kaum in Anspruch. Hier zeigt sich eine nach innen gerichtete türkische Wirtschaft, die möglichst ohne Kontakt und Einfluss zu staatlichen Einrichtungen bleiben will. Die IHKn werden als solchen Einrichtungen nahe angesehen. Ein Anliegen des Projektes sollte es deshalb auch sein, den türkischen Gesprächspartnern, Unternehmensvertretern und Verbänden die Partizipationsrechte zu einer IHK deutlich zu machen und für die Vorteile einer politischen Kooperation bei gleichberechtigtem Interesse zu werben.

Für die Untersuchung wurden in den IHK-Bezirken Bochum, Essen, Duisburg und Köln 275 türkische Firmen befragt. Die Erhebung wurde von November 2002 bis Juni 2003 durchgeführt.

Als Methode wurde die Befragung mittels eines teilstandardisierten Fragebogens gewählt. Die Erhebung erfolgte durch persönliche Interviews in den Betrieben, bei denen die Befragten in Türkisch und Deutsch antwor-

ten konnten. Um dieses zu gewährleisten, kamen zweisprachige Interviewer zum Einsatz.

Ein Ziel der Befragung war es, die türkische Wirtschaft in der Region zu analysieren und eine feste Datengrundlage zu schaffen.

Bei der Befragung wurden die folgenden Aspekte berücksichtigt:

- Branchen und regionale Schwerpunkte der Firmen,
- Betriebsform,
- Finanzierung und Beschäftigungsverhältnisse,
- Geschäftsbeziehungen und Kooperationen sowie
- Qualifikationsprofile.

5 Selbstständigkeit unter Migranten als Gegenstand migrationssoziologischer Untersuchungen

Als Begründer der Migrationsforschung wird im allgemeinen Ernest G. Ravenstein angesehen, der 1885/1889 seine sieben Migrationsgesetze formulierte. Während Ravenstein Migration als ein hauptsächlich demographisches Phänomen betrachtete, beschäftigen sich heute Soziologen, Politologen, Ökonomen, Ethnologen, Anthropologen und Demographen mit diesem Thema. Dieses dürfte eine Ursache für die Vielzahl unterschiedlichster Ansätze sein, die heute in der Migrationsforschung existieren.⁸⁰

Schon immer versuchten Migrationstheorien herauszuarbeiten, warum manche Menschen wandern, während andere, die sich in einer ähnlichen Situation befinden, dieses nicht tun. Zusätzlich dazu wird in letzter Zeit häufig die Frage gestellt, warum heute nicht viel mehr Menschen migrieren.⁸¹ Wie schon angesprochen, lassen sich Migrationsbewegungen aber nicht allein durch eine mathematische Anwendung demographischer und ökonomischer Unterschiede erklären. Darum beziehen neuere Theorien andere Faktoren in ihre Analyse- und Erklärungskonzepte ein. Die stärkere Berücksichtigung der durch die Politik gesetzten Rahmenbedingungen wäre hierfür ein Beispiel.⁸²

5.1 Vorstellung einzelner Migrationstheorien

Im Folgenden werden einige der wichtigsten Migrationstheorien vorgestellt, wobei allerdings keine der Theorien eine umfassende Erklärung für Migration liefern will und kann. Die Gesamtheit der Migrationsprozesse kann nur durch Kombination mehrerer Theorien erklärt werden. Dieses ist durchaus möglich, da

⁸⁰ Vgl. Blaschke (1994): S. 24 f., S. 45.

⁸¹ Vgl. Faist, Thomas (1997): Migration und der Transfer sozialen Kapitals oder: Warum gibt es relativ wenig internationale soziale Migration, in: Pries, Ludger (Hrsg.): Transnationale Migration, 1. Aufl., Baden-Baden, S. 63 ff.

⁸² Vgl. Pries, Ludger (Hrsg.) (1997): Transnationale Migration, 1. Aufl., Baden-Baden, S. 33.

bis auf die neoklassischen Push- und Pull-Modelle alle Theorien überwiegend kompatibel sind.⁸³

5.1.1 Theorie sozialen Kapitals

Migrationstheorien haben im Normalfall entweder einen makrostrukturellen (globale und politische Rahmenbedingungen) oder einen individualistischen, mikrostrukturellen (persönliche Nutzenmaximierung) Ansatz. Mikrostrukturelle Theorien versagen aber im Normalfall schon bei der Erklärung unterschiedlicher Auswanderungsraten aus ökonomisch ähnlich strukturierten Ländern. Gleichzeitig stoßen makrostrukturelle Theorien bei der Erklärung, warum manche Mitglieder einer Familie wandern, während andere dieses nicht tun, an ihre Grenzen. Als zusätzliches Erklärungselement wird darum die Theorie sozialen Kapitals in den Mittelpunkt gerückt, die auf einer Mesoebene ansetzt.⁸⁴

Diese Theorie unterscheidet ökonomisches, soziales und humanes Kapital. Ökonomisches Kapital ist Kapital in klassischer Hinsicht, also Geld, Aktien oder anderer materieller Besitz, der ohne größere Probleme weltweit transferiert werden kann. Bei sozialem Kapital handelt es sich um jegliche Art von freundschaftlichen, familiären oder religiösen Beziehungen und die daraus resultierenden Vorteile, die der Einzelne in Anspruch nehmen kann. Soziales Kapital hat stärker eine lokale oder regionale Bedeutung, da die Kontaktpersonen nun einmal an bestimmten Orten leben und der entsprechenden Person nur dort von Nutzen sein können. Ein Familienmitglied beispielsweise, das handwerkliche Arbeiten umsonst ausführt, kann dies im Normalfall eben nur in relativer Nähe seines Wohnortes tun. Ähnlich schwer zu transferieren wie soziales ist humanes Kapital, das Bildung, Wissen und Fertigkeiten einer Person umfasst. Dieses Wissenspotential ist häufig nur in bestimmten Regionen oder Ländern

⁸³ Vgl. Parnreiter, Christof (2000): Die regionale Integration und sozioökonomische Desintegration: Auswirkungen von NAFTA auf mexikanische Binnenwanderungen und auf die Emigration in die USA. In: Die Erde: Zeitschrift der Gesellschaft für Erdkunde, S. 45.

⁸⁴ Faist, Thomas (1997): S. 63 f.

einsetzbar. So ist z.B. die Fertigkeit, Reis anzubauen, in Westeuropa nur in den seltensten Fällen von Nutzen.⁸⁵

Die Theorie sozialen Kapitals geht davon aus, dass Menschen nur dann migrieren, wenn sie erwarten, dass die Summe aller drei Kapitalarten im Zielland größer als im Herkunftsland sein wird.⁸⁶ Dies könnte erklären, warum so viele Menschen trotz möglicherweise besserer Verdienstmöglichkeiten in anderen Ländern oder Regionen nicht migrieren. Vor allem wenn man bedenkt, dass Migration immer mit Risiken verbunden ist, da die erhofften Vorteile eben nur erhofft und keinesfalls sicher sind.⁸⁷

5.1.2 Neoklassische Ökonomie

Die neoklassische Ökonomie ist die älteste Theorie zur Erklärung von Migration.⁸⁸ Sie geht primär von einem mikrostrukturellen, individualistischen Ansatz aus und stellt ein nach Nutzenmaximierung strebendes⁸⁹ rational handelndes Individuum in den Mittelpunkt ihrer Überlegungen. Migration findet immer dann statt, wenn das Individuum oder die Familie sich davon einen größeren Nutzen als von Nichtmigration verspricht.⁹⁰ Dabei geht die Theorie davon aus, dass der potentielle Migrant ausreichende Informationen über alle denkbaren Migrationsziele besitzt.⁹¹ Entscheidender Faktor bei der Bewertung der Migrationsziele durch das Individuum sind die zu erwartenden Arbeits- und Verdienstmöglichkeiten am Zielort.⁹² Internationale Lohnunterschiede sind somit die ausschlaggebende Migrationsursache. Die neoklassische Ökonomie geht davon aus, dass jedes Land das exportiert, was es im Überfluss besitzt, und dass sich

⁸⁵ Faist, Thomas (1997): S. 75.

⁸⁶ Vgl. Faist, Thomas (1997): S. 80.

⁸⁷ Vgl. Straubhaar, Thomas (1994): Neuere Entwicklungen der Migrationstheorie, S. 74.

⁸⁸ Parnreiter, Christof (2000): Die regionale Integration und sozioökonomische Desintegration: Auswirkungen von NAFTA auf mexikanische Binnenwanderungen und auf die Emigration in die USA. In: Die Erde: Zeitschrift der Gesellschaft für Erdkunde, S. 27.

⁸⁹ Vgl. Faist, Thomas (1997): S. 66, 68.

⁹⁰ Vgl. Straubhaar, Thomas (1994): S. 71 f.

⁹¹ Vgl. Pries, Ludger (1997): S. 30.

⁹² Vgl. Pries, Ludger (1997): S. 30.

durch diesen Prozess die Preisunterschiede letztendlich ausgleichen werden. Migration wird dementsprechend solange stattfinden, bis sich Arbeitskräfteangebot und Lohnniveau international angeglichen haben.⁹³

Es existiert eine Vielzahl von Kritikpunkten am Modell der neoklassischen Ökonomie. So beachtet sie z.B. nicht, dass viele Fähigkeiten nur regional einsetzbar sind und Migranten darum meistens im Zielland schlechtere Arbeitsmöglichkeiten als im Herkunftsland vorfinden.⁹⁴ Ein weiterer Kritikpunkt ist der a-historische Charakter der Theorie, da sie nicht hinterfragt, warum die bestehenden Unterschiede in Arbeitskräfteangebot und Lohnniveau existieren. Die Einbeziehung dieser historischen Faktoren ist aber häufig für das Verständnis von Migrationsprozessen wichtig.

Der Hauptkritikpunkt ist aber, dass sich durch die neoklassische Ökonomie nicht erklären lässt, warum bei den zur Zeit bestehenden, ausgeprägten Lohnunterschieden nur so wenige Menschen wandern. Außerdem lässt sich die Theorie empirisch nicht beweisen, sondern sogar widerlegen, da eben nicht die ärmsten Länder und/oder Regionen die größten Auswanderungsraten haben. So bestehen z.B. zwischen dem Norden und dem Süden der EU, trotz großer Lohnunterschiede und geringen politischen Hindernissen, kaum Migrationsbewegungen. Der Abwanderungsgrund im Süden scheint jedoch nicht groß genug sein. Möglicherweise spielen andere Faktoren auch eine Rolle, die in dieser Theorie unberücksichtigt bleiben. Auch gleichen sich die Lohnniveaus weltweit nicht an, wie es gemäß der Theorie eigentlich sein müsste, sondern entfernen sich immer weiter voneinander.⁹⁵

5.1.3 Theorie des dualen Arbeitsmarktes

Die Theorie des dualen Arbeitsmarktes ist teilweise mit der neoklassischen Ökonomie verwandt. Sie geht jedoch nicht nur von objektiven ökonomischen Gesichtspunkten aus, sondern berücksichtigt auch subjektive soziologische Aspek-

⁹³ Vgl. Parnreiter, Christof (2000): S. 27 f.; Waldrauch, Harald (1995): Theorien zu Migration und Migrationspolitik. In: Journal für Sozialforschung, Band 35, S. 28.

⁹⁴ Vgl. Faist, Thomas (1997): S. 66 f.

⁹⁵ Vgl. Parnreiter, Christof (2000): S. 45 f., Massey, Douglas (2000): S. 58.

te.⁹⁶ Der Hauptunterschied zur neoklassischen Ökonomie liegt jedoch in der theoretischen Zweiteilung der Arbeitsmärkte in den Industrieländern. Der primäre Sektor besteht dabei aus abgesicherter, relativ gut bezahlter und vor allem gesellschaftlich angesehener Arbeit. Im sekundären Sektor sind die Arbeitsverhältnisse häufig ungesichert, schlechter bezahlt, schlecht angesehen und bieten kaum Aufstiegschancen. Da einheimische Arbeitskräfte den sekundären Sektor aufgrund des damit verbundenen niedrigen sozialen Status nach Möglichkeit meiden, entsteht dort Arbeitskräftebedarf.⁹⁷

Migranten sind nicht selten die Einzigen, die diese Tätigkeiten ausführen, da sie häufig arm und grundsätzlich dazu bereit sind. Im Gegensatz zu Einheimischen ist es ihnen dank ihres häufig nur befristeten Aufenthalts im Land möglich, soziale Identität und durch ihre Arbeit zugewiesene gesellschaftliche Stellung zu trennen. Sie definieren sich nicht über ihre Arbeit, sondern betrachten diese nur als Mittel zum Zweck. Diese Anspruchslosigkeit macht die Beschäftigung von Migranten äußerst attraktiv für die Industrie, da auch ihre Konkurrenz disziplinierend auf einheimische Arbeitskräfte wirkt. Deshalb werben Unternehmen häufig aktiv Migranten im Ausland an. Im Gegensatz zur neoklassischen Ökonomie ist die Migrationsentscheidung darum weniger individuell, sondern vor allem von den Industriebetrieben in den Zielländern abhängig.⁹⁸

⁹⁶ Vgl. Pries, Ludger (1997): S. 31.

⁹⁷ Vgl. Parnreiter, Christof (2000): S. 28 f.

⁹⁸ Vgl. ebd., S. 28-30; Pries, Ludger (1997): S. 31.

5.1.4 Neue Migrationsökonomie

Genau wie die beiden vorangegangenen Theorien stammt auch die neue Migrationsökonomie aus der Ökonomie. Sie betrachtet allerdings primär nicht das Individuum, sondern die Familie, die einzelne Mitglieder in andere Länder und/oder Regionen entsendet. Migration ist gemäß der neuen Migrationsökonomie keine Reaktion auf Lohndifferenzen, sondern auf nicht funktionierende Versicherungs- und Kapitalmärkte in den Herkunftsländern. Die Entsendung einzelner Familienmitglieder in Städte oder ins Ausland ist nämlich häufig die einzige Möglichkeit der Risikoabsicherung und Kapitalbeschaffung. Nicht Armut, sondern das Bedürfnis nach zusätzlichen Einnahmen stellt damit die Migrationssursache dar. Im Zentrum des Interesses stehen dementsprechend die Geldüberweisungen an die Familie im Herkunftsland.

Erst durch diese Gelder ist es vielen Familien möglich, ihren landwirtschaftlichen Familienbetrieb zu modernisieren und eine Absicherung gegen Ernteausfälle durch Umstellungsprobleme oder Dürreperioden zu gewährleisten.⁹⁹ Außerdem sind diese Geldüberweisungen häufig die beste Migrationswerbung, so dass andere Familien- oder Dorfmitglieder ebenfalls migrieren.¹⁰⁰

5.1.5 Weltsystemtheorie

Im Gegensatz zu den bisher vorgestellten Theorien geht die Weltsystemtheorie von einem makrostrukturellen, soziologischen Ansatz aus.¹⁰¹ Ihr Ursprung liegt in der Dependenztheorie, aus der sie in den späten 60er Jahren entstand.¹⁰² Gemäß der Weltsystemtheorie entsteht Migration durch das Übergreifen des Kapitalismus auf ein nicht kapitalistisch organisiertes Land. Hierbei werden die bestehenden sozialen und ökonomischen Strukturen durch den kapitalistischen Weltmarkt zerstört und die Menschen so ihrer angestammten Lebensgrundlage beraubt und zu Lohnarbeitern gemacht. Diese migrieren dann in die Städte oder

⁹⁹ Vgl. Parnreiter, Christof (2000): S. 31 f.

¹⁰⁰ Vgl. Pries, Ludger (1997), S. 33.

¹⁰¹ Vgl. Faist, Thomas (1997): S. 68.

¹⁰² Vgl. Waldrauch, Harald (1995): S. 29.

andere Länder.¹⁰³ Migration ist damit ein Teil der Gesetze des Weltmarktes. Sie ist der Teil, in dem Arbeitskräfte gehandelt werden, wobei immer Bedarf nach neuen Arbeitskräften besteht, da diese im Normalfall am billigsten sind. Diese Kostenfaktoren sind es, die Industrie und Staaten dazu veranlassen, genau wie in der Vergangenheit, Migranten anzuwerben.¹⁰⁴ Durch den Import von Arbeitskräften sparen die Zielländer deren Reproduktionskosten (Erziehung, Ausbildung), können sie im Falle von Arbeitslosigkeit wieder ausweisen und mittels der Konkurrenz Druck auf die Arbeiter im Zielland ausüben.¹⁰⁵ Staatsgrenzen nehmen in diesem Prozess die Funktion eines Filters bzw. Umwandlers ein, der Migranten zwar durchlässt, ihnen aber einen niedrigeren Rechtsstatus zuweist. So verlieren sie z.B. durch ihren irregulären Aufenthaltsstatus fast alle persönlichen Rechte.

Die sich beschleunigende Globalisierung hat mehrere Auswirkungen auf den Migrationsprozess. Die oben beschriebene Entwurzelung der Menschen geschieht schneller und in den Zielländern entstehen mehr ungesicherte Arbeitsplätze, die von Migranten besetzt werden können. Außerdem entstehen durch den globalen Kapital-, Waren- und Informationsverkehr immer mehr Verbindungen zwischen einzelnen Ländern, welche die Migration erleichtern.¹⁰⁶ Neben persönlichen existieren auch ökonomische, kulturelle, geschichtliche (Kolonien) und militärische zwischenstaatliche Beziehungen.¹⁰⁷

5.1.6 Migrationsnetzwerke und transnationale Räume

Die Migrationsnetzwerktheorie besitzt sowohl soziologische als auch anthropologische Komponenten. Sie beschäftigt sich – anders als die bisher vorgestellten Theorien – nicht mit dem Entstehen, sondern mit der Fortsetzung und der Selbstreproduktion von Migration. Für diesen Effekt sind vor allem informelle Verwandtschafts- und Bekanntschaftsstrukturen verantwortlich, die sich auf das Herkunfts- und das Zielland erstrecken. Durch diese Migrationsnetzwerke

¹⁰³ Vgl. Massey, Douglas (2000): S. 55 f., Pries, Ludger (1997) S. 31.

¹⁰⁴ Vgl. Parnreiter, Christof (2000): S. 33 f.

¹⁰⁵ Vgl. Waldrauch (1995): S. 30.

¹⁰⁶ Vgl. Parnreiter, Christof (2000): S. 34 f.

¹⁰⁷ Vgl. Faist, Thomas (1997): S. 68 f.

kommen zu den unter Umständen bereits existierenden Migrationsursachen weitere dazu, so dass ein Migrationsprozess weiterlaufen kann, obwohl die ursprünglichen Ursachen überhaupt nicht mehr bestehen. Es kommt zu Kettenwanderungen, bei denen ein Verwandter, Bekannter oder Nachbar jeweils einem anderen nachfolgt.

Migrationsnetzwerke bieten den nachfolgenden Migranten mehrere Vorteile. Vor allem mehr und bessere Informationen über das Zielland und sinkende finanzielle und psychosoziale Migrationskosten lassen die Migrationsrisiken abnehmen. Die finanziellen Kosten sinken durch die Vermittlung von Arbeit, Wohnung etc., während die psychosozialen Eingewöhnungsprobleme im Zielland durch Freunde und Verwandte ebenfalls geringer werden.¹⁰⁸

Transnationale Räume sind eine Verfestigung von Migrationsnetzwerken, wobei sich der soziale und kulturelle Raum einer ethnischen Gruppe über mehrere geographische Räume (Staaten) erstreckt.¹⁰⁹ Dabei kommt es oft zu mehrmaligen, multidirektionalen und sich häufig zyklisch wiederholenden Wanderungsbewegungen, die z.B. jeweils zur Erntezeit stattfinden.¹¹⁰ Transnationale Räume sind damit der der Globalisierung entsprechende Effekt auf zwischenmenschlicher Ebene. Sie sind eine Folge bzw. eine Parallele zur Ausbreitung der Massenmedien, der Kommunikationsmöglichkeiten und der immer stärker voranschreitenden Verflechtung der weltweiten Konzerne.¹¹¹

5.1.7 Gendertheorien

Der Ansatz von Gendertheorien besteht in der Frage, ob geschlechterspezifische Ungleichheiten Migration fördern, hemmen oder zu unterschiedlichen Auswirkungen führen. Ein Ergebnis dieser Forschung ist, dass Migrantinnen häufig mehrfach diskriminierte Menschen sind, da sie im Herkunftsland als Frau und im Zielland als Frau und als Migrantin diskriminiert werden. Dieses führt

¹⁰⁸ Vgl. Parnreiter, Christof (2000): S. 36-38.

¹⁰⁹ Vgl. Pries, Ludger (1997): S. 16-18.

¹¹⁰ Vgl. Parnreiter, Christof (2000): S. 40.

¹¹¹ Vgl. Pries, Ludger (1997): S. 35.

aus mehreren Gründen dazu, dass der Anteil von Frauen an der Gesamtmigration beständig steigt. Einerseits müssen Frauen in der traditionellen Landwirtschaft häufig die untersten und einfachsten Arbeiten übernehmen, was zur Konsequenz hat, dass sie im Falle von Modernisierungen als erste freigesetzt werden und so die Möglichkeit zur Migration haben. Andererseits sind Migrantinnen bei der Industrie aufgrund ihrer mehrfachen Diskriminierung äußerst begehrt, weil sie dadurch gezwungen sind, jede Tätigkeit anzunehmen und für niedrigen Lohn zu arbeiten.

Hinzu kommt, dass Frauen durch das Aufwachsen in patriarchalischen Strukturen als gehorsamer gelten, was sie sowohl bei Industriebetrieben als auch in Falle von Geldüberweisungen an die Familie beliebt macht. Die sich daran anschließende Frage, ob sich durch Migration für Frauen die Möglichkeit zur Emanzipation bietet, konnte aber noch nicht eindeutig beantwortet werden.¹¹²

5.2 Migration

Der Begriff der Migration umfasst ein sehr breites empirisches Feld. Das Augenmerk kann auf ganz unterschiedliche Aspekte einer Migration gerichtet werden, z.B.

- Ursachen von Migration: Berufsmigration, Sozialmigration
- Geografische Eigenschaften von Migration: regionale Migration, überregionale Migration
- Verschiedene Ebenen von Migration: Prozesse von Migration, Folgen von Migration

Ein weiterer Aspekt, der den Integrationsgrad wesentlich beeinflusst, ist die Personengruppe, deren Migration versucht wird zu erklären (Mann, Frau, Berufstätige, Auszubildende, Studierende, ökonomisch Orientierte, Jugendliche, Selbstständige, Kriegsflüchtlinge, etc.).

¹¹² Vgl. Parnreiter, Christof (2000): S. 41-43.

So müssen zunächst Grenzen gezogen werden, innerhalb derer die Forschung durchgeführt wird.

- Welcher Aspekt von Migration soll untersucht werden?
- Was kann als Information dafür verwendet werden?
- Wo kann die entsprechende Information beschafft werden?
- Wie ist mit dieser Information umzugehen?
- Wie kann daraus ein Modell entwickelt werden?

5.2.1 Migrationstheoretische Erklärungsansätze und Modelle

Bei dem Betrachten von Migrationsmodellen muss, wie bei jedem theoretischen Modell, der Rahmen der zeitlichen Umstände berücksichtigt werden. So absurd ein Erklärungsmuster erscheinen mag, können Zusammenhänge erkannt werden, wenn die Hauptdenkrichtungen der Wissenschaft und die Form der damaligen Erscheinung der zu untersuchenden Phänomene berücksichtigt werden.

Eine solche Betrachtungsweise kann auch bewusst machen, welche „Dogmen“ oder „Hauptgedankenströme“ in unserer Zeit existieren, in denen sich der Einzelne oft mitbewegt, ohne es zu merken.

Es lassen sich zwei Ebenen bei Migrationsmodellen unterscheiden:¹¹³

1. Makroansätze. Sie suchen die Gründe für Migration auf struktureller Ebene (Gravitationsmodelle; ökonomische Ansätze; ökologische Ansätze).
2. Mikroansätze. Sie suchen die Gründe für Migration bei dem Individuum (Lebenszyklusmodell; erweitertes Push-pull Modell).

Frank Kalter veröffentlichte in seinem Buch „Wohnortwechsel in Deutschland“¹¹⁴ einen guten Beitrag zur Beurteilung von Makromodellen: Kalter hebt hervor, dass es den Makro-Ansätzen zu verdanken sei, durch die ökonomische Be-

¹¹³ Kalter, Frank (1997): Wohnortwechsel in Deutschland, Opladen, S. 21.

¹¹⁴ Kalter, Frank (1997): S. 37.

trachtung der Lohnniveaus und Arbeitslosenquote die grundsätzliche Wirkung von Migration ausfindig gemacht zu haben. Je feiner die regionale Differenzierung werde, desto schlechter lassen sich diese Modelle auf die empirische Realität anwenden. Das Problem der makrosoziologischen Gesetze und der damit verbundenen makrosoziologischen Erklärungen kann generell mit dem Problem der Unvollständigkeit¹¹⁵ umschrieben werden.

5.2.2 Gravitationsmodelle¹¹⁶

Die von Günther Albrecht als „Soziale Physik“ bezeichnete Idee, menschliches Verhalten nach dem Prinzip der Newtonschen Gravitationsgesetze zu erklären, ist Mitte des 19. Jahrhunderts unter anderen von Laplace aufgenommen worden.

1885 veröffentlichte Ravenstein in seiner Schrift unter anderem eine Formel, die die Zuwanderung in eine Stadt von einem Punkt aus beschreibt¹¹⁷: $iM_j = f(P_i) / D_{ij}$ (iM_j = Wanderung vom Ursprungsort j zum Aufnahmeort i ; $f(P_i)$ = eine Funktion der Bevölkerungszahl von i ; D_{ij} = Distanz zwischen Ausgangs- (j) und Zielort (i))

Damit wurde ein Grundstein zur Auseinandersetzung mit Migration auf mathematische Art und Weise gelegt. Es entstanden eine Menge Gleichungen, die allesamt ihren Ursprung in der exakten mathematischen Wissenschaft fanden. Es wurden nach dem Vorbild von z.B. hydrodynamischen Theorien interdisziplinäre Theorien der Bewegungsprozesse entworfen, die die räumliche Bewegung von Menschen auf die gleiche Weise betrachteten, wie die Bewegung von Gütern oder Wasser. Dabei wurden soziologische Faktoren berücksichtigt, die, in Zahlenwerte umgewandelt, in die Formeln integriert wurden.

So entstanden und entstehen Migrationsmodelle, die das Phänomen der Migration auf mathematische Art und Weise erklären. Doch die Mehrzahl der Modelle geht von sehr unrealistischen Prämissen aus. Die soziologischen Variablen sind

¹¹⁵ Ebd., S. 38; vgl. auch Gadenne (1979); Lindenberg (1983): S. 25; Esser (1919): S. 40.

¹¹⁶ Albrecht, Günther: Soziologie der geografischen Mobilität, Stuttgart, 1972, S. 92.

¹¹⁷ Vgl. E. G. Ravenstein: The Laws Of Migration (1885 & 1889). Deutsche Übersetzung: Ravenstein, 1972.

sehr schwer oder gar nicht zu ermitteln und nur bedingt mathematisch umzuwandeln.¹¹⁸

Aus den statistischen Ergebnissen wurden soziologische Erklärungen entworfen. Ravenstein z.B. klassifizierte typische Wandertypen¹¹⁹, den a) local migrant, b) short-journey migrant, c) migration in stages, d) long-journey migrant und e) temporary migrant.

Bei seinen Untersuchungen im United Kingdom Ende des 19. Jahrhunderts lag sein Augenmerk jedoch auf den Massen der Migranten sowie ihren zurückgelegten Entfernungen und der statistischen Erfassung dieser Phänomene. Mikroansätze wie die Motivationsgründe waren sekundär. Er arbeitete im Auftrag der englischen Krone, die sich mit den Wirkungen und Auswirkungen der Industrialisierung konfrontiert sah.

5.2.3 Gleichgewichtsmodelle¹²⁰

Als Erweiterung der Gravitationsmodelle gilt der makroökonomische Ansatz. Das Augenmerk richtete sich von der Distanz der Regionen hin zur Differenz zwischen regionalen Lohnniveaus.¹²¹

Arbeitskräfteangebot und Arbeitskräftenachfrage bestimmen im Gleichgewicht das Lohnniveau. Dieses Gleichgewicht ist zunächst nur regionaler Art. Als Reaktion auf unterschiedliche Lohnniveaus in verschiedenen Regionen treten Wanderungen auf. Erwerbstätige emigrieren aus Gebieten mit niedrigen in Gebiete mit hohen Lohnniveaus und bewirken – da Zuwanderung zu einer Senkung des Lohnniveaus und Abwanderungen zu einer Anhebung des Lohnniveaus führt – das Zustandekommen eines globalen Gleichgewichtsprozesses. Dies wird jedoch empirisch nicht bestätigt.¹²²

¹¹⁸ Vgl. Martin Beckmann; Dodd; Harold Hotelling; M. J. Lighthill; Paul I. Richards; Speare; Steward; G. M. Whitham; Zipf.; etc.

¹¹⁹ Vgl. E. G. Ravenstein (1972): *The Laws Of Migration (1885 & 1889)*. Deutsche Übersetzung: Ravenstein.

¹²⁰ Vgl. Kalter, Frank: *Wohnortwechsel in Deutschland*. Opladen, 1997.

¹²¹ Vgl. Mankiw/Gregorie (2004): *Grundzüge der Volkswirtschaftslehre*, 3. Aufl., Stuttgart.

¹²² ebd.

Eine zentrale Bedeutung nimmt die Erweiterung des klassischen Modells um den Faktor der Arbeitslosenquote ein. Doch auch hier gibt es Zweifel, ob dies ein ausschlaggebender Faktor ist.¹²³

Eine weitere Entwicklung aus der makroökonomischen Gleichgewichtsidee ist die Integration nichtökonomischer Faktoren. Einen Rahmen bilden hier vier Hauptelemente, die als ecological complex bezeichnet werden:¹²⁴

1. Bevölkerung (deren Standort, Größe, Zusammensetzung, räumliche Verteilung)
2. Umwelt (externe Kräfte, andere Populationen)
3. Technologie (Vielfalt und Effizienz der eingesetzten Werkzeuge)
4. Organisation (Versorgung der Bevölkerung)

Während bei den meisten ökologischen Studien die Organisation als abhängige Variable im Vordergrund steht, nimmt bei Sly diese Position das Migrationsverhalten der Bevölkerung ein.

Die Grundidee dabei ist, dass Migration einen Prozess darstellt, durch den ein Gleichgewicht zwischen der Bevölkerung (Größe, Zusammensetzung) und deren Organisationsstruktur hergestellt wird. Dies wird durch die Faktoren Umwelt und Technologie beeinflusst.

Die Vorgehensweise bei Gleichgewichtsmodellen ist jedoch immer die gleiche: Es werden unter Annahme der Gleichgewichtsidee Hypothesen über den Zusammenhang von Migrationsverhalten und anderen Komponenten des Komplexes entworfen, die empirisch überprüft werden.

5.2.4 Lebenszyklusmodelle¹²⁵

Diese Modelle gehen davon aus, dass im Verlauf eines menschlichen Lebens zu bestimmten Zeitpunkten Handlungen notwendig sind, die eine räumliche

¹²³ Vgl. Mankiw/Gregorie (2004): Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, 3. Aufl., Stuttgart.

¹²⁴ Kalter, Frank: Wohnortwechsel in Deutschland. Opladen, 1997.

¹²⁵ Vgl. Albrecht, Günther (1972): Soziologie der geografischen Mobilität. Stuttgart, S. 121.

Mobilität verursachen können. Solche Zeitpunkte sind etwa: Einschulung, Schulwechsel auf eine weiterführende Schule, Ausbildung/Studium, Heirat, Geburt von Kindern, Auszug der Kinder, Ehescheidung, Pflege der Eltern, Tod des Ehepartners, Ruhestand.

Aufbauend auf diesem Grundgedanken entstanden viele Modelle, die einzelne Aspekte in einem Lebenszyklus untersuchten und diese in Bezug zueinander setzten.¹²⁶

Ishmael Okraku wendete als erster die Lebenszyklustheorie der Migration auf eine Entwicklungsländergesellschaft an.¹²⁷ Er spaltete den Faktor „Stellung der Familie im Lebenszyklus“ in vier verschiedene Dimensionen auf:

1. Alter des Hausvorstandes
2. Wohnungsstatus (Mieter/Eigentümer)
3. Personenzahl des Haushaltes
4. Erwartung weiterer Kinder

Damit wollte er untersuchen, welche der genannten Dimensionen wirklich ausschlaggebend für geografische Mobilität ist. Seine Ergebnisse stützen die Annahme, dass Wohnungsfragen in Zusammenhang mit der Stellung im Lebenszyklus einen wichtigen Auslöser für Nahwanderungen darstellen.

5.2.5 Push-pull-Modelle¹²⁸

Aufbauend auf dem ökonomischen Rationalismus, der davon ausgeht, dass Migrierende bestrebt sind, ihre ökonomische Situation zu verbessern, teilt das Push-pull-Modell die Ursachen für Migration in zwei Bereiche:

¹²⁶ Vgl. Albrecht (1972); Kemper (1985); Rossi (1980).

¹²⁷ Ishmael Okraku: The Family Life-Cycle And Residential Mobility In Puerto Rico. In: *Sociology & Social Research* 55 (1971): S. 324 f.

¹²⁸ Treibel, Annette (1999): *Migration in modernen Gesellschaften*. Weinheim, München, S. 40.

1. werden die Faktoren für „Vertreibung“ – „push“ berücksichtigt.
2. werden die Faktoren für „Anziehung“ – „pull“ berücksichtigt.

Als erstes schrieb diesen Gedanken Everett S. Lee in der Schrift „Eine Theorie der Wanderung“ im Jahr 1972 nieder.

Zentraler Push- wie Pull-Faktor ist die Situation auf dem Arbeitsmarkt, die im Heimatland wesentlich unattraktiver ist als im Zielland. Dabei wird unterteilt in a) Beschäftigungs-Situation (job-vacancy-Hypothese) und in b) Einkommenssituation (income-differential-Hypothese).

Eine Erweiterung des Grundmodells stellt der Faktor der persönlichen Beziehungen (Informationsmöglichkeiten) zu bereits Emigrierten dar (migrant-stock-Variable).

Nach Rosemarie Feithen muss das Push-pull-Modell zusätzlich erweitert werden: Neben Beschäftigungs-, Einkommens-, und Informationsmöglichkeiten seien a) der Wunsch nach beruflicher und sozialer Statusverbesserung, b) Distanzfaktoren und c) die persönlichen Eigenschaften der Wandernden für die Migration relevant. Der Faktor der persönlichen Eigenschaften zeigt auf, dass es nicht nur ökonomische Interessen sein können, die zu einer Migration führen können, ansonsten wäre es nicht zu erklären, weshalb Menschen, die sich in der gleichen ökonomischen Situation befinden, nicht alle emigrieren.

Im Diskurs wurden die Push- und Pull-Faktoren noch weiter gefasst. Politische Migrationsfaktoren wurden genauso aufgenommen wie soziale, z.B. durch Heirat verursachte. So entstanden viele Push-pull-Modelle mit eigenen Faktoren sowie jeweils einer unterschiedlichen Gewichtung der Push- und Pull-Faktoren.

Die Arbeit Lees stellt einen Versuch dar, eine explizit individualistische Interpretation des Push-pull-Modells zu liefern, um so zu einer Erklärung der in der Empirie auftretenden Abweichungen zum Grundmodell zu gelangen.¹²⁹ Es ist beispielsweise nicht zu erklären, warum eine Person von A nach B wandert, eine

¹²⁹ Vgl. Kalter, Frank (1997): Wohnortwechsel in Deutschland. Opladen.

andere Person entgegengesetzt, wenn die Push- und Pull-Faktoren ausschließlich auf struktureller Ebene gesucht werden.

Zusammenfassend lässt sich durch die Vielzahl der verschiedenen Push-pull-Modelle sagen, dass jeder Wanderungsstrom eine unterschiedliche Zusammensetzung der genannten sowie eigene, spezifische Faktoren aufweist und dass innerhalb eines Wanderungsprozesses phasenweise die Faktoren variieren. Es entsteht eine Eigendynamik einer jeden Migration.¹³⁰

5.3 Soziologischer Ansatz

Neuere Ansätze der Migrationssoziologie, die die Betrachtungen weniger auf den Verlauf einer Migration als auf die soziologischen Bedingungen und Auswirkungen einer Migration richten, stellen eine Suche nach Möglichkeiten dar, zeitgenössische Formen der Migration und der kulturellen Komplexität begrifflich zu fassen. Die Debatte bewegt sich im Rahmen eines Paradoxon der heutigen globalen Situation: Die Zunahme von transnationaler Migration führt nicht notwendigerweise zu einem Rückgang von Nationsbildungsprozessen oder zum Verschwinden der Nation und ihrer institutionellen Form des Nationalstaates. Nation kann gleichzeitig nicht mehr eindeutig als an einen bestimmten geographischen Raum gebunden betrachtet werden.

„Raum“ wird nicht weiterhin als gegebene Variable unhinterfragt verwendet. Dieser Begriff wird als Produkt einer bestimmten gesellschaftlichen Praxis verstanden, was einen sog. „space turn“, in Anlehnung an den „literary turn“, bewirkte.

Zentraler Begriff in dieser Debatte ist „Transnationalismus“. Diesen als Grundlage für ein Konzept zur Betrachtung zeitgenössischer Migrationsprozesse zu verwenden, ist aus der Forschungsarbeit dreier Sozialwissenschaftlerinnen mit Migranten aus Haiti, Grenada und den Philippinen entstanden. Der Ansatz von Linda Basch, Nina Glick-Schiller und Cristina Szanton Blanc¹³¹ versucht durch

¹³⁰ Vgl. Treibel, Annette (1999): Migration in modernen Gesellschaften. Weinheim, München, S. 41 f.

¹³¹ Basch, Linda; Glick Schiller, Nina; Blanc-Szanton, Cristina (Hrsg.): Nations Unbound. Transnational Projects, Postcolonial Predicaments and Deterritorialized Nation-States,

die Untersuchung sozialer Beziehungen die Art und Weise zu erfassen, wie Migranten durch ihre Lebensstile und Alltagspraktiken zu einer Rekonfiguration des Raumes beitragen, die ihnen die gleichzeitige Teilnahme an der Konstitution zweier oder mehrerer Nationalstaaten ermöglicht. Diese Betrachtung geht von der Grundannahme aus, dass durch die Globalisierung eine Verschiebung von einem zweidimensionalen, euklidischen Raum mit bestimmbareren Zentren und scharfen Grenzen zu einem multidimensionalen globalen Raum mit verschwimmenden, diskontinuierlichen Grenzen und sich überschneidenden Sub-Räumen stattfand.

6 Netzwerke

Netzwerke lassen sich definieren als primäre (informelle, natürliche), sekundäre (formale, künstliche) sowie tertiäre Netzwerke.¹³² Primäre Netzwerke sind die Familie, die Verwandtschaft, die Nachbarschaft, der Freundeskreis, die Arbeitsplatzbeziehungen und die Freizeitgruppen. Sekundäre Netzwerke hingegen sind künstlich geschaffen, wie Selbsthilfegruppen, Solidaritätsnetze, Nachbarschaftsgruppen, Laienhilfegruppen, Vereine usw. Institutionen und Verbände sowie die staatliche Bürokratie sollten als tertiäre Netzwerke im Sinne professioneller Hilfe gesehen werden. Ihre gemeinsame Aufgabe ist die Produktion und Verteilung verschiedener sozialer Unterstützungsleistungen. Der wesentliche Aspekt ist hierbei die Unterscheidung zwischen natürlichen und künstlichen Netzwerken, wobei natürliche Netzwerke ohne gezielte Intervention oder Steuerung zustande kommen, während künstliche Netzwerke gezielt initiiert werden müssen.

6.1 Charakterisierung sozialer Netzwerke

Ein Netzwerk wird üblicherweise als eine Menge von Knoten verstanden, die durch Relationen – so genannte Knoten – miteinander verbunden sind.¹³³ Diese Knoten sind grundsätzlich nicht näher umschrieben – bisweilen lebt der Netzwerkbegriff geradezu dadurch, dass sich mit dieser Metapher irgendwie geartete Verbindungen zwischen Elementen beschreiben lassen. Boskamp erklärt die Strukturen eines Netzwerkes folgendermaßen:¹³⁴

- Knoten: Sie sind Individuen, aber auch soziale Gebilde, wie Gruppen, Kollektive, Organisationen und Behörden, Zusammenschlüsse, Staaten usw.
- Verbindungen und Beziehungen: Sie stellen das Potential an Ressourcen dar, das von einem Knoten (Netzwerkmitglied) zum anderen fließt im Sinne der Reziprozität. Diese Beziehungen lassen sich zunächst klassifizie-

¹³² Vgl. Bronfenbrenner: Die Ökologie der menschlichen Entwicklung. Stuttgart 1981, S. 19.

¹³³ Vgl. beispielsweise Jansen (1999): S. 47 ff.

¹³⁴ Vgl. Boskamp; Knapp (Hrsg.) (1996): Führung und Leitung in sozialen Organisationen. Neuwied, S. 164 ff.

ren als persönliche Beziehungen; sie betreffen das Verhalten einer Person in strukturierten und unstrukturierten Situationen in der Form von persönlichen Verbindungen, die diese Person zu anderen Personen hat, die auch ihrerseits mit weiteren Personen verknüpft sind, wie z.B. im Rahmen von Freundschafts-, Verwandtschafts- oder Bekanntschaftskontakten. Daneben gibt es kategoriale Beziehungen, die das Verhalten einer Person in unstrukturierten Situationen beschreiben und die in Stereotypen zum Ausdruck kommen, z.B. geschlechtsspezifische, ethnische oder religiöse Orientierungen. Und schließlich gibt es strukturelle Beziehungen, die sich in Handlungsmustern ausdrücken, die sozialen Positionen entsprechen, die eine Person innehat, etwa Familienstand, Berufsposition, Vereinszugehörigkeit und die Positionierung in diesem Verein, Positionierungen in Organisationen, Parteien usw.

Relationen: Sie bilden soziale Beziehungen kommunikativen Handelns in Figurationen, die auf bestimmte Zwecke und Ziele hin orientiert sind.

Die graphische und die formalmathematische Darstellung von Netzwerken stellen insbesondere in der empirischen Handhabung zentrale Aspekte des Netzwerkansatzes dar. Bei der graphischen Darstellung von Netzwerken arbeitet man bereits seit den dreißiger Jahren mit sog. Soziogrammen, die erstmals von Moreno eingeführt wurden. Hierbei werden Elemente als Punkte und die zwischen ihnen bestehenden Beziehungen als Pfeile dargestellt. Neben der Richtung lassen sich durch Pfeildicke und -farbe auch Relationsintensität und -inhalte darstellen. Aufgrund der Unübersichtlichkeit, die bei einer großen Anzahl von Knoten schnell entstehen kann, wurde erst in den letzten Jahren durch die visuellen Darstellungsmöglichkeiten von Computerprogrammen die Technik der Soziogramme wieder verstärkt aufgegriffen. Die mathematische Handhabung der Soziogramme findet sich schließlich in der Graphentheorie wieder und sieht – stark vereinfacht – zwei Sets vor. Das Set N für die Knoten bzw. Akteure (nodes) und das Set L für die Relationen (lines) bilden zusammen die Pfeile des

Soziogramms ab. Hieraus lassen sich dann die Netzwerke in Form von Matrizen mathematisch untersuchen.¹³⁵

In einer sozialwissenschaftlichen Perspektive treten jedoch mathematische Betrachtungen in den Hintergrund. Als weiterhin bedeutend für einen sozialwissenschaftlichen Zugang lassen sich eine soziologisch orientierte und eine wirtschaftswissenschaftliche Sicht auf Netzwerke herausstellen. Beide stellen auf einen unterschiedlichen Objektbereich ab und entwickelten auch ein sehr unterschiedliches Denken und Sprachspiel. Beide können jedoch als die wesentlichen Quellen oder Ursprünge einer sozialwissenschaftlichen Konzeption einer Netzwerktheorie gesehen werden. Im Folgenden werden diese beiden theoretischen Orientierungen getrennt voneinander vorgestellt und schließlich in einer gemeinsamen Sicht zusammengeführt.

6.2 Soziologisch orientierter Zugang einer Netzwerktheorie

Der nun vorzustellende Zugang ist bisweilen auch unter dem Konzept des sozialen Netzwerks bekannt. Die wesentlichen Gedanken stammen zum größten Teil aus der Soziologie oder benachbarten Disziplinen. Zu nennen sind beispielsweise die Sozialanthropologie, die Soziometrie oder die formale Soziologie.¹³⁶ Bereits frühzeitig wurde dabei der analytische Anspruch dieser theoretischen Orientierung herausgestellt. So betonte zu Beginn des zwanzigsten Jahrhunderts Georg Simmel, der oft als der geistige Vater der soziologisch orientierten Netzwerktheorie bezeichnet wird, dass das Hauptaugenmerk seiner Forschung nicht dem Inhalt, sondern der Form gesellschaftlicher Vorgänge gilt.¹³⁷ Darunter wird verstanden, dass trotz verschiedener inhaltlicher Interessen bzw. Zwecke die Form in Sozialsystemen gleich bleibt: Über- und Unterordnung, Arbeitsteilung, Parteienbildung etc. Die Erforschung der Inhalte, die sich innerhalb dieser Formen abspielt, wird demnach anderen Wissenschaften überlassen.¹³⁸ Den Kern dieses soziologisch orientierten Ansatzes einer Netzwerktheorie stellen die sozialen Beziehungen dar. Dabei wird stets unterstri-

¹³⁵ Zu den Grundlagen der graphentheoretischen Mathematik vgl. z.B. Schenk (1984): S. 41 ff. oder Jansen (1999): S. 85 ff.

¹³⁶ Vgl. ausführlich beispielsweise Schenk (1984): S. 1-29 oder Jansen (1999): S. 31-49.

¹³⁷ Vgl. Simmel (1968), zitiert in: Schenk (1984): S. 12 f.

¹³⁸ Schenk (1984): S. 12 f.

chen, dass nicht nur eine formale Hierarchiestruktur, etwa in Form von Dienstwegen, sondern auch das Gefüge von informellen Beziehungen für die Funktionsweise eines Systems ausschlaggebend ist. Diese Bindungen, die sich beispielsweise in Bekanntschafts- oder Unterstützungsbeziehungen wiederfinden und neben den offiziellen Kontakten existieren, werden zumeist bewusst eingegangen, können unterschiedlich dicht sein und bereichern das System um zusätzliche Funktionen.¹³⁹ Dieses Beziehungsgeflecht, das auch vor möglichen Systemgrenzen nicht halt macht, kann also als Überlagerung der eigentlichen Systemorganisation betrachtet werden.

Um dieses Beziehungsgeflecht näher zu analysieren, etablierte sich im Verlauf der letzten Jahrzehnte ein umfangreiches und inzwischen hochstandardisiertes Analyseinstrumentarium. Anhand formaler Merkmale lassen sich damit Verbindungen hinsichtlich ihrer Ausgestaltung untersuchen.¹⁴⁰ Problem dieser Perspektive ist es jedoch, dass sie nur schwer für eine theoretische Aussagebildung anzuwenden ist. So finden sich in der Literatur u.a. empirische Sachverhalte, die auf Basis dieses analytischen Instrumentariums beleuchtet werden.¹⁴¹ Eine Ausnahme bildet dazu das Konstrukt des sozialen Kapitals, das eigentlich allgemein aus der Sozialwissenschaft kommt und in den letzten Jahren in die Netzwerktheorie überführt wurde. Das soziale Kapital ermöglicht eine eher abstrakte Zusammenführung des formalanalytischen Aussagesystems durch dieses allgemeine Konstrukt.

6.3 Netzwerke aus Sicht der Wirtschaftswissenschaften

Der Netzwerkanalyseansatz stellt sich in den Wirtschaftswissenschaften gänzlich anders dar als in der soziologischen Interpretation. Dabei wird das Netzwerk u.a. als Ordnungsform gesehen, die – um dem zu Beginn eingeführten Sprachspiel treu zu bleiben – zwei oder mehrere kollektive Akteure koordiniert. Dabei wird derzeit auf Phänomene wie etwa der Strategischen Allianz, des Joint

¹³⁹ Schenk (1984): S. 2 ff.

¹⁴⁰ In der deutschsprachigen Literatur wohl am grundlegendsten und umfangreichsten in Pappi (1987); am aktuellsten wohl in Jansen (1999): S. 85 ff.

¹⁴¹ Vgl. beispielsweise die umfangreiche Anwendung von Schenk (1995): S. 35 f.

Venture oder der Unternehmensverbindung abgestellt.¹⁴² Gegenüber dem eher analytischen Netzwerkverständnis im letzten Textteil wird dieser Sicht vielfach nur eine metaphorische Qualität zugeschrieben, da hier primär das Zusammenwirken von Elementen im Vordergrund steht.¹⁴³ Als Auslöser dieses wirtschaftswissenschaftlichen Bezugs zu Netzwerken wird zumeist die Etablierung der Transaktionskostentheorie¹⁴⁴ genannt. Diese sucht nach der optimalen institutionellen Struktur, die die geringsten Transaktionskosten hervorruft und stellt Organisation bzw. Hierarchie dem Markt als gegensätzliche Arten der Transaktionsabwicklung gegenüber.

Beide institutionellen Formen, die die klassische „make or buy“-Entscheidung widerspiegeln, werden als Endpunkte eines Kontinuums gesehen, die dem Typus Netzwerk als Referenz dienen. Der hybride Typ des Netzwerks stellt demnach eine Mischform dar, indem z.B. marktförmige Mechanismen in eine Organisation integriert oder der Zugang zu einem Markt durch formale Regulative beschränkt wird.¹⁴⁵ Ob diese hybride Form einen gänzlich neuen Koordinationsmechanismus oder nur eine Zwischenform darstellt, ist dabei in der Literatur umstritten. Für die weitere Betrachtung ist dieser Punkt nicht von Bedeutung. Es ist jedoch zu beachten, dass die bisherigen Koordinationsmechanismen „Preis“ bzw. „formale Regeln“ durch die neue Koordinationsform teilweise entwertet sind. In der Literatur wird daher als zentrales Merkmal der Koordination bzw. Steuerung dieser Organisationsform Netzwerk mittlerweile vielfach das soziale Konstrukt des Vertrauens genannt.¹⁴⁶

Neben der Transaktionskostentheorie, die der Neuen Institutionenökonomie zuzuordnen ist, wird das Netzwerk in letzter Zeit zusätzlich auch noch aus Sicht der Theorie der Ressourcenabhängigkeit¹⁴⁷ erklärt. Demnach haben Akteure, die wichtige Ressourcen kontrollieren, Einfluss auf Entscheidungen innerhalb eines sozialen Gesamtsystems.

¹⁴² Vgl. grundlegend beispielsweise Sydow (1993), Kirsch et al. (1999) oder auch Kirsch (1997b): S. 572 ff.

¹⁴³ Vgl. Schenk (1984): S. 3.

¹⁴⁴ Vgl. Williamson, Oliver, in: Picot, Arnold (1997): Eine ökonomische Perspektive, Stuttgart, S. 53 ff.

¹⁴⁵ Vgl. Weyer (2000): S. 5 ff. oder Wolff/Neuburger (1993): S. 74 ff.

¹⁴⁶ Sydow/Windeler (2000): Steuerung von Netzwerken, S. 13 ff.

¹⁴⁷ Vgl. Pfeffer/Salancik (1978).

Netzwerkbeziehungen erklären sich dann dadurch, dass versucht wird, diese Abhängigkeiten zu verringern. Beispielsweise stimmen sich aus diesem Grund Rivalen in Verbänden ab oder gehen Joint Ventures ein, um einen Zugang zu der knappen Ressource Information bzw. Wissen zu erhalten. Problem dabei ist, dass durch diesen Versuch, Kontrolle über die Ressource zu gewinnen, neue Abhängigkeiten zu Netzwerkmitgliedern entstehen, weshalb eine vollkommene Autonomie unerreichbar bleibt. Somit entsteht ein Spannungsverhältnis zwischen dem Bedürfnis nach Autonomie und der Abhängigkeit zu notwendigen Ressourcen. In diesem Ansatz wird auch explizit ein asymmetrisches Verhältnis thematisiert, in dem ein stärkerer kollektiver Akteur die Restriktionen der Beziehung determiniert, während ein schwächerer Akteur diesen unterliegt.¹⁴⁸

Während also mit der Transaktionskostentheorie eine Organisationsform ermittelt wird, die die geringsten Transaktionskosten aufweist, wird nach der Theorie der Ressourcenabhängigkeit nach einer Koordinationsform gesucht, welche die Abhängigkeit einer Organisation möglichst gering hält.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass eine Netzwerktheorie, wie sie hier umschrieben wird, sich aus einer Fülle theoretischer Orientierungen speist. Gerade für einen sozialwissenschaftlichen Zugang lassen sich jedoch die soziologisch orientierte und die wirtschaftswissenschaftliche Betrachtung von Netzwerken als bedeutend einstufen.

6.4 Integrierende Sicht einer Netzwerktheorie

Wie bereits herausgestellt wurde, kann zwar hinsichtlich des Themenfeldes Netzwerk auf die Existenz zahlreicher theoretischer Ansätze verwiesen werden, jedoch lässt sich kaum ein eigenes wirklich einheitliches Aussagesystem finden. Dementsprechend soll hier eine Konzeption einer sozialwissenschaftlichen Netzwerktheorie vorgeschlagen werden, in der alle relevanten Theorierichtungen zusammengeführt werden.

¹⁴⁸ Vgl. Staber (2000): S. 60 ff.

Rückblickend lässt sich feststellen, dass der derzeitige Stand einer Netzwerktheorie durch eine heterogene Begriffsverwendung gekennzeichnet ist, die im Wesentlichen von zwei theoretischen Theorie-Traditionen herrührt. Im Fall der soziologisch orientierten Netzwerkperspektive wird auf ein formales Interaktionsgeflecht zwischen den relevanten Akteuren abgestellt. Diese Kategorie bietet ein umfangreiches Analyseinstrumentarium. Dagegen wird im Falle der wirtschaftswissenschaftlichen Betrachtung das Netzwerk eher metaphorisch als Koordinationsform verschiedener Teilsysteme gesehen. Hierbei steht im Mittelpunkt besonders eine Minimierung der Transaktionskosten bzw. eine Lösung der Ressourcenabhängigkeit.

Es sei jedoch erwähnt, dass diese hybride Koordinationsform ebenfalls von einem sozialen Beziehungsgeflecht überlagert ist, also letztlich Personen die Vernetzung der Systemeinheiten gewährleisten.

Weyer rekonstruiert in seinem im Jahr 2000 herausgegebenen Buch „Soziale Netzwerke“ sehr genau diese Zweiteilung der bisherigen Forschungsbemühungen.¹⁴⁹ Er stellt dabei die „Koordinationsform Netzwerk“ der „formalen Netzwerkanalyse“ gegenüber, wie es auch obiger Darstellung entspricht. Richtungsweisend ist bei Weyer, dass er als einer der ersten deutschsprachigen Netzwerkforscher um die Entwicklung eines eigenständigen „genuin soziologischen Netzwerkkonzepts“¹⁵⁰ bemüht ist und dabei beide Theoriestränge zu verbinden sucht. So betont er, dass es sich „nicht um konkurrierende, sondern um komplementäre Perspektiven [handelt], die mit unterschiedlichen Erklärungsansprüchen auftreten und von daher nicht gegeneinander ausgespielt werden sollten“.¹⁵¹

Dieses Denken soll auch dieser Arbeit zugrunde liegen. Eine künstlich erzeugte und kontraproduktive Dichotomisierung soll damit vermieden werden. Dass diese integrative Denkrichtung für die Netzwerktheorie zukünftig zentral sein könnte, mögen die verstärkt wahrnehmbaren Forschungsbemühungen um Policy-

¹⁴⁹ Insbesondere Weyer (2000): Kapitel I; aber auch Wilkesmann rekonstruierte 1995 bereits ansatzweise diesen Unterschied, Wilkesmann (1995): S. 53.

¹⁵⁰ Weyer (2000): S. 13.

¹⁵¹ Ebd., S. 17.

Netzwerke signalisieren, die in der Literatur interessanterweise beiden Theoriesträngen zugeordnet werden.¹⁵²

Folgt man also diesem Denken, lässt sich daraus folgern, dass für die hier entworfene Umschreibung einer Netzwerktheorie einerseits das formalanalytisch geprägte Sprachspiel des soziologisch orientierten Theoriebereichs weiterhin seine Gültigkeit hat. Auf der anderen Seite wird die Netzwerkheuristik der wirtschaftswissenschaftlichen Perspektive, die als hybride Form zwischen Markt und Hierarchie angesiedelt ist, weiterhin zu berücksichtigen sein.

6.5 Wesentliche Merkmale der formalen Analyse von Netzwerken

Ruft man sich die zwei wissenschaftlichen Ursprünge der Netzwerktheorie in Erinnerung, so wurde bei der soziologisch orientierten Richtung auf ein etabliertes analytisches Instrumentarium hingewiesen. Dagegen existiert der wirtschaftswissenschaftliche Gegenpart dazu bislang noch nicht.

Die aufzuzeigende Untersuchungsperspektive wird dabei im Wesentlichen an den formalen Merkmalen von Netzwerkverbindungen festgemacht. In der Literatur findet sich dieses Vorgehen teilweise auch unter dem Begriff der Netzwerkanalyse. Sie hat ihren Ursprung in graphischen und mathematischen Modellen der fünfziger und sechziger Jahre und entwickelte sich in den achtziger Jahren zu einem umfangreichen und komplexen Methodenarsenal.¹⁵³ Der Zweck, der mit diesem Abschnitt verfolgt wird, kann also lediglich darin bestehen, einen Überblick zu verschaffen, indem das Spektrum klassifiziert wird und die wichtigsten Merkmale beleuchtet werden.

Seit wenigen Jahren wird u.a. von Dorothea Jansen verstärkt auf das soziale Kapital zur Erklärung sozialer Zusammenhänge in Netzwerken hingewiesen.¹⁵⁴ Dieses wird im vierten Teil dieses Abschnitts vorgestellt, da es ebenfalls der formalen Netzwerkanalyse zuzuordnen ist.¹⁵⁵ Es hebt sich von den üblichen

¹⁵² Vgl. Abbildung 1 bei Weyer (2000): S. 15.

¹⁵³ Vgl. Jansen/Schubert (1995): S. 17 f.; auch Schenk (1995).

¹⁵⁴ Vgl. Jansen (1999): S. 22-26 oder Jansen (2000): S. 35-62.

¹⁵⁵ Vgl. Jansen 1999: S. 23.

Merkmale dadurch ab, dass es durch einen höheren Abstraktionsgrad gekennzeichnet und nur indirekt an formalen Kriterien orientiert ist.

Zunächst wird sich jedoch den strikt formalanalytischen Merkmalen zugewendet. Vorweg ist zu betonen, dass sich relationale Merkmale, die im ersten und zweiten Teil des Abschnitts behandelt werden, von strukturellen unterscheiden lassen, die sich im dritten Teil wiederfinden.¹⁵⁶ So wird im ersten Teil zunächst die soziale Bindung selbst – also eine so genannte Dyade – näher beschrieben. Dann werden im zweiten Teil die Merkmale der Netzwerkakteure aufgezeigt, die sich anhand der Verbindungen zu anderen Netzwerkpersonen, den so genannten Alteri, ergeben. Schließlich werden im dritten Teil die strukturellen Merkmale vorgestellt, die Unterschiede innerhalb eines gesamten Netzwerks beschreiben und der vierte Teil bindet schließlich das soziale Kapital in diese gesamte Darstellung ein.

6.5.1 Merkmale der sozialen Relation

Wendet man sich zunächst dem Inhalt einer Dyade zu, so werden für die Klassifikation von Inhalten in der Literatur relativ übereinstimmend folgende Typen genannt:¹⁵⁷ Zum einen stellen Informationen sehr oft Inhalte von Bindungen dar. Zweitens werden Transaktionsbeziehungen genannt und drittens schließlich enthalten Beziehungen u.U. auch normative Inhalte. Beispielsweise kennzeichnet sich die Mitgliedschaft in einer politischen Gruppe durch normative Bindung, da z.B. Werte und nicht nur Informationen ausgetauscht werden.

Eine Relation zwischen Akteuren kann nun durch mehrere unterschiedliche Inhaltstypen, aber auch durch verschiedene Inhalte desselben Typs bestimmt

¹⁵⁶ Diese Klassifizierung, die beispielsweise ähnlich von Schenk (Schenk 1995: S. 98) angewendet wurde, geht auf die als „klassisch“ zu bezeichnende Unterscheidung zwischen relationaler und positionaler Analyserichtung zurück (Burt, Ronald, 1980: Models of Network Structure, Annual Review of Sociology S. 80).

¹⁵⁷ Vgl. beispielsweise Schenk (1984): S. 74 ff.

sein. In beiden Fällen spricht man von „Multiplexität“, während Bindungen mit nur einem Inhalt als „uniplex“ bezeichnet werden.¹⁵⁸

Betrachtet man die Ausdifferenzierung verschiedener Rollen in einer Gesellschaft, so zeigt sich beispielsweise, dass zwei Personen dadurch in einer multiplexen Verbindung zueinander stehen, dass sie mehrere Rollen innehaben. Die Arbeitskollegin kann beispielsweise mit jemandem deswegen zusätzlich Kontakt pflegen, weil beide auch Mitglieder in demselben Verein sind. Multiplexen Kontakten wird ein höheres Maß an gegenseitiger Erreichbarkeit, aber auch Verpflichtung gegenüber anderen unterstellt, da aufgrund mehrfacher Erwartungen ein höherer sozialer Druck entsteht.¹⁵⁹ Dazu lässt sich anmerken, dass Verbindungen in archaischen Gemeinschaften durch eine Vielzahl von Inhalten geprägt waren. Der Übergang der Gemeinschaft zur Gesellschaft lässt jedoch vermuten, dass zwar die Zahl der Bindungspartner zunehmend ist, die Multiplexität jedoch abnimmt.¹⁶⁰

6.5.2 Merkmale der Netzwerkakteure

Versucht man nun, sich auf die Akteure bezogen der Netzwerkanalyse zuzuwenden, lassen sich vielfältige Arten der formalanalytischen Beschreibung von Akteuren in Netzwerken finden. Bei der Durchsicht der relevanten Literatur fallen dabei drei Merkmale auf, die besonders häufig genannt werden und daher im Folgenden kurz darzustellen sind. Diese sind erstens das Gradmaß der Zentralität, zweitens die Bindungsstärke zu den Alteri und drittens schließlich die persönliche Verankerung im Netzwerk.

Das Merkmal der Zentralität¹⁶¹ zeigt die Bedeutung und Wertschätzung der Akteure in einem Netzwerk auf. Nach Jansen gehen dabei „Konzepte der Zentralität von Akteuren [...] davon aus, dass derjenige Akteur prominent im Netzwerk

¹⁵⁸ Jansen (1999): S. 98 und S. 105 f.

¹⁵⁹ Vgl. Schenk (1984): S. 68.

¹⁶⁰ Vgl. ebd., S. 70.

¹⁶¹ Vgl. Jansen (1999): S. 125-136.

ist, der an vielen Beziehungen im Netzwerk beteiligt und deshalb sichtbar ist“.¹⁶² Je mehr ein Individuum also in die existierenden Relationen eingebunden ist, umso höher ist seine Zentralität.

Dabei gilt es die „Outdegree-Zentralität“, die den Akteur als Empfänger von Wahlen untersucht, von der „Indegree-Zentralität“ zu unterscheiden, die ihn selbst als Wähler kennzeichnet. Beispielsweise werden in der organisatorischen Zusammenarbeit normalerweise kompetente oder kooperative Gesprächspartner gewählt, die dann auch über einen hohen Indegree verfügen, während ihr Outdegree signalisiert, inwieweit der Akteur auf Hilfe angewiesen ist, aber auch wie viel soziale Unterstützung er über sein Netzwerk mobilisieren kann.¹⁶³ Das Zentralitätsmaß informiert also über den Grad der sozialen Integration bzw. der Isoliertheit eines Akteurs.¹⁶⁴

Neben seiner Zentralität lässt sich ein Netzwerkakteur auch mittels der Intensität seiner Verbindungen charakterisieren.¹⁶⁵ Dabei fördert zwar offensichtlich die Dauer der sozialen Bindung deren Intensität, nicht jedoch unbedingt die Häufigkeit einer Interaktion. So lässt sich etwa an langjährigen Verwandtschaftsbeziehungen zeigen, dass regionale Barrieren die Häufigkeit von Gesprächen einschränken, die Qualität der Bindung jedoch nicht darunter leidet, wenn der Kontakt bereits lange besteht.¹⁶⁶ Hinsichtlich sozialer Barrieren wird auch betont, dass intensivere Kontakte zu den Akteuren gepflegt werden, die als sozial ähnlich eingestuft werden. Man spricht in diesem Fall von Homophilie, während analog bei der Heterophilie die Intensität und Häufigkeit zu sozial weniger ähnlichen Personen geringer ist.¹⁶⁷ Ein Netzwerkbereich mit hoher Intensität ist also eher durch Bindungen zwischen den Personen gekennzeichnet, die einem ähnlichen sozialen Kontext zuzuordnen sind, wodurch sich gegensei-

¹⁶² Jansen (1999): S. 121.

¹⁶³ Vgl. ebd., S. 90 und S. 98.

¹⁶⁴ Vgl. Schenk (1984): S. 51.

¹⁶⁵ Vgl. Jansen (1999): S. 53 und S. 100-102.

¹⁶⁶ Vgl. Schenk (1984): S. 71.

¹⁶⁷ Vgl. ebd., S. 71.

tige Verpflichtung und Unterstützung für die Akteure dieses Bereichs annehmen lässt.¹⁶⁸

Aber auch Verbindungen mit einem niedrigen Grad an Intensität können eine besondere Qualität besitzen. Darauf hat Granovetter in „The Strength of Weak Ties“ bereits 1973 hingewiesen.¹⁶⁹ Demnach findet in Netzwerken, deren Verbindungen durch eine hohe Intensität gekennzeichnet sind, zwar ein hoher Austausch z.B. von Informationen oder Ressourcen statt, der Innovationsgehalt bleibt jedoch aufgrund der intensiven Auseinandersetzung mit stets den gleichen Personen gering. Phänomene der Betriebsblindheit spiegeln dieses Phänomen praktisch wider.

Granovetter stellt heraus, dass sich die Personen neue Informationen eröffnen, die auch Verbindungen mit einer schwachen Intensität eingehen. Dies erklärt sich derart, dass diese schwache Bindung „von außen“ kommen muss und der Akteur demnach mit einem anderen partiellen Netzwerk in Kontakt tritt. Damit stellen Personen, die diese Brückenverbindungen generieren, für das jeweilige Netzwerk auch eine entsprechende Multiplikationsfunktion dar und eröffnen sich selbst eine gewisse Maklerposition.¹⁷⁰

Schließlich beschreibt neben der Zentralität und der Bindungsintensität auch die soziale Verankerung einen Netzwerkakteur. Um diese soziale Verankerung in der Netzwerkstruktur zu identifizieren, wird dabei üblicherweise von einem „sozialen Atom“ ausgegangen – man spricht auch vom Ego oder Alpha – und davon werden die Umgebungspersonen bestimmt.¹⁷¹ Diese Akteure, die mit dem Ego in direkter Verbindung stehen, stellen dabei den „Star erster Ordnung“ dar.¹⁷² Diese Nachbarschaft des Netzwerkakteurs kann natürlich in der Praxis erhebliche Qualitätsunterschiede aufweisen, je nachdem ob der Star bzw. die Zone erster Ordnung viele oder wenige Personen enthält, aber auch, ob deren Verbindung zueinander durch starke oder schwache Intensität geprägt ist. In Analogie dazu ist der Star zweiter Ordnung durch den direkten Kontakt zu den

¹⁶⁸ Vgl. Schenk (1984): S. 71 f.

¹⁶⁹ Vgl. Granovetter, Mark (1973): The strength of weak ties. In: Jansen (1999), S. 23.

¹⁷⁰ Vgl. Schenk (1984): S. 72 ff.

¹⁷¹ Vgl. Schenk (1984): S. 47.

¹⁷² Barnes John (1969): Class committees in a Norwegian Band parish. Human Relations, S. 58 ff.

Elementen des Stars erster Ordnung gekennzeichnet. Diese rekursive Integration der „Freunde der Freunde“ lässt sich beliebig fortsetzen. Die Verankerung wird bisweilen auch dadurch präzisiert, dass die Nähe bzw. die Distanz der Akteure zu dem Ego berücksichtigt wird. Die Verbindung zu einer anderen Person wird zum einen durch die soziale wie räumliche Distanz relevant, kann aber auch durch die Zahl der „Intermediäre“ zum Ausdruck gebracht werden, die diesen Kontakt vermitteln.

Die Erreichbarkeit mag somit über zwei nahe stehende Akteure höher sein, als über einen einzelnen, jedoch entfernten Vermittler. Anhand dieses Merkmals der Verankerung lässt sich deutlich machen, dass die drei aufgezeigten netzwerkanalytischen Merkmale keinesfalls unabhängig voneinander existieren, sondern sehr oft eine ähnliche Tendenz aufweisen. So ist eine starke Verankerung ohne eine gewisse Anzahl an Ansprechpartnern im Sinne der Zentralität und ohne eine gewisse Stabilität dieser Verbindungen nur schwer vorstellbar. Auch für die anderen beiden relationalen Merkmale lassen sich derartige Zusammenhänge konstruieren.

6.5.3 Strukturmerkmale des Netzwerks

Um nun Strukturunterschiede in einem Netzwerk zu ermitteln, werden üblicherweise lokal begrenzte Bereiche definiert, die sich beispielsweise auf den Star erster oder zweiter Ordnung beziehen. Die Größe bzw. der Umfang des gesamten Netzwerks wie auch der einzelnen Bereiche bestimmt sich aus der Anzahl der umfassten Akteure. Das Maß der Netzwerkdichte ermittelt sich dann derart, dass die Anzahl der Verbindungen in dem betrachteten Bereich mit der potenziell möglichen Bindungsanzahl ins Verhältnis gesetzt wird.¹⁷³ Sollten also alle Akteure miteinander in Verbindung stehen, so stimmt diese potenzielle Bindungszahl mit der Zahl der realen Verbindungen überein und die Dichte ist maximal.¹⁷⁴ Dementsprechend lässt sich auch die Balance eines Netzwerks ermitteln, indem die unterschiedlichen Dichtegrade der verschiedenen Einheiten verglichen werden und damit dichtere von weniger dichten Bereichen unterschied-

¹⁷³ Vgl. Barnes (1969): S. 63.

¹⁷⁴ Vgl. Schenk (1984): S. 57, Jansen (1999): S. 88 f.

den werden können. Zu beachten ist dabei, dass der Dichtegrad abhängig ist von der Netzwerkgröße, da natürlich für einen identischen Dichtegrad in einem größeren Netzwerk viel mehr Relationen zu aktivieren sind als in einem kleinen.¹⁷⁵

6.5.4 Soziales Kapital in der Analyse von Netzwerken

Die bisher aufgezeigten analytischen Merkmale haben eine hohe Bedeutung innerhalb der Netzwerktheorie. In Zusammenhang mit der netzwerkanalytischen Perspektive wird das soziale Kapital in letzter Zeit vermehrt genannt.¹⁷⁶

Wie bereits im ersten Kapitel erklärt, stammt dieses begriffliche Konstrukt allgemein aus der Sozialwissenschaft. Es wird dieses nochmals kurz dargestellt und anschließend der Zusammenhang zu den übrigen Analysemerkmalen erklärt. Wie bereits aufgezeigt, veranschaulicht die Metapher des sozialen Kapitals – in Analogie zum materiellen und zum Humankapital – den Zugewinn, der für ein Individuum durch die Einbindung in ein Sozialsystem entsteht.¹⁷⁷ Dabei wird es weder der systemischen noch der Seite des Akteurs gänzlich zugeordnet. Von Jansen werden drei Analyseebenen des sozialen Kapitals unterschieden, die am einzelnen Akteur, an spezifischen Gruppen und am Gesamtsystem orientiert sind.¹⁷⁸ Es lässt sich also das individuelle Sozialkapital anhand der Einbindung in ein Sozialsystem genauso erklären wie in der anderen Richtung das soziale Kapital eines Systems anhand der jeweiligen Konfiguration der Interaktionen seiner Systemakteure. Für einzelne Akteure bedeutet dies also, genauso wie auch für eine Gruppe bzw. ein Teilsystem, dass sich dadurch ihre individuelle Bedeutung bzw. ihr Einfluss im betrachteten vernetzten System anzeigen lässt.¹⁷⁹ Da dies letztendlich auch der Sinn der netzwerkanalytischen Kriterien ist, lassen sich diese auf dieses Konzept zurückführen und damit zusammenfassen. So kann man beispielsweise davon ausgehen, dass Netzwerkakteure, die über eine hohe Verankerung und Zentralität verfügen, normaler-

¹⁷⁵ Vgl. ebd., S. 57 ff.

¹⁷⁶ Vgl. beispielsweise Weyer (2000): S. 11.

¹⁷⁷ Vgl. Jansen (1999): S. 22 ff. und S. 99 ff.

¹⁷⁸ Vgl. Jansen (1999): S. 23.

¹⁷⁹ Vgl. Jansen (1999): S. 25.

weise auch mit einem hohen Maß an Information und Einfluss ausgestattet sind und damit eine bedeutende Position im Netzwerk besitzen.¹⁸⁰

Möchte man nun den Zusammenhang zwischen dem sozialen Kapital und den konventionellen Merkmalen genauer darstellen, so wird in der Literatur üblicherweise auf zwei Erklärungsmuster abgestellt. Beide legen auf unterschiedliche Weise dar, unter welchen formalen Bedingungen sich das individuelle soziale Kapital und damit der persönliche Einfluss mehren lassen.¹⁸¹

Zum einen wird eine derartige Veränderung anhand der intensiven Verbindungen dargestellt. Aber auch die angesprochenen schwachen Bindungen ermöglichen eine Steigerung des „weak-tie-Sozialkapitals“.¹⁸²

Im ersten Fall weist Jansen unter Bezug auf Coleman¹⁸³ darauf hin, dass eine hohe Eingebettetheit das Individuum stärkt und damit sein soziales Kapital mehrt. Diese Unterstützung leitet sich etwa aus einem dichten Netzwerk, einer stabilen Verankerung bzw. einer hohen Multiplexität ab, die allesamt eine Gruppensolidarität fördern. Darüber hinaus wird auch unterstrichen, dass eine stark vernetzte Gemeinschaft Verhaltenssicherheit in Form von „Recht“ produziert. Akteure dieser Gemeinschaft profitieren von einer derartigen „Rechtssicherheit“ in jeder Form der Koordination.

Im Falle der schwachen Beziehungen eröffnet sich zum anderen nach Granovetter¹⁸⁴ die Möglichkeit, entfernte Informationspotenziale zu erschließen. Burt unterstreicht diesen Gedanken, indem er anhand des Konzepts der strukturellen Autonomie¹⁸⁵ argumentiert.¹⁸⁶ Demnach verfügen einzelne Netzwerkpersonen aufgrund der Systemstrukturen über Unabhängigkeit bzw. Flexibilität im betrachteten Sozialsystem und eröffnen sich damit Handlungspotenziale. Dies erlaubt ihnen, strukturellen Lücken, die zwischen voneinander abgegrenzten partiellen Netzwerken angenommen werden, zu überbrücken. Das soziale Kapi-

¹⁸⁰ Vgl. Schenk (1984): S. 50.

¹⁸¹ Vgl. Jansen (1999): S. 23 ff.

¹⁸² Jansen (1999): S. 24.

¹⁸³ Coleman (1988), in: Jansen (1999): S. 23 f.

¹⁸⁴ Vgl. Granovetter (1973): S. 1360-1380, in: Jansen (1999).

¹⁸⁵ Der Begriff des strukturellen Zwangs stellt im Gegenzug dazu die Einschränkung der strukturellen Autonomie durch andere Akteure dar.

¹⁸⁶ Vgl. Burt (1992): S. 51 ff.

tal für den Akteur entsteht damit erstens aus den Informationen, die der Mittler zwangsläufig erhält, wenn zwei Akteure über ihn in Verbindung treten. Zum zweiten ist der Akteur in den Suchprozess anderer Personen eingebunden und erfährt dadurch von vielen Möglichkeiten. Drittens schließlich kann er den Handel zwischen zwei Teilnetzen als „Makler“ organisieren.¹⁸⁷

6.6 Typische Erscheinungsformen von Netzwerken

Nachdem mit dem ersten Abschnitt der wissenschaftstheoretische Aufbau einer Netzwerktheorie geklärt und danach die analytische Perspektive dargestellt wurde, wird nun schließlich mit diesem Abschnitt eine eher phänomenologisch orientierte Ebene einer Netzwerkbeachtung angesprochen. Dazu werden grundlegende und oft genannte Erscheinungsformen von Netzwerken vorgestellt, die sich im Laufe der Jahre entwickelt haben. Anhand dieser vielfach als „prototypisch“ zu bezeichnenden Netzwerkformen wird es im Einzelfall leichter, eine grundlegende Interaktionslogik eines Gesamtnetzwerks zu ergründen. Die im Folgenden dargestellten Erscheinungsformen haben dabei bisweilen unterschiedliche Ursprünge, weshalb sich auch kaum eine Einheitlichkeit oder Vergleichbarkeit ausmachen lässt – vielmehr existieren sie nebeneinander. Es gilt nun zunächst das in der Literatur vielfach genannte „egozentrierte Netzwerk“ und dann die so genannten „Cliques“ bzw. „Blöcke“ vorzustellen. Im dritten Abschnitt werden dann Einfluss- und Tauschnetzwerke aufzuzeigen sein, bevor schließlich im vierten Teil zusammenfassend das Gesamtnetzwerk selbst kurz betrachtet wird.

6.6.1 Egozentriertes Netzwerk

Unter der Bezeichnung des egozentrierten Netzwerks versteht man üblicherweise ein den Akteur direkt umgebendes Beziehungsgeflecht. Dieses fällt also vielfach mit dem im letzten Abschnitt eingeführten Star erster Ordnung zusammen. Gegenüber der Bezeichnung des persönlichen Netzwerks grenzt sich das

¹⁸⁷ Jansen (1999): S. 179 ff.

egozentrierte Netzwerk aber durch seine hohe Standardisierung und in der Empirie auch durch seine exakte Erhebung ab.¹⁸⁸ Mittels Umfragemethoden werden dabei Informationen von einem fokalen Akteur erhoben und daraus wird sein egozentriertes Netzwerk ermittelt.¹⁸⁹ Die Erhebung selbst wird mit Hilfe eines Namensgenerators und eines Namensinterpretators realisiert. Ersterer produziert eine umfassende Liste von den Alteri, die das Ego umgeben, während der Interpretator dann weitere Informationen hinsichtlich der Beziehung beider zueinander liefert.¹⁹⁰ In den vergangenen Jahrzehnten wurden verschiedenste Namensgeneratoren und Folgeinstrumente entwickelt. Als einer der bekanntesten gilt der Namensgenerator von Burt. Exemplarisch soll daran kurz die Wirkungsweise erklärt werden:

Das relevante Ego wird befragt, welche Personen für ihn in den letzten sechs Monaten Gesprächspartner für wichtige persönliche Angelegenheiten darstellten. Für lediglich die fünf Erstgenannten werden anschließend über den Namensinterpretator weitere Informationen eingeholt.¹⁹¹ Kehrt man wieder zu der eigentlichen Analyseperspektive des egozentrierten Netzwerks zurück, so lassen sich dessen wichtigste Merkmale aus dem Konstrukt des sozialen Kapitals ableiten.¹⁹²

Dabei lässt sich zunächst sagen, dass in beiden Fällen die Netzwerkgröße das soziale Kapital positiv beeinflusst. Wie im vorangegangenen Abschnitt gezeigt wurde, ist für den Akteur, der sich in einem nach außen klar abgegrenztem Netzwerk befindet, das Solidaritäts- und Unterstützungspotenzial des egozentrierten Netzwerks umso höher, je dichter und multiplexer die Bindungen der Alteri untereinander sind. Konträr stellt sich die Mehrung des sozialen Kapitals bei den egozentrierten Netzwerken der „Brückenpersonen“ dar. Um ihre Innovations- und Selbstständigkeitsfähigkeit voll ausspielen zu können, ist eine möglichst hohe „Streuung“ im personalen Netzwerk von Vorteil. Diese ist bei einem weniger dichten und uniplexen Beziehungsgeflecht anzunehmen, denn starke Relationen, die ein dichtes und multiplexes Umfeld voraussetzen, würden viel

¹⁸⁸ Vgl. Pappi (1987): S. 20-25.

¹⁸⁹ Vgl. Jansen (1999): S. 73.

¹⁹⁰ Vgl. Jansen (1999): S. 74.

¹⁹¹ Vgl. Jansen (1999): S. 74 f.

¹⁹² Vgl. Jansen (1999): S. 99.

Zeit und Aufmerksamkeit benötigen und damit die Beziehungskapazität des „Cutpoint-Akteurs“ aufbrauchen.¹⁹³ Neben dem spezifischen Erhebungsprozedere eröffnet also das egozentrierte Netzwerk u.a. einen individuellen akteurorientierten Blick auf ein Beziehungsgeflecht. Dabei unterscheiden sich egozentrierte Netzwerke unterschiedlicher Personen u.U. erheblich voneinander. Wie gezeigt wurde, lässt sich dies sowohl durch netzwerkanalytische Merkmale wie auch das soziale Kapital zum Ausdruck bringen.

6.6.2 Cliques und Blöcke in Netzwerken

Steht bei dem egozentrierten Netzwerk eher der einzelne Akteur im Vordergrund, so werden nun mehrere Personen innerhalb des Sozialsystems betrachtet, die durch eine spezifische Akteurkonstellation geprägt sind.

So stellen Cliques und Blöcke eine spezielle Form einer Ansammlung von Personen dar. Grundsätzlich sind beide durch einen gewissen kohäsiven Charakter gekennzeichnet,¹⁹⁴ mit dem Unterschied, dass sich dies bei Cliques durch eine innere Verbundenheit äußert, während bei Blöcken eher die spezifische Konfiguration der Außenbindungen in den Mittelpunkt rückt.¹⁹⁵

Definitiv stellen nach Jansen Cliques eine überschaubare Zahl von Netzwerkakteuren dar, die sich durch enge, meist direkte Beziehungen vom weiteren Umfeld abgrenzen lassen,¹⁹⁶ während Kappelhoff bereits dichte Regionen in einem Netzwerk als Cliques bezeichnet.¹⁹⁷ Ihre Zusammensetzung ist normalerweise durch Kernmitglieder und periphere Mitglieder geprägt, die weniger fest an die Clique gebunden sind.¹⁹⁸ Sie bilden sich um spezielle Kontexte und existieren in einem Sozialsystem eher nebeneinander. Cliques sind also durch die hohe „Verbundenheit“ aller Mitglieder untereinander gekennzeichnet, und dies bedeutet zum einen, dass alle Verbindungen normalerweise direkt, nah und häufig sind. Andererseits ist auch die Dichte für diese Verbundenheit ent-

¹⁹³ Vgl. Jansen (1999): S. 100 ff.

¹⁹⁴ Vgl. Jansen (1999): S. 185 ff.

¹⁹⁵ Schenk (1984): S. 80 f.

¹⁹⁶ Vgl. Jansen (1999): S. 185.

¹⁹⁷ Kappelhoff (1987): S. 39, in: Franz Urban, Methoden der Netzwerkanalyse, S. 207.

¹⁹⁸ Vgl. Jansen (1999): S. 184.

scheidend. Lässt sich kein signifikanter Unterschied im Inneren der Clique zur durchschnittlichen Dichte des übrigen Netzwerks feststellen, so genügt dies den Anforderungen einer Clique nicht.¹⁹⁹

Besonders herauszustellen ist die Wirkung von Cliquen nach innen wie auch nach außen. Einerseits kann man innerhalb einer Clique einen gewissen Konsensdruck annehmen, der sich für die Akteure positiv wie auch negativ darstellt. So wird eine Clique in höherem Maße kollektiv arbeiten und sich zu organisieren wissen, jedoch werden Mitglieder auch einen gewissen sozialen Druck kaum leugnen können. Zum anderen lässt sich im Außenbereich eine gewisse Diskriminierung aufgrund der strikten Abgrenzung der Nicht-Mitglieder feststellen, die ebenfalls differenziert zu bewerten ist. Im Fall von politischen Seilschaften mag dies kritisch gesehen werden, während man beispielsweise diese Effekte im Freundschaftsbereich, aber auch das vereinte Wirken in regionalen Wirtschaftszentren eher begrüßen wird.²⁰⁰

Neben den Cliquen sind auch die Blöcke in einer Netzwerktheorie von besonderem Interesse.²⁰¹ Diese definieren sich – in Abgrenzung zu den Cliquen – nicht durch die inneren, sondern durch Außenbeziehungen. Dazu werden die Netzwerkakteure in Blöcken zusammengefasst, die strukturell äquivalent sind. Der Definition der strukturellen Äquivalenz wird dabei entsprochen, wenn die einbezogenen Akteure identische Beziehungsmuster zu den übrigen Netzwerkakteuren unterhalten. Dass diese Sichtweise starke Affinität zur Ausdifferenzierung von Rollen²⁰² aufweist, zeigt die üblicherweise verwendete Blockmodellanalyse,²⁰³ die zunächst strukturell äquivalente Positionen bzw. Personen identifiziert und – idealerweise disjunkten – Blöcken zuordnet, um im zweiten Schritt eine Rollenidentität des Blocks zu ermitteln.²⁰⁴ Dabei lässt sich annehmen, dass die innerhalb der Blöcke zusammengefassten Akteure aus Sicht anderer Netz-

¹⁹⁹ Vgl. Jansen (1999): S. 186 ff.

²⁰⁰ Vgl. Jansen (1999): S. 199 und 202.

²⁰¹ Vgl. Schenk (1984): S. 94 ff.

²⁰² Vgl. Zu Rollenstrukturen Boorman/White (1976): Social Structure from multiple networks, S. 730 ff.

²⁰³ Vgl. Jansen (1999): S. 205 f.

²⁰⁴ Vgl. Jansen (1999): S. 203 ff.

werkakteure als gleiche und damit quasi als zueinander redundante Lieferanten von Information oder anderen Ressourcen interpretiert werden.²⁰⁵

Erwähnenswert ist, dass ein offensichtlicher Zusammenhang der Blöcke und teilweise auch der Cliques zu dem sozialen Konstrukt des kollektiven Akteurs hergestellt werden kann. Ein kollektiver Akteur wird wohl zumeist durch einen organisatorischen oder institutionellen Rahmen geprägt sein. Dennoch lässt sich annehmen, dass diese Individuen, die zu einem kollektiven Akteur zusammengefasst sind, von anderen bisweilen auch als eine kohäsive Einheit wahrgenommen werden und dieser dann ebenfalls eine bestimmten Identität oder Rolle zugewiesen wird.

6.6.3 Einfluss- und Tauschnetzwerke

Von der Logik etwas anders als die bisher vorgestellten Formen, gestalten sich Einfluss- und Tauschnetzwerke.²⁰⁶ Beide Netzwerktypen beschreiben den Besitz und die Transaktion von knappen – möglicherweise auch immateriellen – Ressourcen in einem Netzwerk. Der Akteur wird dabei mittels Macht charakterisiert, wobei dieser Begriff hierbei lediglich als der Zugang zu bzw. Besitz von knappen Ressourcen gesehen wird. Ein Akteur ist entsprechend umso mächtiger, je geringer die Distanz zu knappen Ressourcen ist. Letztlich ist dies eine stark verkürzte Begriffsverwendung, die sich auch einfach durch den Ausdruck „ressourcenreiche Zugangsmöglichkeiten“ ersetzen lässt und im weiteren Verlauf auch nicht weiter verwendet wird.

In beiden Netzwerkformen wird nun davon ausgegangen, dass jeder Akteur über eine spezifische Ressource verfügt. Ein positiv verbundenes Einflussnetzwerk stellt sich dann derart dar, dass Macht mit der Anzahl der Zugänge zu unterschiedlichen Ressourcen zunimmt, während im Falle des negativ verbundenen Tauschnetzwerks der Zugang zu einer Ressource den Zugang zu einer anderen ausschließt. Diese beiden Idealformen dienen dabei hauptsächlich der

²⁰⁵ Vgl. Jansen (1999): S. 204.

²⁰⁶ Die zentralen Ergebnisse dieser Netzwerkformen gehen dabei auf Cook (Cook et al. 1992) und ihre Mitarbeiter zurück. Vgl. dazu Jansen (1999): S. 163 ff.

analytischen Betrachtung, um die in der Realität übliche gemischte Erscheinungsform handhaben zu können.

Folgendes Beispiel mag diese gemischte Form verdeutlichen: Ein Autohändler steht mit seinen Kunden in positiver Verbindung, da ein großer Kundenstamm eine Ressourcenmehrung bedeutet. Gleichzeitig ist in der anderen Richtung die Auswahl des Automobilherstellers durch eine negative Verbindung bestimmt, da diese Wahl eben andere Hersteller ausschließt.²⁰⁷

Führt man diese Sachverhalte nun noch auf die netzwerkanalytischen Merkmale zurück, so lässt sich Folgendes feststellen: In einem positiv verbundenen Netzwerk hat derjenige einen guten Ressourcenzugang, der zu vielen und zu ressourcenreichen – also mächtigen – Personen Kontakt pflegt. Demzufolge zeigt gerade eine ausgeprägte Zentralität, Bindungsintensität oder Verankerung diese optimale Position im Einflussnetzwerk. Dagegen ist ein Akteur – so unterstreicht Jansen – in einem negativ verbundenen Tauschnetzwerk u.U. in einer besseren Position, wenn er sich von der generellen Eingebundenheit frei macht und Wege findet, um einen neuen und brauchbareren Ressourcenzugang aufzutun.²⁰⁸ Hier werden also wiederum die Aspekte der strukturellen Autonomie relevant, mit der sich schwache Bindungen knüpfen bzw. strukturelle Lücken überbrücken lassen. Für beide Fälle wird damit schließlich auch der Zusammenhang zu dem sozialen Kapital klar, indem ein guter Ressourcenzugang auch mit einer hohen Ausprägung an sozialem Kapital einhergeht.

Hinsichtlich der Anwendung dieser Netzwerkformen in der Wissenschaft sei abschließend erwähnt, dass Coleman die Idee des negativ verbundenen Tauschnetzwerks weiterführte und das so genannte Verhandlungsnetzwerk konzipierte.²⁰⁹ Dabei galt der amerikanische Kongress als ursprüngliches Anschauungsobjekt. Jede/r Abgeordnete verfügt über dieselbe Ressource, nämlich über jeweils eine Stimme pro Wahlgang. Diese ist jedoch vom jeweiligen Kontext abhängig, da für den einen Akteur bestimmte Abstimmungen wichtiger

²⁰⁷ Vgl. Jansen (2003) S. 242.

²⁰⁸ Vgl. Jansen (1999): S. 156.

²⁰⁹ Vgl. Coleman (1990): S. 168 ff. In: Jansen (1999), S. 168 ff.

sind als für den anderen und umgekehrt. Treten nun die Akteure vor den jeweiligen Abstimmungen in Verhandlung, haben die eigenen Stimmen einen gewissen Wert für andere, wodurch sich Stimmen für andere Abstimmungen möglicherweise eintauschen lassen.²¹⁰

6.6.4 Gesamtnetzwerke

Nachdem die wesentlichen Ansätze und Erscheinungsformen der Netzwerktheorie in diesem Kapitel eingeführt wurden, soll nun das Gesamtnetzwerk in aller Kürze beleuchtet werden, da dieses letztlich auch eine spezifische Netzwerkform darstellt. Dazu wird nun zunächst die grundlegende Abgrenzung eines Gesamtnetzwerks zu klären sein, bevor dann kurz die rekursive Verwendung der bereits eingeführten Netzwerktypen gezeigt wird.

Grundsätzlich lässt sich das Gesamtnetzwerk als Beziehungsgeflecht sehen, das das jeweilige Sozialsystem überlagert. Ein Problem der Betrachtung dieses Gesamtnetzwerks stellt dabei u.a. die Abgrenzung dar. Die Kriterien stellen auf den ersten Blick „natürliche“ Systemgrenzen dar, wie z.B. regionale oder organisatorische Ränder, aber auch der Einflussrahmen einer politischen Institution. Dass jedoch ein Beziehungsgeflecht nicht an den Systemgrenzen halt macht, liegt auf der Hand. Jansen empfiehlt daher eher eine großzügige, als eine zu knappe Abgrenzung des Netzwerks, bei der „nicht-relevante Akteure“ später ausselektiert werden.²¹¹

Wendet man sich der Betrachtung selbst zu, so wird man zunächst davon ausgehen können, dass ein Gesamtnetzwerk aus einer Vielzahl egozentrierter Netzwerke besteht, die sich gegenseitig überlagern. Die Netzwerke von Personen mit hoher Verankerung und Zentralität können dabei u.U. andere egozentrische Netzwerke einschließen. Um Asymmetrien beispielsweise bezüglich Macht und Einfluss zu finden und zu analysieren, wird man Regionen des Gesamtnetzwerks, die im Sinne von Cliques oder Blöcken durch kohäsiven Charakter geprägt sind, zu identifizieren suchen.

²¹⁰ Jansen (1999): S. 158.

²¹¹ Vgl. Jansen (1999): S. 65 f.

Entsprechend wird dann deren Verbindung zu anderen Netzbereichen, wie auch deren Rollenfunktion, analysiert.²¹² Diese Unterscheidung verschieden dichter Einheiten nennt man Systemdifferenzierung, während deren Bindung zueinander als Systemverbundenheit bezeichnet wird.²¹³ Schließlich werden sich aufgrund von Ressourcenabhängigkeiten in einem Sozialsystem auch immer Netzwerke aufspannen oder identifizieren lassen, die den Charakter von Einfluss-, Tausch- oder Verhandlungsnetzwerken haben. Die dort betrachteten Interaktionen können dabei von individuellen Akteuren, aber auch von Akteurblocken betrieben werden, wodurch sich schließlich die Analogie zum kollektiven Akteur erneut zeigt.

Im folgenden Abschnitt sollten typische Erscheinungsformen vorgestellt werden, die innerhalb einer Netzwerktheorie sehr bekannt sind.

6.7 Grundsätzliche Bedeutung von Vertrauen für Interaktionen

Betrachtet man zunächst das soziale Konstrukt von Vertrauen, wird hinsichtlich dessen Relevanz für soziale Systeme, die der Koordinationsform Netzwerk entsprechen, besonders anhand der Transaktionskostentheorie und des Markt-Hierarchie-Paradigmas,²¹⁴ argumentiert. So wird für die Koordination von hierarchischen Sozialsystemen u.a. das Medium „Macht“ als dominierend angesehen, während es in einer marktlichen Organisationsform im Wesentlichen der Mechanismus „Preis“ ist. Bei der Frage nach dem Äquivalent in der hybriden Form der Netzwerksysteme wird nun vielfach „Vertrauen“ als das zentrale Koordinationsmedium gesehen.²¹⁵ Diese Bedeutung von Vertrauen für das Zusammenspiel von Netzwerkpartnern soll nun im Folgenden sozialwissenschaftlich gestützt werden. Dabei wird primär auf die systemtheoretische Auslegung von Luhmann abgestellt, aber auch spieltheoretische Gründe werden erwähnt.

²¹² Vgl. Schenk (1984): S. 82.

²¹³ Vgl. Schenk (1984): S. 80.

²¹⁴ Vgl. beispielsweise Picot/Dietl/Franck (1999): S. 80 f.; grundsätzlich in Williamson (1991).

²¹⁵ Bachmann (2000): Die Koordination und Steuerung interorganisationaler Netzwerkbeziehungen über Vertrauen und Macht; in: Sydow, J./Windeler, A. (Hrsg.): Steuerung von Netzwerken – Konzepte und Praktiken, Opladen, S. 110 f.

Intuitiv mag man Vertrauen zunächst mit Begriffen wie „Zuverlässigkeit“ oder „Fairness“ in Verbindung bringen. Im weiteren Verlauf wird jedoch auf eine derartig altruistische Sicht verzichtet. Stattdessen findet eine Orientierung am systemtheoretischen Sprachspiel Luhmanns statt.²¹⁶ Er geht davon aus, dass Akteure hinsichtlich ihres Verhaltens bestimmte Handlungen aus einer Menge möglicher Handlungsoptionen auswählen und andere verwerfen. Für ihn stellt sich nun – natürlich verkürzt dargestellt – das Konstrukt des Vertrauens als „Erwartung“ über das spezifische Auswahlprinzip anderer Akteure dar.²¹⁷ Diese Extrapolation macht den Einzelnen, der diese Erwartungen anstellt, u.U. erst handlungsfähig, da sich die Komplexität der jeweiligen Handlungssituation reduzieren lässt und damit Handlungen aneinander anschlussfähig werden. Dies geschieht jedoch um den Preis, dass dadurch für den Vertrauenden ein Risiko erzeugt wird, da er sich bei seinem Handeln lediglich auf erwartete und nicht auf sichere Sachverhalte stützen kann.²¹⁸ Da der Missbrauch von Vertrauen für Interaktionen, durch die die Netzwerke natürlich geprägt sind, schwerwiegende materielle und soziale Folgen hat, ist die Reduktion des Risikos durch adäquate Mittel nötig. Luhmann sieht dabei vor allem rechtliche Normen als wirksames Mittel an.²¹⁹

Die Funktion von Recht ist dabei, Handlungen an ein systemisches Ordnungsmuster anzugleichen, also Erwartungen und damit Vertrauen zu erleichtern. Eine Sanktionierung von Fehlverhalten sollte eine Ausnahme darstellen und signalisiert letztendlich das Versagen von Recht. Neben den von Luhmann favorisierten rechtlichen Normen weist Bachmann auch auf die Möglichkeit sozialer Regeln hin, die unterhalb der Ebene der Justiziabilität bleiben.²²⁰ Diese erhöhen die Wahrscheinlichkeit, dass das Vertrauen nicht missbraucht wird, indem sie implizit und stillschweigend anerkannt werden. Aber auch deren Funktionieren wird sich letztendlich nicht ohne einen minimalen rechtlichen Rahmen gewährleisten lassen. Das derartige Regelgefüge, welches das Zusammenspiel

²¹⁶ Bachmann/Lane (1997): Vertrauen und Macht in zwischenbetrieblichen Kooperationen und zur Rolle von Wirtschaftsrecht- und Wirtschaftsverbänden in Deutschland und Großbritannien, in: Managementforschung, S. 85 ff.

²¹⁷ Luhmann, Niklas (2000): S. 24 ff.

²¹⁸ Vgl. Bachmann/Lane (1997): S. 80.

²¹⁹ Vgl. Bachmann (2000): S. 113.

²²⁰ Vgl. ebd., S. 113.

sozialer Handlungen zwischen Akteuren absichert, muss dabei nicht gänzlich innerhalb des sozialen Systems entstehen, sondern kann auch bereits im Umfeld existent sein und im System dann entsprechend zur Anwendung gebracht werden.²²¹

Osterloh und Weibel erklären das Zusammenspiel von Vertrauen und normativen Regeln spieltheoretisch: Ohne Kooperationsbemühungen sind die beteiligten Spieler mit einem Gefangenendilemma konfrontiert. Sie wissen, dass im Falle des gemeinsamen Agierens höhere Auszahlungen zu erwarten sind, haben jedoch Bedenken, dass ihr investiertes Vertrauen missbraucht werden könnte.²²²

Axelrod zeigte Ende der achtziger Jahre mit Hilfe der so genannten „Tit-for-Tat-Strategie“ empirisch, dass ein Akteur Vertrauen schrittweise aufbauen kann. Ein Spieler investiert nur soviel Vertrauen, dass er kooperativ handeln kann. Im Falle einer positiven Bewertung der Folgehandlung des anderen stabilisiert sich das entgegengebrachte Vertrauen.²²³ Osterloh/Weibel folgern, dass sich daraus langfristig Reziprozitätsnormen ausbilden, die das Gefangenendilemma in ein Nash-Gleichgewicht überführen. Indem also ein Akteur Vorleistungen ohne direkte Gegenleistungen erbringt, lässt sich eine Bindung aufbauen und verfestigen, womit also letztlich der Grundstein zu einer Netzwerkkoordination gelegt wird.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass sich in der hybriden Form des Netzwerks die Koordination weder gänzlich nach hierarchischen noch nach marktlichen Dimensionen ausrichtet, sondern sich eher durch vertrauensgestützte Handlungsfolgen entwickelt. Das Alltagsverständnis sieht dabei Vertrauen eher als Substitut zu normativen Regeln, während nun – unter Verweis auf

²²¹ Vgl. ebd., S. 113.

²²² Osterloh/Weibel (2000): Ressourcensteuerung in Netzwerken: Eine Tragödie der Allmände?, in: Sydow, Steuerung von Netzwerken, S. 97.

²²³ Axelrod (1987): Evolution der Kooperation, München.

Luhmann – gezeigt wurde, dass die Existenz sanktionierbarer Normen die Entwicklung von Vertrauen absichert.²²⁴

Dabei wurde auch betont, dass das existierende Normengefüge nicht dem System selbst entspringen muss, sondern seinen Ursprung durchaus auch in der systemischen Umwelt haben kann.

6.8 Relevanz eines Systemvertrauens für die Netzwerkkoordination

Stellt man sich also Verbindungen zwischen Akteuren als fortgesetzte Reaktionen auf vorausgehende Handlungen vor, so schließt man aus der bisherigen Darstellung, dass Vertrauen in den jeweiligen Bindungspartner nötig ist. Ein normativer Rahmen erleichtert zwar das Vertrauen, substituiert es jedoch nicht. Intuitiv möchte man also annehmen, dass diese Erwartungen der spezifischen Auswahlprinzipien eine gewisse Kenntnis des anderen Akteurs nötig machen. Versucht man nun, dieses Denken auf ein ganzes netzwerkkoordiniertes Sozialsystem auszuweiten, ergibt sich die Schwierigkeit zu erklären, inwiefern eine reibungslose Interaktion auch zwischen den Akteuren zu beobachten ist, die keinerlei persönlichen Kontakt pflegen und daher eigentlich gar keine Erwartungen über die Auswahlprinzipien unbekannter Netzwerkakteure bilden könnten. Diesen Sachverhalt gilt es nun im Folgenden zu erörtern, indem zunächst auf das Phänomen „Systemvertrauen“ hingewiesen und daran anknüpfend dann die Bedeutung der spezifischen institutionellen Struktur eines Netzwerks für dieses Systemvertrauen herausgestellt wird.

Um den skizzierten scheinbaren Widerspruch zwischen Vertrauen und einem Agieren in der Koordinationsform Netzwerk auflösen zu können, wird nun auf unterschiedliche Vertrauensniveaus hingewiesen.²²⁵ Es wird gezeigt, dass die jeweilige Ausprägung des Vertrauens von dem Grad der Ausdifferenzierung des Sozialsystems abhängt, worauf bereits im vorangegangenen Kapitel hingewiesen wurde. So werden neben dem Vertrauentyp des „process-based trust“, der aus dem persönlichen Kontakt resultiert, Interaktionen in höher differenzierten Systemen mittels des „characteristic-based trust“ abgesichert, das an sozialen

²²⁴ Vgl. Bachmann (2000): S. 113.

²²⁵ Vgl. Bachmann 2000: S. 114.

Merkmale wie Herkunft, Geschlecht etc. orientiert ist. Werden Beziehungen schließlich in einem sehr stark ausdifferenzierten System auch durch diesen Vertrauentyp nicht mehr ausreichend getragen, so ist auf einen „institutional-based trust“ abzustellen, um Interaktionen und damit die Reproduktion des Systems aufrecht zu erhalten. Gerade bei einem ausgedehnten Netzwerk wird dieser Modus bedeutend sein. So lässt sich also festhalten, dass die Ausdehnung und Differenzierung des Sozialsystems Netzwerk ein zunehmendes Vertrauen in die Verfahren und Regelungen eines Systems nötig macht.

Um nun dieses Systemvertrauen noch stärker für die Netzwerkkoordination herauszustellen, soll auf die Strukturierungstheorie von Giddens²²⁶ hingewiesen werden. Während Luhmann rechtliche Normen als Absicherung von Interaktionen ansieht, orientiert sich Giddens stärker an den Systemstrukturen. Für ihn wird die Handlungsfähigkeit von Systemakteuren durch das Konzept des „system trust“²²⁷ ermöglicht. Diese Art des Systemsvertrauens abstrahiert dabei ebenfalls die personengebundenen Merkmale, wird aber vor allem an den institutionellen Strukturen festgemacht.²²⁸

Diese „Trägersysteme“ funktionieren dabei nach Giddens nur dann reibungslos, wenn sie stets auf der Handlungsebene in Form eines „reembedding“ repräsentiert werden: Indem dem Handelnden das Funktionieren der institutionellen Struktur regelmäßig vor Augen geführt wird, lässt sich auch dessen zukünftige Investition in das Systemvertrauen gewährleisten. Der Aufbau bzw. die Stabilisierung der Strukturen selbst geschieht aus der Handlungsebene heraus und wird bei Giddens entsprechend „disembedding“ genannt. Netzwerke sind nun genau durch diese Dualität der Strukturebene geprägt. Ein Netzwerk ist auf der einen Seite ein Handlungszusammenhang von Akteuren, die entsprechend ihrer Erwartungen miteinander agieren, aber auf der anderen Seite auch ein kollektives System, das sich organisiert und über eine eigene institutionelle Struktur verfügt.²²⁹

²²⁶ Vgl. Giddens (1990): Die Konstitution der Gesellschaft, S. 41 f.

²²⁷ Vgl. ebd.: S. 85.

²²⁸ Vgl. Bachmann (2000): S. 115 f.

²²⁹ Vgl. ebd. S. 116.

Fasst man das bisher Gesagte nochmals zusammen, so stellt zunächst das soziale Konstrukt des Vertrauens die Grundlage einer Interaktion zwischen Akteuren dar. Gerade Netzwerke sind durch diese Relationen charakterisiert. Nach Auffassung Luhmanns werden vertrauensbasierte Verbindungen idealerweise durch normative Regelungen abgesichert. Giddens abstrahiert diesen Gedanken nun stärker, indem er auf ein Systemvertrauen abstellt und dessen Wirkungsweise mit den institutionellen Strukturen in Verbindung bringt.²³⁰ Für Netzwerksysteme bedeutet dies, dass dieses Systemvertrauen die Handlungsfähigkeit der Netzwerkakteure erst ermöglicht. Durch deren Agieren werden die institutionellen Strukturen andererseits erst gebildet und erhalten. Das Funktionieren der Strukturen ist schließlich wieder auf der Handlungsebene zu repräsentieren, um auch spätere Investitionen in Systemvertrauen zu gewährleisten.

Standen also im ersten Abschnitt dieses Kapitels bei der netzwerkanalytischen Betrachtung von Politik in Sozialsystemen vor allem die Akteure und deren Verhalten im Mittelpunkt, wird nun durch die Berücksichtigung der spezifischen Koordinationsform von Netzwerken auch die Bedeutung des politischen Rahmens in Form der institutionellen Struktur erkennbar.

²³⁰ Bachmann weist in diesem Zusammenhang auch darauf hin, dass Giddens bei dem Begriff des Vertrauens explizit auf Luhmann Bezug nimmt (Bachmann (2000): S. 116, Fußnote).

7 Die soziokulturelle Situation türkischer Migranten

7.1 Türkische Traditionen

Tradition wird auch als „Kitt vormoderner Sozialordnungen“²³¹ bezeichnet. Ihr wichtigster Bestandteil ist die Wiederholung. Dadurch schafft sie Orientierung an der Vergangenheit, die Vergangenheit übt Einfluss auf die Gegenwart aus, und die Zukunft muss nicht völlig neu gestaltet werden. Durch Wiederholung bleibt die Zukunft ständig mit der Vergangenheit (und die Vergangenheit ständig mit der Zukunft) verbunden. Dadurch war in vormodernen Gesellschaften ein klar umrissener Handlungshorizont vorgegeben. Giddens vergleicht die Tradition mit dem Gedächtnis: Tradition sei ein Medium für die Organisation des kollektiven Gedächtnisses, das die Vergangenheit bewahrt.²³² Die Erinnerung an vergangene Ereignisse verleihe unserer Erfahrung Kontinuität, Authentizität und Identität. Tradition teilt die Menschen in diejenigen ein, die dazugehören und die „anderen“, denjenigen, die nicht dazugehören. Sie ist für Insider; in ihr bildet sich persönliche und kollektive Identität. Ein enger Zusammenhang zwischen Traditionen und Identität führte – laut Giddens – stets zu eindeutig bestimmbareren Kategorien von Freund und Feind, wobei der Bekannte tendenziell als Freund, der Unbekannte tendenziell als Feind angesehen wird. Das Unbekannte gehörte zum kulturell definierten Raum der Außenwelt, während Bekanntheit ein Schlüssel für primäres Vertrauen darstellt. Bekanntheit und Vertrauen werden über Rituale vermittelt und die täglichen Routinen werden durch Normen stabil gehalten. Ist die Integrität von Traditionen bedroht, so wird dies oft auch als Bedrohung der Integrität des Selbst erfahren. Der formelhafte Wahrheitsbegriff traditionaler Gesellschaften ist der rationalen Überlegung diametral entgegengesetzt.

Für Giddens ist ein Hauptaspekt traditionaler Gesellschaften, wodurch sie sich maßgeblich von modernen unterscheiden, dass sie eng an ihre Umgebung, den Ort und die lokalen gesellschaftlichen Instanzen und Institutionen gebunden, d.h. kontextgebunden sind. Traditionale Gesellschaften bzw. traditionales Ver-

²³¹ Anthony Giddens: Leben in einer posttraditionalen Gesellschaft. In: Beck, U.; Giddens, A.; Lash, S.. Reflexive Modernisierung. Frankfurt a. M. 1996, S. 122.

²³² Vgl. ebd., S. 125.

halten sind in lokale Zusammenhänge eingebettet und auf feste Zentren bezogen. Dadurch bilden Traditionen ein Mittel für die Organisation von Raum und Zeit. Kultureller Pluralismus bestand früher darin, dass verschiedene traditionale Gesellschaften eine Vielfalt von Sitten und Gebräuchen bildeten. Doch anders als heute hatte jede von ihnen ihren eigenen Raum, innerhalb dessen Bekanntheit vorherrschte. Die einzelnen Sitten und Gebräuche durchmischten sich nicht, wie es die heutige Form des Pluralismus ist. Tradition ist eine Weise, Konfrontation zwischen unterschiedlichen Werten und Lebensformen zu vermeiden. In der Migration entstehen auf diese Weise die sog. „Parallelgesellschaften“, die sich von der Aufnahmegesellschaft weitestgehend isolieren. Denn Traditionen müssen sich innerhalb der Moderne erklären und rechtfertigen, sie überleben nur soweit, wie sie sich diskursiv zu rechtfertigen vermögen im offenen Dialog mit anderen Traditionen, die Dinge in ganz anderen Formen angehen.

Auf der persönlichen Ebene werden Aussagen wie z.B. „Das ist nun mal so“ oder „Darüber will ich nicht diskutieren“ nicht mehr akzeptiert. Jede und jeder ist potenziell dazu aufgefordert, ihr bzw. sein Verhalten zu rechtfertigen und Gründe dafür anzugeben. In posttraditionalen Kontexten hat man keine andere Wahl, als seine Einordnung in die Gesellschaft selber zu wählen. Einem jeden stellt sich die Grundfrage des Individualismus: Wer bist du und was willst du? Diese Frage beinhaltet die Frage nach der eigenen Identität und die nach der Einstellung zur Gesellschaft.²³³ Fast jeder Aspekt des Alltagslebens kann bzw. muss gewählt werden, denn er wird nicht mehr durch (traditionell) bestehende Zusammenhänge vorgegeben. Giddens erklärt, dass man zwar weiterhin auf der Grundlage von Wiederholung agiert, entscheidet, fühlt und denkt, wie in traditionellen Gesellschaften auch, jedoch hat sie ihre Verbindung zur Wahrheit der Tradition verloren. Die Zerstörung lokaler Traditionen führt zur Aushöhlung traditionaler Handlungszusammenhänge. Dem Individuum bleiben die Ursprünge seines Handelns und seiner Identität verborgen und die Beziehung zu sich selbst (den Gefühlen, der Moral, dem Bewusstsein, d.h. dem ganzen Lebensprozess) ist verhindert; auch die Beziehung zu anderen geht das Individuum

²³³ Anthony Giddens: Leben in einer posttraditionalen Gesellschaft. In: Beck, U.; Giddens, A.; Lash, S.: Reflexive Modernisierung. Frankfurt a. M. 1996, S. 141.

eher zwanghaft als freiwillig ein.²³⁴ „In vormodernen Gesellschaften sind Tradition und die Alltagsroutinen eng miteinander verknüpft. In der posttraditionellen Gesellschaft dagegen wird die Routine leer (...).“²³⁵

Da die türkischen Traditionen mit dem islamischen Glauben eng verknüpft sind (siehe oben), kann man das Festhalten an den Traditionen nicht unabhängig von der Überzeugung des Glaubens betrachten.

So erklärt es sich, dass es Migranten gibt, die sich frei für die traditionell türkische Lebensweise und gegen die pluralen Lebensstile und Werte entscheiden, die die deutsche Gesellschaft vorgibt. Die Entscheidung für traditionelle Werte bedeutet jedoch weder die Demokratie abzulehnen, noch den Terror zu befürworten. Die in der Presse dargestellten extremen Beispiele²³⁶ stellen Ausnahmen dar. Türkische Parallelgesellschaften existieren hierzulande überwiegend friedlich zur Aufnahmegesellschaft, und zwar seit es türkische Migranten gibt, d.h. seit über 35 Jahren.

7.2 Assimilation und Integration

Assimilation wird als Prozess oder Zustand der Angleichung von Personen an ein zuvor unterschiedliches soziales oder kulturelles System beschrieben.

Integration im Zuwanderungskontext hingegen bezeichnet den Prozess von zunehmender Teilnahme und Teilhabe der ausländischen Wohnbevölkerung an Werten und Einrichtungen der Aufnahmegesellschaft.²³⁷

Die Unterscheidung der Begriffe ist auf drei Grundaspekte reduzierbar:

- a) Prozess der Angleichung an einen Standard = Akkulturation
- b) Zustand der Angleichung an einen Standard = Assimilation

²³⁴ Vgl. ebd., S. 136.

²³⁵ Ebd., S. 137.

²³⁶ Z.B. Zwangsverheiratung, Schwesternmord oder auch islamistische Aktivitäten wie die Kaplans etc.

²³⁷ Vgl. Hoffmann-Nowotny, in: Rehmann; Reimann (Hrsg.): Gastarbeiter – Analysen und Perspektiven eines sozialen Problems. WV-Studium, Bd. 132, 2. Aufl., 1987, S. 61.

- c) Zustand eines Gleichgewichts (unabhängig vom Zustand der Angleichung)
= Integration

Eisenstadt²³⁸ unterscheidet die Dimensionen der Assimilation folgendermaßen:

1. die kulturelle Dimension (Erlernen von Rollenfertigkeiten und Normen),
2. die personale Dimension (persönliche Zufriedenheit und emotionale Anpassung) und
3. die institutionelle Dimension (Verteilung der Wanderer auf die wichtigsten institutionellen Bereiche der Aufnahmegesellschaft).

Nach Eisenstadt wäre das Ergebnis der Eingliederung das spurlose Aufgehen der Migrantengruppe in der Aufnahmegesellschaft. Als misslungene Eingliederung werden das Weiterbestehen eigener Migranten-Institutionen und eine durch Ghettoisierung gekennzeichnete Wohnsituation gesehen.

Gordon²³⁹ unterscheidet „behavioral assimilation“ (Übernahme kultureller Verhaltensweisen und Wertorientierungen) von „structural assimilation“ (Eindringen in das Statussystem des Aufnahmelandes). Dabei ist ihm zufolge die kulturelle Assimilation die notwendige Voraussetzung für eine strukturelle Eingliederung. Alle weiteren Formen kultureller und verhaltensmäßiger Anpassung (interethnische Heirat, Identifikation mit Aufnahmeland, Fehlen von Vorurteilen, Diskriminierungen und Wertkonflikten) sind nur auf der Grundlage struktureller Assimilation möglich.

Im Rahmen eines individualistisch-handlungstheoretischen Konzepts ist Assimilation der Zustand der Ähnlichkeit zu einem Standard. Dabei wird zwischen personaler und struktureller Assimilation (Statusassimilation, d.h. gleiche Zugangschancen) und sozialer Assimilation (Kontakt ohne Diskriminierung) unterschieden. Die personale Assimilation umfasst zwei Aspekte: die kognitive Assimilation (Verhaltensmuster, Sprache, Ausbildung) und die identifikatorische Assimila-

²³⁸ Anthony Giddens: Leben in einer posttraditionalen Gesellschaft. In: Beck, U.; Giddens, A.; Lash, S.: Reflexive Modernisierung. Frankfurt a. M. 1996, S. 23.

²³⁹ Ebd., S. 24.

tion (Übernahme kultureller Wertmuster).

Unter Eingliederung von Arbeitsmigranten oder Wanderern versteht Hartmut Esser einen über Zwischenprozesse erreichten Zustand (von Personen), die regelmäßig bestimmte, nämlich assimilative Handlungen aus der Menge der alternativ möglichen Handlungen auswählen, um so bestimmte, von ihnen hochbewertete Ziele zu erreichen. Voraussetzungen zur Wahl solcher assimilativen Handlungen sind zum einen die subjektiv wahrgenommenen Erfolgschancen bzw. die tatsächlich erlebte Zielerreichung. Auf Grundlage des Erwerbs von Handlungsdispositionen durch Belohnungs- und Bestrafungserlebnisse (Lernen) und der Ausführung von Handlungen nach Maßgabe dieser Dispositionen und der jeweils subjektiv wahrgenommenen Handlungssituation (Handeln) stellt sich die Eingliederung von Wanderern in ein Aufnahmesystem dann ein, „wenn ein Wanderer assimilative Handlungen als subjektiv erfolgsversprechend zur Erreichung ‚hochbewerteter‘ Ziele wahrnimmt, keine folgenschweren, negativ bewerteten Konsequenzen solcher Handlungen annimmt und bei entsprechender Handlungswahl das angestrebte Ziel regelmäßig und dauerhaft erreicht.“²⁴⁰

In einem klassischen Integrationskonzept werden drei Formen der Integration differenziert:²⁴¹

1. Die monistische Integration
Eingliederung bei völligem Aufgehen im Aufnahmesystem unter Aufgabe der ursprünglichen ethnischen Identität
2. Die pluralistische Integration
Koexistenz eigenständiger ethnischer Gruppierungen
3. Die interaktionistische Integration
Wechselseitige Beeinflussung und damit Verhaltensänderungen sowohl der Einwanderer als auch der Aufnahmegesellschaft

²⁴⁰ Esser, Hartmut: Ausländerinnen in der Bundesrepublik Deutschland: Eine soziologische Analyse des Eingliederungsverhaltens ausländischer Frauen. Frankfurt a. M. 1982, S. 18 f.

²⁴¹ Vgl. ebd., S. 23.

Esser²⁴² unterscheidet vier Dimensionen der Eingliederung, die miteinander korrelieren: die kognitive, strukturelle, soziale und identifikative Assimilation bzw. Segregation. Damit sind die Sprachkenntnisse, die berufliche Position, das Ausmaß interethnischer Kontakte und Freundschaften und die gefühlsmäßige Zugehörigkeit zur Herkunfts- oder zur Aufnahmegesellschaft gemeint.

Als Ergebnisse seiner empirischen Untersuchung beschreibt Esser, dass die Segregationstendenzen bei Türken höher sind als beispielsweise bei Jugoslawen. Kognitive Assimilation schreitet im Lauf der Generationen fort. In Bezug auf Freundschaftsstruktur und ethnische Orientierung stellt er eine über die Generationen hinweg stabile ethnische Segregation fest. Esser kommt zu dem Schluss, dass das Assimilationsmodell generell gilt, sofern es sich um den Erwerb von u.a. instrumentellen Fertigkeiten und Qualifikationen handelt, deren Aneignung oder Ausübung nicht unmittelbar mit der Verfügbarkeit oder mit bestimmten Bereitschaften anderer Personen verbunden ist. Wenn es sich hingegen um soziale Beziehungen, wie z.B. interethnische Freundschaften oder affektiv besetzte Bewertungen wie ethnische Identifikationen, handelt, variieren die Generationeneffekte für bestimmte nationale Gruppierungen entlang des Ausmaßes an binnenethnischen Bindungen bzw. sozialer Distanz in Bezug auf die jeweilige Gruppierung.

Die Landesregierung Nordrhein-Westfalen definiert Integration als die „Erlangung der Fähigkeiten des Einzelnen in der fremden Gesellschaft selbstständig zu handeln“.²⁴³ Für diese herausfordernde gesellschaftspolitische Aufgabe haben Bund und Länder bestimmte Konzepte und Grundpositionen entwickelt, die die Ausländerpolitik allerdings stets als eine von aktuellen Bedingungen und Kriterien des Arbeitsmarktes abhängige Variable betrachtet haben.

²⁴² Vgl. Esser; Friedrichs (Hrsg.): Generation und Identität. Theoretische und empirische Beiträge zur Migrationssoziologie, Opladen 1990, S. 75 f.

²⁴³ Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes Nordrhein-Westfalen zur Ausländerpolitik, 3. Aufl., 1981, S. 16

7.3 Selbstständigkeit als Indikator für Integration

In Deutschland, nicht nur in NRW, beobachtet man seit langem eine erhebliche Zunahme an selbstständigen kleinen „ausländischen“ Unternehmen. Bereits Ende 1987 gab es nach Untersuchungen des Zentrums für Türkeistudien (ZFT) bundesweit ca. 30.000 türkische Selbstständige, die damit mehr als 100.000 neue Arbeitsplätze geschaffen haben. Der jährliche Umsatz dieser Betriebe bewegte sich schon damals, bei steigender Tendenz, bei 23,4 Milliarden DM.²⁴⁴ Die Frage stellt sich, ob es sich bei der Entstehung kleiner „ausländischer“ Selbstständiger um eine bloße innere Differenzierung einer im Rückzug aus der Aufnahmegesellschaft entstandenen Ghettoinfrastruktur handelt oder um die Etablierung eines neuen Mittelstandes, der ein neues Selbstbewusstsein, die Emanzipation der Einwanderer ankündigt, oder um beides. Möglicherweise sind beide Deutungen falsch und andere, eher neutrale Antworten angebracht. Dieser Frage wird mittels Thesen im empirischen Teil der Arbeit noch weiter nachgegangen. An dieser Stelle sollen die möglichen theoretischen Erklärungsansätze betrachtet werden.

Kleff deutet das Aufkommen der türkischen Selbstständigen als Folge ethnischer Konzentration: „Überall, wo eine bestimmte Konzentration von türkischen Immigrantenfamilien in einem Wohngebiet entstanden ist, bildet sich eine spezifische Infrastruktur: Teestuben, Gaststätten, Reisebüros, Lohnsteuerbüros, Einzelhandelsgeschäft sowie Vereinslokale...“²⁴⁵ Kleff ergänzt, eine wichtige Rolle spiele auch der Wunsch danach, „ein eigener Herr zu sein“. Zum einen erklärt Kleff diese Entwicklung mit der „bäuerlichen Sozialisation“²⁴⁶ der Migranten. Diese Erklärung lässt jedoch Migranten außer Acht, die eine städtische Sozialisation haben und als solche tendenziell eher günstige Voraussetzungen und Neigung zur Existenzgründung haben. Zum anderen weist er daraufhin, dass die Konzentration ihrerseits durchaus kein „natürlicher“ Prozess sei, sondern mit den spezifischen Bedingungen im Kontext der Wohnungsbeschaffung für Minderheiten zu tun habe.

²⁴⁴ Vgl. Sen: Politische Partizipation und kommunales Wahlrecht für Ausländer. Referat am 22.4.1989 in Stuttgart.

²⁴⁵ H.-G. Kleff: Vom Bauern zum Industriearbeiter. Mainz 1985, S. 187 f.

²⁴⁶ Ebd., S. 246.

Bukow nennt verschiedene Gründe für die Entstehung türkischer Unternehmen.²⁴⁷

Die Entstehung von selbstständigen kleinen „ausländischen“ Unternehmen kann, zumal wo dies innerhalb eines Ghettos erfolgt, Teil eines Rückzugs darstellen. In diesem Fall wäre sie eine Reaktion, um sich Überlebenschancen in der Migration zu erhalten, und zwar als Folge sowohl speziell erzwungener Arbeitslosigkeit als auch anderer Deprivationen wie Ausbildungsmängel, Berufsunfähigkeit u.a.

Unter Berücksichtigung der allgemeinen Zunahme kleiner selbstständiger Unternehmen in der Bundesrepublik kann es sich auch um einen allgemeinen Trend handeln, der im vorliegenden Zusammenhang ohne besondere Aussagekraft wäre. Man würde – neutral betrachtet – einfach allenthalben gebotene Chancen auch als Migrant wahrnehmen.

Eine andere Erklärung könnte sein, dass es um den infrastrukturellen Ausbau einer Bevölkerungsgruppe mit ihren speziellen Notwendigkeiten oder allgemeinen gesamtgesellschaftlichen Bedürfnissen geht. Dies würde die Errichtung eines neuen Mittelstandes bedeuten im Sinne einer Komplettierung der Lebenswelt, wobei unter Umständen bei den hier aktiven Gruppen nur der sozialen Herkunft, Ausbildung oder kulturellen Mentalität erneut im Aufnahmeland entsprochen würde. In dieser Deutung wären zwar ethnisierende Elemente eingeschlossen (insoweit es um die Komplettierung einer Ethnie ginge), aber es überwiegen „neutrale“ Gesichtspunkte, weil es sich im Wesentlichen um eine Fortschreibung der Herkunftslage handelte.

Es könnte auch eine rein funktionale Lösung plausibel erscheinen: Verselbstständigung im Sinne eines weiteren Schrittes in Richtung Aufnahmegesellschaft (integrativer Aufstieg).

Man kann sich auch eine Kombination der Punkte 1 und 4 vorstellen, insofern die Ethnisierung am harten Kern der systemischen Bedingungen fortgeschrittener Industriegesellschaften gleichsam aufläuft und sich bricht. So wären die kleinen „ausländischen“ Selbstständigen zunächst ein Beleg für eine fortschrei-

²⁴⁷ Vgl. Bukow (1993): Leben in der multikulturellen Gesellschaft, S. 118 f.

tende strukturelle Verfestigung als Folge erfahrener Ethnisierung, sodann aber gleichzeitig auch ein Ansatzpunkt, um dieses Schicksal zu wenden.

Letztendlich kritisiert Bukow jedoch, wie die diskriminierenden Betrachtungsweisen der Einheimischen das Bild des kleinen Selbstständigen als Teil der hier lebenden Minderheiten verzerren: „Stets spielt die Frage eine zentrale Rolle, ob sich hier jemand endgültig niederlassen und damit arrangieren wolle. Und das wird problematisiert. Ein Beobachter, der ansonsten vielleicht eine ‚neutrale‘ Antwort für angemessen hielte, muss wohl insbesondere im Blick auf die Bundesrepublik fragen, was nun an den kleinen ‚ausländischen‘ Selbstständigen so besonders ist, dass sie eine derartig negativ ausgerichtete Aufmerksamkeit bis hin zu ausgemachter Feindseligkeit auf sich lenken. Auch wenn eine ‚neutrale‘ Deutung geboten wäre, trifft sie kaum das, was im Alltag geschieht. Man müsste sich vielmehr fragen, warum hier trotz allem eine neutrale Deutung angebracht wäre. Unter dem Vorzeichen einer offenbar dominierenden Ablehnung des Einwanderers gerät jeder Schritt, selbst ein Schritt, der aus sich heraus u.U. nur den Übergang in die Aufnahmegesellschaft meint, in Verruf und wird in sein Gegenteil verkehrt. Auch wenn die Verselbständigung subjektiv bloß einer Ergänzung vorhandener Infrastruktur diene und damit ansonsten (im Blick auf den Rest der Bevölkerung) nichts, z.B. auch nicht das Arbeitsplatzangebot, verändert wird, wird eben doch behauptet, Arbeitsplätze würden weggenommen.“²⁴⁸

Auch Duymaz beklagt die Vorurteile der einheimischen Deutschen. Insbesondere türkische Einwanderer würden als soziale Belastung und als Quelle gesellschaftlicher Überfremdung empfunden. Hinzu komme, dass die Integrationsfähigkeit und -bereitschaft der Türken vielfach in Frage gestellt würden.

Er wendet sich gegen solche Stereotypen und betont die heterogene Zusammensetzung der türkischen Wohnbevölkerung bezüglich ihrer einzelnen Lebenssituationen, Voraussetzungen, Qualifikationen, Fähigkeiten, Berufswege, Interessen, Ansprüche und Zukunftsperspektiven.

²⁴⁸ Bukow, S. 120.

Duymaz sieht die Selbstständigkeit der Migranten eng und unweigerlich mit assimilativen Integrationszügen verbunden und argumentiert folgendermaßen:

„Jeder Ausländer, der sich entschließt, einer selbstständigen Erwerbstätigkeit nachzugehen, entscheidet zugleich, noch eine bestimmte Zeit lang in der Bundesrepublik zu verbleiben und die für seine selbstständige Erwerbstätigkeit erforderliche Mindestvoraussetzung aufzubringen, so z.B. ausreichende Sprachkenntnisse, Kenntnisse bestimmter Geschäftsgebaren u.ä. Bei der Gründung seines Betriebes wird er bestimmte deutsche Rechtsnormen (rechtliche Bestimmungen über Betriebsgründung und -führung, über Buchhaltung, Steuern und Abgaben u.ä.) einhalten. Will er auch deutsche Kunden gewinnen oder mit deutschen Geschäftspartnern (Großhandel, Banken usw.) bestimmte betriebliche Verflechtungen aufbauen, so wird er nicht umhin können, landesübliche Normen, Verhaltensweisen und Einflüsse aufzunehmen, diese in seiner täglichen Arbeit zu verarbeiten und bestimmte Spielregeln zu erlernen und einzuhalten.“²⁴⁹ Die aktuelle Situation von ausländischen Selbstständigen sei geradezu durch ein pluralistisch-interaktionistisches Integrationsmuster gekennzeichnet, das auch die kulturelle Eigenständigkeit ihrer Geschäftstätigkeit zur Geltung kommen ließe.

²⁴⁹ Duymaz: Selbstständige Erwerbstätigkeit von Ausländern als Integrationsindikator am Beispiel der türkischen Selbstständigen im Ruhrgebiet. ZAR, Bd. 8/2, Baden-Baden 1988, S. 68.

8 Empirische Erhebung

8.1 Grundlagen

Grundlage der im Rahmen der vorliegenden Arbeit durchgeführten empirischen Erhebung ist die der FATIMA-Befragung zugrunde gelegte Stichprobenauswahl.²⁵⁰ In Erweiterung der FATIMA-Befragung, die anhand bzw. durch die Auswahl türkischer Vor- und Zunamen erfolgte, soll die vorliegende empirische Erhebung zusätzlich zwischen den Migranten der ersten und zweiten Generation sowie nach der Staatsangehörigkeit bzw. dem ethnischen und religiösen Zugehörigkeitsgefühl der Unternehmer unterschieden werden. Darüber hinaus sollen Verbindungen sowohl zu den genannten institutionalisierten (IHKn) als auch zu nicht-institutionalisierten Organisationsformen (z.B. türkische Unternehmensverbände) überprüft werden sowie das Vertrauensniveau der Unternehmer zu den jeweiligen Institutionen.

Vor der Konstruktion des Fragebogens wurden in einem ersten Schritt Experteninterviews mit den Verantwortlichen sämtlicher deutschen und türkischen Unternehmensdachverbände durchgeführt, was der weiteren Informationsgewinnung diente und zusätzliche Dimensionen des Themas eröffnete.

Im Rahmen der Experteninterviews wurden die nachfolgend benannten Leitfragen zugrunde gelegt:

- Wer sind die Entscheidungsträger in Ihrem Verband/Verein?
- Wie sieht die interne Struktur aus?
- Welche Zielsetzung/Aufgaben hat Ihr Verband/Verein?
- Besteht nach wie vor die Notwendigkeit, Ihren Verband/Verein zu führen?
- Was sind Ihre Kernaufgaben?
- Kooperieren Sie mit deutschen Einrichtungen/Wirtschaftsverbänden?

²⁵⁰ Siehe hierzu Kapitel 8. Explizit ist bei der Stichprobenziehung der FATIMA-Befragung auf die Schwierigkeit der Nationalitätsbestimmung hinzuweisen, auf die an dieser Stelle nicht weiter eingegangen werden soll.

- Sind Sie bei den Kooperationspartnern in Ausschüssen, Arbeitskreisen usw. als ständiger Ansprechpartner und Interessenvertreter präsent?
- Wie sind die Kontakte zu den Kooperationspartnern zustande gekommen und auf wessen Initiative hin?
- Sehen Sie Schwierigkeiten in der Kooperation? (Sprachschwierigkeiten, Nutzen)

Aufbauend auf den Ergebnissen der Experteninterviews wurde ein standardisierter Fragebogen konzipiert, mit Hilfe dessen die empirische Erhebung durchgeführt werden konnte.

Als Methode wurde die Befragung mittels eines standardisierten Fragebogens gewählt.

Die Erhebung erfolgte durch Telefoninterviews, bei denen die Befragten in Türkisch oder Deutsch antworten konnten, was aufgrund der Zweisprachigkeit der Verfasserin gewährleistet werden konnte. Das für die Datenerhebung häufig verwandte CI3-Programm wurde nicht eingesetzt, da die Spezifität der Zielgruppe und der untersuchten Themenkomplexe einem Einsatz entgegenstanden aus Kostengründen und einer kleineren Stichprobengröße. Die Interviews wurden von der Verfasserin selbst vorgenommen. Die Durchführung der empirischen Datenerhebung entspricht bzw. folgt den wissenschaftlichen Anforderungen, die grundsätzlich im Kontext einer Telefonbefragung zugrunde gelegt werden.

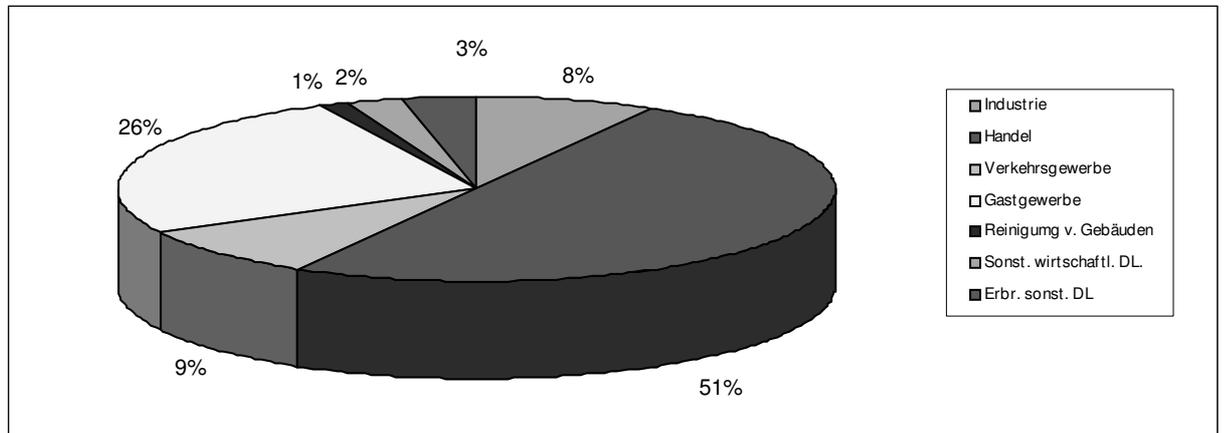
Das Befragungsinstrument hatte sich in einem Pretest bewährt, bei dem der Fragebogen auf seine Verständlichkeit geprüft wurde.

8.2 Stichprobenbeschreibung

Insgesamt wurden 275 türkischstämmige Unternehmen in den IHK-Bezirken Essen, Bochum, Duisburg und Köln befragt, wobei 149 Unternehmer bereit waren, an einem Telefoninterview teilzunehmen. 112 Befragte haben in Türkisch und 37 in Deutsch geantwortet. Die durchschnittliche Interviewdauer lag bei 18

Minuten. Die Verteilung der Grundgesamtheit der türkischstämmigen Unternehmen auf unterschiedliche Branchen verdeutlicht die nachstehende Graphik.

Abb. 4.: Verteilung der Grundgesamtheit der türkischstämmigen Unternehmen auf Branchen



Quelle: IHK zu Essen, 2003

Für eine Ergebnisinterpretation wurde auf die Erhebungsdaten von Allbus zurückgegriffen. In diesem Zusammenhang zeigt sich ein generelles Problem der Gesamthematik. Aufgrund der bisher geringen Aufmerksamkeit, die das Thema „Kooperationen mit türkischstämmigen Unternehmen am Beispiel der IHKn in NRW“ erfahren hat, liegen keine angemessenen Vergleichsdaten vor. Die Daten von Allbus bieten jedoch einige Ansatzpunkte, auf die zurückgegriffen werden könnte, wobei einschränkend zu erwähnen ist, dass er sämtliche Berufe einschließt und nicht wie die vorliegende Untersuchung ausschließlich Mitgliedsunternehmen der IHKn berücksichtigt. Vor diesem Hintergrund müssen Interpretationen mit Vorsicht angestellt werden.

8.3 Die soziale und ökonomische Situation der befragten türkischstämmigen Unternehmer

Insgesamt haben 149 türkischstämmige Unternehmer sich bereit erklärt, an der telefonischen Befragung teilzunehmen, wobei rund 75 % darum baten, das Interview in ihrer Muttersprache (Türkisch) durchzuführen.

Die Mehrzahl (94 %; absolut: 140) der Befragten Selbstständigen sind männlichen Geschlechts. Nur 6 % der Befragten sind weiblichen Geschlechts, was die

Vermutung nahe legt, dass die Verteilung zwischen beruflicher Tätigkeit und familiärer Betreuung respektive Aufgaben in türkischstämmigen Unternehmerfamilien noch von einem traditionellen Rollenbild zwischen Mann und Frau bestimmt wird. Dies mag zum einen mit der traditionellen Rollenverteilung in türkischstämmigen Familien und mit Bildung zusammenhängen,²⁵¹ zum anderen mit der Stichprobenziehung, in der Handwerksbetriebe nicht berücksichtigt wurden, da sie – wie oben bereits erwähnt – nur IHK-Mitgliedsfirmen umfasst.

Bei Betrachtung des Alters der türkischstämmigen Selbstständigen ist festzustellen, dass (40 %; absolut: 43) der Befragten unter 37 Jahre alt sind. 38 % der Befragten Unternehmer (38,3 %; absolut: 57) sind der Alterskategorie 37 bis 44 Jahren zuzurechnen, was darauf schließen lässt, dass ein umfängliches unternehmerisches Know-how – sei es in Form einer selbstständigen oder abhängigen beruflichen Tätigkeit erworben – vorhanden ist. Ein weiterer Erklärungsansatz ist vermutlich in der Kapitalbeschaffung der Unternehmensgründer zu sehen, worauf im Weiteren noch zurückgekommen wird.

Ein kleiner Anteil (16 %; absolut: 24) der Befragten ist in Deutschland geboren und hat niemals in der Türkei gelebt. Von den weiteren 84 % (absolut: 125) der Probanden sind die meisten (48 %; absolut: 71) erst nach ihrem sechzehnten Lebensjahr nach Deutschland gekommen. Berücksichtigt man zudem, dass 16 % (absolut: 24) der Befragten in Deutschland geboren wurden, so kann vermutet werden, dass die Interviewteilnehmer über reichhaltige Erfahrungen mit gesellschaftlichen, politischen, ökonomischen Entwicklungen und Zuständen in Deutschland verfügen. Inwieweit diese Annahmen für ausgewählte Bereiche zutrifft, soll im weiteren Verlauf der vorliegenden empirischen Untersuchung eingehend analysiert werden. Nahezu die Hälfte der Interviewteilnehmer kommt aus Großstädten (45 %; absolut: 56) und weniger als ein Viertel der Befragten (24 %; absolut: 35) stammt ursprünglich aus einem türkischen Dorf. Dabei handelt es sich nicht – wie vielfach angenommen – um „anatolische Bauern“, sondern um Menschen aus Städten.

²⁵¹ Z.B. ist die Geburtenrate bei türkischstämmigen Frauen mit durchschnittlich 3 Kindern mehr als doppelt so hoch wie bei den deutschen Frauen.

Als Migrationsauslöser gaben 123 (55 %; absolut: 69) familiäre Gründe an. Zweithäufigster Grund war die Möglichkeit, ein Studium aufnehmen zu können (20 %; absolut: 25). Die Lohnarbeit steht erst an dritter Stelle (10 %; absolut: 13), was unter Einbeziehung der Ergebnisse anderer empirischer Untersuchungen sehr überrascht (dort sind die Anteile meist deutlich höher), denn Unternehmensgründung als Grund der Migration wurde von 6 % (absolut: 8) der Befragten genannt. Für 9 % (absolut: 11) der türkischstämmigen Migranten traf keine der vorgegebenen Kategorien zu. Vermutet werden hier politische Gründe, die jedoch nicht explizit benannt wurden.²⁵²

Etwas mehr als die Hälfte (60 %; absolut: 86) der Befragten ist im Besitz der deutschen Staatsangehörigkeit, weitere 12 % (absolut: 18) haben diese bereits beantragt.

Von den 27 % (absolut: 58) der Befragten, die keine deutsche Staatsbürgerschaft besitzen, begründeten 13,8 % (absolut: 8) ihren Status mit den Auflagen für den Erwerb der deutschen Staatsbürgerschaft in Deutschland, 8,6 % (absolut: 5) mit türkischem Nationalstolz und 43,1 % (absolut: 25) gaben sonstige Gründe an, wie beispielsweise Immobilienbesitz und das Erbrecht in der Türkei, das – wie angenommen wird – die türkische Staatsbürgerschaft für den Antritt eines Erbes erforderlich macht.

Auf die Frage, wie hoch das eigene monatliche Nettoeinkommen ausfällt, haben 104 Befragte eine Angabe gemacht. Hierbei konnte in fünf Kategorien (1 = bis 1000 €, 2 = bis 1500 €, 3 = bis 2500 €, 4 = bis 3500 € und fünf = über 3500 €) geantwortet werden. Etwa ein Drittel der Interviewpartner (30,8 %; absolut: 32) verdient monatlich mehr als 3500€ netto. 18,3 % (absolut: 19) der Untersuchungsgruppe verdienen netto bis 3500 €, 19,2 % (absolut: 20) bis 2500 €, 22 % (absolut: 23) bis 1500 € und 9,6 % (absolut: 10) bis 1000 €.

Aus diesen grundlegenden soziodemographischen Daten können in einem ersten Schritt die nachfolgend benannten Charakteristika abgeleitet werden:

- Die befragten Unternehmer weisen ein hohes Migrationsalter auf.

²⁵² Da insbesondere diese Befragtengruppe der politischen Flüchtlinge sich besorgt zeigte, dass ihre Daten an den türkischen Geheimdienst gelangen, wurden diese Ängste berücksichtigt, indem hier keine konkreten Angaben erfragt wurden.

- Die türkische Sprache hat für einen großen Teil der Befragten nach wie vor – unter kulturspezifischen Aspekten – eine hohe Bedeutung.
- Die Aufnahme einer selbstständigen Unternehmertätigkeit dominieren nach wie vor Männer.
- Migrationsgründe sind primär familiäre oder ausbildungsspezifische Notwendigkeiten gewesen und nicht, wie häufig angenommen, die Aufnahme einer beruflichen Tätigkeit. Migrationstheorien, die Lohnarbeit (Push-Pull-Faktoren) in den Vordergrund stellen, werden bei der weiteren Analyse nicht weiter in Betracht gezogen.

8.3.1 Schule und Ausbildung

Bei der Bestimmung des Bildungsprofils der Selbstständigen wurde nach „erworbenem Schulabschluss“, „Qualifikationsort“ und „mit/ohne Berufsausbildung“ gefragt.

Von den 149 befragten türkischstämmigen Selbstständigen weisen 48 (32,2 %) einen spezifischen Abschluss auf, die in Deutschland (Bildungsinländer), 77 (51,7 %) die in der Türkei (Bildungsausländer) erworben wurde. 23 (15,4 %) der Befragten haben ihre Qualifikation in der Türkei und Deutschland erworben.

Von denjenigen, die einen Abschluss in der Türkei erworben haben, erreichten 9,4 % (14) der Befragten Selbstständigen einen „ilk okul“ (eine fünfjährige Grundschulausbildung), 15,4 % (23) einen „orta okul“ (dreijährige Mittelschule) und 42,3 % (63) einen „lise“-Abschluss (dreijährige Gymnasialausbildung).

Von den Befragungsteilnehmern, die in Deutschland einen Schulabschluss erlangt haben, können 17,4 % (26) einen Hauptschulabschluss, 5,4 % (8) einen Realabschluss und 25,5 % (38) das Abitur oder die Fachhochschulreife vorweisen. Seit der Bildungsreform von 1997 ist eine achtjährige Schulpflicht in der Türkei eingeführt worden. Zuvor betrug die Schulpflicht fünf Jahre (ilk okul).

Mehr als ein Viertel (28,9 %, absolut 43) der Probanden hat eine Universität besucht. Davon haben ihre akademische Ausbildung 17 (41,5 %) der Befragten

in der Türkei, 23 (56,1 %) in Deutschland und eine Person (2,4 %) in einem anderen Land abgeschlossen.²⁵³

Bei der Frage nach der Berufsausbildung lässt sich folgendes Ergebnis festhalten: 53,7 % (absolut: 66) der Befragten haben keine abgeschlossene Berufsausbildung; knapp die Hälfte, 46,3 % (absolut: 57), hat eine Berufsausbildung. 26 der Probanden haben zu dieser Frage keine Angabe gemacht.

Abb. 5.: Schulabschluss in der Türkei

		Schulbesuch					
		Türkei		Deutschland		Türkei und Deutschland	
		Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %
Schulabschluss Türkei	keinen					10	12,7%
	ilk okul	2	6,5%			12	15,2%
	orta okul	6	19,4%			17	21,5%
	lise	23	74,2%			40	50,6%
Gesamt		31	100,0%	39	100,0%	79	100,0%

Quelle: eigene Untersuchung

Abb. 6.: Schulabschluss in Deutschland

		Schulbesuch					
		Türkei		Deutschland		Türkei und Deutschland	
		Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %
Schulabschluss Deutschland	keinen			1	2,6%	45	57,0%
	Hauptschule			12	30,8%	14	17,7%
	Realschule			4	10,3%	4	5,1%
	FHS			10	25,6%	5	6,3%
	Abitur			12	30,8%	11	13,9%
Gesamt		31	100,0%	39	100,0%	79	100,0%

Quelle: eigene Untersuchung

Tendenziell ist der Anteil der jüngeren Befragten mit einer Berufsausbildung am größten. So haben 66,7 % (15) der Altersgruppe der 18- bis 29-Jährigen eine Berufsausbildung abgeschlossen. Davon sind 41,7 % (12) der befragten Unternehmer nicht in dem erlernten Beruf tätig.

²⁵³ Das Bildungsprofil eines Selbständigen ist bei einer Kreditanfrage von besonderer Bedeutung.

Obgleich in Theorie und Praxis zahlreiche Vertreter davon ausgehen, dass der Umfang der erworbenen Bildung nachhaltig die Bereitschaft bzw. die Fähigkeit, unternehmerisch tätig zu werden, beeinflusst, trifft diese Einschätzung speziell für die türkischstämmigen Unternehmer nicht immer zu. Bisherige Analysen sind im Hinblick auf das Bildungsniveau türkischstämmiger Unternehmer zu meist von den nachfolgend benannten bildungsspezifischen Voraussetzungen ausgegangen:

- Geringes Bildungsniveau
- Arbeitslosigkeit ist häufig ein zentraler Punkt für die Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit
- Berufliche Selbstständigkeit wird trotz fehlenden Know-hows und entsprechender finanzieller Ressourcen aufgenommen.
- Fixierung auf spezifische Branchen (Gastronomie, Dienstleistung, Einzelhandel)

Aufgrund dieser Einschätzungsdiskrepanz zielte die vorliegende Arbeit darauf ab, die empirische Basis für eine dem Problem angemessene Positionierung und Auseinandersetzung zu erweitern bzw. zu verbessern. Um das Bildungsniveau respektive den Bildungsgrad türkischstämmiger Unternehmer fassbar zu machen, galt es eine Operationalisierung dieser bedeutsamen Variablen vorzunehmen. Diesbezüglich wurde auf folgende Differenzierung zurückgegriffen.

Die Variable Bildungsgrad berücksichtigt den höchsten türkischen oder deutschen Schulabschluss sowie die Frage nach einem abgeschlossenen Studium. Die Kategorien können dann folgendermaßen kodiert werden:

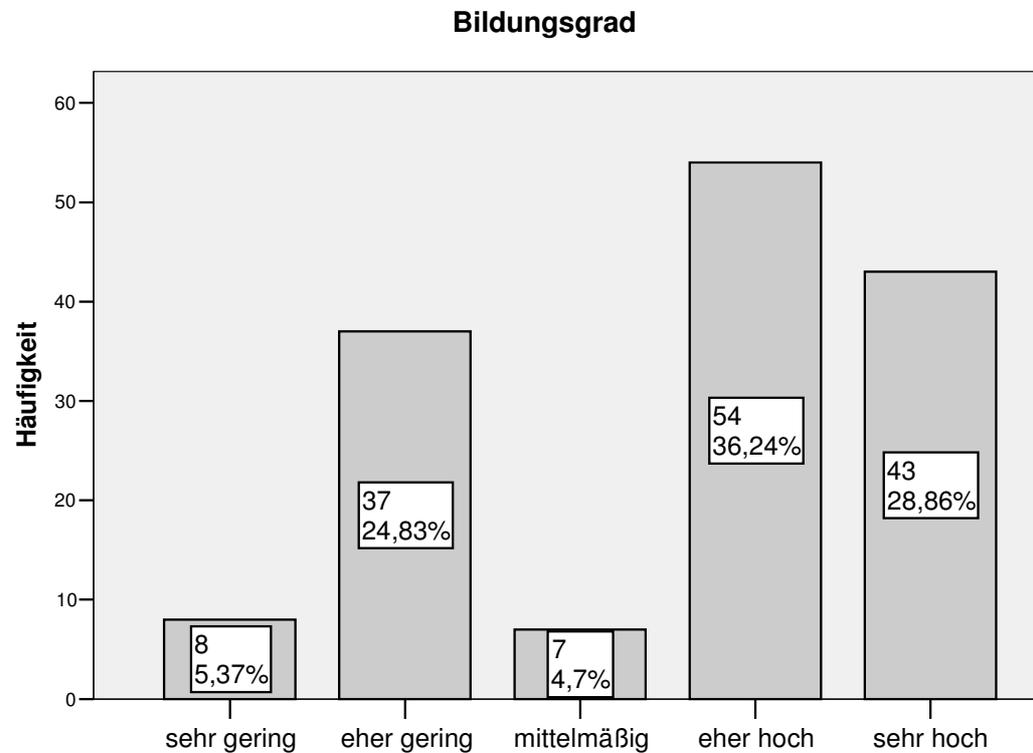
Sehr gering: Keinen Schulabschluss, Sonderschule, ilk okul

Eher gering: Hauptschule, orta okul

Mittel: Realschule

Eher hoch: FHS, Abitur, lise

Sehr hoch: Studium

Abb. 7.: Häufigkeitswerte der Variable Bildungsgrad

Quelle: eigene Untersuchung

Um aufzeigen zu können, welche Bedeutung der Bildungsgrad, wie er oben beschrieben zusammengesetzt ist, für ausgewählte Faktoren und Determinanten aufweist, wurden mit Hilfe des Chi-Quadrat-Tests und einer Regressionsanalyse spezielle und signifikante Zusammenhänge und Einflüsse eingehend analysiert.

8.3.2 Religion und Glaube

Die Religions- und Glaubenseinstellung der türkischstämmigen Unternehmer hat eine Bedeutung bei der Einschätzung im Hinblick auf die Einbindung der Interviewten in spezifische Netzwerke.

Auf die Frage „Würden Sie von sich sagen, dass Sie religiös oder eher nicht religiös sind?“ haben 135 Probanden eine Angabe gemacht. Hierbei konnten

sie zwischen fünf Kategorien (0 gar nicht bis 4 sehr religiös) wählen. Den Ergebnissen zufolge ist der überwiegende Teil (69,6 %; 94) der Befragten der eigenen subjektiven Einschätzung nach „mittel“ religiös. Lediglich 21,5 % (29) der Untersuchungseinheit empfinden sich gar nicht bis eher nicht religiös. Als religiös bezeichnen sich 8,9 % (12) der Befragten. Der Mittelwert liegt bei 1,79 und der Median bei 2.

Auf die Frage „Fasten Sie?“ konnten die Probanden sich in drei Kategorien einordnen (nein, unregelmäßig, ja). Die Untersuchungsergebnisse sehen wie folgt aus: 51,9 % (68) der Befragten haben die Kategorie „ja“ angegeben, 17,6 % (23) die Kategorie „unregelmäßig“ und 30,5 % (40) die Kategorie „nein“.

Die Frage „Wie oft beten Sie normalerweise?“ konnten die Befragten anhand fünf unterschiedlicher Kategorien beantworten. Diese waren im Einzelnen: „mehrmals täglich“, „täglich“, „wöchentlich“, „seltener“ und „gar nicht“. In der Erhebung haben sich 3,2 % (4) der Probanden für die Kategorie „mehrmals täglich“, 10,4 % (13) der Befragten die Kategorie „täglich“, 20 % (25) der Befragten „wöchentlich“, 33,6 % (42) die Kategorie „seltener“ und 32,8 % (41) die Kategorie „gar nicht“ entschieden. Der durchschnittliche Mittelwert liegt bei 3,82. Der Median liegt bei 4.

Aus diesen Daten können in einem ersten Schritt die nachfolgend benannten Punkte abgeleitet werden:

- Trotz eines hohen Migrationsalters und deutscher Staatsangehörigkeit hat die Religion für einen großen Teil der Befragten eine hohe Bedeutung.
- Die Ausübung der Religion in Form des Fastens spielt für knapp die Hälfte der Interviewten im Alltag eine besondere Rolle.
- Geringer Integrationsgrad bei einer hohen Religiosität.
- Schlechter wirtschaftlicher Separationsgrad, was bedeutet, dass die türkischen Unternehmer unter sich bleiben.
- Starkes Engagement in türkischen Organisationen.

Aufgrund dieser Annahmen zielte die vorliegende Arbeit darauf ab, die empirische Grundlage für eine Auseinandersetzung zu prüfen und zu verbessern. Um

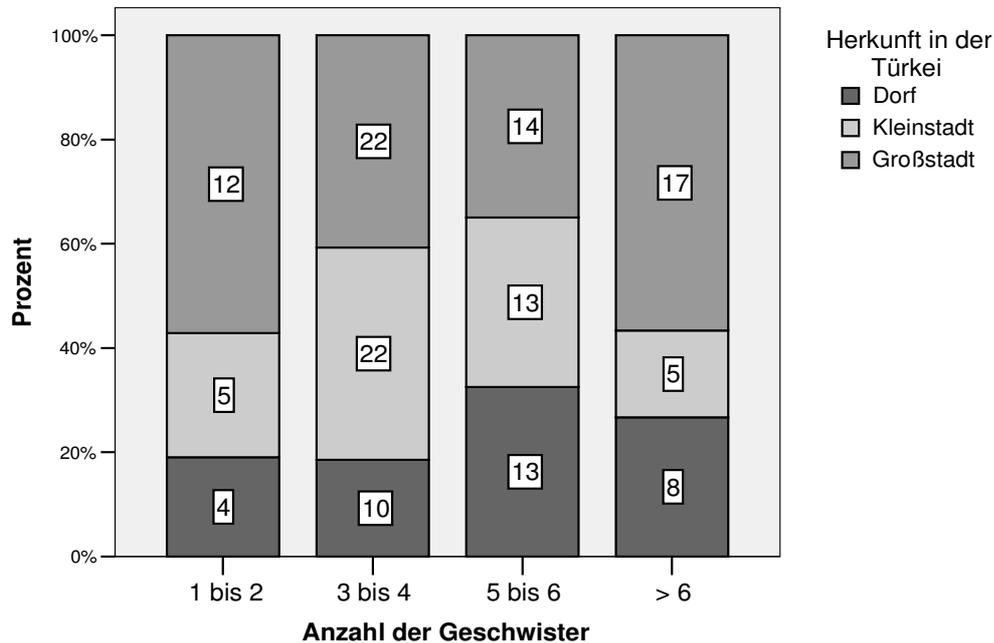
zu prüfen, welche Bedeutung die Religiosität für bestimmte Faktoren und Determinanten aufweist, wurden mit Hilfe des Chi-Quadrat-Tests und einer Regressionsanalyse spezielle Einflüsse eingehend analysiert.

8.3.3 Soziale Situation, Kontakte und Verbindungen

Zu der sozialen Situation der Untersuchungsgruppe wurden insgesamt 13 Fragen gestellt, um den Bezug zum sozialen Kapital der türkischstämmigen Unternehmer herzustellen. Es soll identifiziert werden, inwieweit die Integration in deutsche oder internationale Netze bevorzugt wird und wovon die Eingliederung im Einzelnen abhängt. Vor diesem Hintergrund wurden die Interviewteilnehmer gebeten, verschiedene Fragen zu beantworten.

Auf die Frage „Haben Sie Kontakte zu ursprünglich deutschen Mitbürgern?“ haben die Befragten in den nachfolgenden vier Kategorien geantwortet.

Der größte Teil (97,3 %; absolut: 145) der Untersuchungsgruppe hat Kontakte zu deutschen Mitbürgern; insgesamt haben 32,7 % (absolut: 48) Kontakte zu Deutschen in der eigenen Familie, 76,9 % (absolut: 113) am Arbeitsplatz und 94,6 % (absolut: 139) in der Nachbarschaft angegeben. 136 (absolut: 92,5 %) haben im Freundeskreis Kontakte zu deutschen Mitbürgern.

Abb. 8.: Anzahl der Geschwister

Quelle: eigene Untersuchung

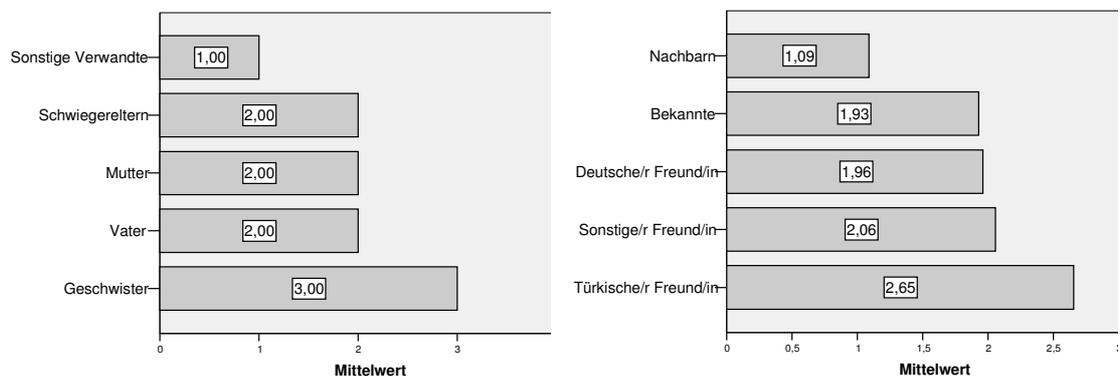
Die Mehrheit (147) der Befragten hat eine Angabe zur Geschwisteranzahl gemacht. Den Ergebnissen der Untersuchung zufolge gibt es keine Einzelkinder unter den Befragten. 15,6 % (absolut: 23) der Unternehmer haben ein bis zwei Brüder oder Schwestern, 36,7 % (absolut: 54) drei bis vier Geschwister, 27,2 % (absolut: 40) fünf bis sechs und 20,4 % (absolut: 30) der Untersuchungsgruppe haben mehr als 6 Geschwister. Demnach kann man davon ausgehen, dass die befragten Selbstständigen in der Regel aus Großfamilien stammen.

Im Hinblick auf die Einbindung in Netzwerke spielte in der Untersuchung auch die Befragung zu Kontakten eine wichtige Rolle. Empirische Daten zu sozialen Kontakten geben Informationen über den Grad der Einbindung und Nutzung von Netzwerken.

Auf die Frage „Wie oft besuchen Sie Ihre Bekannten, Freunde oder Familienangehörigen?“ konnten die Interviewteilnehmer in sechs Kategorien antworten.

Die Antwortmöglichkeiten waren „im Haushalt“, „täglich“, „wöchentlich“, „monatlich“, „seltener“ und „nie“.

Abb. 9.: Mittelwerte der Variable Persönliche Besuche²⁵⁴



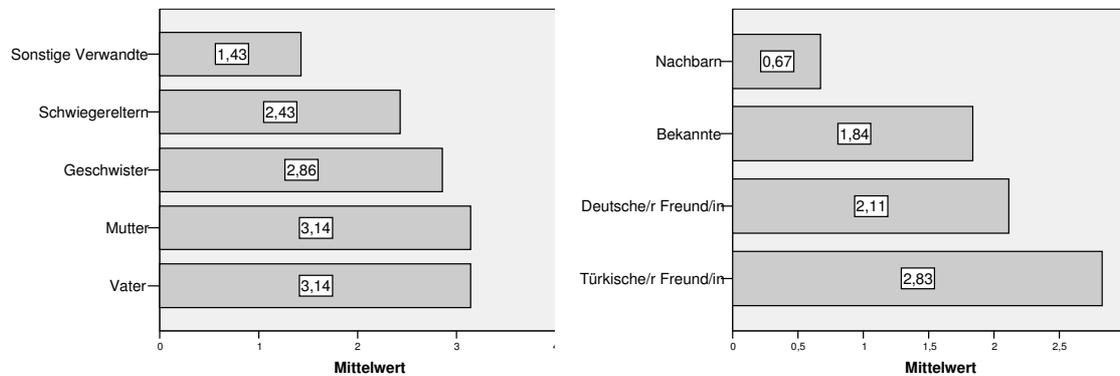
Quelle: eigene Untersuchung

Die Untersuchungsergebnisse sehen wie folgt aus: 31,7 % (40) der Befragten besuchen ihren Vater wöchentlich und 13,5 % (17) täglich. Die Verteilung der Kontakthäufigkeit liegt bei der Mutter ähnlich. 38,1 % (56) der Untersuchungsgruppe besuchen die Geschwister wöchentlich und 10,2 % (15) haben einen täglichen Kontakt angegeben. Insofern kann an dieser Stelle festgehalten werden, dass ein intensiver Kontakt und Austausch zu der Kernfamilie gepflegt wird. Sonstige Verwandte werden von 7,8 % (10) der 149 Befragten nie besucht, 70,3 % (90) haben die Kategorie „seltener als 1 mal pro Monat“, 18,0 % (23) haben die Kategorie „monatlich“ und 3,9 % (5) haben die Kategorie „wöchentlich“ angegeben. Bei der Antwortmöglichkeit „nie“ sei darauf hingewiesen, dass einige Verwandte, Eltern und Geschwister nicht in Deutschland leben, sondern in der Türkei oder anderen Ländern innerhalb und außerhalb Europas. Ferner sei daraufhin hingewiesen, dass die Gruppe der politisch Verfolgten nicht die Möglichkeit hat, in die Türkei einzureisen. Daher haben Sie die Kategorie „nie“ gewählt. Darüber hinaus haben viele der Befragten neben ihrer Fir-

²⁵⁴ (0 nie – 4 täglich), ohne im Haushalt lebende Personen.

ma noch familiäre Verpflichtungen, so dass für Verwandtschaftsbesuche außerhalb von Deutschland wenig Zeit bleibt.

Abb. 10.: Kontakte via Telefon, Brief, E-Mail etc.²⁵⁵



Quelle: eigene Untersuchung²⁵⁶

Bei der Frage „Wie oft haben Sie zu diesen Personen sonst Kontakt, etwa telefonisch oder per Brief, Fax oder E-Mail“ wurden die fünf Antwortmöglichkeiten „täglich“, „wöchentlich“, „monatlich“, „seltener“, „nie“ vorgegeben. Zusätzlich hatten die Untersuchungsteilnehmer die Möglichkeit, die Kategorie „verstorben“ bei Vater, Mutter, Geschwistern, Kindern anzugeben. Demnach pflegten die Befragten einen recht differenzierten Kontakt per Telefon, Brief oder E-Mail in der Regel zu der Kernfamilie. Der Wert bei den Kindern ist deshalb so hoch ausgefallen, weil der überwiegende Teil noch im elterlichen Haushalt lebt.

Die Frage „Wer von den oben genannten Personen lebt in der Türkei, wer in Deutschland oder in anderen Ländern außerhalb der Türkei“ haben die Interviewteilnehmer in Mehrfachantworten in den vier Kategorien „Türkei“, „Deutschland“, „Anderes EU-Land“ und „Sonstiges Land“ angeben können. Fast die Hälfte (Vater: 51,6 %; absolut: 65, Mutter: 52,2 %; absolut: 71) der Eltern der Untersuchungsgruppe lebt in Deutschland und in etwa die gleiche Größe (Vater: 47,6 %; absolut: 60, Mutter: 47,1; absolut: 64) lebt in der Türkei. Die Geschwister der Befragten leben zum größten Teil (78,9 %; absolut: 116) in Deutschland. 49,7 % (absolut: 73) leben in der Türkei und lediglich 1,4 % (absolut: 2) im eu-

²⁵⁵ Ohne verstorbene Personen.

²⁵⁶ Mittelwert bedeutet, dass die Merkmalsausprägungen zwischen „täglich“ und „nie“ liegen.

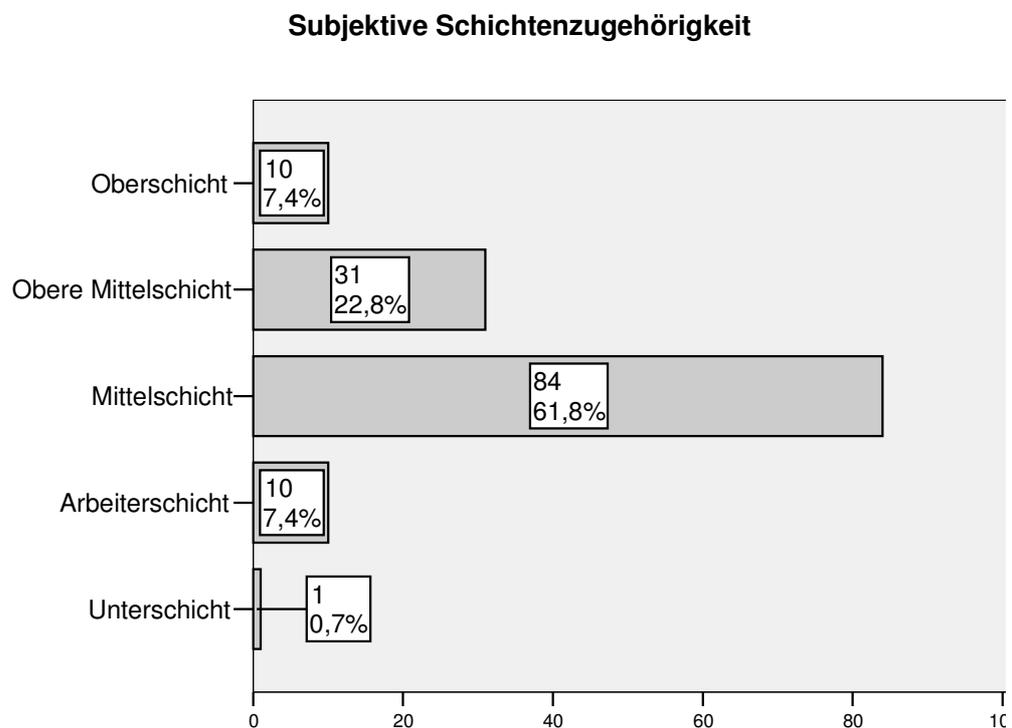
ropäischen Ausland. Fast alle Kinder (94,8 %) der Untersuchungsgruppe (absolut: 109) leben im elterlichen Haushalt in Deutschland. Das Alter der Kinder, die im elterlichen Haushalt leben, ist bei dieser Untersuchung offen geblieben.

Die Schwiegereltern der Befragten leben überwiegend (62,3 %; absolut: 71) in Deutschland; 40 % (absolut: 46) von ihnen leben in der Türkei. Der überwiegende Teil (95,9 %; 141) der sonstigen Verwandten leben in der Türkei, 72,1 % (absolut: 106) in Deutschland und 38,8 % (absolut: 57) in einem anderen EU-Land, 10,2 % (absolut: 15) in einem sonstigen Land.

Der Freundeskreis der befragten Selbstständigen lebt zu 70,9 % (absolut: 105) in der Türkei, zu 98,0 % (absolut: 145) in Deutschland, mit 53,4 % (absolut: 79) in einem EU-Land und mit 18,9 % (absolut: 28) in einem sonstigen Land. 148 haben eine Angabe zu sämtlichen Antwortmöglichkeiten gemacht, d.h. der Freundeskreis verteilt sich auf verschiedene Länder.

Bei der Frage nach der Häufigkeit der Türkeifahrten der letzten drei Jahre haben die Befragten in den fünf Kategorien „gar nicht“, „1 bis 3mal“, „vier bis sechs“, „sieben bis neun“, „10 und häufiger“ geantwortet. In den letzten drei Jahren sind 10,7 % (absolut: 16) der Untersuchungsteilnehmer gar nicht, 43,0 % (absolut: 64) ein- bis dreimal, 16,8 % (absolut: 25) vier- bis sechsmal, 13,4 % (absolut: 20) sieben- bis neunmal und 16,1 % (absolut: 24) mehr als neunmal in die Türkei gereist. Als Gründe für die Reisen in die Türkei gaben 72,9 % (absolut: 97) der Untersuchungsgruppe Familienbesuche, 42,1 % (absolut: 56) Besuche von Freunden, 70,7 % (absolut: 94) Urlaub, 54,1 % (absolut: 72) Geschäfte und 19,5 % (absolut: 26) Sonstiges an.

Eine weitere Frage zu diesem Themenkomplex beschäftigt sich mit der subjektiv wahrgenommenen Schichtzugehörigkeit. Die Ergebnisse der diesbezüglichen Befragung sind in der folgenden Grafik wiedergegeben worden:

Abb. 11.: Subjektive Schichtzugehörigkeit

Quelle: Eigene Erhebung

Die Mehrheit (61,8 %; absolut: 84) der Befragten ordnet sich selber der Mittelschicht zu, 22,8 % (absolut: 31) der oberen Mittelschicht und 7,4 % (absolut: 10) der Oberschicht. Lediglich 7,4 % (absolut: 10) der Probanden ordnen sich der Arbeiterschicht zu; ein Befragter (0,7 %) der Unterschicht. Lediglich 2,9 % (absolut: 4) der Untersuchungsteilnehmer fühlen sich der Gastarbeiterschicht zugehörig.

8.3.4 Finanzielle Quellen

Im Hinblick auf den hohen²⁵⁷ Grad der Eigenkapitalausstattung²⁵⁸ der türkischstämmigen Selbstständigen spielte auch die Befragung zur Beschaffung von Kapital sowohl innerhalb als auch außerhalb des familiären Netzwerkes eine

²⁵⁷ Dieser bezieht sich auf empirische Befunde (Fatima und eigene Untersuchung).

²⁵⁸ Siehe hierzu Kapitel Fatima.

wichtige Rolle. Dabei wurden empirische Daten zur eigenen Kapitalbeschaffung und zum das Vergeben von Geld an andere erhoben.

Auf die Frage „Wie oft haben Sie jemandem in den letzten 12 Monaten eine größere Geldsumme geliehen?“ haben 147 Befragte eine Angabe in sechs Kategorien (gar nicht, einmal, wenigstens zwei oder dreimal, einmal in der Woche, einmal im Monat, mehr als einmal in der Woche) gemacht. 74,1 % (absolut: 109) der Interviewteilnehmer haben in den letzten 12 Monaten keine größere Geldsumme verliehen. 11,6 % (absolut: 17) der Probanden haben in den letzten zwölf Monaten „einmal“ eine größere Summe verliehen, 14,3 % (absolut: 21) der Befragten wenigstens zwei- oder dreimal.

Bei der Frage „Angenommen, Sie müssen sich selber eine hohe Geldsumme leihen. An wen würden Sie sich in diesen Fällen zuerst, an wen sonst wenden?“ hatten die Befragten die Möglichkeit, Mehrfachantworten zu geben. Den Ergebnissen der Befragung zufolge sagen 57,1 % (absolut: 84) der Befragten aus, dass sie sich eine größere Geldsumme an erster Stelle von einer Bank leihen. Etwa 34 % (absolut: 50) der Probanden würden sich Geld von ihrer Familie (Ehepartner, Eltern, Geschwister und andere Verwandte) leihen. Die mögliche Kapitalbeschaffung wird somit in erster Linie bei deutschen Banken in Anspruch genommen, und nicht, wie vermutet wird, bei der Familie oder islamischen Banken.

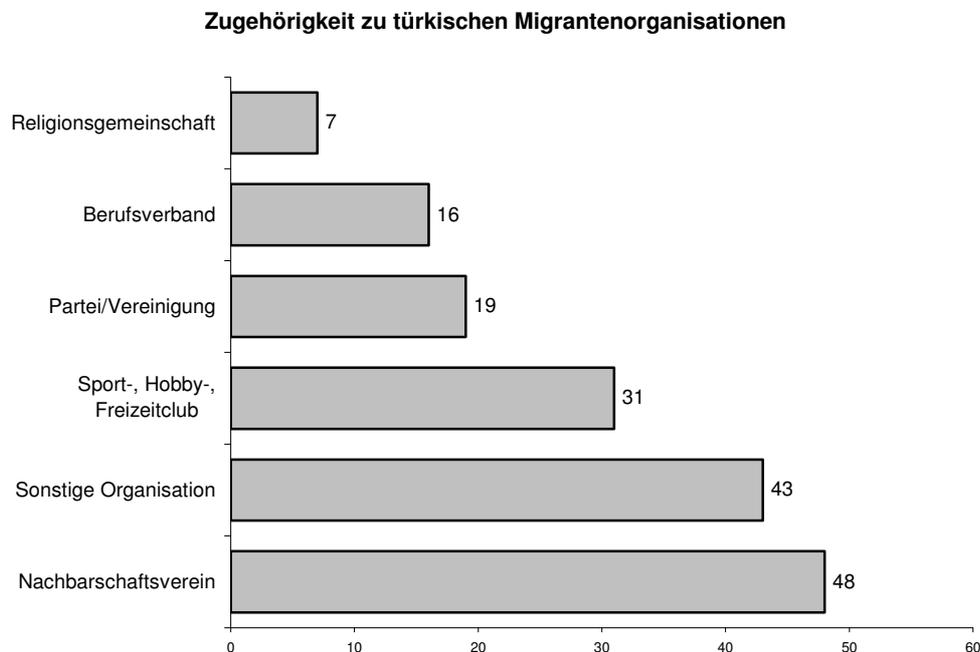
8.3.5 Freizeitaktivitäten und Zugehörigkeit zu Organisationen und Gruppen

Auf die Frage „Wie oft sind Sie in Ihrer Freizeit in Vereinen, Verbänden oder sozialen Diensten ehrenamtlich tätig?“ sehen die Untersuchungsergebnisse wie folgt aus: 73,8 % (absolut: 110) der Untersuchungseinheit sind in den letzten zwölf Monaten nie, 14,8 % (absolut: 22) selten, 4,7 % (absolut: 7) monatlich, 6,0 % (absolut: 9) wöchentlich und 0,7 % (absolut: 1) täglich ehrenamtlich tätig gewesen. Der Mittelwert liegt bei 0,45 und der Median bei 0,00.

43,2 % (absolut: 63) der 146 Befragten sind nicht in Mitglied türkischer Organisationen und Gruppen. Etwas mehr als die Hälfte der Probanden (56,8 %; absolut: 83) gehören türkischen Organisationen und Gruppen an. Die explizite

Verteilung auf potenzielle Migrantorganisationen verdeutlicht die nachstehende Abbildung.

Abb. 12.: Zugehörigkeit zu türkischen Migrantorganisationen



Quelle: Eigene Erhebung

Die Partizipation an Aktivitäten von türkischen Organisationen ist eher gering. So haben nur 19 (13 %) türkischstämmige Selbstständige an Aktivitäten türkischer Parteien/Vereinigungen teilgenommen. Davon haben in den letzten 12 Monaten 73,7 % (absolut: 14) mehr als zweimal, 26,3 % (absolut: 5) ein- bis zweimal an solchen Aktivitäten teilgenommen.

Ein geringer Teil von 18,6 % der 145 Befragten hat mehr als zweimal an Aktivitäten türkischer Sport-, Hobby und Freizeitclubs teilgenommen. Der überwiegende Teil der Untersuchungsgruppe (88,8 %) ist nicht Mitglied solcher Vereine.

Dem türkischen Berufsverband gehören 88,7 % von den 142 Befragten nicht an. Lediglich 6,3 % der Befragten haben in den 12 Monaten an Aktivitäten des türkischen Berufsverbandes teilgenommen.

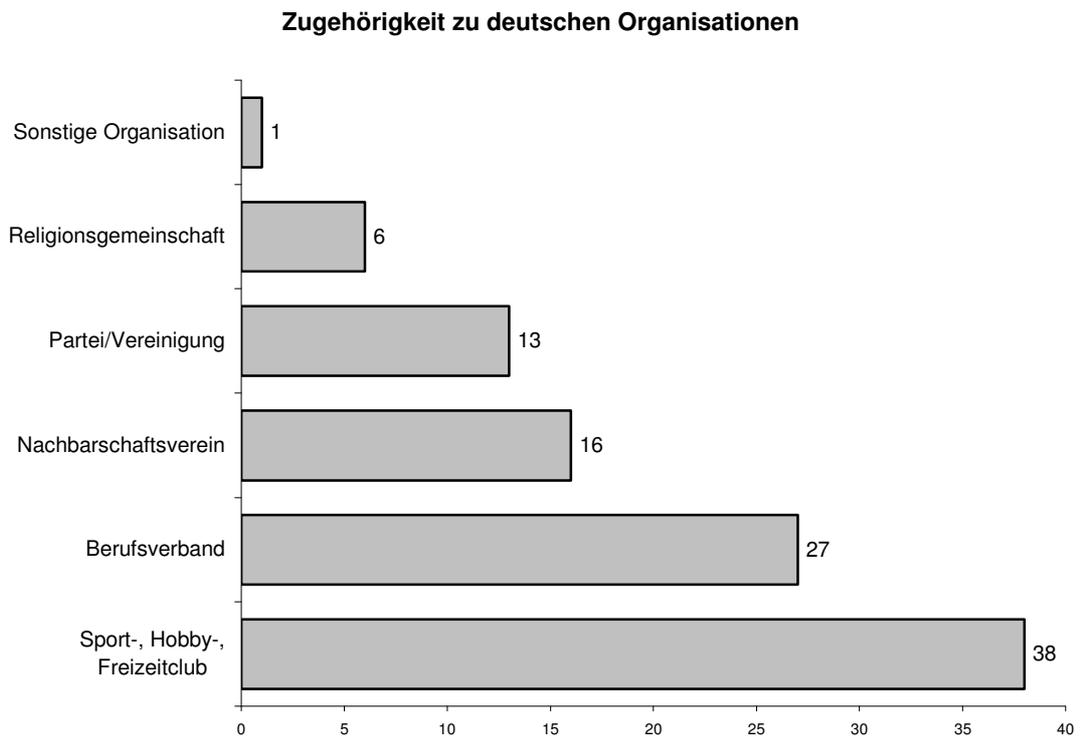
Der Großteil (70,1 %) der Befragten der 144 türkischstämmigen Selbstständigen gehört keiner türkischen Religionsgemeinschaft an. 27,1 % der Untersuchungsteilnehmer haben in den letzten 12 Monaten mehr als zweimal an Aktivitäten solcher Gemeinschaften teilgenommen.

95,1 % der 144 Befragten gehören keinem türkischen Nachbarschaftsverein an. Lediglich 2,1 % haben in den vergangenen 12 Monaten mehr als zweimal an Aktivitäten teilgenommen.

Ein Drittel (30,6 %) der befragten 144 Selbstständigen hat im letzten Jahr an Aktivitäten anderer türkischer Organisationen oder Gruppen mehr als zweimal teilgenommen.

Zusammenfassend kann hier festgehalten werden, dass sowohl die Mitgliedschaft als auch das Interesse an aktiver Teilnahme bei den Befragten türkischstämmigen Selbstständigen unbedeutend gering ist. Zeitmangel oder die Nichtakzeptanz solcher Organisationen können hierbei eine Rolle spielen.

Untersucht man nun, inwieweit die Befragten türkischstämmigen Unternehmer deutschen Organisationen angehören, so ergibt sich das in der folgenden Abbildung dargestellte Bild.

Abb. 13.: Zugehörigkeit zu deutschen Organisationen

Quelle: Eigene Erhebung

Den Ergebnissen der Untersuchung nach sind 53,5 % (77) der befragten Selbstständigen nicht Mitglied deutscher Organisationen und Gruppen. Ein geringer Anteil (13,9 %) der Befragten 144 türkischstämmigen Selbstständigen hat im letzten Jahr an Aktivitäten deutscher Berufsverbände teilgenommen; 81,3 % verfügen über keine Mitgliedschaft. Möglicherweise könnten die folgenden Faktoren die oben identifizierte Situation erklären:

- freiwillige Mitgliedschaft
- Beiträge
- Informationspolitik
- Akzeptanz türkischstämmiger Selbstständiger durch deutsche Organisationen

Fast alle (99,3 %) der 141 Befragten sind nicht Mitglied einer deutschen Religionsgemeinschaft. Dies liegt sicherlich daran, dass der überwiegende Teil der Befragten dem islamischen Glauben angehört.

Ebenso sind fast alle (95,8 %) der befragten 142 Selbstständigen nicht deutschen Nachbarschaftsvereinen/Gruppen angehörig. Lediglich 1,4 % haben mehr als zweimal in den vergangenen zwölf Monaten an entsprechenden Veranstaltungen teilgenommen.

Nur etwa ein Zehntel (9,1 %) der befragten 143 türkischstämmigen Selbstständigen ist mehr als zwölf Mal in den letzten 12 Monaten bei Aktivitäten anderer deutscher Organisationen oder Gruppen gewesen; die Mehrheit (88,8 %) der Untersuchungsgruppe ist dort nicht Mitglied.

Zusammenfassend kann an dieser Stelle festgestellt werden, dass die Rolle deutscher Organisationen sehr gering ist. Der Zeitmangel Selbstständiger könnte hier eine Erklärung sein. Auf der anderen Seite muss an dieser Stelle hinterfragt werden, warum bei der hohen Einbürgerungszahl und dem langen Verbleib in Deutschland eine solche Entwicklung konstatiert werden kann. Bei der Mehrheit der Interviewten sind Kontakte zu einem deutschen Freundeskreis stark vorhanden. Familiäre Bindungen sind bei dem Großteil der Befragten in Form von Kontakten, regelmäßigen Besuchen, persönlichen Gesprächen sehr intensiv. Hingegen sind internationale Kontakte nicht sehr stark ausgeprägt.

So hat die bisher angestellte Analyse verdeutlicht, dass im Hinblick auf die Netzwerke und Beziehungen die nachfolgend dargestellten Faktoren analysiert werden müssen:

- Die unterschiedlichen Beziehungen und Netze sollen weitergehend im Hinblick auf die Stärke analysiert werden, um Faktoren herauszustellen, die bei Kooperationen mit türkischstämmigen Unternehmern eine Rolle spielen.
- Zudem soll die mögliche Einbindung in Netze Informationen zum Integrationsgrad der Befragten geben.

In diesem Zusammenhang soll die Frage gestellt werden, inwieweit die Integration türkischstämmiger Unternehmer in deutsche oder internationale Netze be-

vorzuzug wird, und insbesondere, wovon die Eingliederung abhängt. Diesbezüglich stellt sich ferner die Frage, welche der einzelnen Netze für die befragte Gruppe eine Rolle spielen.

Nachfolgend wird die Operationalisierung der Variable „Netzwerke“ dargestellt:

Netzwerke

Netzwerke in der Türkei

- Vielfalt der Netzwerke in der Türkei

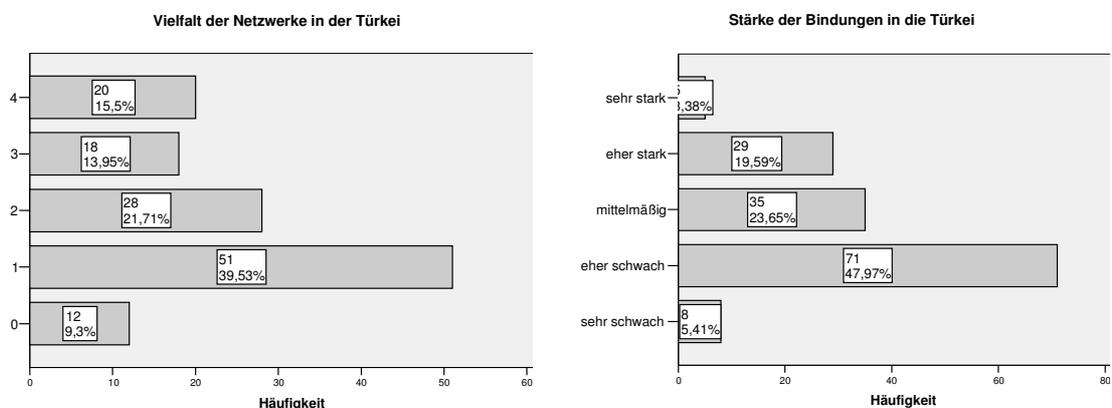
Hier wurde ein auditiver Index aus den Mehrfachantworten der Items gebildet: Aus welchem Grund besuchen Sie die Türkei: Familienbesuch, Freunde, Business, Sonstiges (ausgenommen Tourismus).

Dadurch ergeben sich die Merkmalsausprägungen der Variable „Vielfalt der Netzwerke in der Türkei“ von 0 bis 4.

- Stärke der Bindungen in die Türkei

Die Stärke der Bindungen ergibt sich aus der Anzahl der Besuche in der Türkei (0 bis 4) sowie Besuche aus der Türkei (0 bis 4). Der aggregierte Index wurde – wie die Ausgangsvariablen – auf 5 Merkmalsausprägungen (sehr schwach bis sehr stark) reduziert (:2).

Abb. 14.: Häufigkeitsverteilung der Variable „Vielfalt der Netzwerke in der Türkei“ und Stärke der Bindungen in die Türkei

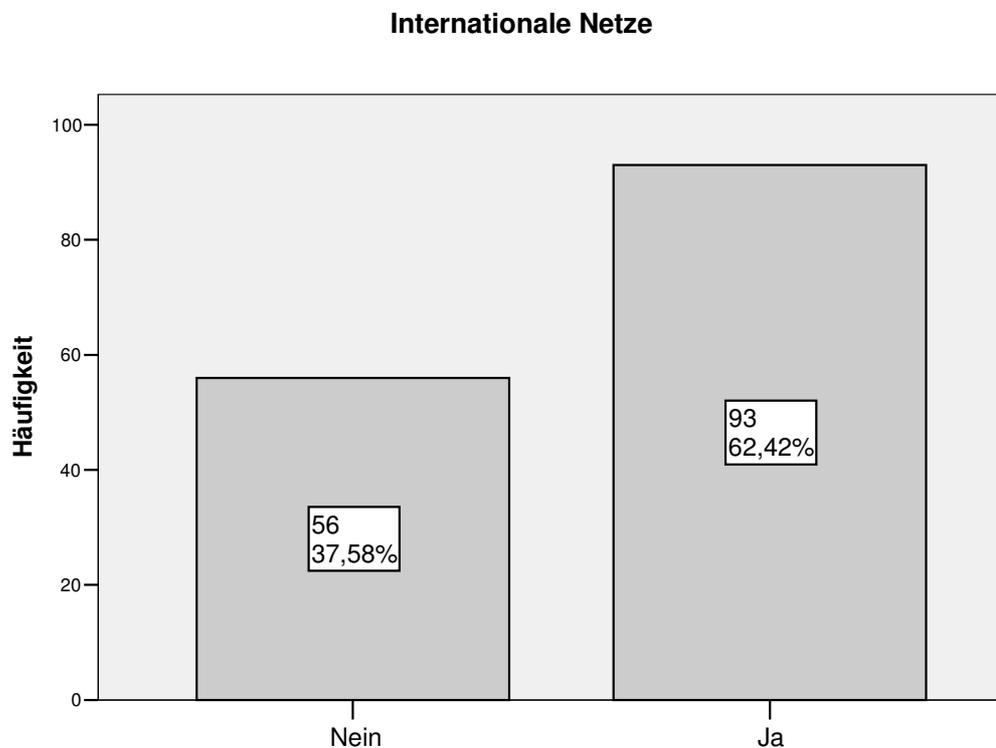


Quelle: Eigene Erhebung

Internationale Netze

Ein internationales Netzwerk ist zu vermuten, wenn die Frage: "Wer lebt in anderen Ländern außerhalb der Türkei: Vater, Mutter, Geschwister, Kinder, Schwiegereltern, Sonstige Verwandte, Freund/in oder Bekannte?" in einem der Fälle positiv beantwortet wurde. Diese Variable wurde nur dichotom betrachtet, um Überschneidungen der jeweiligen Netzwerke auszuschließen.

Abb. 15.: Häufigkeitsverteilung der Variable Internationale Netze



Quelle: Eigene Erhebung

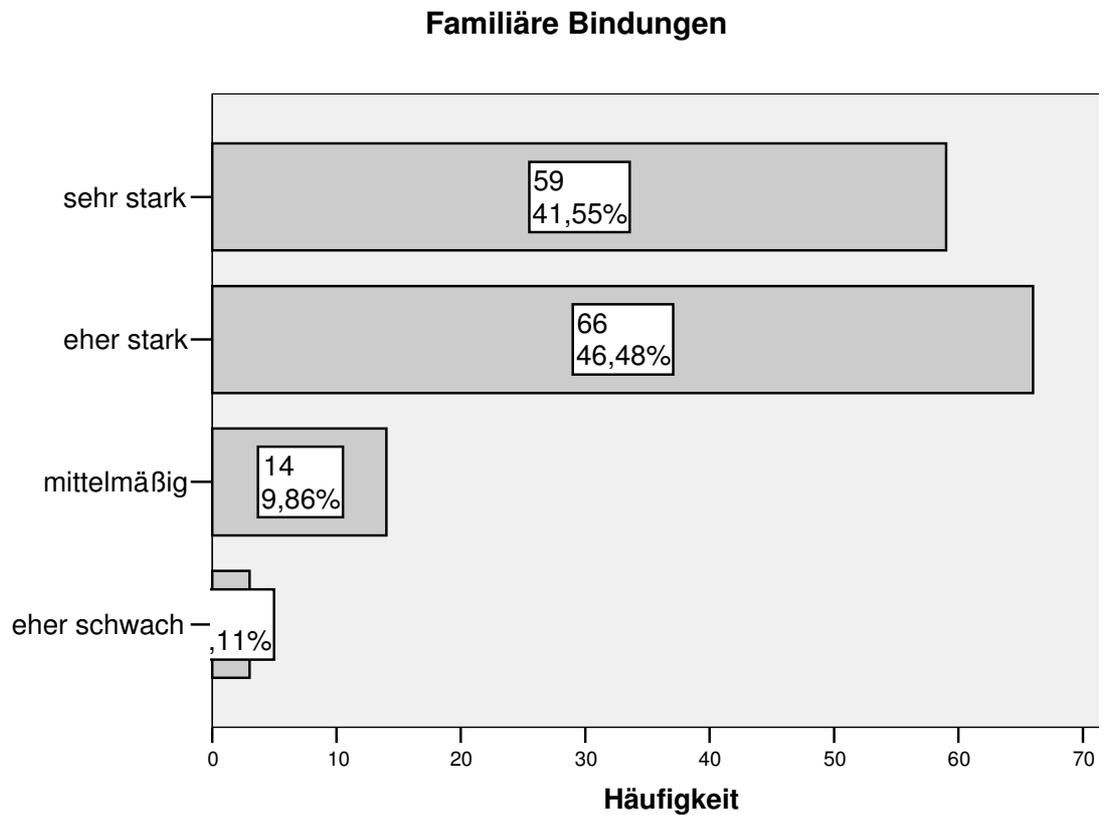
Türkische Migrantennetzwerke

Familiäre Bindungen

Auf Grund zu vieler fehlender Werte konnten hier bei der Operationalisierung leider nur die Kontakte zur Kernfamilie berücksichtigt werden, d.h. zu Eltern und

Geschwistern. Gezählt wird der höchste Modus der jeweiligen Kontakte-Items. Es ergibt sich ein Index mit 5 Ausprägungen (0: keine bis 4: sehr stark).

Abb. 16.: Häufigkeitsverteilung der Variable Familiäre Bindung

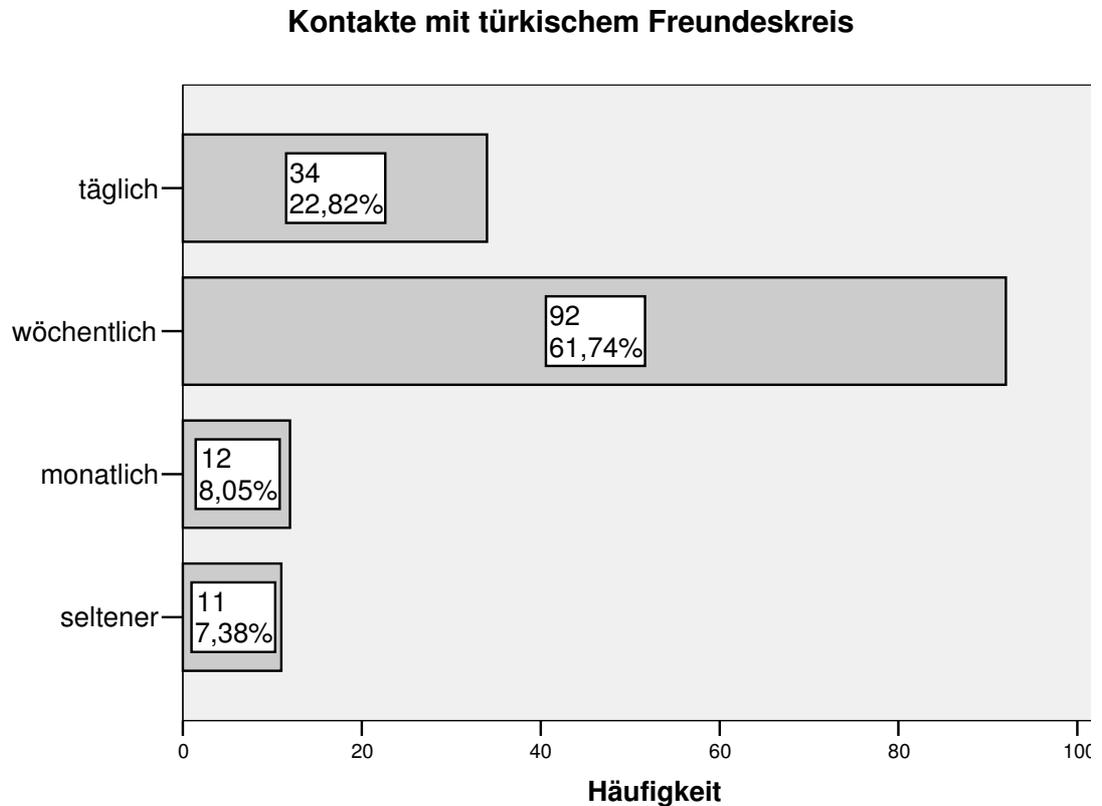


Quelle: Eigene Erhebung

Kontakte mit türkischem Freundeskreis

Wie oft haben Sie Kontakt zu: Türkische/r Freund/in? Besuche sowie sonstige Kontakte wurden zusammengefasst und der höchste Wert zählt. Es ergibt sich ein Index mit Skalenwerten von 0 bis 4.

Abb. 17.: Häufigkeitsverteilung Variable Kontakte mit türkischem Freundeskreis



Quelle: Eigene Erhebung

Vielfalt türkischer Netzwerke in Deutschland (außerfamiliär)

Die Vielfalt türkischer Netzwerke ergibt sich aus den Antworten zur Frage „Wie häufig haben Sie in den letzten 12 Monaten an Aktivitäten türkischer Organisationen oder Gruppen teilgenommen?“ Dabei wurde zunächst die Zugehörigkeit zu den jeweiligen Organisationen mit dem Skalenwert 1 umkodiert. Der Index setzt sich aus der Anzahl der Zugehörigkeiten zusammen, mit einer Skala von 0 bis 6.

Stärke des Engagements in türkischen Organisationen

Die Items zur Frage „Wie häufig haben Sie in den letzten 12 Monaten an Aktivitäten türkischer Organisationen oder Gruppen teilgenommen?“ mit den jeweili-

gen Skalenwerten (0 bis 3) wurden addiert und anschließend folgendermaßen umkodiert: 0 → 0, 1-3 → 1, 4-6 → 2, 7-9 → 3, ab 10 → 4.

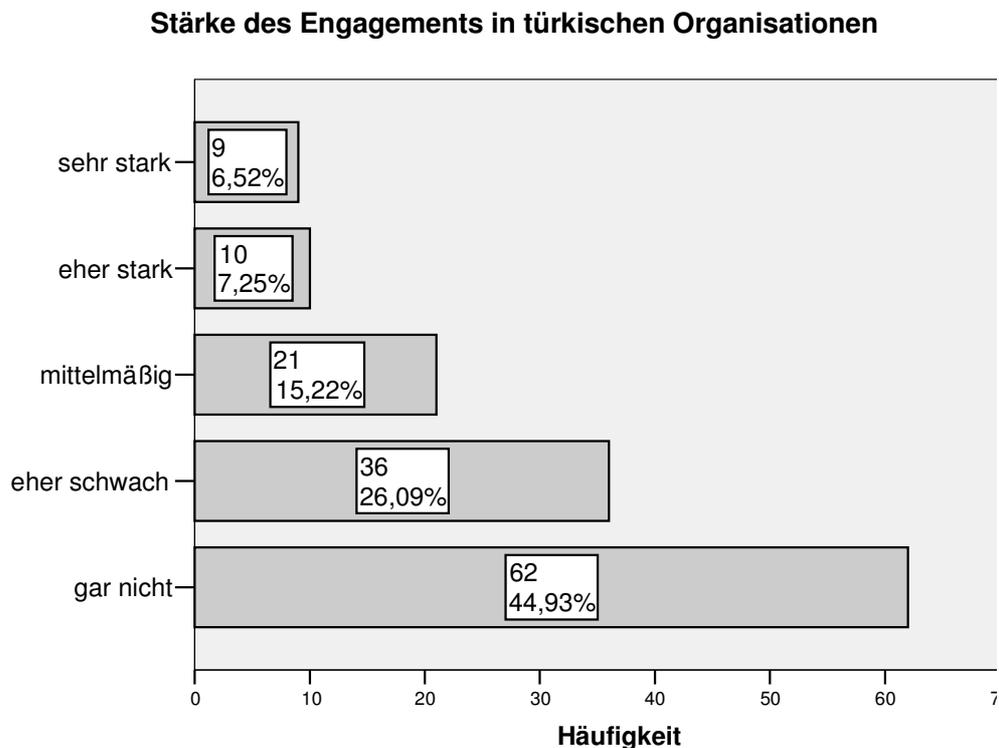
Abb. 18.: Häufigkeitsverteilung der Variable Vielfalt türkischer Netzwerke in Deutschland

Vielfalt türkischer Netzwerke in Deutschland (außerfamiliär)

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig 0	1	,7	,7	,7
1	61	40,9	44,2	44,9
2	36	24,2	26,1	71,0
3	21	14,1	15,2	86,2
4	10	6,7	7,2	93,5
5	4	2,7	2,9	96,4
6	3	2,0	2,2	98,6
7	2	1,3	1,4	100,0
Gesamt	138	92,6	100,0	
Fehlend System	11	7,4		
Gesamt	149	100,0		

Quelle: Eigene Erhebung

Abb. 19.: Häufigkeitsverteilung der Variable Stärke des Engagements in türkischen Organisationen



Quelle: Eigene Erhebung

Zugehörigkeit zur Islamischen Gemeinschaft

Diese Variable ergibt sich aus dem Item „Wie häufig haben Sie in den letzten 12 Monaten an Aktivitäten türkischer Organisationen oder Gruppen teilgenommen‘: Religiöse Gemeinschaft“. Die Variable wurde dichotomisiert.

Deutsche Netzwerke

Kontakte mit deutschem Freundeskreis

„Wie oft haben Sie Kontakt zu: Deutsche/r Freund/in?“ Besuche sowie sonstige Kontakte wurden zusammengefasst – der höchste Wert zählt. Es ergibt sich ein Index mit Skalenwerten von 0 bis 4.

Abb. 20.: Häufigkeitsverteilung der Variable Kontakte mit deutschem Freundeskreis

Kontakte mit deutschem Freundeskreis					
		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	nie	3	2,0	2,2	2,2
	seltener	29	19,5	21,5	23,7
	monatlich	37	24,8	27,4	51,1
	wöchentlich	57	38,3	42,2	93,3
	täglich	9	6,0	6,7	100,0
	Gesamt	135	90,6	100,0	
Fehlend	System	14	9,4		
Gesamt		149	100,0		

Quelle: Eigene Erhebung

Vielfalt deutscher Netzwerke

Die Vielfalt deutscher Netzwerke ergibt sich aus den Antworten zur Frage „Wie häufig haben Sie in den letzten 12 Monaten an Aktivitäten deutscher Organisationen oder Gruppen teilgenommen“. Dabei wurde zunächst die Zugehörigkeit zu den jeweiligen Organisationen mit dem Skalenwert 1 umkodiert. Der Index setzt sich aus der Anzahl der Zugehörigkeiten zusammen, mit einer Skala von 0 bis 6.

Stärke des Engagements in deutschen Organisationen

Die Items zur Frage „Wie häufig haben Sie in den letzten 12 Monaten an Aktivitäten deutscher Organisationen oder Gruppen teilgenommen?“ mit den jeweiligen Skalenwerten (0 bis 3) wurden addiert und anschließend folgendermaßen umkodiert: 0 → 0, 1-3 → 1, 4-6 → 2, 7-9 → 3, ab 10 → 4.

Danach wurden die obigen Einflussvariablen mit bestimmten Variablen korreliert, um grundlegende Einschätzungen im Hinblick auf die obige Fragestellung zu gewinnen. Herausgestellt werden können nachfolgende Items:

Abb. 21.: Vielfalt der deutscher Netzwerke und Stärke des Engagements in deutschen Organisationen

Vielfalt deutscher Netzwerke

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	0	12	8,1	8,6	8,6
	1	69	46,3	49,6	58,3
	2	37	24,8	26,6	84,9
	3	13	8,7	9,4	94,2
	4	7	4,7	5,0	99,3
	5	1	,7	,7	100,0
	Gesamt	139	93,3	100,0	
Fehlend	System	10	6,7		
Gesamt		149	100,0		

Stärke des Engagements in deutschen Organisationen

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	gar nicht	76	51,0	54,7	54,7
	eher schwach	43	28,9	30,9	85,6
	mittelmäßig	13	8,7	9,4	95,0
	eher stark	6	4,0	4,3	99,3
	sehr stark	1	,7	,7	100,0
	Gesamt		139	93,3	100,0
Fehlend	System	10	6,7		
Gesamt		149	100,0		

Quelle: Eigene Erhebung

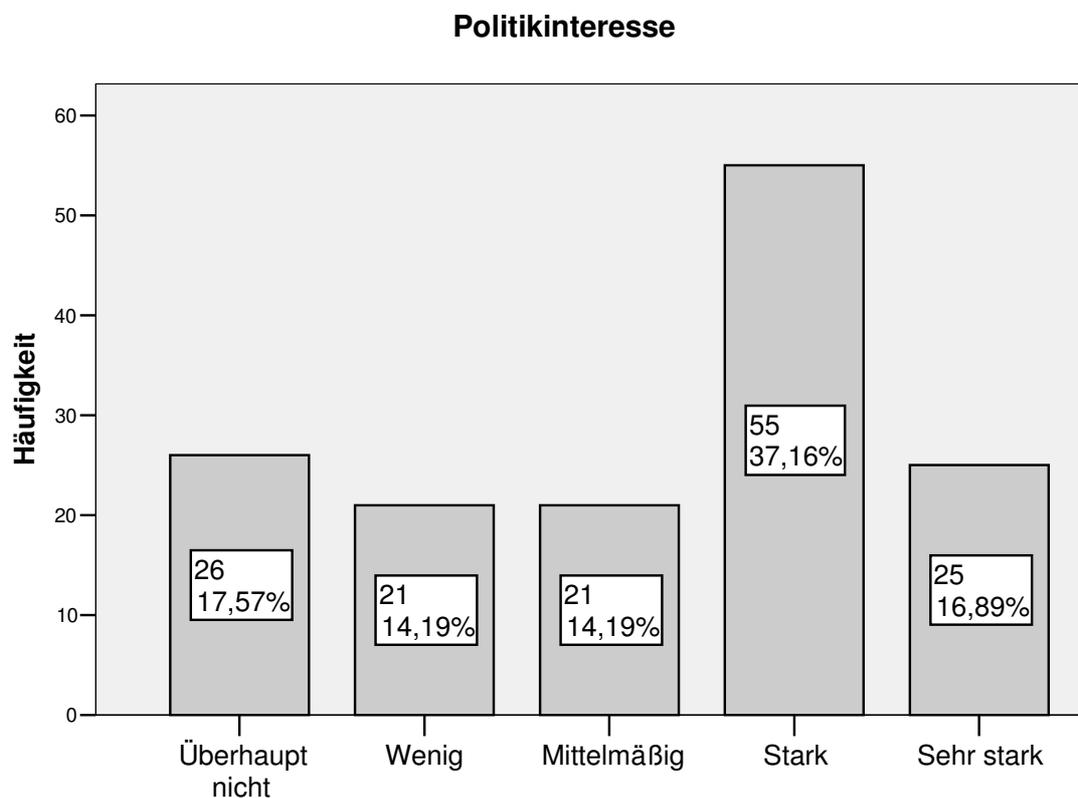
8.3.5 Nationale Identität, Integration und wirtschaftlicher Separationsgrad in Deutschland

Obwohl 60 % der befragten Unternehmer schon seit längerem über die deutsche Staatsangehörigkeit verfügen, wird ihr persönliches Empfinden durch eine

dominante türkische Identität bestimmt. Nur 5 % ordnen ihre nationale Identität in die Kategorie deutsch ein; ähnlich geringe Werte haben die Identitätsorientierung kurdisch, Weltbürger oder Sonstige. Knapp ein Viertel der interviewten sehen ihre nationale Identität gleichermaßen von türkischen und deutschen Orientierungen bestimmt. Hier wäre die Frage interessant, ob sich ein „türkisches“ Selbstverständnis auf die Einbindung oder Nutzung deutscher Netzwerke bzw. Institutionen negativ auswirkt.

8.3.6 Politisches Interesse, Einstellung und Partizipation

Abb. 22.: Häufigkeitsverteilung der Variable Politikinteresse



Quelle: Eigene Erhebung

Zu dem Themenkomplex Politisches Interesse, Einstellung und Partizipation wurden insgesamt zehn Fragen gestellt. Auf die Frage „Wie stark interessieren Sie sich für Politik?“ waren fünf Kategorien (sehr stark, stark, mittel, wenig, überhaupt nicht) vorgegeben. Hierzu haben 148 Befragte eine Angabe gemacht.

Der überwiegende Teil (54,1 % (80) der türkischstämmigen Selbstständigen interessiert sich den Ergebnissen der Untersuchung zufolge stark für Politik. Der Mittelwert liegt bei 2,22. Die Streuung reicht von 0 bis 4. Die Standardabweichung liegt bei 1,363.

Auf die Frage mit der Möglichkeit zur Mehrfachantwort „Wenn Sie politisch in einer Sache, die Ihnen wichtig ist, Ihren Standpunkt zur Geltung bringen wollten: Welche der folgenden Möglichkeiten würden Sie dann nutzen?“ haben die Befragten wie folgt geantwortet:

- „sich an Wahlen beteiligen“ 94 (33,2 %)
- „Mitarbeit in einer Bürgerinitiative“ 36 (12,7 %),“
- „in einer Partei aktiv mitarbeiten“ 54 (19,1 %)
- „Beteiligung an Unterschriftensammlung“ 50 (17,7 %)
- „Teilnahme an genehmigter Demonstration“ 41 (14,5 %)
- „Teilnahme an nicht genehmigter Demonstration“ 8 (2,8 %).

Auf die Frage „Neigen Sie einer bestimmten deutschen Partei zu?“ haben 125 Probanden eine Angabe gemacht. Demnach sind 58,4 % (73) der Befragten einer deutschen Partei zugeneigt. Von den 58,4 % der Befragten sind 14,1 % (10) der CDU/CSU, 71,8 % (51) der SPD, 4,2 % (3) FDP, 5,6 % (4) Bündnis 90/Die Grünen und 4,2 % (3) der PDS zugeneigt.

Die Frage „Wie zufrieden oder unzufrieden sind Sie alles in allem mit der Demokratie, so wie sie in Deutschland besteht?“ haben die Probanden in vier Kategorien (sehr zufrieden, eher zufrieden, eher unzufrieden, sehr unzufrieden) geantwortet. Demnach ist der überwiegende Teil (58,1 %, 86) der Befragten mit der Demokratie, so wie sie in Deutschland besteht, eher zufrieden, 8,8 % (13) sehr zufrieden, 8,8 % (13) sehr unzufrieden und 24,3 % (36) eher unzufrieden. Der Modus und Median liegen hier bei den eher Zufriedenen.

Um festzustellen wie stark die Bereitschaft bzw. Flexibilität der befragten türkischstämmigen Unternehmer ausfällt, ihren Firmensitz aufgrund ökonomischer

oder persönlicher Gründe ins Ausland zu verlegen, wurde danach gefragt, inwieweit die ein Unternehmensumzug in ein anderes Land vorstellbar ist.

Etwas über die Hälfte (53,8 %; 77) der Befragten können sich bei einer sich weiter verschlechternden wirtschaftlichen Lage vorstellen, in ein anderes Land zu gehen. 15,4 % (22) können sich dies vorstellen, 25,9 % (37) können sich überhaupt nicht vorstellen, in ein anderes Land zu gehen. Von denen, die in ein anderes Land gehen würden, haben 35,0 % (35) ein anderes EU-Land, 75,0 % (75) die Türkei, 16,0 % (16) ein sonstiges Land angegeben. Diejenigen die ein sonstiges Land angegeben haben, würden nach Amerika (5), in die Schweiz (2), nach Kanada (2) Australien (1) und Asien (1) gehen.

Um feststellen zu können, inwieweit Informationen über Projekte und Initiativen bei den befragten türkischstämmigen Unternehmern angekommen sind, wurden insgesamt 3 Fragen gestellt: „Sind Ihnen aktuelle Integrationsbemühungen deutscher Institutionen bekannt? Wenn ja, welche Integrationsprojekte für Unternehmer sind Ihnen bekannt und wie würden Sie diese beurteilen? Wie würden Sie speziell die Integrationsarbeit der IHK bewerten?“ Zu Integrationsbemühungen deutscher Institutionen konnten 79,1 % (117) der Befragten keine Angabe machen. Ihnen sind keine Projekte bekannt und sie können daher auch keine Bewertung abgeben (Informationspolitik deutscher Institutionen, Sprachdefizite, Akzeptanzprobleme). Lediglich 20,9 % (31) gaben an, dass ihnen deutsche Integrationsprojekte bekannt seien, davon konnten jedoch nur 22 (70,9 %) konkrete Angaben machen. Folgende Integrationsprojekte wurden aufgezählt: Sprachkurse (7) Ausbildungsprojekte (6), Zuwanderungsgesetz (6), FATIMA (4), EG-DU (2), ZfT-Retra (2), TD-IHK (1), Internationale Gründerzentren Duisburg (1).

Ein Drittel (33,6 %, 50) der Befragten hat eine Angabe zu der Bewertung der Integrationsarbeit der IHK gemacht. Von den 50 türkischstämmigen Selbstständigen sind 20 % (10) der Meinung, dass die Integrationsarbeit als eher erfolglos bewertet werden müsste, 80 % (40) sind der gegenteiligen Ansicht und bewerten die Eingliederungsbemühungen der IHK positiv. Der Modus und der Median liegen in der Kategorie „eher erfolgreich“.

Im weiteren Verlauf der vorliegenden Arbeit sollen die Hypothesen überprüft und die Zusammenhänge mit dem Integrationsgrad, Separationsgrad und Integrationsgrad analysiert werden. Nachfolgend werden die dazu operationalisierten Variablen dargestellt. Die eigentliche Überprüfung folgt im Kapitel Hypothesenüberprüfung.

Nationale Identität

Anhaltspunkte zum Item „nationale“ Identität wurden den folgenden Variablen entnommen:

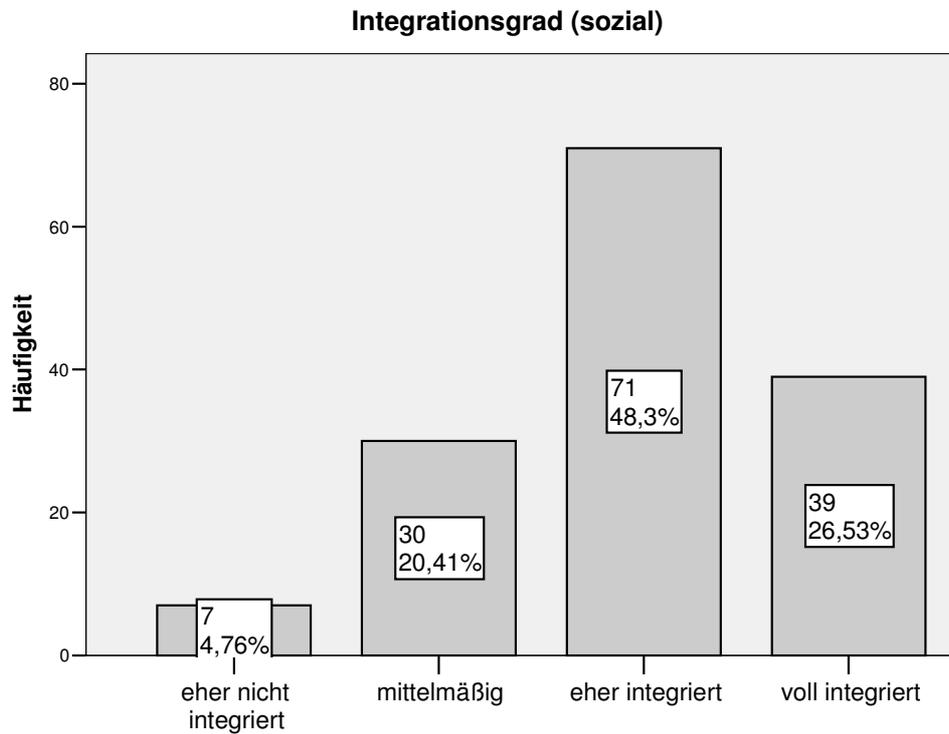
1. Identifizieren Sie sich selbst eher türkisch oder eher deutsch?
2. Haben Sie die deutsche Staatsangehörigkeit?
3. Ausgewählte Sprache zur Durchführung des Interviews.

Integrationsgrad (sozial)

Der soziale Integrationsgrad wurde operationalisiert durch die Items: Haben Sie Kontakte zu ursprünglich deutschen Mitbürgern:

1. in der eigenen Familie
2. am Arbeitsplatz
3. in der Nachbarschaft
3. im Freundeskreis

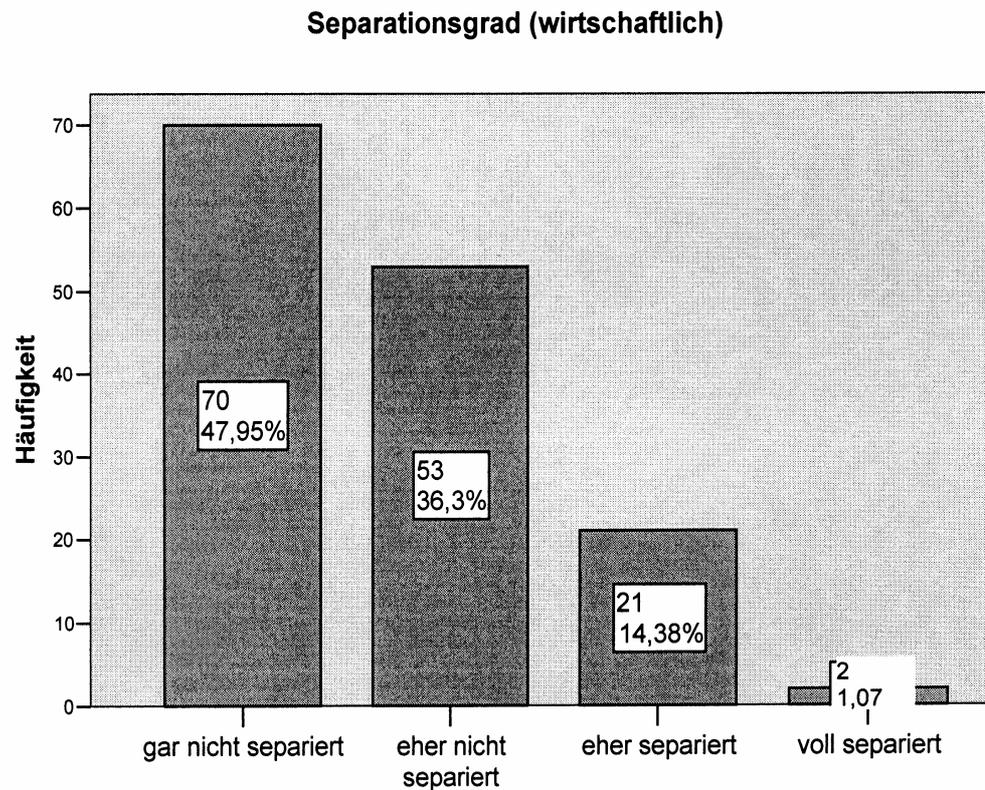
In einem additiven Index werden die positiven Antworten gezählt. Daraus ergeben sich die Merkmalsausprägungen der Variable ‚Integrationsgrad (sozial)‘ von 0 (gar nicht integriert) bis 4 (voll integriert).

Abb. 23.: Häufigkeitsverteilung Variable Integrationsgrad

Quelle: Eigene Erhebung

Separationsgrad (wirtschaftlich)

Die Variable setzt sich aus der Nationalität der Beschäftigten, der Geschäftsbeziehungen und der Nationalität der Kunden zusammen. Der Index besteht aus einer Skala von 0 bis 3. Unternehmer, die nur türkische oder türkischstämmige Mitarbeiter beschäftigen, nur türkische Geschäftsbeziehungen und türkische Kunden haben, bekommen den höchsten Skalenwert (3).

Abb. 24.: Häufigkeitsverteilung der Variable Separationsgrad

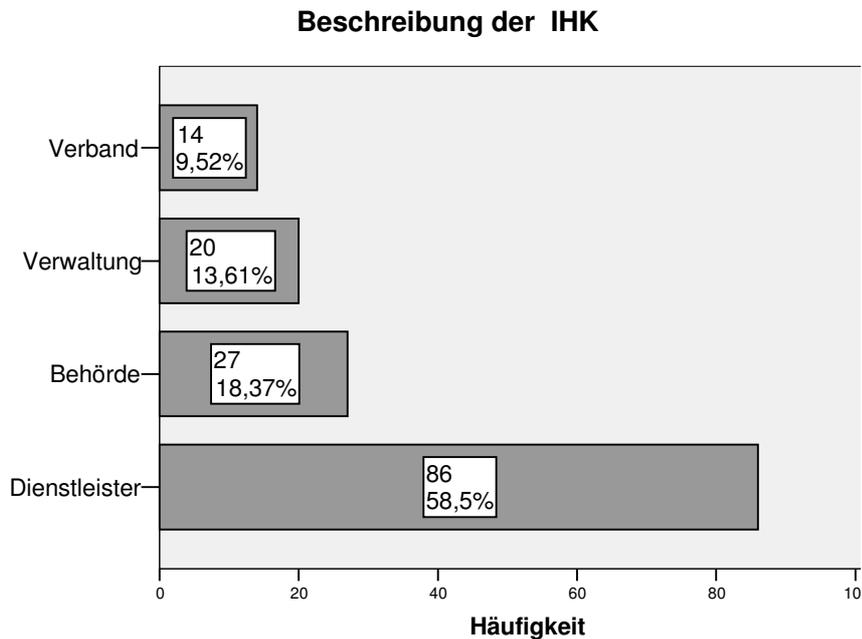
Quelle: Eigene Erhebung

8.4 Die Bedeutung des Vertrauens

In diesem Zusammenhang soll überprüft werden, welche Art von Vertrauen für türkisch-deutsche Unternehmer überhaupt maßgeblich ist, um Kooperationen einzugehen. Beispielhaft wurde diese Problematik für die Industrie und Handelskammern untersucht.

8.4.1 Wahrnehmung der IHKn

In diesem Zusammenhang wurde auch gefragt, wie bzw. als was die IHKn wahrgenommen werden. Auf die Frage „Als welche Art Organisation würden Sie die IHK in Deutschland beschreiben?“ haben 147 teilnehmende Selbstständige eine Aussage gemacht. Sie haben sich zwischen vier Antwortmöglichkeiten entschieden.

Abb. 25.: Beschreibung der IHK

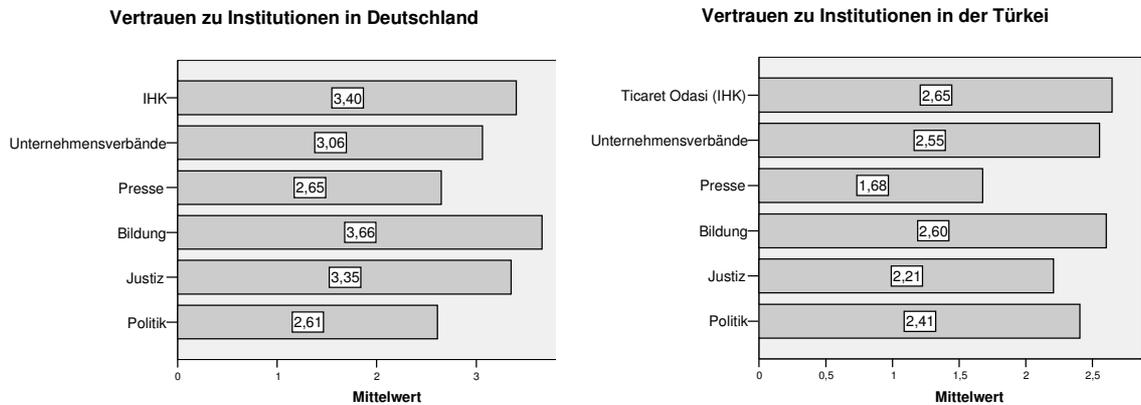
Quelle: Eigene Erhebung

Wie die vorstehende Abbildung zeigt, beschreiben 18,4 % (27) der Befragten die IHK in Deutschland als eine Behörde. Demgegenüber sehen 13,6 % (20) der Untersuchungsteilnehmer die IHK als eine Verwaltung, 9,5 % (14) als einen Verband. Der überwiegende Teil der Interviewteilnehmer (58,5 %; 86) sieht die IHK als einen Dienstleister.

Ein nicht unbedeutender Anteil der Befragten hat bei der Beantwortung dieses Fragenkomplexes zum Vertrauen Bedenken und Ängste geäußert. Insbesondere politisch Verfolgte hatten Vorbehalte. Die Verfasserin musste versichern, dass die Angaben anonym und nicht an Dritte (z.B. türkischer Verfassungsschutz, Geheimdienst) weitergereicht werden. Da die Verfasserin einem Großteil der Befragten gegenüber durch ihre langjährige Tätigkeit ein Vertrauensverhältnis aufgebaut hatte, ist es ihr gelungen, insgesamt diese Befragung mit den durchaus als persönlich zu charakterisierenden Fragen erfolgreich durchzuführen. Festzuhalten ist an dieser Stelle, dass die meisten Befragten keine Interviewerfahrung haben. Ein großer Teil ist auch nicht in der Lage, sich kritisch zu äußern.

Abb. 26.: Vertrauen zu Institutionen

Vertrauen zu öffentlichen Einrichtungen



Skalierung von 1 (gar nicht) bis 5 (sehr groß)

Quelle: Eigene Erhebung

Die Probanden hatten die Möglichkeit, bei der Frage zu ihrem Vertrauen in öffentliche Einrichtungen in fünf Kategorien ihre Meinung von 1 = gar nicht bis 5 = sehr groß einzuordnen. Der Modus liegt in den meisten Fällen bei der Kategorie „mittel“ (3).

Dem Gesundheitswesen in Deutschland bringen etwa 50,7 % (75) der Befragten eher starkes Vertrauen entgegen. Zu dieser Frage haben 148 Befragte eine Angabe gemacht und der Mittelwert liegt bei 3,41.

Der überwiegende Teil (59,9 %; 82) der Stichprobenteilnehmer vertraut dem deutschen Bundesverfassungsgericht „eher stark“. Diese Frage haben 137 türkischstämmige Selbstständige beantwortet. Der Mittelwert liegt bei vier.

Den deutschen Parteien vertrauen den Ergebnissen der Untersuchung nach 55,7 % (78) der Stichprobenteilnehmer, der jetzigen Bundesregierung 35 % (50) der türkischstämmigen Selbstständigen eher nicht. Lediglich 31,5 % (45) der Befragten schenken der Bundesregierung eher großes Vertrauen. Dem deutschen Bundestag vertrauen etwa 37 % (53) der Befragten „eher wenig“. Zu die-

ser Frage haben 142 Probanden eine Angabe gemacht. Der Median liegt hier bei 3 und der durchschnittliche Mittelwert bei 2,82.

Etwa 45 % (64) der türkischstämmigen Selbstständigen vertrauen eher der Verwaltung in Deutschland. 18,6 % (27) haben eher kein Vertrauen zur Verwaltung.

Etwa 48,6 % (71) der türkischstämmigen Selbstständigen schenken dem deutschen Fernsehen eher kein Vertrauen und 42,2 % (62) der Befragten vertrauen dem deutschen Zeitungswesen eher nicht.

Den Universitäten und Fachhochschulen in Deutschland hingegen vertrauen die Befragten. Etwa 7,4 % (93) der Teilnehmer nahmen eine Einstufung mit „eher oder sehr groß“ vor. Lediglich 7,9 % (11) haben kein Vertrauen.

Den türkischen Unternehmensverbänden in Deutschland vertrauen 33,1 % (41) der Befragten eher nicht, 43,5 % (54) mittel, 23,4 % (29) haben ein eher großes Vertrauen. Die deutschen Selbstständigenverbände genießen hingegen ein etwas größeres Vertrauen. 38,8 % (52) haben ein eher großes Vertrauen (N = 134) und 26,1 % (35) der Interviewteilnehmer eher nicht. Der Modus liegt hier bei 4. Zu dieser Frage haben 138 Selbstständige eine Angabe gemacht.

Die deutsche Polizei genießt bei den türkischstämmigen Selbstständigen eher großes Vertrauen. Von den Befragten haben 146 dazu eine Angabe gemacht. Demnach vertrauen etwa 45,9 % (67) eher der deutschen Polizei. Das arithmetische Mittel liegt bei 3,22. Der deutschen Justiz vertrauen türkischstämmige Selbstständige den Ergebnissen zufolge eher stark (53,8 %; 79). Das arithmetische Mittel liegt bei 3,52 und der Median bei vier.

Das Vertrauen der türkischstämmigen Selbstständigen in die Industrie- und Handelskammer wurde von 53,9 % (77) mit „eher oder sehr stark“ und 29,4 % (42) „mittel“ angegeben; 16,8 % (24) vertrauen der IHK nicht. Der Median liegt hier bei 4.

Den deutschen Versicherungen vertraut der überwiegende Teil der Befragten (53,7 %; 79) eher nicht.

Zu den Banken haben den Ergebnissen zufolge türkischstämmige Selbstständige insgesamt wenig Vertrauen. Den deutschen Banken bringen die Interview-

teilnehmer mit etwa 39,3 % (57) eher kein Vertrauen entgegen, zu den türkischen Banken haben etwa 41,8 % (51) eher kein Vertrauen. Der Durchschnittswert liegt hier bei 3.

Im Vergleich sieht das Ergebnis für die Institutionen in der Türkei wie folgt aus: Die türkische Politik sowie die türkische Justiz genießen bei den Befragten türkischstämmigen Selbstständigen wenig bis kein Vertrauen. Etwa die Hälfte (48,6 %, 67) der befragten türkischstämmigen Selbstständigen vertrauen der türkischen Politik eher nicht und 32,6 % (45) mittel, der deutschen Bundesregierung und den deutschen Parteien bringen die Interviewteilnehmer mehr Vertrauen entgegen. Hierzu haben 143 Befragte eine Angabe gemacht. 31,5 % (45) haben ein eher großes Vertrauen, 33,6 % (48) ein mittleres Vertrauen zur deutschen Bundesregierung. Einige haben Aussagen gemacht, wie „paran varsa adelet var.“²⁵⁹

Dem Bildungswesen in der Türkei bringen etwa 38,7 % (53) der Befragten eher wenig oder sehr Vertrauen entgegen. Der Mittelwert liegt bei 2,72. 137 Probanden haben eine Aussage zu der Frage gemacht. Einige empfinden das Schulsystem hinsichtlich der Disziplin besser als in Deutschland.

Der überwiegende Teil der türkischstämmigen Selbstständigen vertraut der türkischen Presse in der Türkei eher oder gar nicht. 81,8 % (112) sind den Ergebnissen der Untersuchung nach dieser Meinung. Der Median liegt hier bei 1. Einige haben Aussagen gemacht wie: „gekaufte Presse“ und „keine Pressefreiheit“ (N = 137).

Den Unternehmensverbänden in der Türkei vertrauen etwa 44,3 % (51) der Interviewteilnehmer eher nicht. Der Mittelwert liegt hier bei 2,55 bei 115 Angaben.

105 der Befragten haben bezüglich des Vertrauensverhältnisses zu der IHK in der Türkei eine Angabe gemacht. Demnach vertrauen etwa 35,2 % (37) der türkischstämmigen Selbstständigen der Handelskammer in der Türkei „eher

²⁵⁹ Die türkische Übersetzung heißt hier: Wenn du Geld hast, dann gibt es auch Gerechtigkeit.

oder gar nicht“, 48,6 % (51) mittel. 16,2 % (17) haben ein eher oder sehr großes Vertrauen. Der Mittelwert liegt hier bei 2,68.

8.4.2 Umgang mit Behörden

Auf die Frage „Was tun Sie, falls Sie hier zur Regelung einer Angelegenheit bei Ämtern und Behörden Informationen brauchen?“ haben die Teilnehmer die Möglichkeit gehabt, in den drei Kategorien „1 = nie, 2 = manchmal, 3 = fast immer“ zu antworten. Demnach haben zur Informationsgewinnung zur Regelung bei Ämtern und Behörden 72,3 % (107) Probanden ausgesagt, dass sie fast immer persönlich zu Ämtern und Behörden gehen und 105 (73,9 %) der Befragten rufen fast immer bei dem Amt oder der Behörde an. Ein unbedeutender Anteil (6,4 %; 9) der teilnehmenden türkischstämmigen Selbstständigen fragt fast immer schriftlich nach, 11 (7,6 %) schauen fast immer in amtliche Informationsschriften und 30 (20,4 %) erkundigen sich fast immer im Internet. Die Rolle des Internets und die amtlichen Informationsschriften spielen bei der Untersuchungsgruppe eine geringe Rolle. Ein direkter Kontakt, wie persönliche Besuche, wird von den türkischstämmigen Selbstständigen bevorzugt.

Bei der Frage „Haben Sie hinsichtlich der folgenden Punkte im Allgemeinen Schwierigkeiten, wenn Sie Ihre Angelegenheiten bei deutschen Ämtern und Behörden regeln?“ konnte in drei Kategorien, 1 = keine, 2 = etwas, 3 = große geantwortet werden. 67,6 % (100) der 148 Befragten Selbstständigen haben eher große Schwierigkeiten, sich Zeit für den Behördengang zu nehmen, 42,3 % (63) haben Schwierigkeiten Formulare richtig auszufüllen und (51,7 %; 77) die Schreiben der Behörde zu verstehen. Lediglich 17,4 % (26) haben große Schwierigkeiten mit der Beibringung der notwendigen Unterlagen an die Behörde oder Amt.

Auf die Frage „Glauben Sie, dass die Beamten in Deutschland im Allgemeinen unbeeinflussbar und unbestechlich sind?“, konnte in drei Kategorien (ja, nein, unentschieden) geantwortet werden. Etwa die Hälfte (53,7 %; 80) der befragten 149 Selbstständigen glaubt nicht daran, dass die Beamten in Deutschland im Allgemeinen unbeeinflussbar und unbestechlich sind. Etwa ein Drittel (38,3 %; 57) der Untersuchungsgruppe glauben, dass die Beamten unbeeinflussbar und unbestechlich sind, hingegen sind 8,1 % (12) bei dieser Frage unentschieden.

Bei der Frage „Wenn Sie hier Probleme mit Behörden haben, liegt das eher an den Gesetzen, die befolgt werden müssen oder eher an den Menschen in diesen Behörden?“ konnte die Untersuchungsgruppe in zwei Möglichkeiten (Menschen, Gesetze) antworten. Hiernach geben 68,8 % (99) der türkischstämmigen Selbstständigen bei Problemen mit Behörden als Grund Menschen und 31,3 % (45) als Grund Gesetze an.

Der überwiegende Teil der Untersuchungsgruppe (87,9 %; 131) sagt aus, dass mehr Fachleute mit Migrationshintergrund in der öffentlichen Verwaltung gebraucht werden.

Operationalisierung der Variable:

Vertrauen:

Personales Vertrauen wurde anhand folgender Einzelvariablen gemessen:

1. Allgemeines Menschenvertrauen (Item: Es gibt nur wenige Menschen, denen ich absolut vertrauen kann). Die Skala (1 gar nicht bis 5 voll und ganz) wurde umgepolt.
2. Vorrangig: Vertrauen zu Landsleuten (Item: Landsleuten kann man in Deutschland immer noch am ehesten vertrauen).
3. Vorrangig: Vertrauen zu Muslimen (Item: Man kann nur Menschen mit wahrhaft islamischem Glauben vertrauen).

Institutionelles Vertrauen wurde anhand der abgefragten Einzelvariablen gemessen mit Ausnahme des Merkmals Presse, welches sich aus den Variablen Vertrauen zum Fernsehen und Zeitungswesen zusammensetzt.²⁶⁰

Zur Messung des **Systemvertrauens** wurden zwei additive Indizes gebildet, die folgende Einzelvariablen beinhalten:

²⁶⁰ Da zwischen dem Vertrauen zu türkischen und deutschen Unternehmensverbänden ein hoher kausaler Zusammenhang gemessen wurde ($R = 0,579$; $\alpha = 0,000$), wurde z.T. mit dem zusammengesetzten Index: Vertrauen zu Unternehmensverbänden gearbeitet.

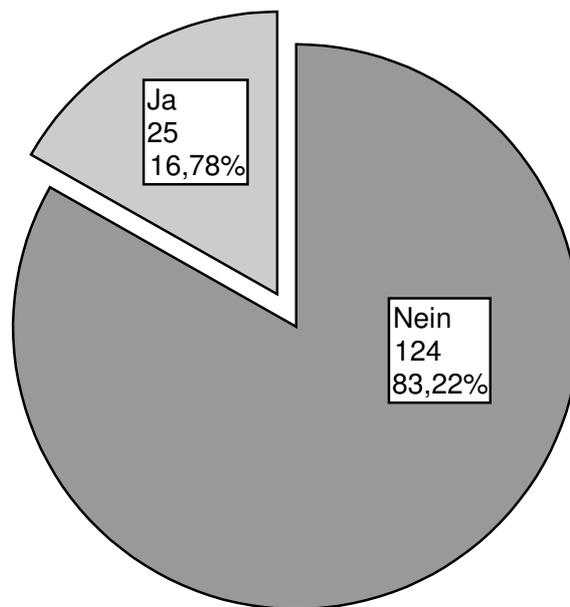
1. Justiz: Bundesverfassungsgericht, Justiz, Polizei
2. Politik: Bundestag, Bundesregierung, politische Parteien

8.5 Wirtschaftsbezogene Daten

8.5.1 Unternehmensgründung

Bei 19,2 % (28) der 146 befragten Betriebe liegt die Betriebsgründung 4 bis 6 Jahre, bei 20,5 % (30) 6 bis 7 Jahren und bei 47,9 % (70) mehr als 7 Jahre zurück. 12,3 % (18) Teilnehmer haben angegeben, ihr Unternehmen vor 2 bis 3 Jahren gegründet zu haben. Hier ist auch erkennbar, dass in den 90er Jahren die Zahl der türkischstämmigen Betriebe sprunghaft angestiegen ist. In diesem Zusammenhang sind die Landesförderprogramme und die Informationspolitik der Wirtschaftsorganisationen zu untersuchen.

In Bezug auf die Arbeitslosigkeit wurde nach eventueller Arbeitslosigkeit und deren Dauer gefragt. Als Antwortmöglichkeiten standen die Möglichkeiten: Nein, ja, in der Türkei, ja in Deutschland zur Verfügung.

Abb. 27.: Frühere Arbeitslosigkeit der Befragten**Frühere Arbeitslosigkeit in Deutschland**

Quelle: Eigene Erhebung

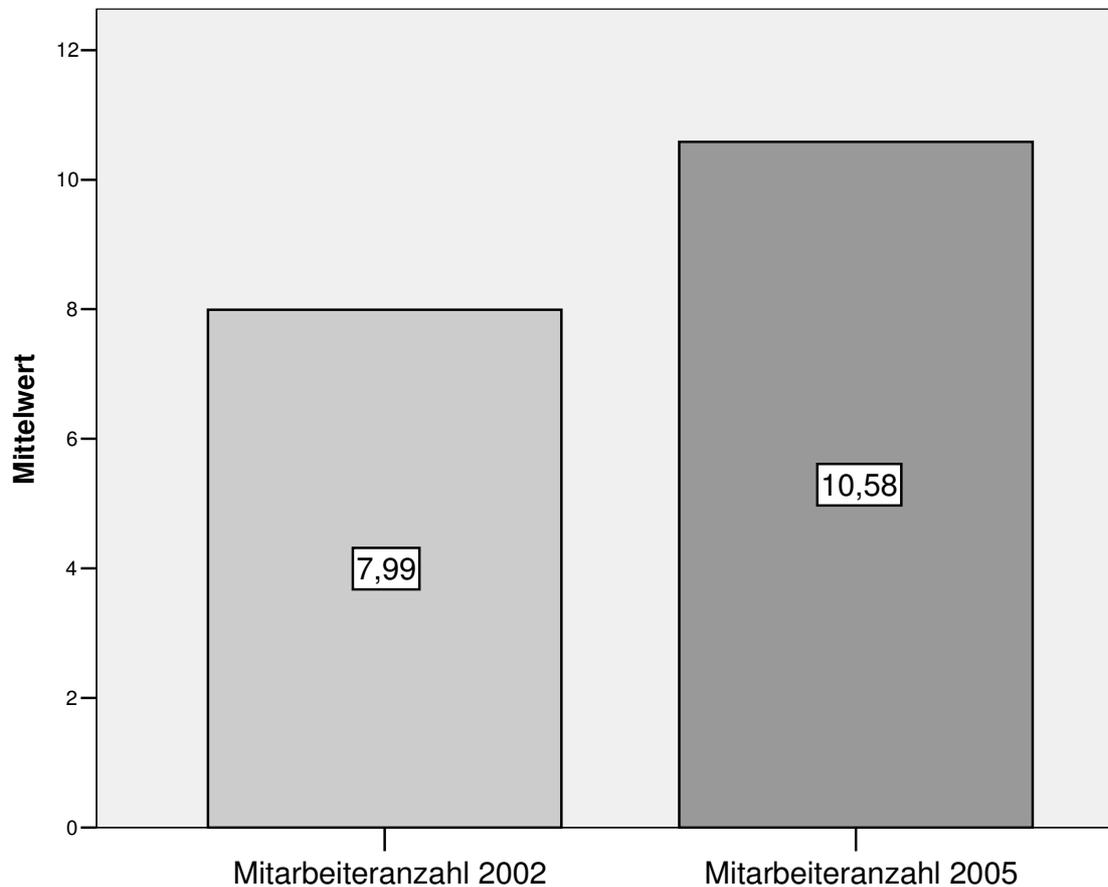
Bemerkenswert ist, dass die meisten sich nicht aus der Arbeitslosigkeit heraus selbstständig gemacht haben (wie oftmals in der Literatur beschrieben). Bei der Betriebsgründung wurden ausschließlich Eigenmittel eingesetzt. An dieser Stelle kann festgehalten werden, dass die türkischstämmigen Selbstständigen offensichtlich eine positive Einstellung zur Selbständigkeit und Risikobereitschaft mitbringen.

8.5.2 Nationalität und Beschäftigtenzahl

Von den 149 befragten Betrieben haben 142 eine Angabe zu der Beschäftigungssituation gemacht. 40,1 % (57) der Befragten beschäftigen durchschnittlich

unter 5 Mitarbeiter, 34,5 % (49) 5 bis 10 Mitarbeiter, 23,9 % (34) 11 bis 50 Mitarbeiter. 1,4 % (2) der Befragten beschäftigen 50 bis 100 Mitarbeiter.

Abb. 28.: Mitarbeiteranzahl der befragten Unternehmer



Quelle: Eigene Erhebung

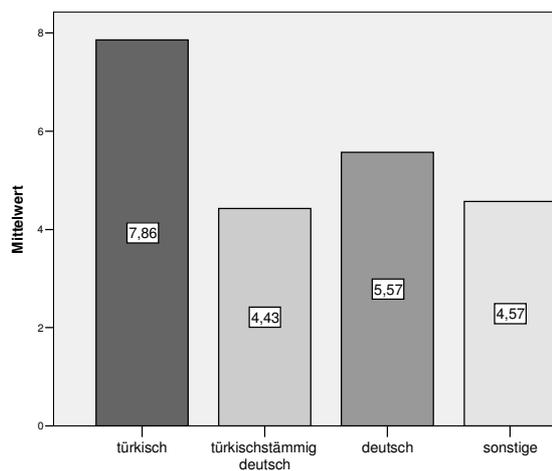
Die Angabe zur Beschäftigtenanzahl schließt Familienangehörige und Firmeninhaber ein. 46,9 % (68) beschäftigen, nach den Ergebnissen dieser Untersuchung, keine Familienangehörigen. Etwas mehr als die Hälfte der Befragten, 53,1 % (77), gaben an, dass sie Familienangehörige beschäftigen. Davon beschäftigen 50,0 % (37) einen Familienangehörigen; 27 % (20) zwei Familienangehörige, 13,5 % (10) drei Familienangehörige und 9,5 % (7) mehr als drei Familienangehörige. Drei Unternehmer haben keine Angaben zur Anzahl beschäftigter Verwandte gemacht.

Unterscheidet man nach der Herkunft der Mitarbeiter, so lässt sich festhalten, dass 30,7 % (39 von insgesamt 127) ausschließlich türkische Mitarbeiter, 8,3 %

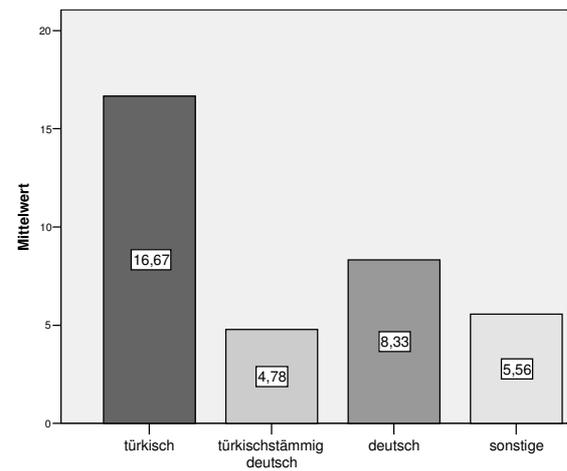
(2 von insgesamt 24) nur türkischstämmige und 7,9 % (7 von insgesamt 89) ausschließlich deutsche Mitarbeiter beschäftigen.

Abb. 29.: Mittelwerte der Variable Mitarbeiterverteilung

Mitarbeiterverteilung 2002



Mitarbeiterverteilung 2005



Quelle: Eigene Erhebung

Die Branchenverteilung der befragten 149 Betriebe sieht wie folgt aus: 43,0 % (64) sind im Handel; 35,6 % (53) im Dienstleistungsgewerbe und 14,1 % (21) in der Produktion tätig. Bei einer Unterscheidung in Groß- und Einzelhandel ist eine fast gleichgewichtige Verteilung zu sehen. Der Anteil des Großhandels liegt bei 19,5 % (29) und des Einzelhandels bei 23,5 % (35). Der Anteil des Gastgewerbes liegt bei 7,4 % (11).

Lediglich 14,8 % (absolut: 22) der befragten Unternehmen exportieren in andere Länder. Von diesen gaben 9,5 % (absolut: 2) unter 10 %, 42,9 % (absolut: 9) zwischen 10 bis 25 %, 23,8 % (absolut: 5) 26 % bis 50 % und 23,8 % (5) über 50 % als Exportanteil an. Demgegenüber stehen 85,2 % (absolut: 127) der Befragten, die nicht im Exportgeschäft aktiv sind.

67,6 % (absolut: 98) der befragten Unternehmen werden von einem Einzelhaber geführt. 16,6 % (absolut: 24) sind Familienunternehmen und 15,2 % (absolut: 22) arbeiten mit fremder Beteiligung. Die beliebteste Rechtsform ist die

GmbH (57,4 %, absolut: 85). Die übrigen Gesellschaftsformen weisen bis auf den Einzelkaufmann (33,1 % (absolut: 49) nur eine marginale Bedeutung auf.

Der überwiegende Anteil (75 %, absolut: 111) der Befragten gab an, ihre Firma ausschließlich mit Eigenmitteln gegründet zu haben. Ein Viertel (25,0 %, absolut: 37) der befragten Selbstständigen hat die Betriebsgründung sowohl aus Eigenmitteln als auch mit Fremdkapital vorgenommen. Unterscheidet man bei der Kapitalbeschaffung nach der Herkunft der Finanzinstitute, ist festzustellen, dass der überwiegende Anteil (77,8 % (absolut: 42)) die Zusammenarbeit mit deutschen Finanzinstituten bevorzugt. Lediglich 22,5 % (absolut: 12) der Untersuchungsgruppe nehmen (auch) Kreditangebote türkischer Banken in Anspruch.²⁶¹

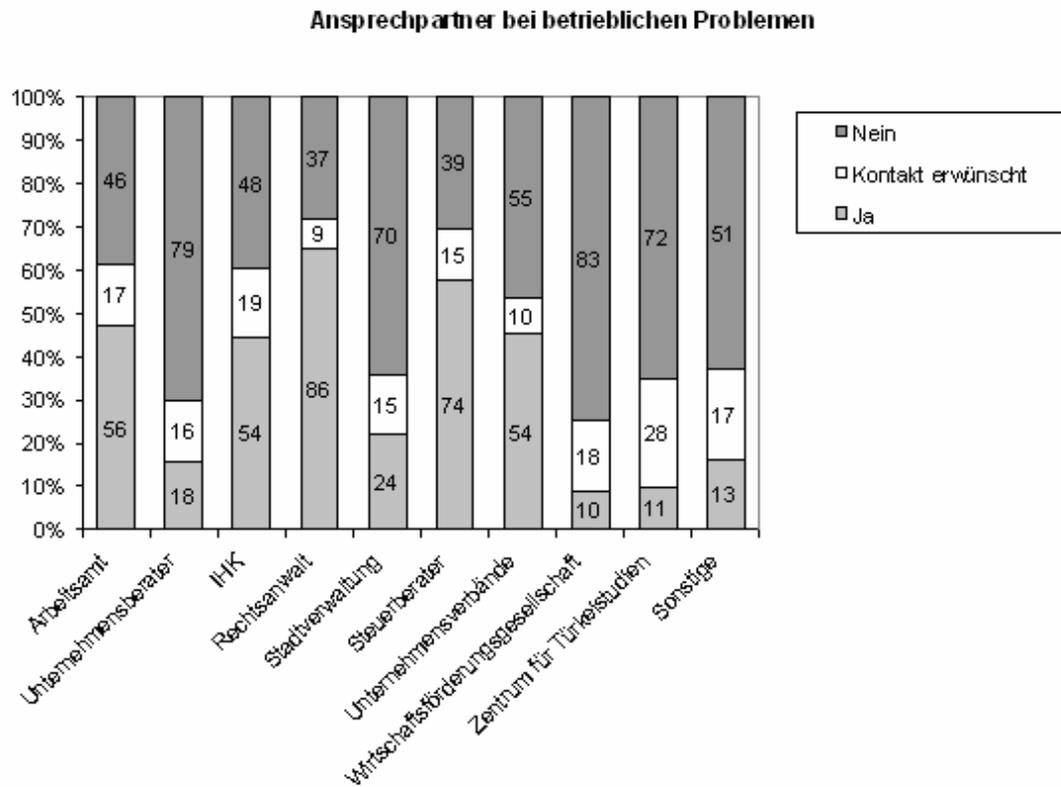
Der überwiegende Teil der Befragten (54,5 %; absolut: 79) gehört einem Wirtschaftsverband an. Ein nicht unbedeutender Anteil (45,5 %; absolut: 66) ist nicht einem Wirtschaftsverband zugehörig.²⁶²

Die Frage mit Mehrfachantwortenmöglichkeit „Woher erhalten Sie Wirtschafts- und Marktinformationen?“ haben die Probanden wie folgt beantwortet: 17,6 % (absolut: 57) erhalten diese Informationen von den IHKn; 27,2 % (absolut: 88) aus der Zeitung; 16,0 % (absolut: 52) aus dem Fernsehen, 6,5 % (absolut: 21) von Verbänden, 16 % (absolut: 52) nutzen dazu das Internet und 16,7 % (absolut: 54) sonstige Quellen.²⁶³

²⁶¹ Dies kann daran liegen, dass die türkischen Finanzinstitute in Deutschland noch in einem geringen Maße Angebote zur Existenzgründung bereitstellen.

²⁶² Dabei müssten alle der Untersuchungsgruppe diese Frage mit ja beantwortet haben, da sie alle gesetzliche Mitglieder der Industrie- und Handelskammern sind.

²⁶³ Bei dieser Frage ist die Inanspruchnahme am Markt der türkischen Medien seitens der Probanden offen geblieben.

Abb. 30.: Ansprechpartner bei betrieblichen Problemen

Quelle: Erhebung FATIMA-Projekt

Die überwiegende Mehrheit (94 %, absolut: 140) der Probanden pflegt Geschäftsbeziehungen zu nicht-türkischen Firmen. Lediglich 6 % (absolut: 9) der Befragten haben den Ergebnissen der Untersuchung nach keine Geschäftsbeziehungen zu nicht türkischen Betrieben.²⁶⁴ Von denen, die eine Geschäftsbeziehung pflegen, bezeichnen 61,4 % (absolut: 86) der Befragten diese Geschäftsbeziehung als sehr intensiv. Auf die Frage nach dem Zustandekommen der Geschäftsbeziehung haben die Befragten wie folgt geantwortet: bei 63,4 % (absolut: 123) ist der Geschäftskontakt auf eigene Initiative, bei 10,3 % (absolut: 20) auf Initiative des Partners; bei 6,2 % (absolut: 12) mittels Unterstützung durch Dritte, bei 12,4 % (absolut: 24) durch Messebesuche oder Teilnahme an Veranstaltungen und bei 7,7 % (absolut: 15) über sonstiges zustande gekom-

²⁶⁴ Hier ist anzumerken, dass nicht-türkische Firmen ausschließlich Unternehmen mit deutschen oder anderen Inhabern sind.

men. Der Großteil der Befragten (71,8 % (absolut: 107)) pflegt Geschäftsbeziehungen zu türkischen Firmen.

Fast alle (97,5 %, absolut: 119) der befragten Selbstständigen liefern ausschließlich Endprodukte. Lediglich 2,5 % (absolut: 3) der Untersuchungsgruppe liefert Vorprodukte aus. Zur Kundenstruktur der Befragten ist festzustellen, dass 32,9 % (absolut: 48) türkische Kunden, 37,0 % (54) deutsche Kunden und 30,1 % (44) eine internationale Kundenklientel haben.²⁶⁵ Knapp die Hälfte 43,9 % (absolut: 61) der Befragten kooperiert sehr häufig mit anderen Firmen; 29,5 % (absolut: 41) hingegen eher selten und 18 % (25) haben kein Interesse an einer Kooperation. Bei einer Unterscheidung nach der Art der Kooperation gaben die zu 38,9 % (absolut: 65) im Einkauf; 12,0 % (absolut: 20) bei der Produktion; 19,8 % (absolut: 33) den Vertrieb, 19,2 % (absolut: 32) die Kundenpflege und 10,2 % (absolut: 17) sonstige Kontakte und Kooperationen pflegen.

Fast ein Viertel der befragten Selbstständigen (21,5 %; absolut: 32) ist mit dem Standort NRW sehr zufrieden und über die Hälfte (55 %, absolut: 82) der Befragten sind zufrieden. 10,7 % (absolut: 16) sind weniger und 12,8 % (absolut: 19) sind gänzlich unzufrieden.

Bei zur Begründung der Wahl des Standortes NRW sehen die Ergebnisse wie folgt aus: 32,9 % (absolut: 56) geben eine zentrale Lage, 11,8 % (absolut: 20) eine gute Infrastruktur; 1,8 % (absolut: 3) die Qualität der Arbeitskräfte an. Etwas mehr als die Hälfte (53,5 %, absolut: 91) der Befragten begründen die Standortwahl mit der Antwortmöglichkeit „Zufall“.²⁶⁶

Ein Großteil der Befragten (72,5 %, absolut: 103) hat zum Untersuchungszeitpunkt keine offenen Stellen zu besetzen. Eine kleinere Gruppe (27,5 %; absolut: 39) möchte offene Stellen besetzen. 68,5 % (absolut: 87) der befragten Unternehmer benötigen keine Unterstützung bei der Personalsuche. Ein Drittel der Befragten (31,5 %, absolut: 40) möchte gerne bei der Stellenbesetzung unterstützt werden. Etwas mehr als die Hälfte (56,7 %; absolut: 80) der Untersu-

²⁶⁵ Die weitere Unterscheidung der Nationalitäten musste offen bleiben.

²⁶⁶ Mit Zufall könnte an dieser Stelle der bereits vorhandene Wohnort der Befragten gemeint sein.

chungsgruppe möchte ausbilden. Eine etwas kleinere Gruppe (43,3 %; absolut: 61) hat kein Interesse, ein Ausbildungsbetrieb zu werden.

8.5.3 Beratungsoffenheit

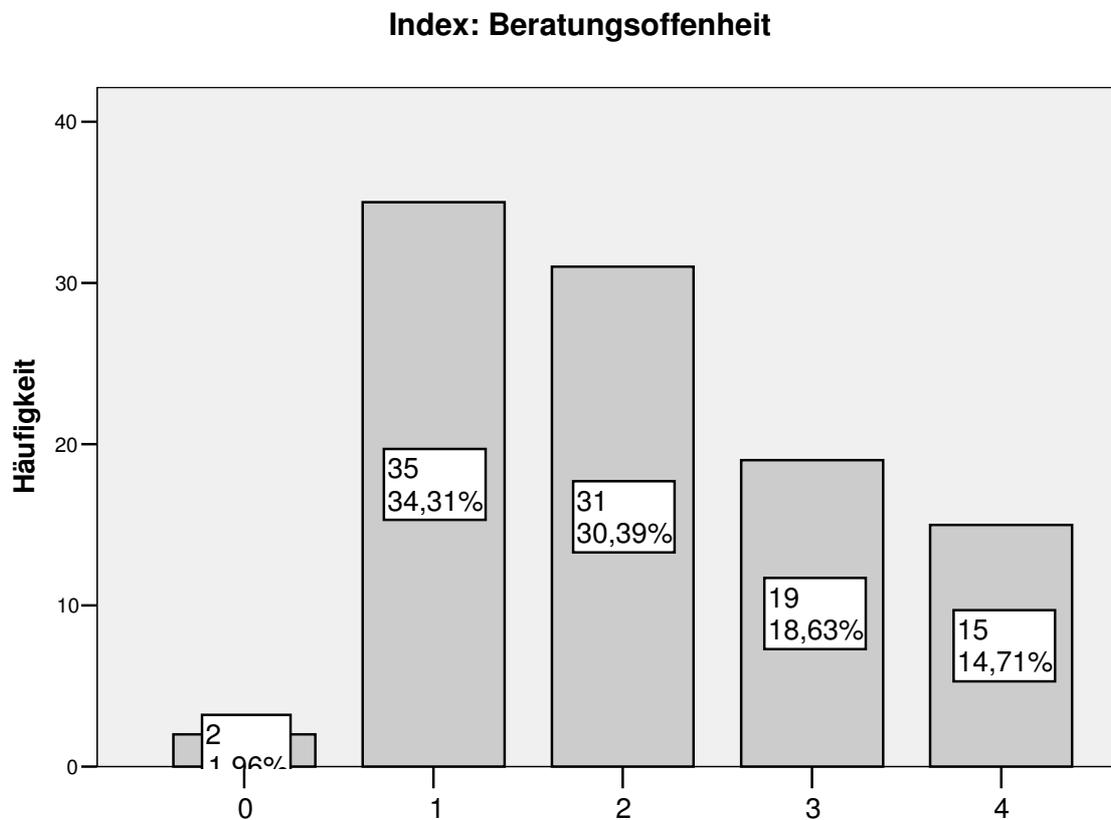
Zur Überprüfung der Hypothese, wovon die Beratungsoffenheit türkischstämmiger Unternehmer abhängt, wurde die Variable wie nachfolgend gebildet:

Beratungsoffenheit (FATIMA)

Item: Ansprechpartner bei betrieblichen Problemen

1. Arbeitsamt
2. Unternehmensberater
3. IHK
4. Rechtsanwalt
5. Stadtverwaltung
6. Steuerberater
7. Unternehmensverbände
8. Wirtschaftsförderungsgesellschaft
9. Zentrum für Türkeistudien

In dichotomer Ausgangslage der Variablen wurden diejenigen Unternehmer, die bisher schon Kontakte haben sowie auch diejenigen, die sich den Kontakt wünschen, jeweils mit dem Wert 1 kodiert. Den Unternehmern, die keinen Kontakt haben und diesen auch nicht wünschen, wurde der numerische 0-Wert zugeordnet. Anschließend wurden die Variablen additiv in einem Index zusammengefasst, so dass sich eine Spannweite von 0 bis 9 ergab. Um die Übersichtlichkeit zu verbessern, wurden in einem nächsten Schritt die Merkmalsausprägungen auf 5 (0 bis 4) reduziert, wobei der Nullwert bestehen bleibt und die Gruppe 7 bis 9 den höchsten Wert (4) annimmt. Die übrigen Kategorien wurden in Zweier-Schritten zusammengefasst.

Abb. 31.: Häufigkeitsverteilung der Variable Beratungsoffenheit

Quelle: Eigene Erhebung

8.6 Exkurs: Eigene Erfahrung aus der Beratungsarbeit mit der Zielgruppe

Im Jahre 2002 wurden rund 18.000 Unternehmer IHK-zugehöriger Betriebe, türkischer Herkunft in NRW gezählt, das sind 2,44 % der bei der IHK registrierten Betriebe der Region insgesamt. Obwohl die Zahl türkischer Unternehmen in Deutschland, insbesondere in NRW, bereits seit den 70er Jahren stetig gestiegen ist, sind sie erst in den letzten zehn Jahren in die öffentliche Wahrnehmung gerückt.

Das Interesse an der türkischen Wirtschaft hat seitdem durch Projektarbeiten und Erfahrungen mit den Betroffenen an Bedeutung zugenommen. Zum einen wurden spezielle Programme des Bundes oder des Landes NRW zur Ausschöpfung des Ausbildungspotenzials aufgelegt und zum anderen haben Kom-

munen und Kammern mit ihrer Trägerschaft ein Signal zur Zusammenarbeit mit der Zielgruppe der ausländischen Betriebe gesetzt.

Im Jahre 1999 hat die Stadt Essen in Zusammenarbeit mit dem Essener Arbeitsamt und in Trägerschaft des Essener Zentrums für Türkeistudien das Projekt „Ausbildung meistern“ ins Leben gerufen, mit dem Ziel, in Essen ausländische (nicht-deutscher Herkunft) Betriebe auf das duale Ausbildungssystem anzusprechen und dafür zu gewinnen. Das auf zwei Jahre angesetzte Projekt wurde von der Alfried-von-Bohlen-und-Halbach-Stiftung gefördert. In Zusammenarbeit mit allen lokalen Partnern (Wirtschaftskammern, Wirtschaftsverbände, soziale Einrichtungen, Jugendhilfeeinrichtungen) konnten in der Projektzeit von 1999 bis 2001 nicht nur ca. 110 Ausbildungsplätze geschaffen, sondern auch mit interessierten Jugendlichen besetzt werden. Aufgrund dieses Erfolges und der großen Bereitschaft der ausländischen Betriebe vor Ort hat die IHK Essen eine Stelle mit Förderung des Essener Arbeitsamtes geschaffen, mit dem Ziel, dieses Potenzial weiter auszuschöpfen und Gründungen von ausländischen Betrieben gezielt zu fördern.

In diesem Rahmen ist die vergangene Arbeitsstelle der Verfasserin bei der Vereinigung der IHKn in NRW e.V. entstanden. Insgesamt arbeitet sie jedoch schon seit acht Jahren mit ausländischen Betrieben auf lokaler Ebene, landesweit und bundesweit (Zentrum für Türkeistudien, IHK zu Essen, Vereinigung der IHKn in NRW) zusammen. Durch ihre Praxisarbeit hat sie zahlreiche Erfahrungen sammeln können, die sie mit der vorliegenden Arbeit nun wissenschaftlich verwerten möchte.

Die Kontakte zu türkischen Betrieben zeigen täglich, dass öffentliche Zuständigkeiten nicht ausreichend bekannt sind oder Informationen ganz fehlen. Obwohl die Sprachbarrieren bei ausländischen Gruppen bekannt sind, haben die betroffenen Institutionen nicht darauf reagiert, so dass erst jetzt durch die Ergebnisse der Projekte Problemfelder aufgezeigt werden, die eigentlich vor 20 bis 30 Jahren hätten bearbeitet werden können. Doch es sind nicht nur Informationsdefizite, sondern auch Berührungängste oder Hemmschwellen gegenüber Institutionen und Behörden zu beobachten. Während ihrer Tätigkeit als Referentin in der Vereinigung der IHKn konnte die Autorin bemerken, dass das persönliche Vertrauen der Migranten dabei eine sehr große Rolle spielt. „Sen biz-

densin“, was bedeutet „du bist eine von uns“ drückt aus, wie wichtig es den Kunden ist, mit einer Landsmännin innerhalb der Institutionen zu tun zu haben.

So kam es häufig vor, dass die Verfasserin mit Aufgaben betraut wurde, die die IHK insgesamt betrafen (Bildungsarbeit, Gründungsberatung, Öffentlichkeitsarbeit, Investitionen, etc.), obwohl ihr eigentlicher Tätigkeitsbereich die Ausbildungsberatung umfasste.

Das bedeutete, sie besetzte die Schnittstelle bikultureller Verständigung in einer deutschen Institution, deren Funktion von den Verantwortlichen häufig unterschätzt wurde.

In ihrem Forschungsvorhaben möchte sie zum einen die Frage des institutionellen Vertrauens bei den türkischstämmigen Unternehmern untersuchen, zum anderen interessiert sie, wo Schnittstellen interkultureller Kooperationen sinnvoll zu gestalten sind. Eine zentrale Hypothese ist: Das Vertrauen zu etablierten Organisationen (IHK) ist größer, wenn Mitarbeiter mit Migrationshintergrund angestellt werden. Das Versäumnis der letzten drei Jahrzehnte, Unternehmer türkischer Herkunft zu integrieren, stellt uns heute vor die Frage, ob die einzelnen Unternehmer oder die inzwischen entstandenen türkischen Verbände von der IHK eingegliedert werden sollten. Eine weitere zentrale Hypothese lautet: Das Vertrauen zu etablierten Organisationen ist größer als zu türkischstämmigen Unternehmensorganisationen. Vermutlich sollten besser einzelne Unternehmer als unterschiedliche Unternehmensvereine integriert werden.

Die Ergebnisse des Projektes „FATIMA“ (**F**achkräftequalifizierung **T**ürkischer **A**kademiker in NRW – Integration als **M**ittel zur **A**ußenwirtschaftsförderung) haben die Verfasserin in der vorliegenden Dissertation, die berufsbegleitend entsteht, bestärkt.

8.7 Hypothesenbildung

Im vorangegangenen Abschnitt wurden bereits verschieden Fragen nach Zusammenhängen angesprochen.

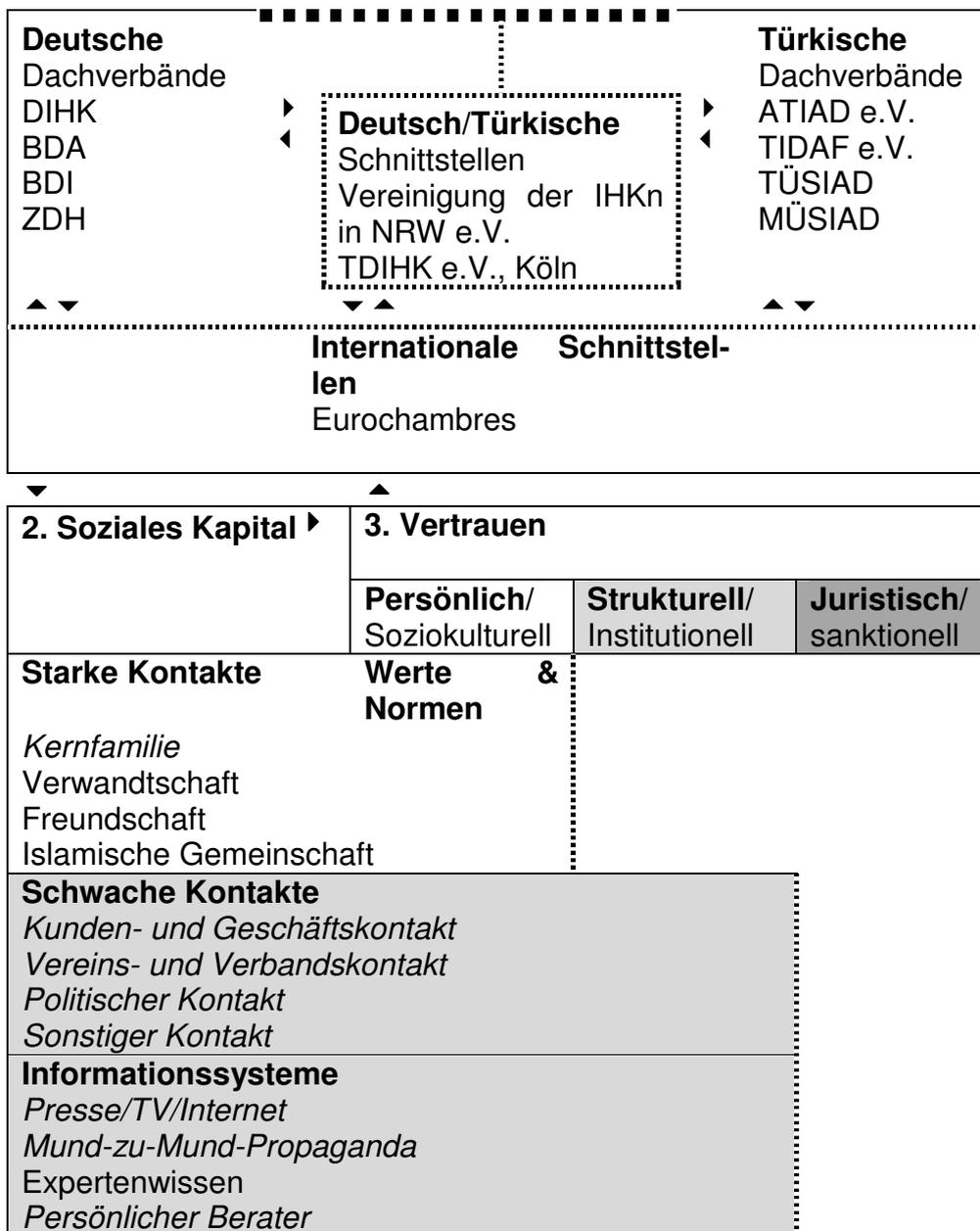
Es soll der Bezug zum sozialen Kapital der türkischstämmigen Unternehmer hergestellt werden. Die Verfasserin interessiert insgesamt, inwieweit die Integ-

ration in deutsche Netze bevorzugt wird und im Einzelnen, wovon die Eingliederung abhängt.

In diesem Zusammenhang soll überprüft werden, welche Art von Vertrauen für türkisch-deutsche Unternehmer überhaupt maßgeblich ist, um Kooperationen einzugehen.

Das folgende Schaubild fasst die Idee des Forschungsvorhabens zusammen. Dabei steht die Vereinigung der IHKn NRW e.V. in Vertretung der 16 IHKn als Schnittstelle im Mittelpunkt des Interesses.

Abb. 32. Forschungsidee



Einzelhypothesen zur Überprüfung der zentralen Hypothesen, wie oben erwähnt, sind:

- Das Vertrauen zu Landsleuten ist größer als das institutionelle Vertrauen.
- Das Vertrauen zu türkischen Unternehmensorganisationen ist geringer als das zur IHK.
- Das institutionelle Vertrauen zu Einrichtungen in der Türkei ist geringer als zu deutschen Institutionen.

- Das Vertrauen zu Landsleuten ist abhängig von der Bindung in die Türkei.
- Je stärker die Bindung in die Türkei (soziales Kapital), desto geringer der Integrationsgrad.
- Je stärker die Bindung in die Türkei (soziales Kapital), desto größer der Separationsgrad.
- Je stärker die Bindung in die Türkei (soziales Kapital), desto größer die türkische nationale Identität.
- Je stärker die Bindung in die Türkei (soziales Kapital), desto wichtiger die türkische Sprache.
- Je stärker die Bindung in die Türkei (soziales Kapital), desto größer das Vertrauen zu türkischen Organisationen.
- Je stärker die Bindung in die Türkei (soziales Kapital), desto größer das Interesse an Politik in der Türkei.
- Bindung in die Türkei (soziales Kapital) beeinflusst das Vertrauen zur IHK in der Türkei.
- Je stärker die familiäre Bindung (soziales Kapital), desto stärker die Kontakte zu Türken in Deutschland.
- Die familiäre Bindung hat Einfluss auf die nationale Identität.
- Die familiäre Bindung ist abhängig von der Bindung in die Türkei.
- Das Migrationsalter beeinflusst die familiäre Bindung (soziales Kapital).
- Das Migrationsalter beeinflusst die Stärke der deutschen Kontakte.
- Die Bindung zu deutschen Netzen (soziales Kapital) beeinflusst die nationale Identität.
- Die Bindung zu deutschen Netzen (soziales Kapital) beeinflusst die türkische Sprache.

- Die Bindung zu deutschen Netzen (soziales Kapital) beeinflusst das Vertrauen zur IHK in Deutschland.
- Die Aufenthaltsdauer hat einen Einfluss auf die Bindung zu deutschen Netzwerken.
- Die Beratungsoffenheit türkischstämmiger Unternehmer ist geringer aufgrund des Diskriminierungsgrads bei der Verwaltung.
- Die Beratungsoffenheit zur IHK ist nicht gegeben, da ein geringes institutionelles Vertrauen gegeben ist.
- Das personale Vertrauen hat einen Einfluss auf die Beratungsoffenheit.
- Das Vertrauen zu Landsleuten hat einen Einfluss auf die Beratungsoffenheit.
- Kontakte zu Deutschen haben einen Einfluss auf die Beratungsoffenheit zur IHK.
- Nationale Identität türkisch beeinflusst die Beratungsoffenheit zur IHK
- Religiosität beeinflusst die Stärke familiärer Bindung.
- Religiosität beeinflusst Stärke der Bindung türkischer Freundeskreise.
- Religiosität beeinflusst das Vertrauen zur IHK.
- Religiosität beeinflusst das Vertrauen zu Landsleuten.
- Religiosität beeinflusst das Vertrauen zu türkischen Unternehmensorganisationen.
- Das Vertrauen zu Landsleuten ist abhängig von der Religiosität.
- Die Aufenthaltsdauer hat Einfluss auf die Religiosität.
- Die Aufenthaltsdauer hat Einfluss auf die nationale Identität.
- Die Aufenthaltsdauer hat Einfluss auf den Gebrauch der türkischen Sprache.

- Aufenthaltsdauer beeinflusst das Vertrauen zu Landsleuten.
- Die Aufenthaltsdauer beeinflusst das Vertrauen zur IHK.
- Die Aufenthaltsdauer beeinflusst das Vertrauen zu türkischen Unternehmensorganisationen.

8.8 Ergebnisse der Überprüfung einzelner Hypothesen

Hypothese: Das Vertrauen zur IHK Deutschland wird beeinflusst durch das Vertrauen zur IHK Türkei.

		Vertrauen zu: Ticaret Odasi (IHK i. d. Türkei)									
		gar nicht		eher nicht		mittelmäßig		eher groß		sehr groß	
		Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %
Vertrauen zu: IHK	gar nicht	2	13,3%			1	2,0%				
	eher nicht	4	26,7%	5	25,0%	3	5,9%				
	mittelmäßig	3	20,0%	8	40,0%	18	35,3%				
	eher groß	5	33,3%	7	35,0%	24	47,1%	13	86,7%		
	sehr groß	1	6,7%			5	9,8%	2	13,3%	1	100,0%
Gesamt		15	100,0%	22	100,0%	51	100,0%	16	100,0%	1	100,0%

Die Untersuchung mit der Methode der Regressionsanalyse zeigt zwischen der abhängigen Variable Vertrauen zur IHK in Deutschland und der Einflussvariable Vertrauen zur IHK in der Türkei einen hoch signifikanten positiven Einfluss an, was bedeutet, dass je größer das Vertrauen zur IHK in der Türkei ist, umso größer ist das Vertrauen zur IHK in Deutschland ($R = 0,424$, $\alpha = 0,000$). Die Hypothese wird durch die Befragungsergebnisse bestätigt.

Hypothese: Die Einstellung zu Unternehmensverbänden (institutionelles Vertrauen) hat einen Einfluss zum Vertrauen zur IHK.

		Vertrauen zu: Unternehmensverbände									
		gar nicht		eher nicht		mittelmäßig		eher groß		sehr groß	
		Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %
Vertrauen zu: IHK	gar nicht	4	50,0%	1	5,0%						
	eher nicht	3	37,5%	7	35,0%	6	13,6%	1	2,2%		
	mittelmäßig			8	40,0%	14	31,8%	8	17,8%	1	50,0%
	eher groß	1	12,5%	3	15,0%	23	52,3%	29	64,4%		
	sehr groß			1	5,0%	1	2,3%	7	15,6%	1	50,0%
Gesamt		8	100,0%	21	100,0%	45	100,0%	46	100,0%	2	100,0%

Die Einstellung zu Unternehmensverbänden hat einen positiv besetzten hoch signifikanten Einfluss auf das Vertrauen zur IHK ($R = 0,581$, $\alpha = 0,000$). Die

Hypothese, je größer das Vertrauen zu Unternehmensverbänden (institutionelles Vertrauen), umso größer ist das Vertrauen zur IHK, wird bestätigt.

Hypothese: Das Vertrauen zur IHK ist abhängig vom Vertrauen zur Justiz (Systemvertrauen).

Die Einstellung zur Justiz hat einen positiven hoch signifikanten Einfluss auf das Vertrauen zur IHK ($R = 0,336$, $\alpha = 0,000$). Die Hypothese, je größer das Vertrauen zur Justiz, umso größer ist das Vertrauen zur IHK, wird bestätigt.

Hypothese: Das Vertrauen zur IHK ist abhängig vom Vertrauen in die Politik (Systemvertrauen).

Das Vertrauen zur Politik hat einen positiven hoch signifikanten kausalen Zusammenhang auf das Vertrauen zur IHK ($R = 0,324$, $\alpha = 0,000$). Die Hypothese, je größer, das Vertrauen in die Politik, umso größer ist das Vertrauen zur IHK, wird bestätigt.

Hypothese: Das Vertrauen zur IHK ist abhängig vom Vertrauen zur Verwaltung (Institutionelles Vertrauen).

Die abhängige Variable ist das Vertrauen zur IHK und die unabhängige Variable ist das Vertrauen zur Verwaltung. Die Regressionsanalyse zeigt einen mittelstarken hoch signifikanten positiv besetzten Einfluss an. Das heißt, je größer das Vertrauen zur Verwaltung ist, umso größer ist das Vertrauen zur IHK ($R = 0,347$, $\alpha = 0,000$). Die Hypothese, je größer das Vertrauen zur Verwaltung, umso größer ist das Vertrauen zur IHK, wird bestätigt.

Hypothese: Der Integrationsgrad ist abhängig von der Vielfalt der Netzwerke in der Türkei (soziales Kapital).

Die Korrelation der Variable Integrationsgrad mit der Variable Vielfalt der Netzwerke in der Türkei zeigt kein signifikantes Ergebnis an ($\chi^2=10,252$ df =1 2; $\alpha = 0,594$, CC = 0,273). Die abhängige Variable ist der soziale Integrationsgrad und die unabhängige Variable ist die Vielfalt der Netzwerke in der Türkei. Pearson's r hat einen sehr schwachen negativ besetzten Einfluss ermittelt. Die Hypothese, dass je vielfältiger die Netzwerke in der Türkei sind, umso geringer der soziale Integrationsgrad ist, wird nicht bestätigt (R = -0,119, $\alpha = 0,184$).

Hypothese: Der wirtschaftliche Separationsgrad ist abhängig von der Vielfalt der Netzwerke in der Türkei.

		Separationsgrad (wirtschaftlich)							
		gar nicht separiert		eher nicht separiert		eher separiert		voll separiert	
		Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %
Vielfalt der Netzwerke in der Türkei	0	7	11,3%	2	4,8%	3	15,0%		
	1	28	45,2%	15	35,7%	6	30,0%	1	50,0%
	2	14	22,6%	9	21,4%	3	15,0%	1	50,0%
	3	5	8,1%	7	16,7%	6	30,0%		
	4	8	12,9%	9	21,4%	2	10,0%		
Gesamt		70	100,0%	53	100,0%	21	100,0%	2	100,0%

Der χ^2 -Test zeigt zwischen den Variablen wirtschaftlicher Separationsgrad und Vielfalt der Netzwerke in der Türkei keinen signifikanten Zusammenhang an ($\chi^2 = 11,922$ df = 12; $\alpha = 0,452$, CC = 0,294). Pearson's r hat einen positiv besetzten sehr schwachen Einfluss ermittelt. Die Regressionsanalyse zeigt jedoch keine signifikanten Ergebnisse an, d.h. die Hypothese, je vielfältiger die Netzwerke in der Türkei, desto geringer der wirtschaftliche Separationsgrad, wird durch die Ergebnisse nicht bestätigt (R = 0,095, $\alpha = 0,291$).

Hypothese: Die familiären Bindungen sind abhängig von Stärke der Bindungen in die Türkei (soziales Kapital).

Die Korrelation der Variable familiäre Bindungen mit der Variable Stärke der Bindungen in die Türkei zeigt kein signifikantes Ergebnis an ($\chi^2 = 8,816$ df = 12;

$\alpha = 0,719$, $CC = 0,243$). Die Regressionsanalyse zeigt keinen Einfluss auf ($R = -0,021$, $\alpha = 0,804$). Die Hypothese wird nicht bestätigt.

Hypothese: Die Vielfalt deutscher Netzwerke hängt von der Stärke der Bindungen in die Türkei (soziales Kapital) ab.

		Stärke der Bindungen in die Türkei									
		sehr schwach		eher schwach		mittelmäßig		eher stark		sehr stark	
		Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %
Vielfalt	0			8	12,1%	2	6,3%	2	6,9%		
deutscher	1	5	62,5%	39	59,1%	14	43,8%	10	34,5%	1	33,3%
Netzwerke	2	3	37,5%	15	22,7%	12	37,5%	6	20,7%		
	3			1	1,5%	3	9,4%	7	24,1%	2	66,7%
	4			3	4,5%	1	3,1%	3	10,3%		
	5							1	3,4%		
Gesamt		8	100,0%	71	100,0%	35	100,0%	29	100,0%	5	100,0%

Von denjenigen mit eher schwachen Bindungen in die Türkei haben 12,1 % (8) den Wert 0, 59,1 % (39) den Wert 1, 22,7 % (15) den Wert 2, 1,5 % (1) den Wert 3, 4,5 % (3) den Wert 4 und keiner den Wert 5 erreicht. Die Untersuchungsteilnehmer, die eher mittelstark ausgeprägte Bindungen in die Türkei haben, haben 6,3 % (2) den Wert 0, 43,8 % (14) den Wert 1, 37,5 % (12) den Wert 2, 9,4 % (3) den Wert 3, 3,1 % (1) den Wert 4 und keiner den Wert 5 bei der Vielfalt der deutschen Netzwerke. Die Probanden mit eher schwach ausgeprägter Vielfalt deutscher Netzwerke haben 7,2 % (5) sehr schwache, 56,5 % (39) eher schwache, 20,3 % (14) mittel, 14,5 % (10) eher starke und 1,4 % (1) sehr starke Bindungen in die Türkei.

Die Stärke der Bindungen in die Türkei hat einen positiven hoch signifikanten Einfluss auf die Vielfalt deutscher Netzwerke ($R = 0,311$, $\alpha = 0,000$). Die Hypothese wird durch die eigenen Befunde bestätigt.

Hypothese: Das Engagement in deutschen Organisationen ist abhängig von der Bindung in die Türkei.

Die Stärke der Bindungen in die Türkei hat einen hoch signifikanten positiven Einfluss auf die Stärke des Engagements in deutschen Organisationen. Die

Regressionsanalyse zeigt einen signifikanten Einfluss an ($R = 0,322$, $\alpha = 0,000$). Die Hypothese wird bestätigt.

Hypothese: Kontakte zum deutschen Freundeskreis sind abhängig von der Stärke der Bindungen in die Türkei.

Zwischen der abhängigen Variable Kontakte mit deutschem Freundeskreis und die Stärke der Bindungen in die Türkei besteht kein signifikanter Zusammenhang ($\chi^2 = 15,905$ $df = 16$; $\alpha = 0,455$, $CC = 0,326$). Pearson's r zeigt keinen Einfluss an ($R = 0,043$, $\alpha = 0,620$). Die Hypothese wird nicht bestätigt.

Hypothese: Das Vertrauen zu Landsleuten ist abhängig von der Stärke der Bindungen in Türkei.

Der χ^2 -Test zeigt zwischen der abhängigen Variable Vertrauen zu Landsleuten und der Stärke der Bindungen in die Türkei keinen signifikanten Zusammenhang an ($\chi^2 = 14,315$ $df = 16$; $\alpha = 0,575$, $CC = 0,297$). Der Koeffizient zur Überprüfung linearer Zusammenhänge zeigt keinen nennenswerten Einfluss an ($R = 0,030$, $\alpha = 0,722$). Die Hypothese wird nicht bestätigt.

Das Vertrauen zu türkischen Unternehmensverbänden hängt von der Stärke der Bindungen in die Türkei ab.

Die Korrelation der Variable Vertrauen zu türkischen Unternehmensverbänden mit der Variable der Stärke der Bindungen in die Türkei hat kein signifikantes Ergebnis ergeben ($\chi^2 = 23,554$ $df = 16$; $\alpha = 0,100$ $CC = 0,400$). Die abhängige Variable ist das Vertrauen zu türkischen Unternehmensverbänden und die unabhängige Variable ist die Stärke der Bindungen in die Türkei. Die Regression zeigt einen schwachen negativen Einfluss an, das heißt, dass je stärker die Bindung in die Türkei ist, umso geringer ist das Vertrauen zu türkischen Unternehmensverbänden ($R = -0,188$, $\alpha = 0,036$). Das Ergebnis ist signifikant. Die Hypothese wird bestätigt.

Hypothese: Das Vertrauen zur IHK ist abhängig von der Stärke der Bindungen in die Türkei.

Der χ^2 -Test zeigt zwischen den Variablen Vertrauen zur IHK und der Stärke der Bindungen in die Türkei keinen signifikanten Zusammenhang an ($\chi^2 = 22,839$, $df = 16$; $\alpha = 0,118$, $CC = 0,372$). Die abhängige Variable ist das Vertrauen zur IHK und die unabhängige Variable ist die Stärke der Bindungen in die Türkei. Pearson's r zeigt einen schwachen negativen Einfluss an, was bedeutet, dass je intensiver die Bindung in die Türkei ist, umso geringer das Vertrauen zur IHK ist ($R = -0,176$, $\alpha = 0,036$). Das Ergebnis ist signifikant. Die Hypothese wird bestätigt.

Hypothese: Kontakte zum türkischen Freundeskreis sind abhängig von der familiären Bindung.

		Familiäre Bindungen							
		eher schwach		mittelmäßig		eher stark		sehr stark	
		Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %
Kontakte mit türkischem Freundeskreis	seltener als monatl.	1	33,3%	2	14,3%	6	9,1%	2	3,4%
	monatlich	1	33,3%	1	7,1%	3	4,5%	7	11,9%
	wöchentlich	1	33,3%	9	64,3%	44	66,7%	31	52,5%
	täglich			2	14,3%	13	19,7%	19	32,2%
Gesamt		3	100,0%	14	100,0%	66	100,0%	59	100,0%

Die abhängige Variable sind Kontakte zu türkischem Freundeskreis und die unabhängige Variable sind familiäre Bindungen. Die Regressionsanalyse zeigt einen schwachen positiven Einfluss an. Die Hypothese, je stärker die familiäre Bindung ist, desto mehr Kontakte gibt es mit dem türkischem Freundeskreis, wird mit 5 %iger Irrtumswahrscheinlichkeit bestätigt ($R = 0,208$; $\alpha = 0,013$).

Hypothese: Kontakte zu Deutschen sind abhängig von der familiären Bindung.

Die abhängige Variable sind Kontakte mit deutschem Freundeskreis und die unabhängige Variable sind familiären Bindungen. Das Ergebnis der Regressionsanalyse zeigt einen signifikanten positiven Einfluss auf. Je stärker die familiären Bindungen sind, desto mehr Kontakte gibt es zum deutschen Freundeskreis ($R = 0,239$; $\alpha = 0,006$). Die Hypothese wird bestätigt.

Hypothese: Die Stärke des Engagements in türkischen Organisationen ist abhängig von den familiären Bindungen.

Die Korrelation der Variablen Stärke des Engagements in türkischen Organisationen und familiäre Bindung zeigt keinen signifikanten Zusammenhang an ($\chi^2 = 12,545$; $df = 12$; $\alpha = 0,403$, $CC = 0,296$). Der Korrelationskoeffizient zeigt keinen Einfluss auf ($R = -0,053$; $\alpha = 0,571$). Die Hypothese wird nicht bestätigt.

Hypothese: Der Integrationsgrad (sozial) ist abhängig von familiären Bindungen.

Die Korrelation der Variable Integrationsgrad und familiäre Bindung lässt bei dem χ^2 -Test kein signifikantes Ergebnis ablesen ($\chi^2 = 10,615$; $df = 9$; $\alpha = 0,303$, $CC = 0,265$). Die abhängige Variable ist der Integrationsgrad und die unabhängige Variable ist die familiäre Bindung. Pearson's r zeigt einen sehr schwachen negativ besetzten Einfluss auf ($R = -0,087$; $\alpha = 0,308$). Das Ergebnis ist jedoch nicht signifikant. Die Hypothese wird nicht bestätigt.

Hypothese: Der Separationsgrad ist abhängig von familiärer Bindung.

Der χ^2 -Test und die Regressionsanalyse haben keinen Zusammenhang zwischen den Variablen Separationsgrad und familiäre Bindung angezeigt ($\chi^2 = 5,074$; $df = 9$; $\alpha = 0,828$, $CC = 0,188$) ($R = -0,020$, $\alpha = 0,819$).

Hypothese: Die nationale Identität ist abhängig von familiären Bindungen.

Zwischen den Variablen Identität und familiäre Bindung zeigt der χ^2 -Test keine signifikanten Ergebnisse an ($\chi^2 = 7,540$; $df = 9$; $\alpha = 0,581$, $CC = 0,225$).

Die Regression zeigt bei der Variable Vertrauen zu Landsleuten einen sehr schwachen negativ besetzten Einfluss an. Die abhängige Variable ist das Vertrauen zu Landsleuten und die unabhängige Variable ist familiäre Bindung. Pearson's r zeigt einen sehr schwachen negativen Einfluss auf das Vertrauen

zu Landsleuten auf ($R = -0,109$; $\alpha = 0,198$). Das Ergebnis ist jedoch nicht signifikant.

Hypothese: Der Integrationsgrad ist abhängig von der Stärke des Engagements in deutschen Organisationen.

		Stärke des Engagements in deutschen Organisationen									
		gar nicht		eher schwach		mittelmäßig		eher stark		sehr stark	
		Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %
Integrationsgrad (sozial)	eher nicht integriert	6	8,0%	1	2,4%						
	mittelmäßig	19	25,3%	6	14,3%	1	7,7%				
	eher integriert	27	36,0%	24	57,1%	8	61,5%	5	83,3%	1	100,0%
	voll integriert	23	30,7%	11	26,2%	4	30,8%	1	16,7%		
Gesamt		76	100,0%	43	100,0%	13	100,0%	6	100,0%	1	100,0%

Zwischen den Variablen Stärke des Engagements in deutschen Organisationen und der Variable sozialer Integrationsgrad besteht kein signifikanter Zusammenhang ($\chi^2 = 13,609$ df = 12; $\alpha = 0,326$, CC = 0,301). Die Regressionsanalyse zeigt einen sehr schwachen positiven Einfluss an, die Hypothese, je stärker das Engagement in deutschen Organisationen, umso höher ist der Integrationsgrad, wird nicht bestätigt ($R = 0,128$, $\alpha = 0,136$).

Hypothese: Das Vertrauen zu Landsleuten ist abhängig von der Stärke des Engagements in türkischen Organisationen.

		Stärke des Engagements in türkischen Organisationen									
		gar nicht		eher schwach		mittelmäßig		eher stark		sehr stark	
		Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %
Vorrangig: Vertrauen zu Landsleuten	gar nicht	10	16,1%	2	5,6%	3	14,3%				
	eher nicht	33	53,2%	18	50,0%	7	33,3%	2	20,0%	2	22,2%
	mittelmäßig	10	16,1%	7	19,4%	4	19,0%	3	30,0%	4	44,4%
	eher groß	5	8,1%	6	16,7%	3	14,3%	2	20,0%	3	33,3%
	sehr groß	4	6,5%	3	8,3%	4	19,0%	3	30,0%		
Gesamt		62	100,0%	36	100,0%	21	100,0%	10	100,0%	9	100,0%

Bei der Regressionsanalyse wurde der Einfluss zwischen der Einflussvariable Stärke des Engagements in türkischen Organisationen und der abhängigen Variable vorrangig Vertrauen zu Landsleuten gemessen. Dabei wurde zwischen der Einflussvariable und der abhängigen Variable ein schwacher hoch signifikanter positiv besetzter Einfluss ermittelt ($R = 0,285$, $\alpha = 0,001$). Die Hypothese wird bestätigt.

Hypothese: Der Integrationsgrad ist abhängig von der Stärke des Engagements in türkischen Organisationen.

Die Korrelation der Variablen sozialer Integrationsgrad mit der Variable Stärke des Engagements in türkischen Organisationen ergibt keinen signifikanten Ergebnis ($\chi^2 = 10,554$ df = 12; $\alpha = 0,567$, CC = 0,268). Die Regressionsanalyse zeigt keinen bedeutsamen Einfluss an ($R = -0,036$, $\alpha = 0,828$). Die Hypothese, je stärker das Engagements in türkischen Organisationen, desto geringer ist der Integrationsgrad, wird nicht bestätigt.

Hypothese: Der Separationsgrad ist abhängig von Stärke des Engagements in türkischen Organisationen.

Zwischen den Variablen Stärke des Engagements in türkischen Organisationen und der Variable Separationsgrad besteht keine signifikanter Zusammenhang ($\chi^2 = 12,352$, df = 12; $\alpha = 0,418$, CC = 0,289). Pearson's r zeigt keinen bedeutsamen Einfluss an ($R = 0,058$, $\alpha = 0,503$). Die Hypothese, je stärker das Engagement in türkischen Organisationen, umso größer ist der Separationsgrad, wird nicht bestätigt.

Hypothese: Die Identität ist abhängig von der Stärke des Engagements in türkischen Organisationen.

Der χ^2 -Test zeigt bei der Überprüfung der Variablen Identität mit der Variable Stärke des Engagements in türkischen Organisationen keinen signifikanten Zusammenhang an ($\chi^2 = 11,281$ df = 12; $\alpha = 0,505$, CC = 0,276). Die Hypothese, die Identität ist abhängig von der Stärke des Engagements in türkischen Organisationen, wird nicht bestätigt.

Hypothese: Das Vertrauen in Institutionen und Systeme des Herkunftslandes hat einen Einfluss auf das System und institutionelle Vertrauen der türkisch-stämmigen Unternehmer in Deutschland.

Politik in der Türkei und Politik in Deutschland

		Vertrauen zu: Politik in der Türkei									
		gar nicht		eher nicht		mittelmäßig		eher groß		sehr groß	
		Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %
Vertrauen zu: Politik in Deutschland	gar nicht	7	21,2%	1	3,4%	2	4,8%	3	15,8%	1	25,0%
	eher nicht	14	42,4%	11	37,9%	10	23,8%	5	26,3%	1	25,0%
	mittelmäßig	11	33,3%	10	34,5%	19	45,2%	9	47,4%	1	25,0%
	eher groß	1	3,0%	7	24,1%	10	23,8%	2	10,5%	1	25,0%
	sehr groß					1	2,4%				
Gesamt		35	100,0%	33	100,0%	45	100,0%	22	100,0%	4	100,0%

Das Vertrauen zur Politik in der Türkei hat einen sehr schwachen positiv besetzten Einfluss auf das Vertrauen zur Politik in Deutschland ($R = 0,144$). $\alpha = 0,105$ Die Hypothese, je stärker das Systemvertrauen in der Türkei, desto größer ist das Systemvertrauen in Deutschland, wird bestätigt.

Justiz in der Türkei und Justiz in Deutschland

		Vertrauen zu: Justiz in der Türkei							
		gar nicht		eher nicht		mittelmäßig		eher groß	
		Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %
Vertrauen zu: Justiz in Deutschland	gar nicht	2	5,0%	1	2,9%				
	eher nicht	6	15,0%	5	14,7%	1	3,0%		
	mittelmäßig	19	47,5%	11	32,4%	12	36,4%	5	26,3%
	eher groß	13	32,5%	16	47,1%	16	48,5%	10	52,6%
	sehr groß			1	2,9%	4	12,1%	4	21,1%
Gesamt		45	100,0%	38	100,0%	36	100,0%	20	100,0%

Das Vertrauen zur Justiz in der Türkei hat einen hoch signifikanten positiv besetzten Einfluss auf das Vertrauen zur Justiz in Deutschland ($R = 0,406$, $\alpha = 0,000$). Die Hypothese, je stärker das Vertrauen zur Justiz, umso stärker ist das Vertrauen zur Justiz in Deutschland, wird bestätigt.

Bildung in der Türkei und Bildung in Deutschland

		Vertrauen zu: Bildung in der Türkei									
		gar nicht		eher nicht		mittelmäßig		eher groß		sehr groß	
		Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %
Vertrauen zu: Bildung in Deutschland	gar nicht	4	17,4%	2	6,9%						
	eher nicht	1	4,3%			2	4,3%	2	6,9%		
	mittelmäßig	4	17,4%	8	27,6%	13	28,3%	7	24,1%		
	eher groß	14	60,9%	16	55,2%	26	56,5%	19	65,5%	1	33,3%
	sehr groß			3	10,3%	5	10,9%	1	3,4%	2	66,7%
Gesamt		23	100,0%	31	100,0%	49	100,0%	32	100,0%	3	100,0%

Die Einstellung zur Bildung in der Türkei hat einen schwachen positiv besetzten Einfluss auf das Vertrauen zum Bildungssystem in Deutschland ($R = 0,213$, $\alpha = 0,015$) Die Hypothese: Je stärker das Vertrauen in die Bildung in der Türkei, umso stärker ist das Vertrauen in die Bildung in Deutschland, wird bestätigt.

Presse Türkei und Presse Deutschland

		Vertrauen zu: Presse in der Türkei							
		gar nicht		eher nicht		mittelmäßig		eher groß	
		Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %
Vertrauen zu: Presse in Deutschland	gar nicht	15	21,1%	5	12,5%				
	eher nicht	19	26,8%	10	25,0%	4	19,0%	1	25,0%
	mittelmäßig	27	38,0%	18	45,0%	11	52,4%	1	25,0%
	eher groß	9	12,7%	7	17,5%	4	19,0%	2	50,0%
	sehr groß	1	1,4%			2	9,5%		
Gesamt		73	100,0%	40	100,0%	21	100,0%	4	100,0%

Das Vertrauen zur Presse in der Türkei hat einen signifikanten positiv besetzten Einfluss auf das Vertrauen zur Presse in Deutschland ($R = 0,244$, $\alpha = 0,004$). Die Hypothese, je stärker das Vertrauen zur Presse in der Türkei, umso stärker ist das Vertrauen zu Presse in Deutschland, wird bestätigt.

Das Vertrauen zu Unternehmensverbänden in der Türkei und Unternehmensverbänden in Deutschland

		Vertrauen zu: Unternehmensverbände in der Türkei									
		gar nicht		eher nicht		mittelmäßig		eher groß		sehr groß	
		Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %
Vertrauen zu: Unternehmensverbände in Deutschland	gar nicht	4	26,7%							1	100,0%
	eher nicht	1	6,7%	12	44,4%	3	6,8%	1	6,7%		
	mittelmäßig	8	53,3%	9	33,3%	19	43,2%	3	20,0%		
	eher groß	2	13,3%	6	22,2%	20	45,5%	11	73,3%		
	sehr groß					2	4,5%				
Gesamt		21	100,0%	30	100,0%	47	100,0%	16	100,0%	2	100,0%

Die Einstellung zu Unternehmensverbänden in der Türkei hat einen hoch signifikanten positiven Einfluss auf das Vertrauen zu Unternehmensverbänden in Deutschland ($R = 0,414$, $\alpha = 0,000$). Die Hypothese: je stärker das Vertrauen zu Unternehmensverbänden in der Türkei, umso größer ist das Vertrauen zu Unternehmensverbänden in Deutschland, wird bestätigt.

Türkische Banken und deutsche Banken

		Vertrauen zu: Türkische Banken									
		gar nicht		eher nicht		mittelmäßig		eher groß		sehr groß	
		Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %
Vertrauen zu: Deutsche Banken	gar nicht	11	52,4%	3	10,0%	2	5,9%	4	12,9%		
	eher nicht	3	14,3%	13	43,3%	3	8,8%	4	12,9%		
	mittelmäßig	7	33,3%	9	30,0%	15	44,1%	1	3,2%		
	eher groß			4	13,3%	11	32,4%	21	67,7%	1	20,0%
	sehr groß			1	3,3%	3	8,8%	1	3,2%	4	80,0%
Gesamt		21	100,0%	30	100,0%	34	100,0%	32	100,0%	5	100,0%

Das Vertrauen zu Banken in der Türkei hat einen hoch signifikanten positiv besetzten Einfluss auf das Vertrauen zu Bankinstitutionen in Deutschland ($R = 0,542$, $\alpha = 0,000$). Die Hypothese, je größer das Vertrauen zu türkischen Banken, umso größer ist das Vertrauen zu deutschen Banken, wird bestätigt.

Hypothese: Das Vertrauen zu türkischen Unternehmensverbänden ist abhängig vom Vertrauen zu Landsleuten.

Das Vertrauen zu Landsleuten hat einen sehr schwachen positiv besetzten Einfluss auf das Vertrauen zu türkischen Unternehmensverbänden ($R = 0,090$, $\alpha = 0,318$). Die Hypothese: Je größer das Vertrauen zu Landsleuten, umso größer ist das Vertrauen zu türkischen Unternehmensverbänden, bestätigt sich nicht.

Hypothese: Das Vertrauen zu deutschen Unternehmensverbänden ist abhängig vom Vertrauen zu Landsleuten.

Das Vertrauen zu Landsleuten hat einen sehr schwachen negativ besetzten Einfluss auf das Vertrauen zu deutschen Unternehmensverbänden ($R = -0,077$, $\alpha = 0,374$). Die Hypothese: Je größer das Vertrauen zu Landsleuten, umso grö-

ber ist das Vertrauen zu deutschen Unternehmensverbänden, wird nicht bestätigt.

Hypothese: Das Vertrauen zu Landsleuten ist abhängig von Diskriminierungserfahrungen.

		Diskriminierungsgrad: Allgemeine Erfahrungen									
		keine		wenige		mittelmäßig		viele		sehr viele	
		Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %
Vorrangig: Vertrauen zu Landsleuten	gar nicht			5	13,2%	3	5,9%	7	17,5%		
	eher nicht	1	50,0%	21	55,3%	25	49,0%	14	35,0%	5	27,8%
	mittelmäßig	1	50,0%	5	13,2%	13	25,5%	10	25,0%	4	22,2%
	eher groß			4	10,5%	7	13,7%	6	15,0%	3	16,7%
	sehr groß			3	7,9%	3	5,9%	3	7,5%	6	33,3%
Gesamt		2	100,0%	38	100,0%	51	100,0%	40	100,0%	18	100,0%

Allgemeine Diskriminierungserfahrungen haben einen signifikanten positiven Einfluss auf das Vertrauen zu Landsleuten, das heißt, je höher der Diskriminierungsgrad, desto größer ist das Vertrauen zu Landsleuten ($R = 0,221$, $\alpha = 0,007$). Die Hypothese wird bestätigt.

Hypothese: Das Vertrauen zu Landsleuten ist abhängig von Diskriminierungserfahrungen mit der Verwaltung.

		Diskriminierungsgrad: Erfahrungen mit Verwaltung									
		keine		wenige		mittelmäßig		viele		sehr viele	
		Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %
Vorrangig: Vertrauen zu Landsleuten	gar nicht			6	12,8%	3	6,0%	6	18,2%		
	eher nicht	1	33,3%	28	59,6%	21	42,0%	13	39,4%	3	18,8%
	mittelmäßig	2	66,7%	6	12,8%	14	28,0%	6	18,2%	5	31,3%
	eher groß			3	6,4%	9	18,0%	5	15,2%	3	18,8%
	sehr groß			4	8,5%	3	6,0%	3	9,1%	5	31,3%
Gesamt		3	100,0%	47	100,0%	50	100,0%	33	100,0%	16	100,0%

Diskriminierungserfahrung mit der Verwaltung hat einen signifikanten positiven Einfluss auf das Vertrauen zu Landsleuten ($R = 0,236$, $\alpha = 0,004$). Die Hypothese, je höher der Diskriminierungsgrad mit der Verwaltung, umso größer ist das Vertrauen zu Landsleuten, wird bestätigt.

Hypothese: Das Vertrauen zu Landsleuten ist abhängig von der nationalen Identität.

Das Ergebnis des χ^2 -Testes zeigt keinen signifikanten Zusammenhang zwischen den Variablen Identität und Vertrauen zu Landsleuten an ($\chi^2 = 13,212$, $df = 12$; $\alpha = 0,354$, $CC = 0,286$). Die Hypothese, das Vertrauen zu Landsleuten ist abhängig von der nationalen Identität, wird nicht bestätigt.

Hypothese: Das Vertrauen zu Muslimen ist abhängig von der nationalen Identität.

Zwischen den Variablen Identität und dem Vertrauen zu Menschen mit islamischem Glauben besteht kein signifikanter Zusammenhang ($\chi^2 = 10,293$, $df = 12$; $\alpha = 0,590$, $CC = 0,255$). Die Hypothese, das Vertrauen zu Muslimen ist abhängig von der nationalen Identität, wird nicht bestätigt.

Hypothese: Das Vertrauen zur IHK ist abhängig von der nationalen Identität.

Zwischen der Variable Vertrauen zur IHK und der Variable Identität besteht kein signifikanter Zusammenhang. Die Hypothese, das Vertrauen zur IHK ist abhängig von der nationalen Identität, wird nicht bestätigt.

Hypothese: Die Beratungsoffenheit ist abhängig vom Vertrauen zu Landsleuten.

Das Ergebnis des χ^2 -Testes zeigt keinen signifikanten Zusammenhang an ($\chi^2 = 22,836$; $df = 16$; $\alpha = 0,118$ $CC = 0,428$). Die abhängige Variable ist die Beratungsoffenheit und die unabhängige Variable ist das spezielle Vertrauen zu Landsleuten. Die Regressionsanalyse zeigt keinen nennenswerten Zusammenhang an. Die Hypothese, je stärker das Vertrauen zu Landsleuten ist, umso stärker ist die Beratungsoffenheit, wird nicht bestätigt ($R = 0,067$; $\alpha = 0,502$).

Hypothese: Die Beratungsoffenheit ist abhängig vom Vertrauen zu Muslimen.

Die Kreuzung der Variablen Beratungsoffenheit und Vertrauen zu Muslimen zeigt keinen Zusammenhang an ($\chi^2 = 23,151$; $df = 16$; $\alpha = 0,110$, $CC = 0,430$). Pearson's r zeigt einen sehr schwachen positiv besetzten Einfluss an. Die Hypothese: je stärker das Vertrauen zu Muslimen, umso größer ist die Beratungsoffenheit, wird nicht bestätigt ($R = 0,112$, $\alpha = 0,262$).

Hypothese: Die Beratungsoffenheit ist abhängig vom Vertrauen zur IHK.

		Vertrauen zu: IHK									
		gar nicht		eher nicht		mittelmäßig		eher groß		sehr groß	
		Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %
Index:	0			1	8,3%			1	2,0%		
Beratungsoffenheit	1	1	20,0%	6	50,0%	7	31,8%	17	34,7%	1	11,1%
	2	3	60,0%	4	33,3%	9	40,9%	12	24,5%	2	22,2%
	3	1	20,0%	1	8,3%	5	22,7%	7	14,3%	4	44,4%
	4					1	4,5%	12	24,5%	2	22,2%
Gesamt		6	100,0%	18	100,0%	41	100,0%	65	100,0%	13	100,0%

Von denen, die gar kein Vertrauen zur IHK haben, hat keiner den Wert = 0, 20,0 % (1) den Wert = 1, 60,0 % (3) den Wert 2, 20,0 % (1) den Wert 3 und kein Proband den Wert 4 erreicht. Hingegen haben diejenigen mit einem eher großem Vertrauen zur IHK, mit 2,0 % (1) den Wert = 0, 34,7 % (17) den Wert = 1, 24,5 % (12) den Wert = 2, 14,3 % (7) den Wert = 3 und 24,5 % (12) den Wert = 4 erreicht. Tendenziell lässt sich ablesen, dass diejenigen mit einem großen Vertrauen zur IHK beratungsoffener sind. Die Regressionsanalyse kommt zu dem Ergebnis, dass je größer das Vertrauen zur IHK ist, desto größer die allgemeine Beratungsoffenheit ist ($R = 0,259$ $\alpha = 0,010$). Das Ergebnis ist signifikant. Die Hypothese wird bestätigt.

Hypothese: Die Beratungsoffenheit ist abhängig von der Stärke der Bindung in die Türkei (soziales Kapital).

Die abhängige Variable ist die Beratungsoffenheit und die unabhängige Variable ist die Stärke der Bindungen in die Türkei. Pearson's r zeigt einen schwachen positiv besetzten Einfluss an ($R = 0,225$; $\alpha = 0,024$). Das Ergebnis ist signifi-

kant. Die Hypothese, je stärker die Bindung in die Türkei, umso größer ist die Beratungsoffenheit, wird bestätigt.

Hypothese: Die Beratungsoffenheit ist abhängig von der familiären Bindung.

Die Überprüfung der Variablen familiäre Bindungen und Beratungsoffenheit hat keinen Zusammenhang ergeben ($\chi^2 = 11,903$; $df = 12$; $\alpha = 0,453$, $CC = 0,331$). Der Koeffizient zur Überprüfung linearer Zusammenhänge zeigt keinen Einfluss an ($R = 0,039$, $\alpha = 0,705$). Die Hypothese, je stärker die familiäre Bindung, umso größer ist die Beratungsoffenheit, wird nicht bestätigt.

Hypothese: Die Beratungsoffenheit ist abhängig von der Schichtenzugehörigkeit

Die Analyse der Variable subjektive Schichtenzugehörigkeit und der abhängigen Variable Beratungsoffenheit anhand des χ^2 - Testes zeigt kein signifikantes Ergebnis an ($\chi^2 = 7,984$; $df = 16$; $\alpha = 0,949$, $CC = 0,284$). Die Hypothese, die Schichtenzugehörigkeit hat einen Einfluss auf die Beratungsoffenheit, wird nicht bestätigt ($R = 0,121$; $\alpha = 0,255$).

Hypothese: Die Beratungsoffenheit ist abhängig vom Integrationsgrad.

Die Kreuzung der Variablen sozialer Integrationsgrad und die Beratungsoffenheit kommt nicht zu einem signifikanten Ergebnis ($\chi^2 = 11,797$; $df = 12$; $\alpha = 0,462$, $CC = 0,323$). Die Regressionsanalyse zeigt keinen Einfluss an ($R = 0,017$; $\alpha = 0,863$). Die Hypothese, die Beratungsoffenheit ist abhängig vom Integrationsgrad, wird nicht bestätigt.

Hypothese: Die Beratungsoffenheit zur IHK ist abhängig vom Vertrauen zu Landsleuten.

Der χ^2 -Test kommt bei der Korrelation spezielles Vertrauen zu Landesleuten und der Beratungsoffenheit zur IHK zu keinem signifikanten Ergebnis. Die

Hypothese, die Beratungsoffenheit ist abhängig vom Vertrauen zu Landsleuten, wird nicht bestätigt.

Hypothese: Der Integrationsgrad ist abhängig von der Religiosität.

Der χ^2 -Test hat keinen Zusammenhang angezeigt ($\chi^2 = 14,161$; $df = 12$; $\alpha = 0,291$, $CC = 0,309$). Pearson's r zeigt einen sehr schwach negativ besetzten Einfluss auf. Das bedeutet, je religiöser, desto geringer ist der Integrationsgrad ($R = -0,134$; $\alpha = 0,122$). Die Hypothese, je religiöser, desto geringer ist der Integrationsgrad, wird nicht bestätigt.

Hypothese: Der wirtschaftliche Separationsgrad ist abhängig von der Religiosität.

Der χ^2 -Test hat keinen Zusammenhang bei der Korrelation der unabhängigen Variable mit der abhängigen Variable Separationsgrad angezeigt ($\chi^2 = 2,924$; $df = 12$; $\alpha = 0,996$, $CC = 0,147$). Die Regressionsanalyse zeigt keinen signifikanten Einfluss an ($R = 0,002$; $\alpha = 0,985$). Die Hypothese, der wirtschaftliche Separationsgrad ist abhängig von der Religiosität, wird nicht bestätigt.

Hypothese: Die Identität ist abhängig von der Religiosität.

		Subjektive Selbsteinschätzung: Religiosität									
		gar nicht		eher nicht		mittelmäßig		eher religiös		sehr religiös	
		Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %	Anzahl	in %
Nationale Identität	türkisch/kurdisch	5	38,5%	7	46,7%	68	72,3%	9	90,0%	1	50,0%
	teils teils	5	38,5%	6	40,0%	18	19,1%	1	10,0%		
	deutsch	1	7,7%			4	4,3%			1	50,0%
	weder noch	2	15,4%	2	13,3%	4	4,3%				
Gesamt		14	100,0%	15	100,0%	94	100,0%	10	100,0%	2	100,0%

Von denjenigen, die gar nicht religiös sind, haben ihre Identität mit 38,5 % (5) türkisch/kurdisch, 38,5 % (5) teils teils, 7,7 % (1) deutsch und 15,4 % (2) weder noch angegeben. Die Stichprobenteilnehmer, die eher nicht religiös sind, haben 46,7 % (7) türkisch/kurdisch, 40,0 % (6) teils teils, keiner deutsch und 13,3 % (2) weder noch angegeben. In der Gruppe derjenigen mit mittlerer Religiosität

haben 72,3 % (68) türkisch/kurdisch, 19,1 % (18) teils teils, 4,3 % (4) deutsch und 4,3 % (4) weder noch mitgeteilt. Probanden die sich als eher religiös bezeichnet haben, bezeichnen ihre Identität mit 90,0 % (9) als türkisch/kurdisch, 10,0 % (1) als teils teils, keiner als deutsch oder weder noch. Von denen, die sich als sehr religiös einschätzen, hat ein Proband (50,0 %) türkisch/kurdisch und ein weiterer deutsch (50,0 %) angegeben. In der Gruppe hat kein Stichprobenteilnehmer teils oder weder noch angegeben. Das Ergebnis des χ^2 Testes zeigt einen signifikanten Zusammenhang an ($\chi^2 = 24,082$; $df = 12$; $\alpha = 0,020$, $CC = 0,390$). Die Hypothese, die nationale Identität ist abhängig von der Religiosität, wird bestätigt.

Hypothese: Das Vertrauen zu Landsleuten ist abhängig von der Religiosität.

Die Kreuzung der Variable Vertrauen zu Landsleuten mit der Variable Religiosität zeigt keinen signifikanten Zusammenhang an ($\chi^2 = 21,906$, $df = 16$; $\alpha = 0,146$, $CC = 0,374$). Die abhängige Variable ist Vertrauen zu Landsleuten und die unabhängige Variable ist die Religiosität. Der Korrelationskoeffizient zeigt einen sehr schwachen positiv besetzten Einfluss an. Die Hypothese, je religiöser desto größer ist das Vertrauen zu Landsleuten, wird nicht bestätigt ($R = 0,150$, $\alpha = 0,072$).

9 Zusammenfassung der Ergebnisse

Für die Mehrheit (75 %) der befragten türkischstämmigen Unternehmer hat die türkische Sprache (Herkunftssprache) eine hohe Bedeutung. Die Befragten sind mehrheitlich (94 %) männlich und sind aus familiären Gründen (55 %) aus Großstädten (45 %) nach Deutschland gekommen. Der Großteil (60 %) ist im Besitz der deutschen Staatsangehörigkeit. Knapp die Hälfte (49 %) der Befragten hat ein monatliches Nettoeinkommen von mindestens 3500 €. Insgesamt weist die Gruppe der Befragten ein hohes Migrationsalter auf.

Alle Befragten haben eine schulische Bildung, davon hat die Mehrheit (51,7 %) ihren Abschluss in der Türkei gemacht. Knapp die Hälfte (42,3 %) der Befragten verfügt über einen türkischen lise-Abschluss. Rund ein Drittel (32 %) der Türkischstämmigen hat eine schulische Bildung in Deutschland genossen. Ein weiteres Drittel (29 %) hat eine akademische Ausbildung absolviert. Knapp die Hälfte (46,3 %) der Befragten verfügt über eine Berufsausbildung und eine gleich große Gruppe (54 %) verfügt über keine Berufsausbildung. 51,6 % (48) sind nicht im erlernten Beruf tätig.

Der Großteil (91 %) der Befragten hat sich als religiös eingeschätzt. Für einen sehr kleinen Teil (9 %) der Gruppe hat die Religion keine Bedeutung. Diejenigen, die sich religiös eingeschätzt haben, verrichten mehrheitlich (67 %) ein Gebet. Lediglich ein Drittel (33 %) gehen diesem religiösen Ritual nicht nach.

Ein großer Teil (97 %) der Interviewteilnehmer hat Kontakte zu Deutschen, davon verfügt die Mehrheit (95 %) über Nachbarschaftskontakte.

Alle Befragten haben Geschwister, wobei 27 % fünf bis sechs und 37 % drei bis vier Geschwister haben. Somit stammen die Befragten aus großen Familien.

Die Mehrheit der Befragten verfügt über starke familiäre und verwandtschaftliche Beziehungen. Ihr soziales Netz erstreckt sich von Deutschland bis in die Türkei. Ein Großteil der Befragten hat seinen Freundeskreis und Verwandte in der Türkei.

Alle Befragten reisen in die Türkei, 43 % ein- bis dreimal jährlich. Ein Großteil (73 %) besucht dabei die Familie und eine weitere große Gruppe (55 %) betreibt Geschäfte.

Rund 62 % der Befragten haben sich als der Mittelschicht zugehörig eingeschätzt; weitere 23 % ordnen sich der oberen Mittelschicht zu.

Die Mehrheit der befragten türkischstämmigen Unternehmer würde sich in erster Linie Geld von einer Bank leihen. Das familiäre oder islamische Netzwerk ist nicht dominierend.

Rund 74 % der Befragten sind nicht in türkischen Organisationen engagiert. Etwas über die Hälfte (57 %) ist Mitglied in türkischen Organisationen. Die Mehrheit (70 %) dieser Gruppe gehört nicht einer Religionsgemeinschaft an. Knapp die Hälfte (54 %) der Interviewteilnehmer ist Mitglied in deutschen Organisationen. Festzustellen ist, dass ein starkes soziales Kapital der Befragten auszumachen ist und sie schwache Beziehungen zu Organisationen aufbauen.

Fast zwei Drittel (60 %) der Befragten sind im Besitz der deutschen Staatsbürgerschaft, mehrheitlich empfinden sie sich türkisch. Die Hälfte (54 %) der Interviewteilnehmer interessiert sich stark für Politik und eine gleich große Gruppe ist einer deutschen Partei zugeneigt. Rund 60 % der Untersuchungsteilnehmer sind mit der Demokratie in Deutschland zufrieden.

Eine sehr kleine Gruppe der Befragten (20 %) hat Kenntnis über deutsche Integrationsprojekte. Dabei stufen sie die Integrationsarbeit der IHKn als eher erfolgreich ein. Ein institutionelles Vertrauen ist gegeben, dennoch kaum Kenntnis über Projekte und Initiativen vorhanden, die auf türkischstämmige Unternehmer gerichtet sind.

Knapp die Hälfte (58,5 %) sieht die Industrie und Handelskammer als Dienstleister. Fast die Hälfte (45 %) der Befragten vertraut der Verwaltung. 33,1 % vertrauen türkischen Unternehmensverbänden und weitere 26,1 % deutschen Unternehmensverbänden. Die IHK genießt hingegen bei etwas über der Hälfte der Befragten (53,9 %) ein sehr starkes Vertrauen. Grundsätzlich ist festzustellen, dass die Befragten ein größeres Vertrauen zu Institutionen besitzen. Das Systemvertrauen in Deutschland ist größer als in der Türkei.

Bei Problemen mit einer Behörde haben über die Hälfte (67,6 %) ein Zeitproblem, 42,3 % Schwierigkeiten, Formulare richtig ausfüllen und 51,7 % Schreiben bzw. Formulare zu verstehen. Die Mehrheit der Befragten sucht bei Angelegenheiten die Behörde auf. Somit ist auffällig, dass der persönliche Kontakt bei der Untersuchungsgruppe stark ist. Weitere 53,7 % glauben an die Unbestechlichkeit der deutschen Beamten. Fast alle Befragten (88 %) sind der Meinung, dass mehr Fachleute mit Migrationshintergrund in Institutionen und Behörden tätig sein sollten. Da der persönliche Kontakt bei türkischstämmigen Unternehmern stark ausgeprägt ist, sollten Institutionen, wie z.B. die IHK, für ihre Mitglieder aufsuchende Informationen anbieten. Ein mobiler Beratungsdienst wäre sinnvoll, da die Unternehmer Zeitprobleme angeben.

Knapp die Hälfte der Befragten (48 %) führt ihre unternehmerische Selbstständigkeit mehr als 7 Jahre durch und führen ausschließlich durch Eigenkapital finanzierte Betriebe. 83 % waren vor der Betriebsgründung nicht arbeitslos gemeldet. 47 % beschäftigen keine Familienangehörigen, wobei bei der größeren Gruppe (54 %) Familienangehörige mitarbeiten. Knapp die Hälfte (39 %) haben türkische oder türkischstämmige Mitarbeiter.

Die Branchenverteilung der Befragten zeigt eine Dominanz der Handelsbranche (43 %) und der Dienstleistung (36 %). 67,5 % sind durch Einzelhaber geführte Firmen, 16,6 % Familienunternehmen ohne fremde Beteiligung. Rund 55 % der Befragten gehören einem Wirtschaftsverband an.²⁶⁷ Wirtschaftsinformationen werden aus unterschiedlichen Quellen bezogen: 18 % IHK, 27 % Zeitung; 16 % Fernsehen, nur 6,5 % Verbände, 16 % Internet, 16,7 aus sonstigen Quellen. Bei betrieblichen Problemen wenden sich die Interviewteilnehmer mehrheitlich in erster Linie an Rechtsanwälte und Steuerberater, in zweiter Linie an die IHK und Unternehmensverbände. Andere Organisationen sind bei der Verteilung von geringer Bedeutung.

Die Mehrheit der Interviewteilnehmer pflegt Geschäftsbeziehungen zu nicht türkischen Firmen. Bei 64 % ist der Geschäftskontakt auf eigene Initiative zustan-

²⁶⁷ Obwohl alle gesetzliche Mitglieder der IHKn sind.

de gekommen. Rund 72 % haben eine Geschäftsbeziehung zu türkischen Firmen. Eine große Gruppe der türkischstämmigen Unternehmer (98 %) liefert Endprodukte aus. Die Kundenstruktur ist in etwa gleich verteilt: 33 % türkische Kunden; 38 % deutsche Kunden und 32 internationale Kunden. Eine Kooperation mit anderen Firmen sind 44 % der Befragten eingegangen. Diese Kooperation bezieht sich bei 39 % auf den Bereich Einkauf, bei 12 % auf die Produktion und bei 19 % auf den Vertrieb.

Rund 76 % sind mit dem Standort NRW zufrieden. Für 54 % ist die Standortauswahl durch Zufall zustande gekommen.

Ein Großteil (67 %) benötigt bei der Personalsuche keine Unterstützung. Rund 57 % möchte einem Jugendlichen einen Ausbildungsplatz zur Verfügung stellen.

Das Vertrauen zur IHK in Deutschland ist vom Vertrauen zur IHK in der Türkei, vom Vertrauen zu Unternehmensverbänden, Justiz, Politik und Verwaltung abhängig, was bedeutet, dass das Vertrauen zur IHK vom institutionellen Vertrauen abhängig ist.

Der Integrations- und Separationsgrad sind nicht vom sozialen Kapital der türkischstämmigen Unternehmer abhängig. Es hat keinen Einfluss auf familiäre Bindung. Das soziale Kapital (Vielfalt deutscher Netzwerke und Kontakte zu deutschem Freundeskreis) ist nicht von der Stärke der Bindung (soziale Kapital) in die Türkei abhängig. Das spezielle Vertrauen zu Landsleuten ist ebenfalls nicht von der Stärke der Bindung in die Türkei abhängig. Hingegen ist das Vertrauen zu türkischen Unternehmensverbänden von der Bindung in die Türkei abhängig.

Die familiäre Bindung der Befragten wirkt sich nicht auf den Integrations- oder Separationsgrad und die nationale Identität aus. Kontakte zum türkischen und deutschen Freundeskreis werden von der Stärke der familiären Bindung beeinflusst. Die Stärke des Engagements in türkischen Organisationen ist nicht abhängig von der Stärke der familiären Bindung.

Die Stärke des Engagements in deutschen Organisationen hat keine Auswirkungen auf den Integrationsgrad der Befragten.

Das Vertrauen zu Landsleuten ist abhängig von der Stärke des Engagements in türkischen Organisationen. Die Stärke des Engagements hat keinen Einfluss auf den Integrationsgrad, Separationsgrad und die nationale Identität.

Das Vertrauen zu Institutionen in Deutschland ist vom Vertrauen im Herkunftsland abhängig.

Das Vertrauen zu Landsleuten beeinflusst nicht das Vertrauen der türkischstämmigen Unternehmer zu türkischen oder deutschen Unternehmensverbänden.

Das Vertrauen zu Landsleuten ist abhängig von der Diskriminierungserfahrung (allgemein und Verwaltung).

Die nationale Identität beeinflusst nicht das Vertrauen zu Landsleuten und zu Muslimen.

Das Vertrauen zur IHK ist nicht abhängig von der nationalen Identität der befragten türkischstämmigen Unternehmen.

Die Beratungsoffenheit ist nicht vom Vertrauen zu Landsleuten und Muslimen abhängig. Beratungsoffenheit ist abhängig vom Vertrauen zur IHK und der Stärke der Bindung in die Türkei. Die familiäre Bindung hat keinen Einfluss auf die Beratungsoffenheit.

Die Beratungsoffenheit zur IHK ist nicht vom Vertrauen zu Landsleuten abhängig.

Der wirtschaftliche Separationsgrad, die nationale Identität und das Vertrauen zu Landsleuten werden nicht von der religiösen Einstellung türkischstämmiger Unternehmer beeinflusst.

10 Perspektiven für Migrationsforschung und Integrationspolitik

In der Frage der strukturellen Integration türkischstämmiger Unternehmer, Existenzgründer und Freiberufler ist es ein wichtiger Befund der Untersuchung, dass die Angebote der bestehenden institutionellen Netzwerke kaum in Anspruch genommen werden. Eine zentrale Forschungsfrage war, inwieweit es sich um eine bislang ausgebliebene bzw. noch nicht vollendete strukturelle Integration dieser Zielgruppe handelt. Es sollte eine Erklärung für die Frage gesucht werden, ob diese Zielgruppe von den institutionellen Strukturen der Mehrheitsgesellschaft Kenntnis hat. Das kann seinen Grund auch darin haben, dass in den etablierten Strukturen der Organisation wirtschaftlicher Interessen die spezifischen Probleme dieser Zielgruppe bekannt sind und ihre Besonderheiten berücksichtigt werden. Eine weitere Teilfrage war, ob dieser Umstand auf einen Mangel an Informationen, auf den Integrationsgrad und den wirtschaftlichen Separationsgrad bei dieser Zielgruppe zurückzuführen ist oder ob gar eigene Netzwerke entstanden sind, die die entsprechenden Funktionen übernommen haben.

Die theoretischen und die empirischen Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung machen deutlich, dass es sich bei den türkischstämmigen Unternehmen um eine sehr heterogene Gruppe handelt, die unterschiedliche Ansätze der Förderung benötigt. Festzustellen ist, dass das Vertrauen seitens der türkischstämmigen Unternehmen zu den Industrie- und Handelskammern groß ist und diese von einer großen Gruppe der Befragten als Dienstleister gesehen wird. Das Vertrauen zu den Kammern ist nicht vom persönlichen Vertrauen zu Landsleuten in Institutionen abhängig. Somit konnte die Hypothese, das Vertrauen zu Institutionen abhängig vom personalen Vertrauen ist, nicht bestätigt werden. Bemerkenswert ist, dass der überwiegende Teil der Befragten keine Kenntnis über deutsche Integrationsprojekte hat. Bei einer weiteren Differenzierung der Fragestellung der Arbeit ging es um ethnische Unternehmensvereine, welche sich als Ansprechpartner und Interessenvertretung für türkischstämmige Unternehmer sehen. Die empirischen Ergebnisse belegen, dass ein sehr geringes Vertrauen zu solchen Vereinen vorhanden ist und dass diese bei der Inan-

spruchnahme von Informationen und Beratungskompetenz eine unbedeutende Rolle spielen. Eine Annahme aus der Praxis, dass türkischstämmige Unternehmen nicht ausreichend integriert oder gar wirtschaftlich separiert („Inselwirtschaft“) handeln, konnte empirisch nicht bestätigt werden. Die Mehrheit der Befragten hat Geschäftsbeziehungen zu nichttürkischen Firmen. Die Religionszugehörigkeit und die Ausübung der Religion haben keinen bedeutenden Einfluss auf den Integrationsgrad oder wirtschaftlichen Separationsgrad der türkischstämmigen Unternehmen.

10.1 Desiderate

Im Hinblick auf die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung wäre es sinnvoll, eine weiterführende wissenschaftliche Untersuchung mit dem Ziel durchzuführen, ethnische Zugehörigkeiten und Unternehmensdaten miteinander zu vergleichen, um Gemeinsamkeiten oder Differenzen unter den ethnischen Gruppen und auch mit deutschen Unternehmen zu gewinnen. Im Mittelpunkt sollte die Frage stehen, ob es sich bei Unternehmensproblemen um migrationspezifische oder um regionalspezifische Unternehmensprobleme handelt. Komparative Untersuchungen wären nicht nur im Vergleich zwischen der herkunftsdeutschen und einer bestimmten Zuwanderergruppe sinnvoll, sondern auch zwischen verschiedenen Zuwanderergruppen. Hierdurch könnte ermittelt werden, ob es zwischen den verschiedenen Zuwanderergruppen sozioökonomische Unterschiede gibt. Dann könnte analysiert werden, worauf diese Unterschiede zurückzuführen sind. Ein weiterer wichtiger Aspekt für wissenschaftliche Untersuchungen ist die Branchenzugehörigkeit und die möglicherweise mit ihr verbundenen Besonderheiten. Diese Daten könnten für die Wirtschaftskammern und die Wirtschaftsförderung bei der Optimierung der Beratungs- und Dienstleistungsangebote von großer Bedeutung sein. Ferner ist die Betrachtung der Einbeziehung weiterer Mitglieder der Handwerkskammern und der Verbände der freien Berufe bei der Fragestellung notwendig. Es sollte auch der Fragestellung der Globalisierung und Unternehmensethik bei ethnischen Unternehmern Bedeutung beigemessen werden. Insgesamt kann festgehalten werden, dass im Themenfeld Migration und Unternehmertum weiterer Forschungsbedarf besteht. Hinzuweisen ist auch darauf, dass eine stärkere Zusammenarbeit von Wissen-

schaft und Wirtschaftskammern sinnvoll ist, da die Wirtschaftskammern einen besseren Zugang zu Unternehmen haben und somit ein wichtiger Partner für die wissenschaftliche Untersuchung sind. Zudem müsste es im Eigeninteresse der Kammern liegen, über wissenschaftliche Erkenntnisse zu den verschiedenen Mitgliedergruppen zu verfügen.

10.2 Praktische Fördermaßnahmen für Unternehmer mit Migrationshintergrund und für die wirtschaftliche Selbstorganisation von Migranten

Die Untersuchungsergebnisse zeigen zugleich, dass auch verschiedene praktische Fördermaßnahmen zu einer verstärkten Inanspruchnahme der Wirtschaftsorganisationen und ihrer Dienstleistungen führen und einen wichtigen Beitrag leisten können.

Eine wichtige Maßnahme ist eine Informationspolitik der Organisationen, die auf die Zielgruppe der kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) zugeschnitten werden müsste, um sie mit größerem Erfolg anzusprechen und zu erreichen. Eines der Dienstleistungsangebote könnte beispielsweise eine Art „Mobiler Beratungsdienst“ sein. Experten von Organisationen und Behörden könnten dann gezielter Unternehmen vor Ort aufsuchen und Hilfe, insbesondere in der Muttersprache des Unternehmens, anbieten. Zahlreiche Unternehmen benötigen Informationen und kompetente Auskunft in der Muttersprache und von professionellen Beratern und Vermittlern, die eine kulturelle Sensibilität mitbringen.

Ein Förderbedarf besteht auch hinsichtlich einer stärkeren Präsenz von nicht-deutschen Unternehmen in den Organen und Gremien der Wirtschaftskammern (z.B. Vollversammlung). Auch dies würde die aktive Akzeptanz der Kammern durch die Gruppe der Selbständigen mit Migrationshintergrund insgesamt und eine stärkere Nutzung durch diese Gruppe fördern. Dazu sollten die Wirtschaftskammern die Bedeutung und die Rolle dieser Organe erläutern und sich intensiv um die Bewerbung nicht-deutscher Mitglieder kümmern. Es könnte in diesen Fragen des Zugangs zu ethnischen Gruppen mit Akteuren Kontakt aufgenommen werden, die als Multiplikatoren den Zugang zur Gruppe insgesamt erleichtern. Ethnische Unternehmensvereine genießen im Vergleich zu den

Wirtschaftskammern ein geringeres Vertrauen, was bedeutet, dass sich langfristig die etablierten Organisationen (Wirtschaftskammern) als Hauptakteur um ihre Mitglieder kümmern müssen. Dienstleistungsangebote, die nicht von Wirtschaftskammern erbracht, sondern von anderen Organisationen angeboten werden, sollten in eine bezahlte Dienstleistung übergehen. Ethnische Unternehmensvereine und Verbände hätten damit eine weitere Finanzierungsquelle. Ferner sollten ethnische Unternehmensverbände stärker Gegenstand wissenschaftlicher Untersuchungen werden. Sie beklagen eine geringe Akzeptanz seitens der mehrheitsgesellschaftlichen Institutionen. Oft würden sie als „Türöffner“ benutzt, doch eine Projektpartnerschaft würde selten zustande kommen.

Die hohe Kapitalausstattung der türkischstämmigen Unternehmen ist bemerkenswert. Dieses Potenzial muss stärker in den Blick der Wirtschaftsberater kommen im Hinblick auf die Investitionsbereitschaft der türkischstämmigen Unternehmen.

Abschließend lässt sich im Hinblick auf die Forschungsfrage der vorliegenden Untersuchung festhalten, dass die Industrie- und Handelskammern ein großes Vertrauen unter den Organisationen genießen. Betrachtet man die Organisationsform der Industrie- und Handelskammern mit ihrer Tradition und auch die Einflüsse der Auslandskammern, sind die Untersuchungsergebnisse positiv zu sehen und somit die Wirtschaftskammern als Hauptakteur zu betrachten. Ethnische Unternehmensvereine sind weiterhin als Ergänzung zu den bestehenden Strukturen zu sehen und zu würdigen. Durch die hohe Pluralität der ethnischen Gruppen werden ethnische Vereine auch zukünftig eine Bedeutung haben. In der Praxis sind die überwiegend ehrenamtlichen Strukturen durch alternative hauptamtliche Strukturen zu ersetzen oder in organisierte Wirtschaftskammern zu integrieren. Eine Möglichkeit, den Zugang zu nichtdeutschen Selbständigen und damit ihre Teilhabe zu fördern, könnte die projektbezogene Unterstützung durch Einstellung entsprechenden Fachpersonals oder durch die projektbezogene Einbindung eines Unternehmerverbandes sein. Als Beispiel sei hier die Arbeitsgemeinschaft türkischer Unternehmer und Existenzgründer (ATU) in

Hamburg genannt, die bei der Handelskammer angesiedelt ist und projektbezogen gefördert wird.²⁶⁸

Das starke familiäre Netzwerk der untersuchten Gruppe kann ebenfalls als eine gute Ergänzung zu den etablierten Organisationen und Strukturen gesehen werden. Die empirischen Ergebnisse zeigen, dass die familiäre Bindung der türkischstämmigen Unternehmer keinen bedeutenden Einfluss auf den Integrations- oder wirtschaftlichen Separationsgrad und die nationale Identität hat. Bei komplexen wirtschaftlichen Fragen ist sicherlich die Fachkompetenz der Wirtschaftskammern und anderer Dienstleister gefragt. Positiv ist, dass sich Wirtschaftskammern als Projektträger Know-how aneignen und eine Vertrauensbasis mit der Zielgruppe aufbauen konnten. In der Praxis erfolgreiche Projekte sollten verstetigt werden. Es wird seitens der Unternehmen beklagt, dass sie im Rahmen einer bestimmten Projektarbeit angesprochen und nach der Projektarbeit wieder vergessen würden. Dennoch ist die interkulturelle Öffnung der Wirtschaftskammern empfehlenswert. Die Wirtschaftskammern sollten stärker ihre Mitarbeiter im Hinblick auf die unterschiedlichen Zielgruppen schulen und weiterbilden. Zusätzlich sollten die Wirtschaftskammern stärker Mitarbeiter mit Migrationshintergrund auch in Führungspositionen einstellen.

Solche institutionellen "Einbettungen" wären vertrauensbildende Signale dafür, dass die Migranten nicht nur durch die Leistungskraft ihrer Arbeit, sondern auch in ihrem unternehmerischen Elan im Migrationsland Deutschland angekommen und angenommen sind.

²⁶⁸ Die ATU ist darüber hinaus Partnerorganisation einer EQUAL-Entwicklungspartnerschaft, in deren Rahmen sie als Projekt eine *Kreditkampagne für Migranten-Unternehmen* durchführt, mit der Banken und Kreditinstitute für die Zielgruppe nichtdeutscher Selbständiger sensibilisiert werden sollen.

11 Literaturverzeichnis

- Aktion Courage (Hrsg.): Dr. Kecskes, Robert/Steiner, Andreas: Wissenschaftliche Projektauswertung „Ausländische Betriebe bilden aus, (Unveröffentlicht), 2003.
- Albers, Sönke; Bauer, Hans H.; Eggert, Karin: Kundennähe, Ergebnisse einer empirischen Studie bei mittelständischen Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes in den Kammerbezirken der IHK Koblenz und IHK Lüneburg-Wolfsburg, Lüneburg, 1988.
- Albrecht, Günther: Soziologie der geografischen Mobilität. Stuttgart, 1972.
- Ausländische Unternehmer mit vielen Ideen und wenig Kapital: in Ostwestfalen gibt es am meisten türkische Selbständige, In: IHK-Lippe-Info, 51 (1996), 7, S. 8, 10-11: III.
- Avci, Nese: Entwicklungspotential und Standortanforderungen von Unternehmen türkischer Migranten, Dortmund, Univ., Dipl.-Arb., 1990.
- Axelrod (1987): Evolution der Kooperation, München.
- Bachmann/Lane (1997): Vertrauen und Macht in zwischenbetrieblichen Kooperationen und zur Rolle von Wirtschaftsrecht- und Wirtschaftsverbänden in Deutschland und Großbritannien, in: Managementforschung, S. 85 ff.
- Bade, Klaus: Deutsche im Ausland – Fremde in Deutschland: Migration in Geschichte und Gegenwart, 1992, S. 170.
- Barnes John: Class committees in a Norwegian Band parish. Human Relations, 1969, S. 58 ff.
- Barrett, Giles A., Trevor P. Jones und David Mc Evoy (1996): Ethnic Minority Business: Theoretical Discourse in Britain and North America. In Urban Studies 33: 783-809.
- Bartelheimer, Peter: Soziale Durchmischung am Beispiel Frankfurt am Main – Problemwahrnehmung und empirische Befund. In: Zeitschrift für Wohnungsentwicklung in der Stadtentwicklung und Immobilienwirtschaft 2000, S. 219-229.
- Basch, Linda; Glick Schiller, Nina; Blanc-Szanton, Cristina (Hrsg.), Nations Unbound. Transnational Projects, Postcolonial Predicaments and Deterritorialized Nation-States, New York 1994; ebenso Glick-Schiller, Nina; Basch, Linda; Blanc-Szanton, Cristina (Hg.), From Immigrant to Transmigrant. Theorizing Transnational Migration, in: Anthropological Quarterly 68,1 (1995).
- Bauer, Thomas K., Gil Epstein, Ira N. Gang: What are migration networks?, Bonn Forschungsinst. zur Zukunft der Arbeit, 2000.

- Baumann, Zygmunt: *Moderne und Ambivalenz*. Frankfurt am Main, 1995.
- Beck, U.; Giddens, A.; Lash, S.: *Reflexive Modernisierung*. Frankfurt a. M. 1996, S. 122.
- Beck, Ulrich; Giddens, Anthony; Lash, Scott: *Reflexive Modernisierung Eine Kontroverse*, Baden-Baden, 1. Aufl. 1996.
- Benninghaus, Hans: *Deskriptive Statistik*, 7. Aufl. Stuttgart, 1992.
- Blaschke, Jürgen/Ersöz, Ahmet: *Herkunft und Geschäftsaufnahme türkischer Kleingewerbetreibender in Berlin*. In: Reihe Forschungsmaterialien: MIGRATION, Berlin 1987.
- Blaschke, Jürgen und Ersöz, Ahmet.(,) (1986): *Die türkische Ökonomie in Berlin*, „Forum – Zeitschrift für Ausländerfragen und Kultur“, Frankfurt am Main, Heft 1,1986, S. 58 ff
- Blase, Dieter: *Der strategische Ansatz der Internationalen Bauausstellung Em-scher Park für die Stadtentwicklung in Duisburg-Marxloh*. In: Institut für Landes- und Stadtentwicklungsforschung NRW (Hrsg.): *Lokale Ökonomie und Wirtschaftsförderung in Stadtteilen mit besonderem Erneuerungsbedarf*. Dortmund 1997, S. 19-23.
- Böcker, Anita: *Migration and the regulation of social integration*, Osnabrück: Institut für Migrationsforschung und Interkulturelle Studien, IMIS-Beiträge; 24.2004, 2004.
- Boeckler, Marc und Peter Lindner: „Cultural Turn“? Zum Umgang mit der „Entterritorialisierung von Kultur“ in der Wirtschafts- und Sozialgeographie (= Paper der Tagung: Kultur und Region im Zeichen der Globalisierung, Erlangen, 14.-15.1.1999).
- Boeckler, Marc: *Entterritorialisierung „orientalische“ Unternehmer und die diakritische Praxis der Kultur*. In: *Geographische Zeitschrift* 87 (3): 1999, S. 178-193.
- Bögenhold, Dieter und Udo Staber: *Selbständigkeit als ein Reflex aus Arbeitslosigkeit?* In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 42 (2). 1990.
- Bögenhold, Dieter: *Die Berufspassage in das Unternehmertum*. In: *Zeitschrift für Soziologie* 18 (4), 1989.
- Boris Holzer: *Netzwerke*, Bielefeld 2006
- Bortz, Jürgen; Döring, Nicole: *Forschungsmethoden und Evaluation*, 2. Aufl., Berlin, 1995.
- Boskamp, Peter; Knapp, Rudolf (Hrsg.): *Führung und Leitung in sozialen Organisationen*. 2. Aufl. Neuwied, 1996,

- Bourdieu, Pierre: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In Kreckel, Reinhard (Hrsg.): Soziale Ungleichheiten. Göttingen (=Soziale Welt, Sonderband 2): 1983, 183-198.
- Bourdieu, Pierre: Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft. Frankfurt am Main, 1982..
- Bourdieu, Pierre: Klassenschicksal, individuelles Handeln und das Gesetz der Wahrscheinlichkeit. In Bourdieu, Pierre u.a. (Hrsg.): Titel und Stelle: Über die Reproduktion sozialer Macht. Frankfurt am Main: 1981, S. 169-226..
- Bremer, Peter: Ausgrenzungsprozesse und die Spaltung der Städte. Zur Lebenssituation von Migranten. Opladen 2000.
- Bronfenbrenner, Urie: Die Ökologie der menschlichen Entwicklung. Stuttgart 1981.
- Buchkremer, Hansjosef / Bukow, Wolf-Dietrich / Emmerich, Michaela (Hg.): Die Familie im Spannungsfeld globaler Mobilität. Zur Konstruktion ethnischer Minderheiten im Kontext der Familie, Opladen 2000.
- Bugra, Ayse: Class, Culture, and State: An Analysis of Interest Representation by Two Turkish Business Associations, in: International Journal of Middle East Studies (IJMES), Vol. 30, No. 4 (November 1998), S. 521-539.
- Bukow, Wolf-D. (1993): Leben in der multikulturellen Gesellschaft. Die Entstehung kleiner Unternehmer und die Schwierigkeiten im Umgang mit ethnischen Minderheiten. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Burt, Ronald (1980): Models of Network structure, Annual Review of Sociology 1980, S.80.
- Bußkamp, Werner/Pankoke, Eckart u.a.: Innovationsmanagement und Organisationskultur, Chancen innovativer Industriekultur im Ruhrgebiet, Bochum 1993.
- Bussmann, Werner (Hrsg.): Lernen in Verwaltungen und Policy-Netzwerken, Chur/Zürich, S. 39-54.
- Butterwegge/Christoph/ Gudrun Hentges (Hrsg.): Zuwanderung im Zeichen der Globalisierung, Opladen 2000.
- Chiswick, Barry R.; Hatton, Timothy J.; Faini, Riccardo: International migration and the integration of labor markets, 2003.
- Cogneau, Denis; Dumont, Jean-Christophe; Mouhoud, El-Mouhoub: Regional integration, migration, growth and direct investment: a reading of the economic literature, Globalisation, migration and development 2000, p. 75-123.

- Czock, Heidrun: Ausländische Betriebsgründungen als Ausbildungsstätten. Erste Ergebnisse eines Modellversuchs zur Erschließung zusätzlicher Ausbildungsplätze für ausländische Jugendliche. Bonn (= Working Paper des Zentrums für Türkeistudien 6), 1990.
- Die Verbände in der pluralistischen Gesellschaft: (5 Vorträge), Hamburg-Gross-Flottbek: Stiftung Europa-Kolleg, 1962.
- Duymaz, Ismail: Selbständige Erwerbstätigkeit von Ausländern als Integrationsindikator am Beispiel der türkischen Selbständigen im Ruhrgebiet. Zeitschrift für Ausländerrecht und Ausländerpolitik 8 (2):1988, S. 66-73.
- Erichsen, Regine/Sen, Faruk: Hinwendung zur Selbständigkeit bei Gastarbeitern mit besonderer Berücksichtigung von Türken. Arbeitsdokument 1, (Juni 1987) S. 58 ff.
- Esser, Hartmut: Ausländerinnen in der Bundesrepublik Deutschland: Eine soziologische Analyse des Eingliederungsverhaltens ausländischer Frauen. Frankfurt a. M. 1982, S. 18 f.
- Esser; Friedrichs (Hrsg.): Generation und Identität. Theoretische und empirische Beiträge zur Migrationssoziologie, Opladen 1990, S. 75 f.
- Faist, Thomas (1997): Migration und der Transfer sozialen Kapitals oder: Warum gibt es relativ wenige internationale soziale Migration In: Pries; Ludger (hrsg.) Transnationale Migration, 1. Aufl., Baden-Baden, S. 63 ff.
- Fassmann, Heinz, Rainer Münz und Wolfgang Seifert: Beschäftigungsstrukturen ausländischer Arbeitskräfte in Österreich und Deutschland. Unterschiede und Gemeinsamkeiten. In: Erdkunde 51 (4): 1997, S. 318-329.
- Fassmann, Heinz, Rainer Münz und Wolfgang Seifert: Die Arbeitsmarktpositionen ausländischer Arbeitskräfte in Deutschland (West) und Österreich. In: Mitteilungen aus Arbeitsmarkt und Berufsforschung (4): 1997, S. 732-745.
- Franz Urban, Methoden der Netzwerkanalyse, S. 207
- Frentzel, Jäkel, Junge: Industrie- und Handelskammergesetz, Kommentar zum Kammerrecht des Bundes und der Länder, 6. Auflage, Bonn 1999 S.1
- Friedrich-Ebert-Stiftung (Hrsg.): Ghettos oder ethnische Kolonie? Entwicklungschancen von Stadtteilen mit hohem Zuwandereranteil. Bonn 1998.
- Friedrichs, Jürgen /Blasius, Jörg: Leben in benachteiligten Wohngebieten. Opladen 2000.
- Friedrichs, Jürgen: Ethnic Segregation in Cologne, Germany 1984-94. In: Urban Studies 1998, S. 1745-1765.
- Fuchs, W., Klima, R., Lautmann, R., Rammstedt, O., Wienold, H. (Hrsg.): Lexikon zur Soziologie, Westdeutscher Verlag, 1978.

- GFW Nordrhein-Westfalen: Zahlen, Daten, Fakten Türkische Firmen in NRW, Düsseldorf 2004.
- Giddens, Anthony (1997): Die Konstitution der Gesellschaft: Grundzüge einer Theorie der Strukturierung. Frankfurt am Main (=Theorie und Gesellschaft 1), 1997.
- Goldberg, Andreas / Halm, Dirk/ Sauer, Martina (Hrsg.): Migrationsbericht des Zentrums für Türkeistudien 2002. Münster 2001.
- Goldberg, Andreas und Faruk Sen: Türkische Unternehmer in Deutschland. Wirtschaftliche Aktivitäten einer Einwanderungsgesellschaft in einem komplexen Wirtschaftssystem. In: Leviathan (Sonderheft 17): 1997, S. 63-84.
- Goldberg, Andreas und Sen, Faruk: Ein neuer Mittelstand ?- Unternehmensgründungen von ehemaligen türkischen Arbeitnehmern in der Bundesrepublik Deutschland. „WSI-Mitteilungen“, Köln, Jg. 44 1993, S. 163 ff.
- Goldberg, Andreas, Sen, Faruk: Türkische Unternehmer in Deutschland: wirtschaftliche Aktivitäten einer Einwanderungsgesellschaft in einem komplexen Wirtschaftssystem: 1997, In: Zuwanderung und Stadtentwicklung 1997, p. 63-84.
- Goldberg, Andreas, Yunus Ulusoy und Gülay Kizilocak: Der türkische Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland: Erfolgsgeschichte und Zukunftsperspektiven. Essen, 1999..
- Goldberg, Sen: Türkische Selbstständige in Deutschland, In: Zeitschrift: Leviathan Wiesbaden, 1997 Sonderheft 17, S.64
- Grabner, Gernot: Rediscovering the Social in the Economics of Interfirm Relations. In: Grabner, Gernot (Hrsg.): The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks. London u.a. 1993, S. 1-32.
- Granovetter, Mark: Economics Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: The American Journal of Sociology 91: 1985, S. 481-510.
- Granovetter, Mark: Economics Institutions as Social Contructions: A Framework for Analysis Sociologica, 1992, 35:3-11.
- Granovetter, Mark: The Old and New Economic Sociology: A History and an Agenda. In: Friedland, Roger and Alexander F. Robertson (Hrsg.): Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society. New York (=Sociology and Economics):1990, S. 89-112.
- H.-G. Kleff: Vom Bauern zum Industriearbeiter. Mainz 1985. S. 187 f.
- Haberfellner, Regina: Geöffnet!: Migrantinnen und Migranten als Unternehmer: eine Chance für die lokale Wirtschaftsentwicklung; ein Bericht über die Fachtagung „Migranten als Unternehmer“ vom 19. und 20. April 1999 in Wien, Mülheim a. d. Ruhr: Guthmann-Peterson, 1999.

- Halm, Dirk/ Sauer, Martina/Meyer, Anne: Zuwanderer in Essen,(Hrsg.) Zentrum für Türkeistudien, LIT Verlag Münster 2001.
- Han, Petrus: Soziologie der Migration: Erklärungsmodelle, Fakten, Politische Konsequenzen, Perspektiven; Stuttgart, 2000.
- Häußermann, Hartmut / Ingrid Oswald (Hrsg.): Migration und Stadtentwicklung. Opladen 1997.
- Heckmann, Friedrich: Ethnische Minderheiten, Volk und Nation: Soziologie interethnischer Beziehungen. Stuttgart, 1992.
- Hering, Pia: Türkische Unternehmer in Deutschland: eine unternehmensethnologische Untersuchung, 1993.
- Hernold, Peter/von Loeffelholz: Berufliche Integration von Zuwanderern, RWI-Papiere, Nr. 81, (Hrsg.): Rheinisch Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen 2002.
- Hillmann, Felicitas (1998): Türkische Unternehmerinnen und Beschäftigte im Berliner ethnischen Gewerbe. Wissenschaftszentrum Berlin, 1998.
- Hoffmann-Nowotny in Rehmann; Reimann (Hrsg.): Gastarbeiter – Analysen und Perspektiven eines sozialen Problems. WV-Studium, Bd. 132, 2. Aufl., 1987, S. 61. <http://www.welt.de/daten/2000/01/26/0126fi148846.htm>
- Imwinkelried, Daniel: Zinsen verboten. Die Commerzbank konstruiert den ersten islamisch ausgerichteten Fonds in Deutschland, in: Die Welt, 26.01.2000, im Internet unter:
- Integration in Deutschland: AID; aktueller Informationsdienst zu Fragen der Migration und Integrationsarbeit; Internetausg.: Integration in Deutschland, Saarbrücken: isoplan, 2004.
- Ishmael Okraku: The Family Life-Cycle And Residential Mobility In Puerto Rico. In: Sociology & Social Research 55, 1971: S. 324 f.
- J. Chr. Papalekas (Hrsg.): Strukturwandel des Ausländerproblems, Trends – Modelle – Perspektiven, Studienverlag Brockmeyer, Bochum 1986.
- Jamin, Mathilde: Fremde Heimat. Zur Geschichte der Arbeitsmigration aus der Türkei. In: Motte, Jan (Hrsg.): 50 Jahre Bundesrepublik – 50 Jahre Einwanderung: Nachkriegsgeschichte als Migrationsgeschichte. Frankfurt am Main: 1999, 145-164.
- Jansen, Dorothea: Einführung in die Netzwerkanalyse, Opladen 1999.
- Jansen, Dorothea: Einführung in die Netzwerkanalyse, Opladen 2003.
- Janssen, Maike; Nienhaus Meike: Wege in die „neue Selbständigkeit“, Köln 2003.

- Kaltenhäuser, Kirsten: Möglichkeiten und Perspektiven einer Reform der Organisation der Wirtschaftsverwaltung: eine rechthistorische, rechtsvergleichende und rechtspolitische Betrachtung des Industrie- und Handelskammerwesens –Frankfurt am Main; Berlin; Bern, New York; Paris; Wien: Lang, 1998.
- Kalter, Frank (1997): Wohnortwechsel in Deutschland. Opladen, S. 21.
- Kaplan, David H. (1997): The Creation of an Ethnic Economy: Indochinese Business Expansion in Saint Paul. In *Economic Geography* 73 (2): 214-233. 84BI2V
- Kasten, Christoph: Netzwerk-Management: Identität, Vertrauen und gemeinsame Ressourcen sind die Voraussetzung für Erfolg, Bonn 2004.
- Kaufmann, Franz-Xaver: Staatliche Sozialpolitik und Familie. München/Wien 1982, S. 267-284.
- Kesen, Nebi (1999): KurdInnen als UnternehmerInnen. In: NAVEND (Hg.): KurdInnen in der Bundesrepublik Deutschland. Ein Handbuch, Bonn, 1999, S. 325-337.
- Klinz, Wolfgang: Soziale Marktwirtschaft in Zeiten der Globalisierung – Wettbewerbschancen verantwortlich realisieren: Vortrag bei der Wirtschaftspolitischen Gesellschaft von 1947 e. V. am 1. Februar 2002 in der IHK Frankfurt am Main, 2002, In: Neue Schriften; 20.
- Kohler-Koch, Beate: Interaktive Politik in Europa: Regionen im Netzwerk der Integration, Opladen: Leske + Budrich, 1998.
- Kohler-Koch, Beate: Unternehmensverbände im Spannungsfeld von Europäisierung und Globalisierung, 2000, In: Unternehmerverbände und Staat in Deutschland (2000), p. 132-148.
- Kongar, Emre: Familienstrukturen in der Türkei, in: Zeitschrift für Türkeistudien 1/89, S. 115-126.
- Kürşat-Ahlers, Elçin: Einwandererfamilien, ihr Struktur- und Funktionswandel im Migrationsprozeß, in: Buchheim, P./Cierpka, M./Seifert, Th. (Hg.): Neue Lebensformen Zeitkrankheiten – und Psychotherapie, Berlin u.a. 1993, S. 78-105.
- Landtag intern: Sprache als Schlüsselqualifikation, In: Information aus dem Landtag Nordrhein-Westfalen, 32. Jg., 20.02.2001, 2001, S.32.
- Lemmen, Thomas: Islamische Vereine und Verbände in Deutschland, Bonn: Friedrich-Ebert-Stiftung, Abt. Arbeit und Sozialpolitik, 2002.
- Lepsius, Mario Rainer: Vertrauen auf Institutionen, Wiesbaden: Westdt. Verl., 1999.
- Light, Ivan und Carolyn Rosenstein (1995b): Race, Ethnicity, and Entrepreneurship in Urban America. New York.

- Light, Ivan und Carolyn Rosenstein: Expanding the Interaction of Entrepreneurship. In: Portes, Alejandro (Hrsg.): The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship. New York: 1995, 166-212.
- Löwenhaupt, Stefan: Vertrauen in Institutionen und Einstellungen der Bürger zur Verwaltung: Bericht zur Datenlage, Bamberg: Univ., 1993.
- Ludema, Rodney D., Wootan, Ian: Regional integration, trade and migration: are demand linkages relevant in Europa?, 1999, Migration (1999), p. 51-68.
- Luhmann, Niklas: Vertrauen, Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität, 4. Aufl., Stuttgart 2000.
- Mankiw/Gregorie (2004): Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, 3. Aufl., Stuttgart.
- Mars, Gerald und Robin Ward (1984): Ethnic Business Development in Britain: Opportunities and Resources. In: Ward, Robin und Richard Jenkins (Hrsg.): Ethnic Communities in Business. Strategies for Economic Survival. Cambridge: 1-19.
- Massey, Douglas (1990): Current Items (...) In: Population Index, S. 3-26
- Mecheril, Paul (1994): Die Lebenssituation Anderer Deutscher – Eine Annäherung in dreizehn thematischen Schritten. In: Mecheril, Paul und Thomas Theo (Hrsg.): Andere Deutsche: Zur Lebenssituation von Menschen multi-ethnischer und multikultureller Herkunft. Berlin: 57-93.
- Meier-Braun, Karl-Heinz (1995): 40 Jahre „Gastarbeiter“ und Ausländerpolitik in Deutschland. In: PUZ 25. August 1995, S. 17
- Miteinander Leben e.V. (Hrsg.): REDE –Stärkung und Vernetzung der ethnischen Ökonomie in der Dortmunder Nordstadt. Dortmund 2000.
- Moranz, Claudia: Vertrauen bilden auf Community-Plattformen: Evaluation der Unternehmer-TUM-Community: Ergebnisse einer Online-Befragung im Rahmen des Projektes „Telekooperationen in Beziehungsnetzwerken für informationsbezogene Dienstleistungen (TiBiD), München: Lehrstuhl für Psychologie, Techn. Univ., 2004.
- Musterd, Sako et al.: Muster und Wahrnehmung ethnischer Segregation in Westeuropa. In: Häußermann, Hartmut /Ingrid Oswald (Hrsg.): Migration und Stadtentwicklung. Opladen 1997, S. 293-307.
- Nauck, Bernhard /Anette Kohlmann /Heike Diefenbach: Familiäre Netzwerke, intergenerative Transmission und Assimilationsprozesse bei türkischen Migrantenfamilien. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 1997, S. 477-499.

- Nienhaus, Volker: Der Beitrag des Islam zur ethischen Fundierung einer Wirtschaftsordnung, in: Schick, Gerhard (Hg.): Wirtschaftsordnung und Fundamentalismus, Berlin: Stiftung Marktwirtschaft 2003, S. 85-97.
- Nienhaus, Volker: Islamische Wirtschaftskonzepte: Grundlagen, Anwendungen, Perspektiven, in: Politische Bildung. Beiträge zur wissenschaftlichen Grundlegung und zur Unterrichtspraxis, Jahrgang 36 (2003), Heft 1 (Schwerpunktthema: Konflikttherd Islam?), S. 34-45.
- Nienhaus, Volker: Zwischen Idealwelt und Weltwirtschaft. Islamische Ökonomie, in: Hafez, Kai (Hg.): Der Islam und der Westen. Anstiftung zum Dialog, Frankfurt am Main 1997, S. 94-108.
- Oc, Taner und Steven Tiesdell (1999): Supporting Ethnic Minority Business: A Review of Business Support for Ethnic Minorities in City Challenge Areas. In: Urban Studies 36 (10): 1723-1746.
- OECD-Bericht „Die Arbeitsmarktintegration von Zuwanderern in Deutschland“ (2005) S. 16 – Im Internet unter <http://www.oecd.org/dataoecd/62/12/35796774.pdf>
- Ottersbach, Markus (2003): Gesellschaftliche Karrieren kurdischer Selbstständiger in der Bundesrepublik Deutschland. In: Schock, Hermann und Santel, Bernhard (Hrsg.) Migration und ethnische Minderheiten, Band 1, Informationszentrum Sozialwissenschaften, S. 7-23.
- Özcan, Veysel/Seifert, Wolfgang: Selbständigkeit von Immigranten in Deutschland – Ausgrenzung oder Weg der Integration? In: Soziale Welt, Heft 2, 2000 S.289-302.
- Öztürk, Riza: Eine mikroökonomische Analyse der Bestimmungsfaktoren für die Selbstständigkeit von Ausländern / Riza Öztürk. – Münster: Lit, 2001. – XIV, 254 S. (Empirische Wirtschaftsforschung und Ökonometrie; 7) Zugl.: Bielefeld, Univ., Diss., 1999
- Pagenstecher Cord: Die „Illusion“ der Rückkehr, Zur Mentalitätsgeschichte von „Gastarbeit“ und Einwanderung, In: Soziale Welt, 51, 2000, S. 149-179.
- Pankoke, Eckart: Islamisches Gemeinschaftsleben und Zivilgesellschaft in Deutschland. (Kommentar zu Dr. Thomas Lemmen, Bundesministerium des Innern: "Vereinigung und philanthropische Tätigkeit muslimischer Immigranten als Integrationsfaktor", in: Peter Heine, Aslam Syed (Hrsg.): Muslimische Philanthropie und Bürgerschaftliches Engagement, Berlin: MAECENATA 2005, 173-200.
- Pappi, Franz-Urban (Hrsg.): Techniken der empirischen Sozialforschung, Oldenburg 1987.
- Parnreiter, Christof: Die regionale Integration und sozioökonomische Desintegration: Auswirkungen von NAFTA auf mexikanische Binnenwanderungen und auf die Emigration in die USA. In: Die Erde: Zeitschrift der Gesellschaft für Erdkunde, 2000, S. 45.

- Pfeiffer, Hermannus: Zinsen sind verboten, Gewinne nicht. Die Commerzbank legt einen Investmentfonds für Muslime auf, in: Die Zeit, Nr. 5, 27.01.2000, S. 36 (Wirtschaft).
- Porschen, Dieter (Hrsg.) 200 Jahre Industrie und Handelskammer Mittlerer Niederrhein, Sonderband Stiftung Rheinisch-Westfälisches Wirtschaftsarchiv zu Köln. Köln 2004
- Pries, Ludger (Hrsg.): Transnationale Migration, 1. Aufl., Baden-Baden, 1997 S. 33
- Prof. Dr. jur. Helmut Rittsieg (1996) In: Deutsches Ausländerrecht 1996, 11. Aufl. S. IX
- Pröhl, Marga (Hrsg.): Multikulturelle Gesellschaft- Integration in der Kommune, Verlag Bertelsmann Stiftung, Gütersloh 1998.
- Projekt Ruhr (Hrsg.): Ethnisches Mosaik des Ruhrgebiets, Essen. Dezember 2002.
- Rasuly-Paleczek, Gabriele (Ed.): *Turkish Families in Transition*, Frankfurt/M, Berlin, Bern, New York, Paris, Wien 1996.
- Schäfers, Bernhard/Zapf, Wolfgang (Hrsg.): Handwörterbuch zur Gesellschaft Deutschlands, Bundeszentrale für politische Bildung, Bonn 2001.
- Schenk, Michael: Soziale Netzwerke und Kommunikation, Tübingen 1984.
- Schnell, Rainer; Hill, Esser, Elke; Hill, Paul: Methoden der empirischen Sozialforschung, 5. Aufl. Oldenburg, 1995.
- Schuleri-Hartje, Ulla-Kristina; Floating, Holger; Reimann, Bettina: Ethnische Ökonomie Integrationsfaktor und Integrationsmaßstab, Darmstadt/Berlin, 2005.
- Sen, Faruk/Goldberg, Andreas (Hrsg.): Türken als Unternehmer. In: Studien und Arbeiten des Zentrums für Türkeistudien. Band 18. Opladen 1996.
- Sen, Faruk: Den Reiz des Fremden entdecken. Vom schwierigen Miteinander der Deutschen und Türken. In: Kommunalverband Ruhrgebiet (Hrsg.): Ruhrstadt. Die andere Metropole. Essen 2000.
- Solidarität über das Netzwerk: multinationale Unternehmen und das Kapital der Arbeitnehmer; 1. UNI-Weltkongress 5.- 9. September 2001 – Berlin BR Deutschland; Tagesordnungspunkt 8, Nyon 2001.
- Staber, Udo; Schäfer, Norbert; Scharma, Basu (Hrsg.): Business Networks Prospects for Regional Development, Berlin/New York 1996.
- Statistisches Bundesamt: Ausländer nach Familienstand, Staatsangehörigkeit und Beteiligung im Erwerbsleben. Wiesbaden, 2005.

- Stober, Rolf: Die Industrie- und Handelskammer als Mittler zwischen Staat und Wirtschaft. Zum IHK-Auftrag vor den Herausforderungen in Gegenwart und Zukunft, C. Heymann, Köln 1992.
- Straube, Hanne: *Türkisches Leben in der Bundesrepublik*, Frankfurt am Main u. New York 1987. (Campus Verlag)
- Straubhaar, Thomas: Neuere Entwicklungen der Migrationstheorie, 1994, S. 74
- Sydow, J./Windeler, A. (Hrsg.): Steuerung von Netzwerken – Konzepte und Praktiken, Opladen, S. 110 f.
- Sydow/Windeler: Steuerung von Netzwerken, 2000, S. 13 ff.
- Szydlik, Marc: Ethnische Ungleichheit auf dem deutschen Arbeitsmarkt. In Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 48 (4): 1996, S. 58-676.
- Treibel, Annette: Migration in modernen Gesellschaften. Soziale Folgen von Einwanderung, Gastarbeit und Flucht. Weinheim, München, 1999
- Treichler, Andreas (Hrsg.): Wohlfahrtsstaat, Einwanderung und Ethnische Minderheiten, Probleme, Entwicklungen, Perspektiven, Westdeutscher Verlag GmbH, Wiesbaden 2002.
- Ulusoy, Yunus /Siebert, Julia: Türkische Selbständige in Deutschland und der EU. Ergebnisse einer empirischen Befragung zu ihrer Betriebsstruktur und zu ihrem ökonomischen Potenzial. In: Goldberg, Andreas /Dirk Halm/Martina Sauer (Hrsg.): Migrationsbericht des Zentrums für Türkei-studien 2002, S. 354-369.
- Van Suntum, Ulrich,/Schlottböller, Dirk: Arbeitsmarktintegration von Zuwanderern, Einflussfaktoren, internationale Erfahrungen und Handlungsempfehlungen, Verlag Bertelmann Stiftung, Gütersloh 2002.
- Vertrauen in öffentliche Institutionen, Institut für Angewandte Sozialwirtschaft, Bonn-Bad Godesberg, In: Report für die Presse/Infas, 1976.
- Waldinger, Roger, Howard Aldrich und Robin Ward: Opportunities, Group Characteristics, and Strategies. In: Waldinger, Roger, Howard Aldrich und Robin Ward (Hrsg.): Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies. Newbury Park u.a. (= Sage Series on Race and Ethnic Relations 1), 1990.
- Waldinger, Roger: The Making of an Immigrant Niche. In: International Migration Review 28 (1): 1994, 3-30.
- Walterscheid, Klaus (Hrsg.): Entrepreneurship in Forschung und Lehre, Hagen im Winter 2002/2003.
- Walz, Dieter: Vertrauen in Institutionen der Bundesrepublik Deutschland: eine Sekundäranalyse über Ausmaß, Struktur und Entwicklung des Vertrauens in politische Institutionen im vereinigten Deutschland, 1996 Diss.

- Welsch, Wolfgang Transcultural rality: The Puzzling Form of Cultures Today. In: Featherstone, Mike und Scott Lash (Hrsg.): Spaces of Culture. London u.a. 1999:194-213.
- Welsch, Wolfgang: Transkulturalität. Lebensformen nach der Auflösung der Kulturen. In: Information Philosophie (2): 1992, 5-20.
- Weyer, Johannes (Hrsg.): Soziale Netzwerke, Konzepte und Methoden der sozialwissenschaftlichen Netzwerkforschung, Oldenburg 2000.
- Williamson, Oliver, in: Picot, Arnold (1997): Eine ökonomische Perspektive, Stuttgart, S. 53 ff.
- Yavuzcan, Ismail: Ethnische Ökonomie, Zur Ausformung ethnischen Unternehmertums von Türken und Iranern in personalen Beziehungen, Verlag Dr. Kovac, Köln 2003.
- Zentrum für interdisziplinäre Ruhrgebietsforschung: Sozialraumtypen im Ruhrgebiet. Auszug aus dem Projektbericht. Bochum 2002.
- Zentrum für Türkeistudien (Hrsg.): Ausländische Betriebe in Nordrhein-Westfalen. In: Studien und Arbeiten des Zentrums für Türkeistudien. Band 8. Opladen 1991.
- Zentrum für Türkeistudien (Hrsg.): Türkische Unternehmensgründungen von der Nische zum Markt? Opladen 1989.
- Zentrum für Türkeistudien (Hrsg.): Türkische Unternehmer und das duale Ausbildungssystem. Empirische Untersuchung von Möglichkeiten der beruflichen Bildung in türkischen Betriebsstätten in Deutschland, Münster 1999.
- Zentrum für Türkeistudien (Hrsg.): Ausländische Betriebe in Nordrhein-Westfalen: Eine vergleichende Untersuchung zur unternehmerischen Selbständigkeit von Türken, Italienern, Griechen und Jugoslawen. Opladen 1991(=Studien und Arbeiten des Zentrums für Türkeistudien 7).
- Zentrum für Türkeistudien/Institut für Politikwissenschaft der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster (Bearb): Selbstorganisation von Migrantinnen und Migranten in NRW-eine Wissenschaftliche Bestandsaufnahme im Auftrag des Ministeriums für Arbeit, Soziales und Stadtentwicklung, Kultur und Sport des Landes Nordrhein-Westfalen (MASSKS), Düsseldorf 1999.
- Zukin, Sharon und Paul DiMaggio (1990): Introduction. In: Zukin, Sharon und Paul DiMaggio (Hrsg.): Structures of Capital. The Social Organization of the Economy. New York (Hrsg., 1991): Ausländische Betriebe in Nordrhein-Westfalen: Eine vergleichende Untersuchung zur unternehmerischen Selbständigkeit von Türken, Italienern, Griechen und Jugoslawen. Opladen (=Studien und Arbeiten des Zentrums für Türkeistudien 7).
- Zukin, Sharon und Paul DiMaggio: Introduction. In: Zukin, Sharon und Paul DiMaggio (Hrsg.): Structures of Capital. The Social Organization of the Economy. New York u.a.: 1990, S. 1-36.

Liste der verwendeten Links

www.atiad.org

www.bda-online.de

www.bdi.de

www.bqnet.de

www.gaib.org.tr

www.ihk-nrw.de

www.ikn-owl.de

www.internationale-kooperation.de

www.kausa.de

www.tusiad-de.org

www.unternehmer-ohne-grenzen.de

www.zdh.de

www.zeit.de/2003/07/Rezension_Sahin

www.zft-online.de

Versicherung an Eides Statt

Ich versichere an Eides Statt, dass ich die eingereichte Dissertation „Die ökonomische und soziale Situation türkischstämmiger Unternehmer in NRW - Kooperationen mit türkischstämmigen Unternehmen am Beispiel der Industrie- und Handelskammern in NRW“ selbständig verfasst habe. Anderer als der von mir angegebenen Hilfsmittel und Schriften habe ich mich nicht bedient. Alle wörtlich oder sinngemäß den Schriften anderer Autorinnen und/oder Autoren entnommenen Stellen habe ich kenntlich gemacht.

Essen, 12. Dezember 2006

Anhang

NR: _____

Cinsiyet: Kadın Erkek

Iyi günler, bayan/bay _____ . Benim adım Sevim Yılmaz. Ben doktora tezim için Almanyanın Kuzey Ren Vestfalya Bölgesindeki Türk kökenli İşverenlerin Sosyal ve Ekonomik durumlarını içeren sorular hazırladım. Benim bu sorularıma cevap verirseniz çok sevinirim. Bu görüşme 20 dakika sürecek. Verdiğiniz cevapların bende gizli kalacağını ve sadece bilimsel açıdan kullanılacağına dahil söz veriyorum.

I. Özel/Kişisel Bilgiler

İsminiz Türkçe. Tükiyede mi doğdunuz veya Almanyada mı? Anneniz, babanız Türkiye doğumlu mu? (Cevapların birden fazlasını seçebilirsiniz)

¹ büyük anne, baba ² anne ³ baba ⁴ siz

Hangi şehirden geliyorsunuz?

İsim: _____ ¹ köy ² kasaba ³ şehir

Siz hiç Türkiyede yaşadınız mı? 📍

⁰ hayır ¹ evet **Evetse, ne kadar? _____**

Nezamandan beri Almanyada yaşıyorsunuz? _____ Sene

Neden Almanyaya geldiniz?

¹ aile birleşimiden dolayı ² çalışmak için ³ firma açmak için ⁴ yüksek eğitim ⁵ başka sebebler

Almanya tabasına geçtiniz mi?

⁰ hayır ¹ hayır, ama geçmeyi düşünüyorum ² evet

Evetse, ne zamandan beri? _____

Eğer hayırsa neden?

¹ milliyetçilikten dolayı ² mirasdan dolayı ³ gerekli şartlar uymadığı için ⁴ başka sebebler

Siz kendinizi bir Türk olarak mı veya Alman olarak kabul ediyorsunuz?

¹ türk ² yarım yarım ³ alman ⁴ hiç biri: _____

Yaşınızı söyleyebilirmisiniz? _____ yaşında

Aile durumunuzu anlatabilirmisiniz?.

¹ bekar ² evli ³ dul ⁴ ayrı yaşama ⁵ ayrılmış

Çocuklarınız var mı?

⁰ hayır ¹ evet **Evetse, kaç çocuğunuz var? _____**

Okul dereceniz nedir? Ve nereyi bitirdiniz (veya hangi okuldan mezunsunuz?)

Türkiyede bitirdim: ⁰ hiç okula gitmedim ¹ ilk okul ² orta okul ³ lise

Almanyada bitirdim: ⁰ hiç okula gitmedim ¹ Sonderschule ² Hauptschule

³ Realschule ⁴ FHS ⁵ Abitur ⁶ herhangi eğitim: _____

Hangi meslek eğitimi yaptınız?

_____ ¹ üniversite eğitimi varmı? _____

Öğrendiğiniz mesleği mi yapıyorsunuz?

⁰ hayır ¹ evet, bir yere kadar ² evet

İşyerinizi kendiniz mi, ortakmı kurdunuz?

² evet, kendim kurdum ¹ evet, ortakla ile kurdum ⁰ hayır

Eğer ortağınız varsa, sizinle akrabamı?

⁰ hayır ¹ evet, akraba sayılır: _____

Eğer hayırsa, kim kurdu? ¹ anne/baba ² veya başkası: _____

Kendi işyerinizi açmadan önce işsizmiydiniz?

⁰ hayır ¹ evet, Türkiyede ² evet, Almanyada

Evetse, toplam olarak kaç sene işsizdiniz?

Almanyada: _____ sene

Türkiyede: _____ sene

II. Kamu dairelerine güven

Ben size bir kaç kamu daireleri ve teşkilatlarının adını söyleyeceğim. Lütfen bana bu kamu dairelerini ve teşkilatlarına duyduğunuz güveni söyleyin. Bunlara birden beş kadar güven derecesi verilmiştir. Yani 1 numara hiç güvenim yok, 2 numara güvenmiyorum, 3 numara az güveniyorum, 4 numara güvenim büyük, 5 numara çok güveniyorum. Bu sayılardan herhangi birisi ile bu kamu dairelerine ve teşkilatlarına olan güveninizi söyleyebilirsiniz.

	1 hiç güvenmiyorum	2 güvenmiyorum	3 az güveniyorum	4 güvenim büyük	5 çok güveniyorum
Sağlık kurumları	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Federal devlet anayasa mahkemesi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Federal Parlamento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Adalet, Adliye	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Televizyon/Medya	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Basın	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Üniversteler ve Akademiler	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Federal Hükümet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Polis Teşkilatı	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Siyasi Partiler	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Türk İşveren Kurumları	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Alman İşveren Kurumları	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sanayi ve Ticaret Odası	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sigortalar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Alman Bankaları	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Türk Bankaları	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Belediye	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	1 sorun yok	2 az sorunla karşılaşıyorum	3 büyük sorunlar yaşıyorum
Memura istediğimi anlatabilmek	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verilen kağıtları doğru doldurabilmek	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Devlet dairesinden gelen kağıtları doğru anlayabilmek	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Istenilen Kağıtları/Belgeleri götürmek	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Almanyadaki Devlet Memurlarının genelde rüşvetsiz çalıştığına ve herseye kanmadıklarına inanıyorsunuz mu?

¹ evet ² hayır ³ bilmiyorum

Devlet Daireleri ile olan Probleminizde, Problem Kanunlar mı? Yoksa Devlet Memurları mı?

¹ Devlet Memuru ² Kanunlar

Acaba Devlet Dairelerinde iş yaptırabilmek için daha çok yabancıların sorunlarını bilen, bu işten anlayan, bizden olan kişilere ihtiyaç vardır mı veya yoktur? Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

¹ Evet ² hayır ³ bilmiyorum

III. Sosyal yaşantı, ilgi ve ilişkiler

Alman Halkı ile ilişkileriniz varmı?

⁰ hayır

¹ Ailede Alman var

² İşyerinde

³ Komşularımız Alman

⁴ Arkadaş çevresinde

Kardeşiniz varmı?

Kaç Kardeş: _____

Ailenizi, Arkadaşlarınızı, ve Akrabalarınızı hangi aralıklarla ziyaret ediyorsunuz?

	Evde ya- şıyanlar	hergün	Haftada bir	Ayda bir	Ara sıra	hiç
Baba	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Anne	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
*Kardeşler ☺	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
*Çocuklar ☺	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kaynana, Kaynata ☺	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
*Uzak Akrabalar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Alman Arkadaşlar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Türk Arkadaşlar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Diğer yabancı	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Komşular	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tanıdıklar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

*** Yakın Akrabalardan mesela Kardeşler, Çocuklar ve diğer Akrabalar, Hangisi ile daha çok görüşüyorsunuz?**

Ziyaret dışında bu kişilerle hangi aralıklarla, Telefon görüşmesi, Mektup veya Fax veya elektronik posta yapıyorsunuz?

	ölmüş	hergün	Haftada bir	Ayda bir	Arada sırada	hiç
Baba		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Anne		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kardeşler ¹		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Çocuklar ¹		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kaynana, Kaynata ¹		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Uzak Akrabalar		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Alman Arkadaşlar		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Türk Arkadaşlar		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Komşular		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tanıdıklar		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Size sayacağım kişilerden hangileri almanyada yaşıyor?

	Türkiye	Almanya	Herhangi bir Avrupa Ülkesi	Başka bir Ülke
Baba	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Anne	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kardeşler ¹	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Çocuklar ¹	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kaynana, Kaynata ¹	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Uzak Akrabalar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Arkadaşlar ve Tanıdıklar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Son üç senede kaç defa Türkiyeye gittiniz?

- ⁰ hiç ¹ Bir veya üç defa ² Dört veya altı defa ³ yedi veya dokuz defa
⁴ on veya daha fazla

Neden Türkiyeye gidiyorsunuz? (Cevapların birden fazlasını seçebilirsiniz)

- ¹ Aile ziyareti ² Arkadaş/Yakınları ziyaret ³ Tatil ⁴ İş amaçlı ⁵ başka neden

Son üç sene içinde sizi Türkiyeden ziyaret eden oldumu? Kaç defa?

- ⁰ Hiç ¹ Bir veya üç defa ² Dört veya altı defa ³ Yedi veya dokuz defa
⁴ on veya daha fazla

Günümüzde çeşitli Halk sınıflandırılması üzerine konuşuluyor? Kendinizi aşağıda söyleyeceğim sınıflardan hangisine ait hissediyorsunuz?

(Sade yabancı işçiler için birden fazla cevap verilebilir)

- ¹ Alt tabaka ² İşçi tabakası(sınıfı) ³ Ortadirek
⁴ Ortadireğin üstü ⁵ en yüksek tabaka ⁹ Yabancı işçiler sınıfı

Size geçtiğimiz yılda aylık ne kadar kazandığınızı sora bilirmiyim?

- ¹ 1000 € yakın ² 1500 € yakın ³ 2500 € yakın
⁴ 3500 € yakın ⁵ veya 3500 € daha fazla

Son (12) on iki ay içinde herhangi birisine büyük miktarda Para verdiniz mi?

⁰ hiç vermedim

² en azından iki ve üç defa

⁴ haftada bir defa

¹ bir defa

³ ayda bir defa

⁵ haftada bir kaç defa

Diyelim ki siz yüksek miktarda borç almak zorunda kaldınız. İlk önce kime gidersiniz ve ikinci olarak kime gidersiniz?

(X Sırada birden fazla cevap verebilirsiniz)

	Birinci sıra	X. sıra
Eşim	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Annem/Babam	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kızım/Oğlum	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kız Kardeşim/Erkek Kardeşim	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Başka bir Akrabam	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Yakın bir Arkadaşım	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Komşum	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Herhangi bir devlet veya sosyal dairesinden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bir müslüman cemiyetinden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bankadan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Özel borç veren bir kişiden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Başkası: _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Aşağıdaki ifadelerden birden beşe kadar cevaplar vererek, kabul edip, etmediğinizi söylemişsiniz?

	1 hiç kabul etmiyorsunuz	2 kabul etmiyor- sunuz	3 orta şekilde kabul ediyor- sunuz	4 kabul ediyor- sunuz	5 tamamen kabul ediyorsu- nuz
Güvenebileceğim çok az insan var.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Almanyada yaşayan kendi ülkemın insanlarına daha çok güveniyorum.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Müslümanlara daha güvenilir..	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gerçek Müslümanlık demokrasi ilkeleri ile daha bağdaşır.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bir Yabancı olarak Almanlar tarafından dışlanıyoruz.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Devlet Dairelerinde Yabancı olarak dışlanıyoruz.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bir Vatandaş olarak Devlet Dairelerine karşı genelde aciz kalıyoruz.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Çoğu Memurlar yardımsever ve nazikler.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Genelde Devlet Dairelerindeki işlerimde benim ülkemın insanları beni ve yapmak istediğim işi, daha iyi anlıyorlar.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

IV. Din ve İman

Hangi Mezephtensiniz?

- ¹ İslam ² Alevi ³ Sunni ⁰ Ateist 
- ⁴ Hristiyan ⁵ Başka din _____

Aşırı Dincimisiniz? Yoksa dini inançlarınız ön planda değilmi?

- ⁰ değilim ¹ az bucuk ² normal ³ evet kuvetli ⁴ aşırı derecede kuvetli

Oruç tutuyormusunuz?

- ⁰ hayır ¹ düzensiz ² evet

Namaz kılıyormusunuz?

- ¹ Beşvakit Namaz kılıyorum ² Hergün ³ Her hafta
- ⁴ Arada sırada ⁵ Kılmıyorum

V. Boş zamanları değerlendirme

İnsanlar herhangi bir Derneğe veya Gruba üye olabilir. Şimdi ismini söyleyeceğim Grub ve Derneklere son 12 ay içinde herhangi bir faaliyetlerine katıldınız mı?

Türk:	> ikiden fazla	Bir veya iki defa	Hiç gitmedim	Üye değil
Türk Parti ve Dernekleri	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Spor, Hobby Klüpleri	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Meslek Dernekleri	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
İslam Cemiyetleri	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Komşu Grubları	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Diğer Cemiyet veya Grublar: _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Alman:	> ikiden fazla	Bir veya iki defa	Hiç gitmedim	Üye değil
Alman Parti ve Dernekleri	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Spor, Hobby Klüpleri	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Meslek Dernekleri	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
İslam Cemiyetleri	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Komşu Grublar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Diğer Cemiyet veya Grublar: _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Boş zamanlarınızda herhangi bir Cemiyet, Dernek veya sosyal Kurumlarda fahri çalışma yaptınız mı? Yaptınızsa hangi aralıklardan?

- ⁴ her gün ³ her hafta ² her ay ¹ arada sırada ⁰ yapmıyorum

VI. Politikaya ilgi

Politika ile ilginiz ne derecede?

- ⁴ çok ilgiliyim ³ normal ilgi gösteriyorum ² orta derece ilgiliyim?
¹ az ilgiliyim ⁰ hiç ilgim yok

Sizin için önemli olan Politik bir konunun yürürlüğe girmesi için hangi imkanı kulanırdınız? (Cevapların birden fazlasını seçebilirsiniz)

- ¹ Seçime katılmak ² Herhangi bir halk derneğinde çalışmak
³ Bir Partide çalışmak ⁴ İmza toplamaya katılmak
Herhangi bir yürüyüşe katılırdınız?: ⁵ izinli yürüyüş ⁶ izinsiz yürüyüş

Herhangi bir Alman Partisine ilgi duyuyormusunuz? ¹ evet ⁰ hayır

Evet se, hangi Partiye ilgi duyuyorsunuz?

- ¹ CDU/CSU ² SPD ³ FDP ⁴ Bündnis90/ Die Grünen
⁵ PDS ⁶ Die Republikaner ⁷ Başka bir parti ise ismi: _____

Şu an Almanyadaki demokrasiden nasıl memnun sunuz veya memnun değilsiniz?

- ³ Çok memnunum ² Biraz memnunum ¹ Memnun değilim ⁰ Hiç, memnun değilim

Eğer Almanyanın Ekonomisi daha da kötüye gidecek olsa, yaptığınız işle başka bir ülkeye gitmeyi düşünür müsünüz?

(Cevapların birden fazlasını seçebilirsiniz)

- ³ mutlaka ² herhalde ¹ olamaz ⁰ kesinlikle olmaz ⁹ bilmiyorum

Eğer gitmek isterseniz hangi ülkeye gidersiniz? (Mehrfachantworten möglich)

- ¹ başka bir avrupa ülkesi ² Türkiye ³ veya başka bir ülke:

Alman kuruluşlarının aktuel uyum çalışmalarından haberiniz varmı?

- ⁰ hayır ¹ evet

Eğer, evetse hangi uyum Projelerini biliyorsunuz? Bunları nasıl buluyorsunuz?

	1 hiç bir şey getirmez	2 pek fay- dası ol- maz	3 yararı ola bilir	4 olumlu buluyorum!	5 çok iyi buluyorum
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

IHK'nın yaptığı yabancı işveren için özel uyum çalışmalarını nasıl değerlendirirsiniz?

- ³ çok başarılı ² biraz başarılı ¹ başarısız ⁰ faydasız

Benim sorularıma verdiğiniz cevaplardan ve cevaplamayı kabul ettiğinizden dolayı size çok teşekkür ederim!!

NR: _____

Geschlecht: weiblich männlich

Guten Tag Herr/Frau _____ . Mein Name ist Sevim Yilmaz. Im Rahmen meiner Dissertation befrage ich türkischstämmige Unternehmer in NRW, um deren soziale und ökonomische Situation zu evaluieren. Es wäre sehr freundlich von Ihnen, wenn Sie mir bitte einige Fragen beantworten würden. Das Interview dauert ca. 25 Minuten. Ihre Angaben bleiben garantiert anonym und werden ausschließlich zu wissenschaftlichen Zwecken benutzt.

I. Persönliche Daten

Ihren Namen habe ich als türkisch identifiziert, kommen Sie selber oder Ihre Eltern aus der Türkei? (Mehrfachantworten möglich)

¹ Großeltern ² Mutter ³ Vater ⁴ Befragte/r

Aus welchem Ort?

Ort: _____ ¹ Dorf ² Kleinstadt ³ Großstadt

Haben Sie persönlich auch in der Türkei gelebt? ☹

⁰ Nein ¹ Ja **Wenn ja, wie lange?** _____

Seit wie vielen Jahren leben Sie in Deutschland? _____ Jahre

Aus welchen Gründen sind Sie nach Deutschland gekommen?

¹ familiäre Gründe ² Lohnarbeit ³ Unternehmensgründung ⁴ Studium
⁵ Sonstiges

Haben Sie die deutsche Staatsangehörigkeit?

⁰ Nein ¹ Nein, aber beantragt ² Ja

Wenn ja, seit wann? _____

Wenn nein, warum nicht?

¹ Nationalstolz ² Erbrecht Türkei ³ Auflagen Deutschland ⁴ Sonstiges

Identifizieren Sie sich selber eher als türkisch oder eher als deutsch?

¹ türkisch ² teils teils ³ deutsch ⁴ weder noch: _____

Verraten Sie mir Ihr Alter? _____ Jahre

Nennen Sie mir bitte Ihren Familienstand.

¹ ledig ² verheiratet ³ verwitwet ⁴ getrennt lebend ⁵ geschieden

Haben Sie Kinder?

⁰ Nein ¹ Ja **Wenn ja, wie viele Kinder haben Sie?** _____

Welchen Schulabschluss haben Sie persönlich und wo haben Sie ihn erlangt?

☐ Türkischen Schulabschluss: ⁰ keinen ¹ ilk okul ² orta okul ³ lise

☐ Deutschen Schulabschluss: ⁰ keinen ¹ Sonderschule ² Hauptschule

³ Realschule ⁴ FHS ⁵ Abitur ⁶ sonstiger Abschluss: _____

Welche Berufsausbildung/en haben Sie abgeschlossen?

_____ ¹ Studium_____

Sind Sie als Unternehmer in diesem Berufszweig tätig?

⁰ Nein ¹ Ja, zum Teil ² Ja

Haben Sie Ihr Unternehmen selber - alleine oder mit einem Partner gegründet?

² Ja, alleine ¹ Ja, mit Partner ⁰ Nein

Wenn mit Partner, gehört er zu Ihrer Familie?

⁰ Nein ¹ Ja, und zwar: _____

Wenn nein, wer hat es gegründet? ¹ Eltern ² Sonstige: _____

Sind Sie vor Ihrer Unternehmertätigkeit einmal arbeitslos gewesen?

⁰ Nein ¹ Ja, in der Türkei ² Ja, in Deutschland

Wenn ja, wie lange waren Sie insgesamt arbeitslos? In Deutschland: _____ Jahre
In der Türkei: _____ Jahre

II. Vertrauen zu öffentlichen Einrichtungen

Ich nenne Ihnen jetzt eine Reihe von öffentlichen Einrichtungen und Organisationen in Deutschland. Sagen Sie mir bitte bei jeder Einrichtung oder Organisation, wie groß das Vertrauen ist, das Sie ihr entgegenbringen.

Benutzen Sie dazu bitte eine Skala von 1-5.

1 bedeutet, dass Sie ihr gar kein Vertrauen entgegenbringen, 5 bedeutet, dass Sie ihr sehr großes Vertrauen entgegenbringen. Mit den Zahlen dazwischen können Sie ihre Meinung abstufen.

	1 gar nicht	2 eher nicht	3 mittel	4 eher groß	5 sehr groß
dem Gesundheitswesen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
dem Bundesverfassungsgericht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
dem Bundestag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
der Justiz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
dem Fernsehen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
dem Zeitungswesen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
den Hochschulen und Universitäten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
der Bundesregierung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
der Polizei	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
den politischen Parteien	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
den türkischen Unternehmensverbänden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
den deutschen Unternehmensverbänden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
der IHK	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
den Versicherungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
den deutschen Banken	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
den türkischen Banken	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
der Verwaltung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	1 keine	2 etwas	3 große
Den Beamten mein Anliegen verständlich zu machen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Formulare richtig auszufüllen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Die Schreiben der Behörde zu verstehen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Die notwendigen Unterlagen beizubringen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Glauben Sie, dass die Beamten in Deutschland im Allgemeinen unbeeinflussbar und unbestechlich sind?

¹ Ja ² Nein ³ Unentschieden

Wenn Sie hier Probleme mit Behörden haben, liegt das eher an den Gesetzen, die befolgt werden müssen oder eher an den Menschen in diesen Behörden?

¹ Menschen ² Gesetze

Was meinen Sie, brauchen wir zur Verstärkung der öffentlichen Verwaltung mehr Fachleute mit Migrationshintergrund oder brauchen wir die nicht?

¹ Ja ² Nein ³ Weiß nicht

III. Soziale Situation, Kontakte und Verbindungen

Haben Sie Kontakte zu ursprünglich deutschen Mitbürgern?

⁰ Nein

¹ In der eigenen Familie

² Am Arbeitsplatz

³ In der Nachbarschaft

⁴ Im Freundeskreis

Wie viele Geschwister haben Sie?

Anzahl der Geschwister: _____

Wie oft besuchen Sie Ihre Bekannten, Freunde oder Familienangehörigen.

	Im Haushalt	täglich	wöchent- lich	monatlich	seltener	nie
Vater	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mutter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
*Geschwister ☺	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
*Kinder ☺	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Schwiegereltern ☺	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
*Sonstige Verwandte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Deutsche/r Freund/in	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Türkische/r Freund/in	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstige Nationalität	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nachbarn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bekannte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**** Denken Sie bitte an diejenigen der folgenden Verwandten, mit denen Sie den meisten Kontakt haben?***

Wie oft haben Sie zu diesen Personen sonst Kontakt, etwa telefonisch oder per Brief, Fax oder E-mail?

	verstorben	täglich	wöchent- lich	monat- lich	seltener	nie
Vater		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mutter		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Geschwister ☺		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kinder ☺		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Schwiegereltern ☺		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstige Verwandte		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Deutsche/r Freund/in		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Turkische/r Freund/in		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nachbarn		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bekannte		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Wer von den oben genannten Personen lebt in der Türkei, wer in Deutschland oder in anderen Ländern außerhalb der Türkei?

	Türkei	Deutschland	Anderes EU- Land	Sonstiges Land
Vater	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mutter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Geschwister ☺	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kinder ☺	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Schwiegereltern ☺	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstige Verwandte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Freund/in/Bekannte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Wie häufig waren Sie in den letzten drei Jahren in der Türkei?

⁰ gar nicht ¹ 1x bis 3x ² 4x bis 6x ³ 7x bis 9x ⁴ 10x und häufiger

Aus welchem Grund besuchen Sie die Türkei? (Mehrfachantworten möglich)

¹ Familienbesuch ² Freunde ³ Tourismus ⁴ Business ⁵ Sonstiges

Wie oft haben Sie selber in den letzten drei Jahren Besuch aus der Türkei bekommen?

⁰ gar nicht ¹ 1x bis 3x ² 4x bis 6x ³ 7x bis 9x ⁴ 10x und häufiger

Es wird heute viel über die verschiedenen Bevölkerungsschichten gesprochen.

Welcher Schicht rechnen Sie sich selbst eher zu?

(Mehrfachantworten nur in Verbindung „Gastarbeiter“ möglich)

¹ Unterschicht ² Arbeiterschicht ³ Mittelschicht
⁴ Obere Mittelschicht ⁵ Oberschicht ⁹ Gastarbeiterschicht

Darf ich Sie bitte fragen, wie hoch Ihr eigenes monatliches Nettoeinkommen im letzten Jahr war?

¹ bis 1000 € ² bis 1500 € ³ bis 2500 € ⁴ bis 3500 € ⁵ > 3500 €

Wie oft haben Sie jemandem in den letzten 12 Monaten eine größere Geldsumme geliehen?

- ⁰ Gar nicht
¹ Einmal
² Wenigstens zwei- oder dreimal
³ Einmal im Monat
⁴ Einmal in der Woche
⁵ Mehr als einmal in der Woche

Angenommen, Sie müssten sich eine hohe Geldsumme leihen. An wen würden Sie sich in diesem Fall zuerst, an wen sonst noch wenden? (Mehrfachantworten nur bei X. Stelle möglich)

	1. Stelle	X. Stelle
Ehepartner	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mutter/Vater	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tochter/Sohn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Schwester/Bruder	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Andere Verwandte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Enger Freund/Freundin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nachbar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Staatliche oder soziale Einrichtungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Islamische Gemeinschaft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bank, Geldinstitut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Privater Geldverleiher	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jemand anderes: _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Inwieweit stimmen Sie folgenden Aussagen zu oder nicht zu?
Benutzen Sie bitte wieder die Skala von 1-5, um Ihre Meinung abzustufen.**

	1 gar nicht	2 eher nicht	3 mittel	4 eher ja	5 voll und ganz
Es gibt nur wenige Menschen, denen ich absolut vertrauen kann.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Landsleuten kann man in Deutschland immer noch am ehesten vertrauen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Man kann nur Menschen mit wahrhaft islamischem Glauben vertrauen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Der wahrhafte Islam harmonisiert mit demokratischen Grundwerten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Von deutschen Leuten wird man als Ausländer häufig diskriminiert.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
In der öffentlichen Verwaltung wird man als Ausländer häufig diskriminiert.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Als Bürger ist man gegenüber Ämtern und Behörden allgemein machtlos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Die meisten Beamten sind hilfsbereit und zuvorkommend.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Insbesondere bei Verwaltungsangelegenheiten verstehen Landsleute mich und meine Anliegen meistens besser.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

IV. Religion und Glaube

Zu welchem Glauben bekennen Sie sich?

- Islam Alevit Sunnit Kein Glaube ☹
 Christentum Sonstiger Glaube _____

Würden Sie von sich sagen, dass sie religiös oder eher nicht religiös sind?

- Gar nicht Eher nicht mittel Eher ja Sehr religiös

Fasten Sie? Nein unregelmäßig Ja

Wie oft beten Sie normalerweise?

- Mehrmals täglich Täglich Wöchentlich Seltener Gar nicht

V. Freizeitaktivitäten

Man kann verschiedenen Organisationen oder Gruppen angehören.

Im Folgenden nenne ich Ihnen einige. Bitte geben Sie an, ob und wie häufig Sie in den letzten 12 Monaten an Aktivitäten der Gruppe teilgenommen haben.

Türkische/r:	> 2x	1x – 2x	nie	nicht angehörig
Politische Partei oder Vereinigung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sport-, Hobby-, Freizeitclub	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Berufsverband	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Religiöse Gemeinschaft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nachbarschaftsverein/-gruppe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Andere Organisationen oder Gruppen: _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Deutsche/r:	> 2x	1x – 2x	nie	nicht angehörig
Politische Partei oder Vereinigung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sport-, Hobby-, Freizeitclub	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Berufsverband	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Religiöse Gemeinschaft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nachbarschaftsverein/-gruppe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Andere Organisationen oder Gruppen: _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Wie oft sind Sie in Ihrer Freizeit in Vereinen, Verbänden oder sozialen Diensten ehrenamtlich tätig?

- Täglich Wöchentlich Monatlich Seltener Nie

VI. Politisches Interesse, Einstellung und Partizipation

Wie stark interessieren Sie sich für Politik?

⁴ Sehr stark ³ Stark ² Mittel ¹ Wenig ⁰ Überhaupt nicht

Wenn Sie politisch in einer Sache, die Ihnen wichtig ist, Ihren Standpunkt zur Geltung bringen wollten: Welche der folgenden Möglichkeiten würden Sie dann nutzen? (Mehrfachantworten möglich)

¹ Sich an Wahlen beteiligen ² Mitarbeit in einer Bürgerinitiative
³ In einer Partei aktiv mitarbeiten ⁴ Beteiligung an Unterschriftensammlung
 Teilnahme an: ⁵ genehmigter Demonstration ⁶ nicht genehmigter Demonstration

Neigen Sie einer bestimmten deutschen Partei zu? ¹ Ja ⁰ Nein

Wenn ja, sagen Sie mir bitte auch noch, welche Partei das ist?

¹ CDU/CSU ² SPD ³ FDP ⁴ Bündnis90/ Die Grünen
⁵ PDS ⁶ Die Republikaner ⁷ Andere Partei, und zwar: _____

Wie zufrieden oder unzufrieden sind Sie – alles in allem – mit der Demokratie, so wie sie in Deutschland besteht?

³ Sehr zufrieden ² Eher zufrieden ¹ Eher unzufrieden ⁰ Sehr unzufrieden

Wenn die wirtschaftliche Situation sich in Deutschland weiter verschlechtern sollte, können Sie sich vorstellen mit Ihrem Unternehmen in ein anderes Land zu gehen?

³ Auf jeden Fall ² Eher ja ¹ Eher nein ⁰ Überhaupt nicht ⁹ Weiß nicht

Wenn ja, welches Land würde für Sie in Frage kommen? (Mehrfachantworten möglich)

¹ anderes EU-Land ² Türkei ³ Sonstige: _____

Sind Ihnen aktuelle Integrationsbemühungen deutscher Institutionen bekannt?

⁰ Nein ¹ Ja

Wenn ja, welche Integrationsprojekte für Unternehmer sind Ihnen bekannt und wie würden Sie diese beurteilen?

	1 gar nicht sinnvoll	2 eher nicht sinnvoll	3 mittel	4 eher sinnvoll	5 sehr sinnvoll
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Wie würden Sie speziell die Integrationsarbeit der IHK bewerten?

³ Sehr erfolgreich ² Eher erfolgreich ¹ Eher erfolglos ⁰ Sehr erfolglos

Ich danke Ihnen vielmals für Ihre Auskunftsbereitschaft!

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

I. Persönliche Daten																					
	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>						Frage
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	18-29	30-36	37-43	44-50	> 50	hier geb.	1-6	7-10	11-16	17-22	>22	
Interviewsprache	149			90			58			(16)	(43)	(52)	(25)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(39)	(33)	
Deutsch	37	24,8%		25	7,8%		12	3,4%		37,5	41,9	17,3	12,0	7,7	51,9	42,9	42,9	9,5	15,4	6,1	
Türkisch	112	75,2%		65	92,2%		46	96,6%		62,5	58,1	82,7	88,0	92,3	48,1	57,1	57,1	90,5	84,6	93,9	
Geschlecht	149			90			58			(16)	(43)	(52)	(25)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(39)	(33)	1.
weiblich	9	6,0%		7	7,8%		2	3,4%		31,3	7,0	1,9			74,1	92,9	100,0	100,0	97,4	100,0	
männlich	140	94,0%		83	92,2%		56	96,6%		68,8	93,0	98,1	100,0	100,0	25,9	7,1			2,6		
Alter	149			90			58								27,0	14,0	14,0	21,0	39,0	33,0	1.8
18 bis 29 Jahre	16	10,7%	10,7%	6	6,7%	6,7%	9	15,6%	15,6%						37,0		7,1		10,3	3,0	
30 bis 36 Jahre	43	28,9%	39,6%	28	31,1%	37,8%	15	25,9%	41,5%						51,9	42,9	42,9	14,3	23,1	12,1	
37 bis 44 Jahre	57	38,3%	77,9%	35	38,9%	76,7%	22	37,9%	79,4%						7,4	57,1	42,9	66,7	20,5	42,4	
45 bis 59 Jahre	30	20,1%	98,0%	20	22,2%	98,9%	10	17,2%	96,6%						3,7		7,1	9,5	33,3	24,2	
über 59 Jahre	3	2,0%	100,0%	1	1,1%	100,0%	2	3,4%	100,0%									9,5	12,8	18,2	
Migrationsalter	149			90			58			(16)	(42)	(52)	(25)	(13)							1.4
in Deutschland geboren ¹	24	16,1%	16,1%	15	16,6%	16,6%	9	15,5%	15,5%	62,5	33,3	3,8	4,0								
1 bis 6 Jahre	21	14,1%	30,2%	15	16,6%	33,2%	6	10,3%	25,8%		14,3	15,4									
7 bis 10 Jahre	12	8,1%	38,3%	7	7,8%	41,0%	5	8,6%	34,4%	6,3	14,3	11,5	4,0								
11 bis 16 Jahre	21	14,1%	52,3%	14	15,6%	56,6%	7	12,1%	46,5%			7,1	26,9	8,0	15,4						
17 bis 22 Jahre	40	26,8%	79,2%	24	26,7%	83,3%	15	25,9%	72,4%	25,0	21,4	15,4	52,0	38,5							
über 22 Jahre	31	20,8%	100,0%	15	16,7%	100,0%	16	27,6%	100,0%	6,3	9,5	26,9	32,0	46,2							
¹ es handelt sich dabei ausschließlich um die zweite Generation Einwanderer																					
Herkunft in der Türkei	147			88			58			(15)	(42)	(52)	(25)	(13)	(25)	(14)	(14)	(21)	(39)	(33)	1.2
Dorf	35	23,8%		20	22,7%		15	25,9%		13,3	16,7	30,8	28,0	23,1	20,0	21,4	21,4	28,6	25,6	24,2	
Kleinstadt	46	31,3%		26	29,5%		19	32,8%		46,7	31,0	32,7	20,0	30,8	36,0	28,6	28,6	23,8	33,3	33,3	
Großstadt	66	44,9%		42	47,7%		24	41,4%		40,0	52,4	36,5	52,0	46,2	44,0	50,0	50,0	47,6	41,0	42,4	
keine Angabe	N = 2																				
Gründe der Migration	126			75			50			(6)	(32)	(50)	(25)	(13)	(4)	(14)	(14)	(21)	(39)	(33)	1.5
Familiäre Gründe	69	54,8%		46	61,3%		23	46,0%		50,0	68,8	72,0	28,0	7,7	100,0	100,0	92,9	71,4	25,6	36,4	
Lohnarbeit	13	10,3%		6	8,0%		7	14,0%		16,7	3,1	10,0	8,0	30,8			7,1	19,0	7,7	15,2	
Unternehmensgründung	8	6,3%		4	5,3%		3	6,0%		16,7	12,5		8,0	7,7					10,3	12,1	
Studium	25	19,8%		13	17,3%		12	24,0%		16,7	6,3	16,0	36,0	38,5				4,8	48,7	15,2	
Sonstige Gründe	11	8,7%		6	8,0%		5	10,0%			9,4	2,0	20,0	15,4				4,8	7,7	21,2	
keine Angabe	N = 23																				

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

I. Persönliche Daten																					
	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>						Frage
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	18-29	30-36	37-43	44-50	> 50	hier geb.	1- 6	7-10	11-16	17-22	>22	
Deutsche Staatsangehörigkeit										(15)	(43)	(52)	(25)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(38)	(33)	
Nein										40,0	25,6	23,1	24,0	38,5	25,9	28,6	28,6	23,8	26,3	30,3	
Nein, aber beantragt										20,0	9,3	13,5	8,0	15,4	11,1		14,3	9,5	15,8	15,2	
Ja										40,0	65,1	63,5	68,0	46,2	63,0	71,4	57,1	66,7	57,9	54,5	
Deutsche Staatsangehörigkeit seit:	86			86						(6)	(24)	(34)	(17)	(6)	(16)	(10)	(9)	(14)	(22)	(15)	1.6
bis zu 5 Jahren	25	29,1%	29,1%	25	29,1%	29,1%				83,3	45,8	41,2	35,3	16,7	43,8	30,0	66,7	35,7	45,5	40,0	
bis zu 10 Jahren	38	44,2%	70,9%	38	44,2%	70,9%				16,7	37,5	52,9	41,2	66,7	31,3	50,0	33,3	64,3	36,4	53,3	
bis zu 15 Jahren	23	26,7%	26,7%	23	26,7%	26,7%					16,7	5,9	23,5	16,7	25,0	20,0			18,2	6,7	
keine Angabe	N = 4																				
Gründe für die türkische Staatsangehörigkeit	58						57			(6)	(13)	(13)	(5)	(5)	(7)	(4)	(4)	(5)	(10)	(12)	1.6
Nationalstolz	5	8,6%					5	8,6%		16,7	7,7	7,7		40,0	14,3	25,0			20,0	8,3	
Erbrecht Türkei	1	1,7%					1	1,7%				7,7				25,0					
Auflagen Deutschland	8	13,8%					8	0,0%		33,3	38,5	23,1	20,0		28,6			40,0	20,0	41,7	
Sonstige Gründe	25	43,1%					25	43,1%		50,0	46,2	69,2	80,0	60,0	57,1	50,0	100,0	60,0	60,0	50,0	
Nationale Identität	147			89			58			(16)	(43)	(57)	(29)	(3)	(27)	(14)	(14)	(21)	(38)	(33)	1.7
Türkisch	89	60,5%		45	50,6%		43	74,1%		81,3	53,5	61,5	50,0	69,2	44,4	71,4	64,3	47,6	65,8	66,7	
Teils teils	33	22,4%		25	28,1%		8	13,8%		18,8	25,6	19,2	25,0	23,1	33,3	28,6	21,4	19,0	18,4	18,2	
Deutsch	7	4,8%		6	6,7%		1	1,7%			7,0	5,8	4,2		11,1		7,1	9,5		3,0	
Kurdisch	6	4,1%		4	4,5%		2	3,4%			2,3	3,8	8,3	7,7				9,5	2,6	9,1	
Weltbürger	3	2,0%		3	3,4%		0	0,0%			7,0				3,7			4,8		3,0	
Sonstige	9	6,1%		6	6,7%		4	6,9%			4,7	9,6	12,5		7,4		7,1	9,5	13,2		
keine Angabe	N = 2																				
Familienstand	149			90			58			(16)	(43)	(52)	(25)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(39)	(33)	1.9
Ledig	27	18,1%		18	20,0%		8	13,8%		37,5	25,6	11,5	12,0	7,7	29,6	21,4	14,3	23,8	12,8	12,1	
Verheiratet	118	79,2%		71	78,9%		47	81,0%		56,3	69,8	88,5	84,0	92,3	66,7	78,6	85,7	76,2	79,5	87,9	
Geschieden	4	2,7%		1	1,1%		3	5,2%		6,3	4,7		4,0		3,7				7,7		
Kinderanzahl	149			90			58			(16)	(43)	(52)	(25)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(39)	(33)	1.10
Kein Kind	30	20,1%	20,1%	16	17,8%	17,8%	13	22,4%	22,4%	68,8	25,6	11,5	8,0		51,9	28,6	21,4	9,5	15,4	3,0	
1 Kind	20	13,4%	33,6%	15	16,7%	34,5%	5	8,6%	31,0%	18,8	18,6	7,7	16,0	7,7	22,2	7,1	21,4	4,8	10,3	15,2	
2 Kinder	49	32,9%	66,4%	31	34,4%	68,9%	18	31,0%	62,0%	6,25	30,2	40,4	40,0	30,8	11,11	57,1	21,4	38,1	30,8	42,4	
3 Kinder	33	22,1%	88,6%	20	22,2%	91,1%	13	22,4%	84,4%	6,3	23,3	26,9	16,0	30,8	11,1		35,7	23,8	28,2	27,3	
> 3 Kinder	17	11,4%	100,0%	8	8,9%	100,0%	9	15,6%	100,0%		2,3	13,5	20,0	30,8	3,7	7,1		23,8	15,4	12,1	

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

I. Persönliche Daten																						
	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>						Frage	
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	18-29	30-36	37-43	44-50	> 50	hier geb.	1- 6	7-10	11-16	17-22	>22		
Schulbesuch	149			90			58			(16)	(43)	(57)	(30)	(3)	(27)	(14)	(14)	(21)	(39)	(33)	I.11	
Türkei	31	20,8%		14	15,6%		17	29,3%		6,3	14,0	19,2	36,0	38,5			14,3	23,8	38,5	27,3		
Deutschland	39	26,2%		26	28,9%		12	20,7%		56,3	48,8	17,3			81,5	64,3	28,6	4,8	2,6	3,0		
Türkei und Deutschland	79	53,0%		50	55,6%		29	50,0%		37,5	37,2	63,5	64,0	61,5	18,5	35,7	57,1	71,4	59,0	69,7		
Bildungsabschluß nach Dauer²	149			90			58			(16)	(43)	(52)	(25)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(39)	(33)	I.11	
ohne Schulabschluß	1	0,7%	0,7%	1	1,1%	1,1%	0	0,0%	0,0%			1,9						4,8				
Ilk Okul (5Jahre)	7	4,7%	5,4%	3	3,3%	4,4%	4	6,9%	6,9%	6,3	2,3	5,8	8,0					9,5	7,7	6,1		
Orta Okul (8Jahre)	12	8,1%	13,4%	8	8,9%	13,3%	4	6,9%	13,8%		9,3	9,6	4,0	15,4			7,1	19,0	2,6	18,2		
Volks-/Hauptschule (8-10 Jahre)	25	16,8%	30,2%	17	18,9%	32,2%	8	13,8%	27,6%	12,5	23,3	21,2	8,0		29,6	21,4	28,6	42,9				
Realschule (10 Jahre)	8	5,4%	35,6%	4	4,4%	36,6%	4	6,9%	34,5%	18,8	4,7	3,8			7,4	7,1	21,4	4,8				
Lise (11 Jahre)	32	21,5%	57,0%	20	22,2%	58,8%	12	20,7%	55,2%	18,8	14,0	19,2	36,0	38,5	7,4		14,3	9,5	46,2	27,3		
FH/Abitur (12-13 Jahre)	21	14,1%	71,1%	14	15,6%	74,4%	6	10,3%	65,5%	43,8	18,6	11,5			40,7	35,7	14,3		2,6	6,1		
Universität (>14 Jahre)	43	28,9%	100,0%	23	25,6%	100,0%	20	34,5%	100,0%		27,9	26,9	44,0	46,2	14,8	35,7	14,3	9,5	41,0	42,4		
² Der jeweils höchste Abschluß wurde gezählt																						
Studienort	41			22			19			(0)	(12)	(13)	(10)	(6)	(4)	(5)	(2)	(2)	(14)	(14)	I.12	
Türkei	17	41,5%		7	31,8%		10	52,6%			25,0	46,2	50,0	50,0					50,0	28,6	85,7	
Deutschland	23	56,1%		15	68,2%		8	42,1%			75,0	46,2	50,0	50,0	100,0	100,0	100,0	50,0	71,4	7,1		
Sonstiges Land	1	2,4%		0	0,0%		1	5,3%				7,7									7,1	
keine Angabe	N = 2																					
Berufsausbildung	123			79			43			(15)	(38)	(43)	(18)	(9)	(27)	(14)	(11)	(18)	(28)	(24)	I.12	
Nein	66	53,7%		41	51,9%		24	55,8%		33,3	52,6	55,8	72,2	44,4	44,4	57,1	45,5	27,8	60,7	75,0		
Ja	57	46,3%		38	48,1%		19	44,2%		66,7	47,4	44,2	27,8	55,6	55,6	42,9	54,5	72,2	39,3	25,0		
keine Angabe	N = 26																					
Unternehmerisch in Beruf tätig	93			56			36			(12)	(26)	(32)	(15)	(8)	(17)	(10)	(7)	(14)	(26)	(19)	I.13	
Nein	48	51,6%		26	46,4%		21	58,3%		41,7	57,7	46,9	60,0	50,0	47,1	40,0	42,9	35,7	57,7	68,4		
zum Teil	11	11,8%		9	16,1%		2	5,6%		8,3	11,5	9,4	20,0	12,5	17,6	20,0	14,3	7,1	11,5	5,3		
Ja	34	36,6%		21	37,5%		13	36,1%		50,0	30,8	43,8	20,0	37,5	35,3	40,0	42,9	57,1	30,8	26,3		
keine Angabe	N = 12																					
Frühere Arbeitslosigkeit³	149			90			58			(16)	(43)	(52)	(25)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(39)	(33)	I.15	
Nein	124	83,2%		71	78,9%		52	89,7%		81,3	86,0	78,8	80,0	100,0	85,2	92,9	64,3	81,0	89,7	81,8		
Ja	25	16,8%		19	21,1%		6	10,3%		18,8	14,0	21,2	20,0		14,8	7,1	35,7	19,0	10,3	18,2		
³ Die Arbeitslosigkeit fand nur in Deutschland statt und dauerte weniger als ein Jahr																						

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

II. Vertrauen zu öffentlichen Einrichtungen

	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>					Frage		
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	18-29	30-36	37-43	44-50	> 50	hier geb.	1- 6	7-10	11-16	17-22		>22	
Vertrauen zu Institutionen in Deutschland:																						II.1
Bundestag	142			85			56			(14)	(42)	(51)	(22)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(33)	(32)		
gar nicht	19	13,4%	13,4%	10	11,8%	11,8%	9	16,1%	16,1%	7,1	16,7	19,6		7,7	7,4	35,7	21,4	9,5	9,1	12,5		
eher nicht	34	23,9%	37,3%	19	22,4%	34,1%	15	26,8%	42,9%	35,7	23,8	23,5	22,7	15,4	22,2	21,4	28,6	33,3	30,3	12,5		
mittelmäßig	49	34,5%	71,8%	29	34,1%	68,2%	19	33,9%	76,8%	35,7	38,1	31,4	45,5	15,4	37,0	35,7	42,9	23,8	30,3	37,5		
eher groß	34	23,9%	95,8%	23	27,1%	95,3%	11	19,6%	96,4%	21,4	14,3	25,5	31,8	38,5	29,6	7,1	7,1	28,6	27,3	28,1		
sehr groß	6	4,2%	100,0%	4	4,7%	100,0%	2	3,6%	100,0%		7,1			23,1	3,7			4,8	3,0	9,4		
Bundesregierung	143			88			55			(16)	(42)	(51)	(23)	(12)	(27)	(13)	(14)	(21)	(36)	(32)		
gar nicht	19	13,3%	13,3%	14	15,9%	15,9%	5	9,1%	9,1%	18,8	16,7	13,7	4,3	8,3	25,9	30,8	14,3	14,3	5,6	3,1		
eher nicht	31	21,7%	35,0%	18	20,5%	36,4%	12	21,8%	30,9%	18,8	21,4	25,5	17,4	16,7	3,7	7,7	35,7	14,3	38,9	21,9		
mittelmäßig	48	33,6%	68,5%	24	27,3%	63,7%	24	43,6%	74,5%	43,8	28,6	31,4	47,8	16,7	29,6	30,8	28,6	42,9	27,8	40,6		
eher groß	42	29,4%	97,9%	29	33,0%	96,6%	14	25,5%	100,0%	18,8	28,6	29,4	30,4	50,0	37,0	30,8	21,4	28,6	25,0	31,3		
sehr groß	3	2,1%	100,0%	3	3,4%	100,0%	0	0,0%			4,8			8,3	3,7				2,8	3,1		
Politische Parteien	140			85			55			(15)	(41)	(49)	(23)	(13)	(27)	(13)	(14)	(19)	(37)	(30)		
gar nicht	35	25,0%	25,0%	20	23,5%	23,5%	15	27,3%	27,3%	20,0	26,8	32,7	17,4	7,7	18,5	30,8	42,9	31,6	29,7	10,0		
eher nicht	43	30,7%	55,7%	23	27,1%	50,6%	20	36,4%	63,6%	26,7	29,3	34,7	30,4	23,1	22,2	23,1	28,6	42,1	24,3	43,3		
mittelmäßig	50	35,7%	91,4%	33	38,8%	89,4%	16	29,1%	92,7%	53,3	39,0	22,4	47,8	30,8	55,6	23,1	21,4	21,1	35,1	36,7		
eher groß	9	6,4%	97,9%	8	9,4%	98,8%	2	3,6%	96,4%		4,9	8,2	4,3	23,1	3,7	15,4	7,1	5,3	10,8	3,3		
sehr groß	3	2,1%	100,0%	1	1,2%	100,0%	2	3,6%	100,0%			2,0		15,4		7,7				6,7		
Bundesverfassungsgericht	137			81			55			(14)	(37)	(50)	(23)	(13)	(21)	(14)	(13)	(21)	(37)	(30)		
gar nicht	6	4,4%	4,4%	3	3,7%	3,7%	3	5,5%	5,5%	21,4	2,7	4,0			14,3	7,1			2,7	3,3		
eher nicht	10	7,3%	11,7%	4	4,9%	8,6%	6	10,9%	16,4%		10,8	10,0		7,7		21,4		14,3	8,1	3,3		
mittelmäßig	39	28,5%	40,1%	23	28,4%	37,0%	16	29,1%	45,5%	35,7	35,1	30,0	17,4	15,4	33,3	35,7	38,5	23,8	29,7	16,7		
eher groß	62	45,3%	85,4%	41	50,6%	87,7%	20	36,4%	81,8%	42,9	35,1	46,0	65,2	38,5	38,1	28,6	46,2	47,6	45,9	56,7		
sehr groß	20	14,6%	100,0%	10	12,3%	100,0%	10	18,2%	100,0%		16,2	10,0	17,4	38,5	14,3	7,1	15,4	14,3	13,5	20,0		
Justiz	147			89			57			(16)	(42)	(52)	(24)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(38)	(32)		
gar nicht	3	2,0%	2,0%	2	2,2%	2,2%	1	1,8%	1,8%		2,4	3,8			3,7	7,1			2,6			
eher nicht	18	12,2%	14,3%	8	9,0%	11,2%	10	17,5%	19,3%	12,5	19,0	13,5	4,2		18,5	14,3	28,6	9,5	5,3	9,4		
mittelmäßig	47	32,0%	46,3%	26	29,2%	40,4%	21	36,8%	56,1%	43,8	33,3	28,8	33,3	23,1	33,3	28,6	21,4	23,8	36,8	34,4		
eher groß	58	39,5%	85,7%	37	41,6%	82,0%	20	35,1%	91,2%	43,8	28,6	44,2	41,7	46,2	33,3	50,0	35,7	38,1	42,1	40,6		
sehr groß	21	14,3%	100,0%	16	18,0%	100,0%	5	8,8%	100,0%		16,7	9,6	20,8	30,8	11,1		14,3	28,6	13,2	15,6		

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

II. Vertrauen zu öffentlichen Einrichtungen																					
	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>					Frage	
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	18-29	30-36	37-43	44-50	> 50	hier geb.	1- 6	7-10	11-16	17-22		>22
Polizei	146			88			58			(15)	(43)	(52)	(24)	(13)	(26)	(14)	(14)	(21)	(38)	(33)	II.1
gar nicht	11	7,5%	7,5%	6	6,8%	6,8%	5	8,6%	8,6%		11,6	9,6		7,7	11,5	14,3		19,0	5,3		
eher nicht	23	15,8%	23,3%	14	15,9%	22,7%	9	15,5%	24,1%	26,7	16,3	17,3	4,2	15,4	11,5	14,3	28,6	4,8	15,8	21,2	
mittelmäßig	45	30,8%	54,1%	28	31,8%	54,5%	17	29,3%	53,4%	6,7	39,5	32,7	37,5	7,7	30,8	42,9	28,6	19,0	36,8	24,2	
eher groß	60	41,1%	95,2%	35	39,8%	94,3%	25	43,1%	96,5%	66,7	27,9	38,5	50,0	53,8	46,2	28,6	35,7	47,6	39,5	45,5	
sehr groß	7	4,8%	100,0%	5	5,7%	100,0%	2	3,4%	100,0%		4,7	1,9	8,3	15,4			7,1	9,5	2,6	9,1	
FH/Universitäten	138			85			53			(15)	(42)	(49)	(21)	(12)	(27)	(13)	(14)	(19)	(33)	(32)	
gar nicht	6	4,3%	4,3%	4	4,7%	4,7%	2	3,8%	3,8%		9,5	2,0		8,3	7,4	7,7	7,1			6,3	
eher nicht	5	3,6%	8,0%	2	2,4%	7,1%	3	5,7%	9,4%	13,3	4,8	2,0			3,7	7,7			3,0	6,3	
mittelmäßig	34	24,6%	32,6%	21	24,7%	31,8%	13	24,5%	33,9%	13,3	28,6	26,5	23,8	16,7	7,4	15,4	50,0	31,6	36,4	12,5	
eher groß	81	58,7%	91,3%	50	58,8%	90,6%	31	58,5%	92,4%	66,7	50,0	63,3	66,7	50,0	66,7	69,2	42,9	68,4	51,5	59,4	
sehr groß	12	8,7%	100,0%	8	9,4%	100,0%	4	7,5%	100,0%	6,7	7,1	6,1	9,5	25,0	14,8				9,1	15,6	
Fernsehen	146			88			57			(14)	(43)	(52)	(24)	(13)	(26)	(14)	(14)	(21)	(37)	(33)	
gar nicht	26	17,8%	17,8%	15	17,0%	17,0%	11	19,3%	19,3%	21,4	20,9	19,2	16,7		23,1	21,4	42,9	14,3	13,5	9,1	
eher nicht	45	30,8%	48,6%	27	30,7%	47,7%	18	31,6%	50,9%	14,3	23,3	34,6	45,8	30,8	11,5	28,6	21,4	42,9	35,1	36,4	
mittelmäßig	52	35,6%	84,2%	34	38,6%	86,3%	18	31,6%	82,5%	28,6	46,5	34,6	25,0	30,8	42,3	28,6	28,6	42,9	35,1	33,3	
eher groß	18	12,3%	96,6%	8	9,1%	95,4%	9	15,8%	98,3%	35,7	7,0	5,8	12,5	30,8	19,2	7,1	7,1		16,2	15,2	
sehr groß	5	3,4%	100,0%	4	4,5%	100,0%	1	1,8%	100,0%		2,3	5,8		7,7	3,8	14,3				6,1	
Zeitungswesen	147			89			57			(15)	(43)	(52)	(24)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(37)	(33)	
gar nicht	24	16,3%	16,3%	15	16,9%	16,9%	9	15,8%	15,8%	20,0	18,6	17,3	12,5	7,7	18,5	14,3	35,7	14,3	13,5	9,1	
eher nicht	38	25,9%	42,2%	22	24,7%	41,6%	16	28,1%	43,9%	20,0	18,6	32,7	33,3	15,4	7,4	21,4	21,4	42,9	27,0	33,3	
mittelmäßig	64	43,5%	85,7%	38	42,7%	84,3%	25	43,9%	87,8%	13,3	55,8	38,5	41,7	61,5	40,7	57,1	35,7	42,9	45,9	42,4	
eher groß	16	10,9%	96,6%	10	11,2%	95,5%	6	10,5%	98,3%	40,0	4,7	7,7	12,5	7,7	25,9		7,1		13,5	9,1	
sehr groß	5	3,4%	100,0%	4	4,5%	100,0%	1	1,8%	100,0%	6,7	2,3	3,8		7,7	7,4	7,1				6,1	
Türkische Untern.verbände	124			69			55			(15)	(37)	(44)	(18)	(11)	(24)	(11)	(11)	(16)	(33)	(29)	
gar nicht	14	11,3%	11,3%	10	14,5%	14,5%	4	7,3%	7,3%		8,1	20,5		18,2	8,3	27,3	9,1	12,5	3,0	17,2	
eher nicht	27	21,8%	33,1%	13	18,8%	33,3%	14	25,5%	32,7%	13,3	27,0	25,0	16,7	9,1	16,7	18,2	45,5	25,0	18,2	20,7	
mittelmäßig	54	43,5%	76,6%	31	44,9%	78,2%	23	41,8%	74,5%	66,7	35,1	38,6	61,1	36,4	54,2	18,2	27,3	50,0	57,6	34,5	
eher groß	28	22,6%	99,2%	14	20,3%	98,5%	14	25,5%	100,0%	20,0	27,0	15,9	22,2	36,4	20,8	36,4	18,2	12,5	21,2	27,6	
sehr groß	1	0,8%	100,0%	1	1,4%	100,0%	0	0,0%			2,7										

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

II. Vertrauen zu öffentlichen Einrichtungen

	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>					Frage	
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	18-29	30-36	37-43	44-50	> 50	hier geb.	1-6	7-10	11-16	17-22		>22
Deutsche Untern.verbände	134			79			55			(16)	(40)	(47)	(19)	(13)	(26)	(11)	(12)	(20)	(36)	(29)	II.1
gar nicht	10	7,5%	7,5%	6	7,6%	7,6%	4	7,3%	7,3%		10,0	10,6		7,7	11,5	18,2	16,7	5,0	2,8	3,4	
eher nicht	25	18,7%	26,1%	15	19,0%	26,6%	10	18,2%	25,5%	6,3	17,5	27,7	10,5	15,4	15,4	9,1	41,7	20,0	22,2	10,3	
mittelmäßig	47	35,1%	61,2%	30	38,0%	64,6%	16	29,1%	54,6%	31,3	40,0	31,9	42,1	23,1	23,1	36,4	25,0	35,0	41,7	41,4	
eher groß	48	35,8%	97,0%	27	34,2%	98,8%	22	40,0%	94,6%	62,5	27,5	27,7	47,4	46,2	50,0	36,4	16,7	35,0	27,8	41,4	
sehr groß	4	3,0%	100,0%	1	1,3%	100,0%	3	5,5%	100,0%		5,0	2,1		7,7				5,0	5,6	3,4	
IHK	143			88			55			(14)	(43)	(50)	(24)	(12)	(26)	(13)	(14)	(20)	(37)	(32)	
gar nicht	6	4,2%	4,2%	4	4,5%	4,5%	2	3,6%	3,6%		4,7	4,0	4,2	8,3	7,7	7,7	7,1		2,7	3,1	
eher nicht	18	12,6%	16,8%	11	12,5%	17,0%	7	12,7%	16,4%		14,0	20,0	8,3		3,8	7,7	14,3	20,0	18,9	9,4	
mittelmäßig	42	29,4%	46,2%	30	34,1%	51,1%	12	21,8%	38,2%	7,1	30,2	30,0	37,5	25,0	23,1	38,5	21,4	40,0	24,3	28,1	
eher groß	64	44,8%	90,9%	34	38,6%	89,8%	30	54,5%	92,7%	78,6	39,5	42,0	41,7	50,0	53,8	46,2	42,9	40,0	45,9	43,8	
sehr groß	13	9,1%	100,0%	9	10,2%	100,0%	4	7,3%	100,0%	14,3	11,6	4,0	8,3	16,7	11,5		14,3		8,1	15,6	
Verwaltung	145			87			58			(16)	(43)	(51)	(23)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(36)	(33)	
gar nicht	5	3,4%	3,4%	2	2,3%	2,3%	3	5,2%	5,2%		2,3	5,9		7,7		7,1			2,8	9,1	
eher nicht	22	15,2%	18,6%	17	19,5%	21,8%	5	8,6%	13,8%	6,3	25,6	13,7	4,3	15,4	11,1	14,3	35,7	33,3	2,8	9,1	
mittelmäßig	54	37,2%	55,9%	31	35,6%	57,4%	22	37,9%	51,7%	50,0	37,2	39,2	43,5		37,0	57,1	21,4	38,1	47,2	24,2	
eher groß	55	37,9%	93,8%	32	36,8%	94,2%	24	41,4%	93,1%	25,0	27,9	37,3	52,2	69,2	40,7	21,4	35,7	28,6	41,7	48,5	
sehr groß	9	6,2%	100,0%	5	5,7%	100,0%	4	6,9%	100,0%	18,8	7,0	3,9		7,7	11,1		7,1		5,6	9,1	
Gesundheitswesen	148			89			58			(16)	(43)	(52)	(24)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(38)	(33)	
gar nicht	8	5,4%	5,4%	7	7,9%	7,9%	1	1,7%	1,7%	12,5	9,3	3,8			7,4	21,4	7,1		2,6	3,0	
eher nicht	14	9,5%	14,9%	6	6,7%	14,6%	8	13,8%	15,5%	12,5	9,3	13,5	4,2		18,5	7,1	7,1	9,5	2,6	12,1	
mittelmäßig	51	34,5%	49,3%	28	31,5%	46,1%	23	39,7%	55,2%	37,5	34,9	34,6	20,8	53,8	44,4	28,6	14,3	33,3	44,7	27,3	
eher groß	59	39,9%	89,2%	41	46,1%	92,2%	17	29,3%	84,5%	31,3	37,2	40,4	54,2	30,8	25,9	35,7	42,9	42,9	39,5	48,5	
sehr groß	16	10,8%	100,0%	7	7,9%	100,0%	9	15,5%	100,0%	6,3	9,3	7,7	20,8	15,4	3,7	7,1	28,6	14,3	10,5	9,1	
Versicherungen	147			89			58			(16)	(43)	(52)	(24)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(38)	(33)	
gar nicht	41	27,9%	27,9%	27	30,3%	30,3%	14	24,1%	24,1%	18,8	34,9	26,9	29,2	15,4	25,9	21,4	28,6	9,5	36,8	33,3	
eher nicht	38	25,9%	53,7%	24	27,0%	57,3%	14	24,1%	48,3%	25,0	32,6	23,1	20,8	23,1	25,9	28,6	42,9	23,8	26,3	18,2	
mittelmäßig	31	21,1%	74,8%	19	21,3%	78,6%	13	22,4%	70,7%	18,8	16,3	21,2	37,5	15,4	29,6	21,4	21,4	28,6	13,2	21,2	
eher groß	34	23,1%	98,0%	17	19,1%	97,7%	16	27,6%	98,3%	25,0	16,3	28,8	12,5	38,5	11,1	28,6	7,1	38,1	23,7	24,2	
sehr groß	3	2,0%	100,0%	2	2,2%	100,0%	1	1,7%	100,0%	12,5				7,7	7,4					3,0	

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

II. Vertrauen zu öffentlichen Einrichtungen																					
	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>					Frage	
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	18-29	30-36	37-43	44-50	> 50	hier geb.	1- 6	7-10	11-16	17-22		>22
Deutsche Banken	145			88			57			(16)	(43)	(52)	(23)	(12)	(27)	(14)	(14)	(21)	(37)	(32)	II.1
gar nicht	23	15,9%	15,9%	18	20,5%	20,5%	5	8,8%	8,8%		16,3	23,1	13,0	8,3	3,7	14,3	35,7	14,3	16,2	18,8	
eher nicht	34	23,4%	39,3%	22	25,0%	45,5%	13	22,8%	31,6%	37,5	25,6	17,3	34,8	8,3	37,0	14,3	14,3	14,3	29,7	21,9	
mittelmäßig	39	26,9%	66,2%	22	25,0%	70,5%	17	29,8%	61,4%	18,8	23,3	30,8	30,4	25,0	22,2	28,6	21,4	47,6	27,0	15,6	
eher groß	40	27,6%	93,8%	21	23,9%	94,3%	18	31,6%	93,0%	31,3	27,9	25,0	21,7	41,7	29,6	42,9	14,3	19,0	24,3	34,4	
sehr groß	9	6,2%	100,0%	5	5,7%	100,0%	4	7,0%	100,0%	12,5	7,0	3,8		16,7	7,4		14,3	4,8	2,7	9,4	
Türkische Banken	122			71			50			(13)	(38)	(42)	(18)	(11)	(23)	(11)	(12)	(17)	(32)	(26)	
gar nicht	21	17,2%	17,2%	13	18,3%	18,3%	8	16,0%	16,0%	15,4	21,1	16,7	16,7	9,1	13,0	18,2	50,0	11,8	12,5	15,4	
eher nicht	30	24,6%	41,8%	17	23,9%	42,3%	13	26,0%	42,0%	15,4	28,9	23,8	33,3	9,1	30,4	9,1		17,6	43,8	15,4	
mittelmäßig	34	27,9%	69,7%	21	29,6%	71,9%	13	26,0%	68,0%	30,8	26,3	33,3	27,8	9,1	30,4	45,5	16,7	47,1	18,8	23,1	
eher groß	32	26,2%	95,9%	17	23,9%	95,8%	14	28,0%	96,0%	30,8	18,4	26,2	22,2	54,5	17,4	27,3	25,0	23,5	25,0	38,5	
sehr groß	5	4,1%	100,0%	3	4,2%	100,0%	2	4,0%	100,0%	7,7	5,3			18,2	8,7		8,3			7,7	
Vertrauen zu Institutionen in der Türkei:																					II.2
Politik	138			82			56			(14)	(41)	(48)	(23)	(13)	(24)	(12)	(13)	(19)	(38)	(32)	
gar nicht	35	25,4%	25,4%	21	25,6%	25,6%	14	25,0%	25,0%	14,3	26,8	27,1	26,1	23,1	16,7	16,7	30,8	31,6	34,2	18,8	
eher nicht	32	23,2%	48,6%	23	28,0%	53,7%	10	17,9%	42,9%	35,7	19,5	20,8	21,7	38,5	29,2	33,3		26,3	21,1	28,1	
mittelmäßig	45	32,6%	81,2%	30	36,6%	90,3%	15	26,8%	69,7%	14,3	34,1	35,4	34,8	30,8	33,3	33,3	38,5	26,3	28,9	34,4	
eher groß	22	15,9%	97,1%	6	7,3%	97,6%	15	26,8%	96,4%	35,7	12,2	14,6	17,4	7,7	16,7	8,3	23,1	15,8	13,2	18,8	
sehr groß	4	2,9%	100,0%	2	2,4%	100,0%	2	3,6%	100,0%		7,3	2,1			4,2	8,3	7,7		2,6		
Justiz	138			82			56			(14)	(41)	(48)	(23)	(13)	(24)	(12)	(13)	(19)	(38)	(32)	
gar nicht	44	31,9%	31,9%	28	34,1%	34,1%	17	30,4%	30,4%	21,4	41,5	31,3	34,8	15,4	25,0	25,0	46,2	36,8	44,7	18,8	
eher nicht	38	27,5%	59,4%	24	29,3%	63,4%	14	25,0%	55,4%	42,9	29,3	22,9	21,7	30,8	37,5	50,0	7,7	5,3	21,1	40,6	
mittelmäßig	36	26,1%	85,5%	24	29,3%	92,7%	12	21,4%	76,8%	14,3	22,0	33,3	21,7	30,8	25,0	16,7	23,1	31,6	23,7	28,1	
eher groß	20	14,5%	100,0%	6	7,3%	100,0%	13	23,2%	100,0%	21,4	7,3	12,5	21,7	23,1	12,5	8,3	23,1	26,3	10,5	12,5	
sehr groß		0,0%																			
Bildung	137			81			56			(14)	(41)	(48)	(22)	(13)	(24)	(12)	(13)	(19)	(37)	(32)	
gar nicht	22	16,1%	16,1%	14	17,3%	17,3%	9	16,1%	16,1%		24,4	18,8	9,1	15,4	16,7	16,7	15,4	21,1	16,2	15,6	
eher nicht	31	22,6%	38,7%	19	23,5%	40,7%	12	21,4%	37,5%	14,3	22,0	22,9	22,7	30,8	25,0	16,7	30,8	26,3	18,9	21,9	
mittelmäßig	49	35,8%	74,5%	30	37,0%	77,7%	19	33,9%	71,4%	28,6	29,3	37,5	45,5	38,5	20,8	41,7	15,4	26,3	43,2	46,9	
eher groß	32	23,4%	97,8%	15	18,5%	96,3%	16	28,6%	100,0%	57,1	22,0	18,8	22,7	7,7	33,3	25,0	38,5	26,3	21,6	9,4	
sehr groß	3	2,2%	100,0%	3	3,7%	100,0%	0	0,0%			2,4	2,1		7,7	4,2					6,3	

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

II. Vertrauen zu öffentlichen Einrichtungen																					
	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>					Frage	
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	18-29	30-36	37-43	44-50	> 50	hier geb.	1- 6	7-10	11-16	17-22		>22
Presse	137			81			56			(14)	(41)	(48)	(22)	(13)	(24)	(12)	(13)	(19)	(37)	(32)	II.2
gar nicht	73	53,3%	53,3%	40	49,4%	49,4%	33	58,9%	58,9%	64,3	46,3	62,5	54,5	23,1	37,5	41,7	69,2	52,6	56,8	59,4	
eher nicht	39	28,5%	81,8%	23	28,4%	77,8%	16	28,6%	87,5%	28,6	36,6	22,9	18,2	46,2	45,8	58,3	15,4	31,6	21,6	18,8	
mittelmäßig	21	15,3%	97,1%	16	19,8%	97,6%	5	8,9%	96,4%	7,1	14,6	10,4	27,3	23,1	12,5		15,4	15,8	18,9	15,6	
eher groß	4	2,9%	100,0%	2	2,5%	100,0%	2	3,6%	100,0%		2,4	4,2		7,7	4,2				2,7	6,3	
sehr groß		0,0%	100,0%																		
Unternehmensverbände	115			66			49			(11)	(33)	(38)	(21)	(13)	(18)	(8)	(11)	(14)	(35)	(29)	
gar nicht	21	18,3%	18,3%	11	16,7%	16,7%	10	20,4%	20,4%	27,3	24,2	18,4	4,8	15,4	16,7	12,5	27,3	14,3	22,9	13,8	
eher nicht	30	26,1%	44,3%	20	30,3%	47,0%	9	18,4%	38,8%	18,2	21,2	36,8	19,0	23,1	27,8	25,0	45,5	50,0	14,3	20,7	
mittelmäßig	46	40,0%	84,3%	25	37,9%	84,9%	22	44,9%	83,7%	45,5	45,5	28,9	57,1	30,8	50,0	37,5	9,1	28,6	57,1	31,0	
eher groß	16	13,9%	98,3%	8	12,1%	97,0%	8	16,3%	100,0%	9,1	6,1	15,8	19,0	23,1	5,6	12,5	18,2	7,1	5,7	31,0	
sehr groß	2	1,7%	100,0%	2	3,0%	100,0%	0	0,0%			3,0			7,7		12,5				3,4	
Ticaret Odasi (IHK)	105			59			45			(9)	(30)	(37)	(19)	(10)	(14)	(8)	(12)	(12)	(31)	(27)	
gar nicht	15	14,3%	14,3%	9	15,3%	15,3%	6	13,3%	13,3%		16,7	18,9	5,3	20,0	7,1	12,5	25,0	25,0	16,1	7,4	
eher nicht	22	21,0%	35,2%	12	20,3%	35,6%	10	22,2%	35,6%	22,2	33,3	18,9	10,5	10,0	21,4	37,5	25,0	25,0	12,9	22,2	
mittelmäßig	51	48,6%	83,8%	29	49,2%	84,8%	22	48,9%	84,5%	55,6	43,3	54,1	57,9	20,0	50,0	50,0	33,3	50,0	54,8	44,4	
eher groß	16	15,2%	99,0%	8	13,6%	98,4%	7	15,6%	100,0%	22,2	6,7	8,1	26,3	40,0	21,4		16,7		16,1	22,2	
sehr groß	1	1,0%	100,0%	1	1,7%	100,0%	0	0,0%						10,0						3,7	
Beschreibung der IHK als:	147			89			57			(16)	(42)	(52)	(24)	(13)	(26)	(14)	(14)	(21)	(38)	(33)	II.3
Behörde	27	18,4%		10	11,2%		17	29,8%		25,0	26,2	15,4	16,7		19,2	21,4	21,4	14,3	18,4	15,2	
Verwaltung	20	13,6%		13	14,6%		7	12,3%		18,8	11,9	13,5	12,5	15,4	19,2	21,4		19,0	10,5	12,1	
Verband	14	9,5%		10	11,2%		4	7,0%		6,3	9,5	7,7	16,7	7,7	7,7	7,1	14,3	4,8	10,5	12,1	
Dienstleister	86	58,5%		56	62,9%		29	50,9%		50,0	52,4	63,5	54,2	76,9	53,8	50,0	64,3	61,9	60,5	60,6	
keine Angabe			N = 2																		
Gerechte Behandlung Türkischstämmiger:																					
in Behörden	149			90			58			(16)	(43)	(52)	(25)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(39)	(33)	II.4
Ja	51	34,2%		34	37,8%		17	29,3%		25,0	34,9	28,8	44,0	46,2	44,4	28,6	50,0	23,8	28,2	36,4	
Nein	53	35,6%		27	30,0%		25	43,1%		56,3	37,2	36,5	28,0	15,4	22,2	35,7	21,4	47,6	38,5	39,4	
kommt darauf an	45	30,2%		27	32,2%		16	27,6%		18,8	27,9	34,6	28,0	38,5	33,3	35,7	28,6	28,6	33,3	24,2	
bei der Polizei	149			90			58			(16)	(43)	(52)	(25)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(39)	(33)	II.5
Ja	43	28,9%		31	34,4%		12	20,7%		25,0	30,2	28,8	24,0	38,5	37,0	28,6	35,7	28,6	17,9	30,3	
Nein	60	40,3%		32	35,6%		27	46,6%		56,3	41,9	40,4	28,0	38,5	37,0	28,6	14,3	42,9	51,3	45,5	
kommt auf die Person dort an	46	30,9%		27	30,0%		19	32,8%		18,8	27,9	30,8	48,0	23,1	25,9	42,9	50,0	28,6	30,8	24,2	

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

II. Vertrauen zu öffentlichen Einrichtungen																				
	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>					Frage
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	18-29	30-36	37-43	44-50	> 50	hier geb.	1- 6	7-10	11-16	17-22	
Informationsbeschaffung zur Regelung von Angelegenheiten bei Ämtern und Behörden																				
Ich frage Familienmitglieder oder Bekannte																				
	86			55						(16)	(39)	(50)	(24)	(13)	(26)	(13)	(12)	(20)	(39)	(31)
nie	54	38,0%	38,0%	35	40,7%	40,7%	19	34,5%	34,5%	6,3	38,5	52,0	25,0	46,2	42,3	61,5	33,3	35,0	30,8	35,5
manchmal	61	43,0%	81,0%	36	41,9%	82,6%	25	45,5%	80,0%	68,8	35,9	38,0	50,0	38,5	42,3	23,1	50,0	50,0	48,7	38,7
fast immer	27	19,0%	100,0%	15	17,4%	100,0%	11	20,0%	100,0%	25,0	25,6	10,0	25,0	15,4	15,4	15,4	16,7	15,0	20,5	25,8
	142																			
Ich rufe bei dem Amt oder der Behörde an																				
	84			57						(16)	(39)	(49)	(25)	(13)	(26)	(12)	(12)	(20)	(38)	(33)
nie	15	10,6%	10,6%	7	8,3%	8,3%	8	14,0%	14,0%	12,5	10,3	12,2	4,0	15,4	7,7	16,7	16,7	10,0	10,5	9,1
manchmal	22	15,5%	26,1%	15	17,9%	26,2%	7	12,3%	26,3%	25,0	17,9	8,2	16,0	23,1	11,5	25,0		20,0	18,4	15,2
fast immer	105	73,9%	100,0%	62	73,8%	100,0%	42	73,7%	100,0%	62,5	71,8	79,6	80,0	61,5	80,8	58,3	83,3	70,0	71,1	75,8
	142																			
Ich gehe persönlich zum Amt oder der Behörde																				
	90			57						(16)	(42)	(52)	(25)	(13)	(26)	(14)	(14)	(21)	(39)	(33)
nie	17	11,5%	11,5%	12	13,3%	13,3%	5	8,8%	8,8%	12,5	16,7	7,7	8,0	15,4	7,7	21,4	14,3	9,5	12,8	9,1
manchmal	24	16,2%	27,7%	17	18,9%	32,2%	7	12,3%	21,1%	25,0	19,0	13,5	12,0	15,4	23,1	28,6	7,1	19,0	15,4	9,1
fast immer	107	72,3%	100,0%	61	67,8%	100,0%	45	78,9%	100,0%	62,5	64,3	78,8	80,0	69,2	69,2	50,0	78,6	71,4	71,8	81,8
	148																			
Ich frage schriftlich beim Amt oder der Behörde nach																				
	86			53						(15)	(39)	(48)	(25)	(13)	(25)	(13)	(10)	(20)	(39)	(32)
nie	96	68,6%	68,6%	52	60,5%	60,5%	43	81,1%	81,1%	80,0	76,9	66,7	44,0	84,6	80,0	38,5	100,0	70,0	74,4	53,1
manchmal	35	25,0%	93,6%	28	32,6%	93,1%	7	13,2%	94,3%	20,0	23,1	27,1	36,0	7,7	20,0	61,5		25,0	12,8	37,5
fast immer	9	6,4%	100,0%	6	7,0%	100,0%	3	5,7%	100,0%			6,3	20,0	7,7				5,0	12,8	9,4
	140																			
Ich schaue in amtlichen Informationsschriften																				
	87			57						(16)	(41)	(50)	(25)	(13)	(26)	(14)	(11)	(21)	(39)	(33)
nie	59	40,7%	40,7%	32	36,8%	36,8%	26	45,6%	45,6%	37,5	48,8	40,0	36,0	30,8	46,2	35,7	45,5	23,8	43,6	42,4
manchmal	75	51,7%	92,4%	47	54,0%	90,8%	28	49,1%	94,7%	56,3	46,3	54,0	48,0	61,5	50,0	50,0	54,5	71,4	46,2	48,5
fast immer	11	7,6%	100,0%	8	9,2%	100,0%	3	5,3%	100,0%	6,3	4,9	6,0	16,0	7,7	3,8	14,3		4,8	10,3	9,1
	145																			
Ich erkundige mich im Internet																				
	88			58						(16)	(41)	(50)	(25)	(13)	(26)	(14)	(13)	(21)	(39)	(33)
nie	47	32,0%	32,0%	27	30,7%	30,7%	19	32,8%	32,8%	37,5	34,1	30,8	28,0	30,8	42,3	21,4	15,4	14,3	41,0	33,3
manchmal	70	47,6%	79,6%	42	47,7%	78,4%	28	48,3%	81,0%	50,0	41,5	50,0	48,0	53,8	42,3	28,6	53,8	66,7	43,6	51,5
fast immer	30	20,4%	100,0%	19	21,6%	100,0%	11	19,0%	100,0%	12,5	24,4	19,2	24,0	15,4	15,4	50,0	30,8	19,0	15,4	15,2
	147																			

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

II. Vertrauen zu öffentlichen Einrichtungen																				
	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>					Frage
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	18-29	30-36	37-43	44-50	> 50	hier geb.	1- 6	7-10	11-16	17-22	
Schwierigkeiten bei der Regelung von Angelegenheiten bei Ämtern und Behörden																				
Sich Zeit für einen Behördengang zu nehmen																				
keine	48	32,4%	32,4%	30	33,7%	33,7%	18	31,0%	31,0%	18,8	28,6	38,5	20,0	61,5	29,6	50,0	7,7	38,1	35,9	30,3
etwas	46	31,1%	63,5%	28	31,5%	65,2%	17	29,3%	60,3%	31,3	33,3	32,7	28,0	23,1	25,9	35,7	38,5	38,1	25,6	33,3
große	54	36,5%	100,0%	31	34,8%	100,0%	23	39,7%	100,0%	50,0	38,1	28,8	52,0	15,4	44,4	14,3	53,8	23,8	38,5	36,4
	148																			
Zu der Behörde zu gelangen																				
keine	98	66,7%	66,7%	56	62,9%	62,9%	41	71,9%	71,9%	68,8	57,1	73,1	64,0	75,0	70,4	64,3	53,8	61,9	79,5	59,4
etwas	39	26,5%	93,2%	28	31,5%	94,4%	11	19,3%	91,2%	18,8	35,7	23,1	24,0	25,0	14,8	35,7	38,5	33,3	15,4	34,4
große	10	6,8%	100,0%	5	5,6%	100,0%	5	8,8%	100,0%	12,5	7,1	3,8	12,0		14,8		7,7	4,8	5,1	6,3
	147																			
Die zuständige Behörde zu finden																				
keine	121	81,2%	81,2%	71	78,9%	78,9%	49	84,5%	84,5%	81,3	79,1	80,8	84,0	84,6	88,9	78,6	78,6	81,0	82,1	75,8
etwas	23	15,4%	96,6%	16	17,8%	96,7%	7	12,1%	96,6%	18,8	11,6	17,3	16,0	15,4	7,4	14,3	14,3	14,3	15,4	24,2
große	5	3,4%	100,0%	3	3,3%	100,0%	2	3,4%	100,0%			9,3	1,9		3,7	7,1	7,1	4,8	2,6	
	149																			
Den Beamten mein Anliegen verständlich zu machen																				
keine	111	74,5%	74,5%	67	74,4%	74,4%	43	74,1%	74,1%	68,8	72,1	78,8	72,0	76,9	85,2	92,9	85,7	71,4	69,2	60,6
etwas	30	20,1%	94,6%	19	21,1%	95,6%	11	19,0%	93,1%	12,5	23,3	21,2	20,0	15,4	11,1	7,1	7,1	28,6	23,1	30,3
große	8	5,4%	100,0%	4	4,4%	100,0%	4	6,9%	100,0%	18,8	4,7		8,0	7,7	3,7		7,1		7,7	9,1
	149																			
Formulare richtig auszufüllen																				
keine	86	57,7%	57,7%	57	63,3%	63,3%	28	48,3%	48,3%	43,8	60,5	59,6	60,0	53,8	70,4	71,4	71,4	57,1	51,3	42,4
etwas	43	28,9%	86,6%	24	26,7%	90,0%	19	32,8%	81,0%	25,0	25,6	32,7	28,0	30,8	22,2	28,6	28,6	23,8	30,8	36,4
große	20	13,4%	100,0%	9	10,0%	100,0%	11	19,0%	100,0%	31,3	14,0	7,7	12,0	15,4	7,4			19,0	17,9	21,2
	149																			
Die Schreiben der Behörde zu verstehen																				
keine	72	48,3%	48,3%	49	54,4%	54,4%	22	37,9%	37,9%	37,5	53,5	48,1	52,0	38,5	55,6	57,1	64,3	61,9	38,5	36,4
etwas	57	38,3%	86,6%	32	35,6%	90,0%	25	43,1%	81,0%	37,5	32,6	46,2	32,0	38,5	40,7	42,9	35,7	19,0	41,0	42,4
große	20	13,4%	100,0%	9	10,0%	100,0%	11	19,0%	100,0%	25,0	14,0	5,8	16,0	23,1	3,7			19,0	20,5	21,2
	149																			
Die notwendigen Unterlagen beizubringen																				
keine	123	82,6%	82,6%	75	83,3%	83,3%	47	81,0%	81,0%	81,3	74,4	88,5	76,0	100,0	81,5	78,6	92,9	85,7	74,4	90,9
etwas	24	16,1%	98,7%	14	15,6%	98,9%	10	17,2%	98,3%	12,5	23,3	11,5	24,0		14,8	21,4	7,1	14,3	23,1	9,1
große	2	1,3%	100,0%	1	1,1%	100,0%	1	1,7%	100,0%	6,3	2,3				3,7				2,6	
	149																			

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

II. Vertrauen zu öffentlichen Einrichtungen																					
	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>					Frage	
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	18-29	30-36	37-43	44-50	> 50	hier geb.	1- 6	7-10	11-16	17-22		>22
Glauben Sie, dass Beamte in Deutschland im Allgemeinen unbeeinflussbar und unbestechlich sind?				90			58			(16)	(43)	(52)	(25)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(39)	(33)	II.8
Ja	57	38,3%		28	31,1%		28	48,3%		31,3	37,2	40,4	32,0	53,8	33,3	28,6	28,6	28,6	41,0	54,5	
Nein	80	53,7%		53	58,9%		27	46,6%		68,8	51,2	51,9	56,0	46,2	55,6	64,3	64,3	66,7	51,3	36,4	
Unentschieden	12	8,1%		9	10,0%		3	5,2%			11,6	7,7	12,0		11,1	7,1	7,1	4,8	7,7	9,1	
	149																				
Wenn Sie hier Probleme mit Behörden haben, liegt das eher an den Gesetzen oder an den Menschen in Behörden?				87			56			(16)	(43)	(49)	(25)	(11)	(27)	(14)	(13)	(20)	(38)	(31)	II.9
Menschen	99	68,8%		57	65,5%		41	73,2%		62,5	72,1	73,5	64,0	54,5	70,4	64,3	53,8	55,0	78,9	71,0	
Gesetze	45	31,3%		30	34,5%		15	26,8%		37,5	27,9	26,5	36,0	45,5	29,6	35,7	46,2	45,0	21,1	29,0	
	144																				
Brauchen wir in der öffentlichen Verwaltung mehr Leute mit Migrationshintergrund?				90			58			(16)	(43)	(52)	(25)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(39)	(33)	II.10
Ja	131	87,9%		79	87,8%		51	87,9%		87,5	88,4	88,5	88,0	84,6	81,5	71,4	100,0	85,7	89,7	93,9	
Nein	11	7,4%		7	7,8%		4	6,9%		6,3	9,3	7,7	4,0	7,7	11,1	28,6		9,5	2,6	3,0	
Weiß nicht	7	4,7%		4	4,4%		3	5,2%		6,3	2,3	3,8	8,0	7,7	7,4			4,8	7,7	3,0	
	149																				

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

III. Soziale Situation, Kontakte und Verbindungen

	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>					<u>Frage</u>	
	<i>N</i>	<i>in %</i>	<i>kumuliert</i>	<i>N</i>	<i>in %</i>	<i>kumuliert</i>	<i>N</i>	<i>in %</i>	<i>kumuliert</i>	<i>18-29</i>	<i>30-36</i>	<i>37-43</i>	<i>44-50</i>	<i>> 50</i>	<i>hier geb.</i>	<i>1-6</i>	<i>7-10</i>	<i>11-16</i>	<i>17-22</i>		<i>>22</i>
Kontakte zu ursprünglich deutschen Mitbürgern	149			90			58			(16)	(43)	(52)	(25)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(39)	(33)	III.1
Nein	4	2,7%		2	2,2%		2	3,4%			7,0	1,9			7,4			4,8	2,6		
Ja	145	97,3%		88	97,8%		56	96,6%		100,0	93,0	98,1	100,0	100,0	92,6	100,0	100,0	95,2	97,4	100,0	
Deutsche Kontakte:	147			88			58			(16)	(42)	(51)	(25)	(13)	(27)	(14)	(14)	(20)	(38)	(33)	III.1
in der Nachbarschaft	139	94,6%		84	95,5%		54	93,1%		93,8	92,9	96,1	96,0	92,3	100,0	100,0	78,6	95,0	92,1	97,0	
im Freundeskreis	136	92,5%		81	92,0%		54	93,1%		87,5	90,5	92,2	96,0	100,0	96,3	85,7	78,6	95,0	97,4	90,9	
am Arbeitsplatz	113	76,9%		72	81,8%		41	70,7%		56,3	76,2	82,4	84,0	69,2	66,7	85,7	85,7	80,0	76,3	75,8	
in der eigenen Familie	48	32,7%		34	38,6%		14	24,1%		31,3	28,6	31,4	40,0	38,5	29,6	35,7	50,0	10,0	44,7	24,2	
Anzahl der Geschwister	147			89			57			(16)	(42)	(51)	(25)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(38)	(32)	III.2
keine Geschwister	0	0,0%	0,0%																		
1 bis 2 Geschwister	23	15,6%	15,6%	15	16,9%		8	14,0%		18,8	21,4	13,7	8,0	15,4	25,9	21,4	28,6	9,5	5,3	12,5	
3 bis 4 Geschwister	54	36,7%	52,4%	33	37,1%		20	35,1%		31,3	40,5	43,1	24,0	30,8	37,0	71,4	35,7	47,6	26,3	28,1	
5 bis 6 Geschwister	40	27,2%	79,6%	22	24,7%		18	31,6%		31,3	21,4	37,3	20,0	15,4	25,9	7,1	28,6	33,3	31,6	28,1	
> 6 Geschwister	30	20,4%	100,0%	19	21,3%		11	19,3%		18,8	16,7	5,9	48,0	38,5	11,1		7,1	9,5	36,8	31,3	
Häufigkeit persönlicher Besuche bei:																					III.3
Vater	126			79			46			(15)	(34)	(45)	(24)	(8)	(23)	(14)	(11)	(18)	(34)	(25)	
(Im Haushalt lebend)	6	4,8%	4,8%	4	5,1%	5,1%	2	4,3%	4,3%	20,0	5,9	2,2			13,0	7,1	9,1		2,9		
Täglich	17	13,5%	18,3%	12	15,2%	20,3%	5	10,9%	15,2%	20,0	20,6	15,6			30,4	28,6	18,2	22,2			
Wöchentlich	40	31,7%	50,0%	23	29,1%	49,4%	17	37,0%	52,2%	26,7	38,2	37,8	25,0		47,8	42,9	54,5	33,3	14,7	24,0	
Monatlich	4	3,2%	53,2%	3	3,8%	53,2%	0	0,0%	52,2%	6,7	2,9	2,2		12,5		7,1		5,6	5,9		
seltener	54	42,9%	96,0%	36	45,6%	98,7%	18	39,1%	91,3%	20,0	29,4	40,0	70,8	75,0	8,7	14,3	18,2	38,9	67,6	68,0	
Nie	5	4,0%	100,0%	1	1,3%	100,0%	4	8,7%	100,0%	6,7	2,9	2,2	4,2	12,5					8,8	8,0	
Mutter	138			87			50			(16)	(39)	(50)	(23)	(10)	(25)	(14)	(14)	(19)	(39)	(26)	
(Im Haushalt lebend)	8	5,8%	5,8%	6	6,9%	6,9%	2	4,0%	4,0%	18,8	10,3	2,0			16,0	7,1	14,3		2,6		
Täglich	17	12,3%	18,1%	12	13,8%	20,7%	5	10,0%	14,0%	18,8	17,9	14,0			28,0	28,6	14,3	21,1			
Wöchentlich	44	31,9%	50,0%	26	29,9%	50,6%	18	36,0%	50,0%	31,3	30,8	40,0	26,1	10,0	44,0	42,9	50,0	36,8	15,4	26,9	
Monatlich	7	5,1%	55,1%	6	6,9%	57,5%	0	0,0%	50,0%	6,3	10,3	2,0		10,0	4,0	7,1	7,1	5,3	7,7		
Seltener	58	42,0%	97,1%	36	41,4%	98,9%	22	44,0%	94,0%	18,8	28,2	40,0	73,9	70,0	8,0	14,3	14,3	36,8	66,7	69,2	
Nie	4	2,9%	100,0%	1	1,1%	100,0%	3	6,0%	100,0%	6,3	2,6	2,0		10,0					7,7	3,8	

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

III. Soziale Situation, Kontakte und Verbindungen

	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>					<u>Frage</u>	
	<u>N</u>	<u>in %</u>	<u>kumuliert</u>	<u>N</u>	<u>in %</u>	<u>kumuliert</u>	<u>N</u>	<u>in %</u>	<u>kumuliert</u>	<u>18-29</u>	<u>30-36</u>	<u>37-43</u>	<u>44-50</u>	<u>> 50</u>	<u>hier geb.</u>	<u>1- 6</u>	<u>7-10</u>	<u>11-16</u>	<u>17-22</u>		<u>>22</u>
Geschwister	147			89			57			(16)	(43)	(51)	(25)	(12)	(27)	(14)	(14)	(21)	(39)	(31)	III.3
(Im Haushalt lebend)	3	2,0%	2,0%	2	2,2%	2,2%	1	1,8%	1,8%		4,7	2,0				7,1	14,3				
Täglich	15	10,2%	12,2%	12	13,5%	15,7%	3	5,3%	7,0%	25,0	18,6	5,9			29,6	14,3	21,4	4,8	2,6		
Wöchentlich	56	38,1%	50,3%	35	39,3%	55,0%	21	36,8%	43,8%	37,5	34,9	45,1	40,0	16,7	55,6	50,0	35,7	52,4	25,6	25,8	
Monatlich	23	15,6%	66,0%	19	21,3%	76,4%	3	5,3%	49,1%	12,5	18,6	13,7	16,0	16,7	7,4	28,6	14,3	14,3	20,5	9,7	
Seltener	48	32,7%	98,6%	21	23,6%	100,0%	27	47,4%	96,4%	18,8	20,9	33,3	44,0	66,7	7,4		14,3	28,6	46,2	64,5	
Nie	2	1,4%	100,0%	0	0,0%	100,0%	2	3,5%	100,0%	6,3	2,3								5,1		
Kinder	115			72			43			(5)	(32)	(42)	(23)	(13)	(13)	(9)	(12)	(16)	(32)	(32)	
(Im Haushalt lebend)	109	94,8%	94,8%	70	97,2%	97,2%	39	90,7%	90,7%	100,0	96,9	100,0	91,3	76,9	100,0	100,0	100,0	93,8	96,9	87,5	
Täglich	2	1,7%	96,5%	1	1,4%	98,6%	1	2,3%	93,0%				4,3	7,7					3,1	3,1	
Wöchentlich	3	2,6%	99,1%	1	1,4%	100,0%	2	4,7%	97,7%		3,1		4,3	7,7				6,3		6,3	
Monatlich	0	0,0%	99,1%	0	0,0%	100,0%	0	0,0%	97,7%					7,7						3,1	
Seltener	1	0,9%	100,0%	0	0,0%	100,0%	1	2,3%	100,0%												
Schwiegereltern	111			69			42			(9)	(30)	(45)	(18)	(9)	(18)	(11)	(12)	(16)	(27)	(26)	
(Im Haushalt lebend)	1	0,9%	0,9%	1	1,4%	1,4%	0	0,0%	0,0%			3,3									
Täglich	9	8,1%	9,0%	6	8,7%	10,1%	3	7,1%	7,1%	22,2	6,7	6,7	5,6	11,1	5,6	9,1	16,7		11,1	7,7	
Wöchentlich	41	36,9%	45,9%	26	37,7%	47,8%	15	35,7%	42,8%	44,4	43,3	40,0	33,3		50,0	36,4	33,3	43,8	37,0	26,9	
Monatlich	12	10,8%	56,8%	7	10,1%	58,0%	5	11,9%	54,7%	11,1	20,0	8,9	5,6		5,6	9,1	16,7	6,3	14,8	11,5	
Seltener	44	39,6%	96,4%	27	39,1%	97,1%	17	40,5%	95,2%	22,2	26,7	40,0	50,0	77,8	38,9	45,5	33,3	43,8	33,3	46,2	
Nie	4	3,6%	100,0%	2	2,9%	100,0%	2	4,8%	100,0%			4,4	5,6	11,1				6,3	3,7	7,7	
Sonstige Verwandte	128			77			50			(12)	(36)	(45)	(24)	(11)	(21)	(12)	(13)	(14)	(36)	(31)	
Wöchentlich	5	3,9%	3,9%	3	3,9%	3,9%	2	4,0%	4,0%		5,6	4,4	4,2		9,5				2,8	6,5	
Monatlich	23	18,0%	21,9%	13	16,9%	20,8%	10	20,0%	24,0%	16,7	22,2	15,6	20,8	9,1	9,5	33,3	23,1	14,3	19,4	12,9	
Seltener	90	70,3%	92,2%	54	70,1%	90,9%	35	70,0%	94,0%	75,0	66,7	73,3	70,8	63,6	71,4	66,7	76,9	78,6	66,7	71,0	
Nie	10	7,8%	100,0%	7	9,1%	100,0%	3	6,0%	100,0%	8,3	5,6	6,7	4,2	27,3	9,5			7,1	11,1	9,7	
Türkische/r Freund/in	147			88			58			(16)	(42)	(51)	(25)	(13)	(26)	(14)	(14)	(20)	(39)	(33)	
(Im Haushalt lebend)	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	0,0%												
Täglich	13	8,8%	8,8%	6	6,8%	6,8%	7	12,1%	12,1%	18,8	4,8	11,8	8,0		11,5	21,4	7,1	15,0	2,6	6,1	
Wöchentlich	92	62,6%	71,4%	57	64,8%	71,6%	35	60,3%	72,4%	62,5	61,9	58,8	68,0	69,2	61,5	42,9	78,6	50,0	66,7	66,7	
Monatlich	21	14,3%	85,7%	12	13,6%	85,3%	8	13,8%	86,2%	6,3	23,8	13,7	4,0	15,4	15,4	28,6	7,1	15,0	15,4	9,1	
Seltener	21	14,3%	100,0%	13	14,8%	100,0%	8	13,8%	100,0%	12,5	9,5	15,7	20,0	15,4	11,5	7,1	7,1	20,0	15,4	18,2	
Nie	0	0,0%	100,0%	0	0,0%	100,0%	0	0,0%	100,0%												

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

III. Soziale Situation, Kontakte und Verbindungen

	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>					<i>Frage</i>	
	<i>N</i>	<i>in %</i>	<i>kumuliert</i>	<i>N</i>	<i>in %</i>	<i>kumuliert</i>	<i>N</i>	<i>in %</i>	<i>kumuliert</i>	<i>18-29</i>	<i>30-36</i>	<i>37-43</i>	<i>44-50</i>	<i>> 50</i>	<i>hier geb.</i>	<i>1- 6</i>	<i>7-10</i>	<i>11-16</i>	<i>17-22</i>		<i>>22</i>
Deutsche/r Freund/in	134			86			48			(13)	(39)	(48)	(23)	(11)	(27)	(14)	(11)	(18)	(35)	(28)	III.3
Täglich	3	2,2%	2,2%	1	1,2%	1,2%	2	4,2%	4,2%	7,7		4,2			3,7			5,6		3,6	
Wöchentlich	45	33,6%	35,8%	35	40,7%	41,9%	10	20,8%	25,0%	53,8	35,9	31,3	26,1	27,3	55,6	35,7	45,5	22,2	25,7	25,0	
Monatlich	31	23,1%	59,0%	18	20,9%	62,8%	13	27,1%	52,1%	7,7	25,6	31,3	13,0	18,2	18,5	35,7	36,4	22,2	14,3	25,0	
Seltener	51	38,1%	97,0%	29	33,7%	96,5%	22	45,8%	97,9%	23,1	33,3	31,3	60,9	54,5	22,2	21,4	18,2	50,0	54,3	42,9	
Nie	4	3,0%	100,0%	3	3,5%	100,0%	1	2,1%	100,0%	7,7	5,1	2,1				7,1			5,7	3,6	
Freund/in sonstiger Nationalität	136			83			52			(14)	(39)	(50)	(22)	(11)	(25)	(14)	(13)	(19)	(35)	(29)	
Täglich	2	1,5%	1,5%	0	0,0%	0,0%	2	3,8%	3,8%	7,1		2,0			4,0			5,3			
Wöchentlich	51	37,5%	39,0%	34	41,0%	41,0%	17	32,7%	36,5%	50,0	35,9	40,0	27,3	36,4	48,0	35,7	38,5	31,6	34,3	37,9	
Monatlich	39	28,7%	67,6%	23	27,7%	68,7%	15	28,8%	65,4%	21,4	30,8	32,0	27,3	18,2	28,0	35,7	38,5	26,3	22,9	31,0	
Seltener	37	27,2%	94,9%	19	22,9%	91,6%	18	34,6%	100,0%	21,4	23,1	22,0	45,5	36,4	16,0	21,4	23,1	31,6	37,1	27,6	
Nie	7	5,1%	100,0%	7	8,4%	100,0%	0	0,0%	100,0%		10,3	4,0		9,1	4,0	7,1		5,3	5,7	3,4	
Nachbarn	148			89			58			(15)	(43)	(52)	(25)	(13)	(26)	(14)	(14)	(21)	(39)	(33)	
Täglich	3	2,0%	2,0%	2	2,2%	2,2%	1	1,7%	1,7%		4,7	1,9				7,1	7,1	4,8			
Wöchentlich	13	8,8%	10,8%	9	10,1%	12,3%	4	6,9%	8,6%	20,0	7,0	7,7	4,0	15,4	15,4			4,8	10,3	12,1	
Monatlich	11	7,4%	18,2%	7	7,9%	20,2%	4	6,9%	15,5%		7,0	9,6	8,0	7,7	11,5	21,4	7,1			12,1	
Seltener	86	58,1%	76,4%	48	53,9%	74,1%	38	65,5%	81,0%	46,7	44,2	65,4	68,0	69,2	50,0	50,0	71,4	61,9	64,1	54,5	
Nie	35	23,6%	100,0%	23	25,8%	100,0%	11	19,0%	100,0%	33,3	37,2	15,4	20,0	7,7	23,1	21,4	14,3	28,6	25,6	21,2	
Bekannte	146			87			58			(16)	(41)	(52)	(24)	(13)	(26)	(13)	(14)	(21)	(38)	(33)	
Täglich	2	1,4%	1,4%	0	0,0%	0,0%	2	3,4%	3,4%			3,8					7,1	4,8			
Wöchentlich	57	39,0%	40,4%	36	41,4%	41,4%	21	36,2%	39,7%	50,0	34,1	40,4	33,3	46,2	53,8	30,8	42,9	28,6	39,5	36,4	
Monatlich	27	18,5%	58,9%	15	17,2%	58,6%	11	19,0%	58,6%	12,5	24,4	19,2	20,8		7,7	23,1	28,6	19,0	21,1	18,2	
Seltener	52	35,6%	94,5%	29	33,3%	92,0%	23	39,7%	98,3%	37,5	26,8	34,6	45,8	46,2	30,8	38,5	14,3	42,9	36,8	42,4	
Nie	8	5,5%	100,0%	7	8,0%	100,0%	1	1,7%	100,0%		14,6	1,9		7,7	7,7	7,7	7,1	4,8	2,6	3,0	

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

III. Soziale Situation, Kontakte und Verbindungen

	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>					<u>Frage</u>		
	<u>N</u>	<u>in %</u>	<u>kumuliert</u>	<u>N</u>	<u>in %</u>	<u>kumuliert</u>	<u>N</u>	<u>in %</u>	<u>kumuliert</u>	<u>18-29</u>	<u>30-36</u>	<u>37-43</u>	<u>44-50</u>	<u>> 50</u>	<u>hier geb.</u>	<u>1- 6</u>	<u>7-10</u>	<u>11-16</u>	<u>17-22</u>		<u>>22</u>	
Sonstige Kontakte (telefonisch, per Brief, Fax, E-mail) zu:																						III.4
Vater	113			68			44			(13)	(29)	(42)	(22)	(7)	(21)	(12)	(9)	(17)	(30)	(23)		
(verstorben)	21																					
Täglich	39	34,5%	34,5%	28	41,2%	41,2%	11	25,0%	25,0%	38,5	37,9	45,2	18,2		66,7	66,7	44,4	29,4	13,3	17,4		
Wöchentlich	54	47,8%	82,3%	28	41,2%	82,4%	25	56,8%	81,8%	61,5	48,3	38,1	59,1	42,9	33,3	33,3	33,3	47,1	66,7	52,2		
Monatlich	14	12,4%	94,7%	8	11,8%	94,1%	6	13,6%	95,4%		6,9	9,5	18,2	57,1				17,6	20,0	21,7		
seltener	5	4,4%	99,1%	4	5,9%	100,0%	1	2,3%	97,7%		3,4	7,1	4,5				11,1	5,9		8,7		
Nie	1	0,9%	100,0%	0	0,0%	100,0%	1	2,3%	100,0%		3,4						11,1					
Mutter	124			74			49			(14)	(33)	(48)	(22)	(7)	(23)	(12)	(11)	(18)	(36)	(23)		
(verstorben)	13																					
Täglich	44	35,5%	35,5%	31	41,9%	41,9%	13	26,5%	26,5%	35,7	39,4	45,8	13,6	14,3	65,2	66,7	36,4	33,3	16,7	21,7		
Wöchentlich	60	48,4%	83,9%	31	41,9%	83,8%	28	57,1%	83,6%	64,3	48,5	37,5	63,6	42,9	34,8	33,3	45,5	44,4	66,7	47,8		
Monatlich	14	11,3%	95,2%	8	10,8%	94,6%	6	12,2%	95,9%		6,1	10,4	18,2	42,9				16,7	16,7	21,7		
Seltener	5	4,0%	99,2%	4	5,4%	100,0%	1	2,0%	97,9%		3,0	6,3	4,5				9,1	5,6		8,7		
Nie	1	0,8%	100,0%	0	0,0%	100,0%	1	2,0%	100,0%		3,0						9,1					
Geschwister	137			82			54			(14)	(40)	(49)	(24)	(10)	(25)	(13)	(12)	(19)	(39)	(28)		
(verstorben)	1																					
Täglich	40	29,2%	29,2%	27	32,9%	32,9%	13	24,1%	24,1%	35,7	27,5	38,8	16,7	10,0	52,0	53,8	41,7	15,8	12,8	25,0		
Wöchentlich	74	54,0%	83,2%	39	47,6%	80,5%	34	63,0%	87,1%	64,3	52,5	46,9	66,7	50,0	48,0	30,8	41,7	52,6	74,4	50,0		
Monatlich	16	11,7%	94,9%	10	12,2%	92,7%	6	11,1%	98,2%		15,0	8,2	8,3	40,0		15,4	8,3	15,8	12,8	17,9		
Seltener	7	5,1%	100,0%	6	7,3%	100,0%	1	1,9%	100,0%		5,0	6,1	8,3				8,3	15,8		7,1		
Kinder	15			10			5			(0)	(3)	(2)	(7)	(3)	(1)	(1)	(0)	(3)	(6)	(4)		
Täglich	8	53,3%	53,3%	6	60,0%	60,0%	2	40,0%	40,0%		66,7		57,1	66,7	100,0	100,0		66,7	33,3	50,0		
Wöchentlich	6	40,0%	93,3%	3	30,0%	90,0%	3	60,0%	100,0%		33,3	50,0	42,9	33,3				33,3	50,0	50,0		
Monatlich	1	6,7%	100,0%	1	10,0%	100,0%	0	0,0%	100,0%			50,0							16,7			
Seltener	0	0,0%	100,0%	0	0,0%	100,0%	0	0,0%	100,0%													
Schwiegereltern	98			61			37			(6)	(27)	(42)	(15)	(8)	(15)	(10)	(11)	(15)	(22)	(24)		
(verstorben)	9																					
Täglich	12	12,2%	12,2%	8	13,1%	13,1%	4	10,8%	10,8%		18,5	9,5	13,3	12,5	33,3	10,0	18,2		13,6	4,2		
Wöchentlich	56	57,1%	69,4%	36	59,0%	72,1%	20	54,1%	64,9%	83,3	44,4	61,9	53,3	62,5	46,7	50,0	54,5	60,0	72,7	54,2		
Monatlich	15	15,3%	84,7%	6	9,8%	82,0%	9	24,3%	89,2%		18,5	14,3	20,0	12,5	13,3	40,0	9,1	20,0	4,5	16,7		
Seltener	9	9,2%	93,9%	7	11,5%	93,4%	2	5,4%	94,6%	16,7	11,1	7,1	6,7	12,5			9,1	6,7	9,1	16,7		
Nie	6	6,1%	100,0%	4	6,6%	100,0%	2	5,4%	100,0%		7,4	7,1	6,7		6,7		9,1	13,3		8,3		

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

III. Soziale Situation, Kontakte und Verbindungen

	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>					<i>Frage</i>		
	<i>N</i>	<i>in %</i>	<i>kumuliert</i>	<i>N</i>	<i>in %</i>	<i>kumuliert</i>	<i>N</i>	<i>in %</i>	<i>kumuliert</i>	<i>18-29</i>	<i>30-36</i>	<i>37-43</i>	<i>44-50</i>	<i>> 50</i>	<i>hier geb.</i>	<i>1-6</i>	<i>7-10</i>	<i>11-16</i>	<i>17-22</i>		<i>>22</i>	
Sonstige Verwandte	136			81			55			(13)	(41)	(49)	(23)	(10)	(24)	(13)	(13)	(20)	(36)	(29)	III.4	
(verstorben)	2																					
Täglich	1	0,7%	0,7%	0	0,0%	0,0%	1	1,8%	1,8%					10,0								3,4
Wöchentlich	26	19,1%	19,9%	11	13,6%	13,6%	15	27,3%	29,1%	23,1	14,6	20,4	21,7	20,0	12,5	15,4	23,1	5,0	33,3	17,2		
Monatlich	59	43,4%	63,2%	38	46,9%	60,5%	21	38,2%	67,3%	61,5	31,7	53,1	43,5	20,0	54,2	46,2	38,5	45,0	38,9	41,4		
Seltener	42	30,9%	94,1%	25	30,9%	91,4%	17	30,9%	98,2%	7,7	43,9	20,4	34,8	50,0	29,2	23,1	38,5	45,0	25,0	27,6		
Nie	8	5,9%	100,0%	7	8,6%	100,0%	1	1,8%	100,0%	7,7	9,8	6,1			4,2	15,4		5,0	2,8	10,3		
Türkische/r Freund/in	143			86			56			(16)	(41)	(50)	(24)	(12)	(27)	(14)	(13)	(20)	(38)	(30)		
Täglich	26	18,2%	18,2%	16	18,6%	18,6%	10	17,9%	17,9%	25,0	19,5	18,0	12,5	16,7	33,3	21,4	15,4	25,0	10,5	10,0		
Wöchentlich	86	60,1%	78,3%	49	57,0%	75,6%	36	64,3%	82,1%	68,8	53,7	64,0	54,2	66,7	44,4	35,7	76,9	60,0	73,7	60,0		
Monatlich	16	11,2%	89,5%	9	10,5%	86,1%	7	12,5%	94,6%	6,3	14,6	12,0	12,5		11,1	35,7			2,6	23,3		
Seltener	15	10,5%	100,0%	12	14,0%	100,0%	3	5,4%	100,0%			12,2	6,0	20,8	11,1	7,1	7,7	15,0	13,2	6,7		
Nie	0	0,0%	100,0%	0	0,0%	100,0%	0	0,0%	100,0%													
Deutsche/r Freund/in	122			76			46			(12)	(36)	(45)	(20)	(9)	(26)	(14)	(11)	(17)	(30)	(23)		
Täglich	6	4,9%	4,9%	6	7,9%	7,9%	0	0,0%	0,0%	16,7	5,6	4,4			11,5	7,1		5,9		4,3		
Wöchentlich	43	35,2%	40,2%	24	31,6%	39,5%	19	41,3%	41,3%	50,0	27,8	42,2	40,0		53,8	14,3	54,5	29,4	40,0	17,4		
Monatlich	39	32,0%	72,1%	22	28,9%	68,4%	17	37,0%	78,3%	33,3	33,3	28,9	30,0	44,4	26,9	35,7	36,4	11,8	36,7	43,5		
Seltener	30	24,6%	96,7%	21	27,6%	96,1%	9	19,6%	97,8%			27,8	22,2	30,0	7,7	35,7	9,1	52,9	20,0	26,1		
Nie	4	3,3%	100,0%	3	3,9%	100,0%	1	2,2%	100,0%			5,6	2,2	11,1		7,1			3,3	8,7		
Nachbarn	137			84			52			(13)	(41)	(50)	(22)	(11)	(26)	(13)	(13)	(20)	(35)	(29)		
Täglich	1	0,7%	0,7%	1	1,2%	1,2%	0	0,0%	0,0%					4,5							3,4	
Wöchentlich	5	3,6%	4,4%	5	6,0%	7,2%	0	0,0%	0,0%		4,9	2,0	4,5	9,1	3,8	7,7			5,7	3,4		
Monatlich	4	2,9%	7,3%	1	1,2%	8,4%	3	5,8%	5,8%		2,4	4,0	4,5			7,7				10,3		
Seltener	62	45,3%	52,6%	38	45,2%	53,6%	24	46,2%	51,9%	30,8	39,0	56,0	36,4	54,5	42,3	46,2	53,8	40,0	54,3	37,9		
Nie	65	47,4%	100,0%	39	46,4%	100,0%	25	48,1%	100,0%	69,2	53,7	38,0	50,0	36,4	53,8	38,5	46,2	60,0	40,0	44,8		
Bekante	139			84			54			(14)	(40)	(50)	(23)	(12)	(27)	(13)	(13)	(20)	(36)	(29)		
Täglich	4	2,9%	2,9%	3	3,6%	3,6%	1	1,9%	1,9%	14,3		2,0	4,3		7,4						6,9	
Wöchentlich	51	36,7%	39,6%	26	31,0%	34,6%	24	44,4%	46,3%	42,9	27,5	44,0	34,8	33,3	37,0	30,8	53,8	25,0	36,1	37,9		
Monatlich	28	20,1%	59,7%	16	19,0%	53,6%	12	22,2%	68,5%	21,4	25,0	16,0	26,1	8,3	18,5	46,2	15,4	10,0	22,2	17,2		
Seltener	45	32,4%	92,1%	30	35,7%	89,3%	15	27,8%	96,3%	14,3	32,5	32,0	34,8	50,0	29,6	15,4	30,8	50,0	33,3	31,0		
Nie	11	7,9%	100,0%	9	10,7%	100,0%	2	3,7%	100,0%	7,1	15,0	6,0		8,3	7,4	7,7		15,0	8,3	6,9		

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

III. Soziale Situation, Kontakte und Verbindungen

	<u>gesamt</u>		<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>					<u>Frage</u>		
	<u>N</u>	<u>in %</u>	<u>kumuliert</u>	<u>N</u>	<u>in %</u>	<u>kumuliert</u>	<u>N</u>	<u>in %</u>	<u>kumuliert</u>	<u>18-29</u>	<u>30-36</u>	<u>37-43</u>	<u>44-50</u>	<u>> 50</u>	<u>hier geb.</u>	<u>1- 6</u>	<u>7-10</u>	<u>11-16</u>		<u>17-22</u>	<u>>22</u>
Wo leben die genannten Personen?																					III.5
Vater	126			78			47		(15)	(34)	(46)	(24)	(7)		(23)	(14)	(12)	(19)	(33)	(24)	
Türkei	60	47,6%		36	46,2%		24	51,1%	26,7	29,4	43,5	79,2	100,0		8,7	14,3	16,7	52,6	75,8	75,0	
Deutschland	65	51,6%		42	53,8%		23	48,9%	66,7	70,6	56,5	20,8			91,3	85,7	83,3	47,4	21,2	25,0	
EU-Land	1	0,8%		0	0,0%		0	0,0%	6,7											3,0	
Mutter	136			84			51		(16)	(38)	(51)	(23)	(8)		(25)	(14)	(14)	(20)	(37)	(25)	
Türkei	64	47,1%		37	44,0%		27	52,9%	25,0	31,6	43,1	78,3	100,0		8,0	14,3	14,3	50,0	75,7	76,0	
Deutschland	71	52,2%		47	56,0%		24	47,1%	68,8	68,4	56,9	21,7			92,0	85,7	85,7	50,0	21,6	24,0	
EU-Land	1	0,7%		0	0,0%		0	0,0%	6,3											2,7	
Geschwister	147			89			57		(16)	(43)	(51)	(25)	(12)		(27)	(14)	(14)	(21)	(39)	(31)	
Türkei	73	49,7%		41	46,1%		33	57,9%	31,3	39,5	45,1	68,0	100,0		18,5		42,9	42,9	71,8	83,9	
Deutschland	116	78,9%		76	85,4%		40	70,2%	75,0	83,7	84,3	68,0	66,7		92,6	100,0	100,0	85,7	64,1	61,3	
EU-Land	9	6,1%		6	6,7%		1	1,8%	6,3	7,0	2,0	12,0			11,1		7,1		5,1	6,5	
Sonstiges Land	2	1,4%		0	0,0%		2	3,5%			3,9									6,5	
Kinder	109			68			41		(5)	(30)	(41)	(22)	(11)		(13)	(11)	(10)	(15)	(30)	(29)	
Türkei	2	1,8%		1	1,5%		1	2,4%			2,4		9,1			9,1				3,4	
Deutschland	107	98,2%		66	97,1%		41	100,0%	100,0	100,0	97,6	95,5	100,0		100,0	90,9	100,0	100,0	96,7	100,0	
EU-Land	1	0,9%		1	1,5%		0	0,0%			4,5									3,3	
Schwiegereltern	114			72			42		(9)	(31)	(47)	(18)	(9)		(18)	(11)	(12)	(18)	(27)	(27)	
Türkei	46	40,4%		28	38,9%		18	42,9%	11,1	25,8	40,4	61,1	77,8		33,3	45,5	25,0	50,0	33,3	51,9	
Deutschland	71	62,3%		47	65,3%		24	57,1%	88,9	77,4	59,6	44,4	33,3		77,8	54,5	75,0	50,0	66,7	51,9	
Sonstige Verwandte	147			89			57		(16)	(43)	(52)	(25)	(11)		(27)	(14)	(14)	(21)	(38)	(32)	
Türkei	141	95,9%		84	94,4%		55	96,5%	93,8	88,4	98,1	100,0	100,0		85,2	92,9	100,0	90,5	100,0	100,0	
Deutschland	106	72,1%		67	75,3%		39	68,4%	68,8	79,1	67,3	76,0	72,7		74,1	64,3	71,4	66,7	78,9	71,9	
EU-Land	57	38,8%		36	40,4%		20	35,1%	18,8	30,2	48,1	44,0	45,5		18,5	35,7	42,9	42,9	42,1	50,0	
Sonstiges Land	15	10,2%		8	9,0%		7	12,3%	12,5	2,3	13,5	8,0	27,3		7,4	21,4		9,5	10,5	12,5	
Freunde/Bekannte	148			90			57		(15)	(43)	(52)	(25)	(13)		(26)	(14)	(14)	(21)	(39)	(33)	
Türkei	105	70,9%		57	63,3%		47	82,5%	73,3	60,5	69,2	84,0	84,6		46,2	64,3	50,0	47,6	92,3	93,9	
Deutschland	145	98,0%		89	98,9%		55	96,5%	93,3	100,0	96,2	100,0	100,0		100,0	100,0	100,0	95,2	100,0	93,9	
EU-Land	79	53,4%		49	54,4%		29	50,9%	46,7	39,5	63,5	56,0	61,5		26,9	71,4	35,7	52,4	64,1	63,6	
Sonstiges Land	28	18,9%		19	21,1%		9	15,8%	20,0	14,0	17,3	20,0	38,5		3,8	35,7		19,0	23,1	27,3	

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

III. Soziale Situation, Kontakte und Verbindungen

	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>					<u>Frage</u>		
	<u>N</u>	<u>in %</u>	<u>kumuliert</u>	<u>N</u>	<u>in %</u>	<u>kumuliert</u>	<u>N</u>	<u>in %</u>	<u>kumuliert</u>	<u>18-29</u>	<u>30-36</u>	<u>37-43</u>	<u>44-50</u>	<u>> 50</u>	<u>hier geb.</u>	<u>1- 6</u>	<u>7-10</u>	<u>11-16</u>	<u>17-22</u>		<u>>22</u>	
Türkeifahrten der letzten 3 Jahre	149			90			58			(16)	(43)	(52)	(25)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(39)	(33)	III.6	
gar nicht	16	10,7%	10,7%	7	7,8%	7,8%	9	15,5%	15,5%	12,5	9,3	13,5	12,0		7,4	7,1		19,0	5,1	21,2		
1 - 3 mal	64	43,0%	53,7%	41	45,6%	53,4%	22	37,9%	53,4%	75,0	48,8	30,8	40,0	38,5	66,7	21,4	42,9	47,6	38,5	33,3		
4 - 6 mal	25	16,8%	70,5%	17	18,9%	72,3%	8	13,8%	67,2%	12,5	9,3	32,7	8,0		18,5	28,6	21,4	9,5	12,8	18,2		
7 - 9 mal	20	13,4%	83,9%	11	12,2%	84,5%	9	15,5%	82,8%			11,6	11,5	12,0	46,2	3,7	28,6	14,3	9,5	15,4	15,2	
> 9 mal	24	16,1%	100,0%	14	15,6%	100,0%	10	17,2%	100,0%			20,9	11,5	28,0	15,4	3,7	14,3	21,4	14,3	28,2	12,1	
Gründe der Türkeifahrten	133			83			49			(14)	(39)	(45)	(22)	(13)	(25)	(13)	(14)	(17)	(37)	(26)	III.7	
Familienbesuch	97	72,9%		54	65,1%		42	85,7%		71,4	64,1	73,3	90,9	69,2	60,0	53,8	64,3	70,6	83,8			
Tourismus	94	70,7%		55	66,3%		38	77,6%		78,6	69,2	66,7	77,3	61,5	68,0	69,2	85,7	58,8	75,7			
Business	72	54,1%		44	53,0%		27	55,1%		42,9	43,6	68,9	45,5	61,5	32,0	69,2	35,7	52,9	62,2			
Freunde	56	42,1%		30	36,1%		25	51,0%		35,7	33,3	37,8	68,2	38,5	24,0	23,1	28,6	41,2	54,1			
Sonstiges	26	19,5%		15	18,1%		11	22,4%		14,3	12,8	20,0	18,2	30,8	20,0	7,7	14,3	23,5	18,9			
Besuche aus der Türkei in den letzten 3 Jahren	148			90			57			(16)	(43)	(51)	(25)	(13)	(27)	(13)	(14)	(21)	(39)	(33)	III.8	
gar nicht	47	31,8%	31,8%	31	34,4%	34,4%	16	28,1%	28,1%	50,0	39,5	27,5	28,0	7,7	40,7	30,8	42,9	38,1	23,1	27,3		
1 - 3 mal	64	43,2%	75,0%	38	42,2%	76,6%	25	43,9%	71,9%	37,5	44,2	47,1	32,0	53,8	44,4	53,8	50,0	38,1	41,0	39,4		
4 - 6 mal	21	14,2%	89,2%	11	12,2%	88,9%	10	17,5%	89,5%	12,5	7,0	11,8	24,0	30,8	7,4	7,7	7,1	19,0	17,9	18,2		
7 - 9 mal	8	5,4%	94,6%	5	5,6%	94,4%	3	5,3%	94,7%			9,3	2,0	8,0	7,7				7,7	9,1		
> 9 mal	8	5,4%	100,0%	5	5,6%	100,0%	3	5,3%	100,0%			11,8	8,0				7,7	4,8	10,3	6,1		
Subjektive Schichtestufung	136			84			51			(12)	(41)	(46)	(24)	(13)	(27)	(14)	(13)	(19)	(33)	(29)	III.9	
Unterschicht	1	0,7%	0,7%	1	1,2%	1,2%	0	0,0%	0,0%				4,2						3,0			
Arbeiterschicht	10	7,4%	8,1%	4	4,8%	6,0%	6	11,8%	11,8%	25,0	4,9		16,7	7,7	18,5				12,1	3,4		
Mittelschicht	84	61,8%	69,9%	53	63,1%	69,1%	30	58,8%	70,6%	58,3	61,0	76,1	45,8	46,2	55,6	92,9	53,8	73,7	48,5	65,5		
Obere Mittelschicht	31	22,8%	92,6%	19	22,6%	91,7%	12	23,5%	94,1%	16,7	29,3	17,4	20,8	30,8	25,9	7,1	38,5	21,1	24,2	17,2		
Oberschicht	10	7,4%	100,0%	7	8,3%	100,0%	3	5,9%	100,0%			4,9	6,5	12,5	15,4		7,7	5,3	12,1	13,8		
Gastarbeiterschicht	147			89			57			(0)	(1)	(3)	(0)	(0)	(0)	(0)	(1)	(1)	(1)	(1)		
	4	2,9%		8	9,0%		8	14,0%		0,0	100,0	100,0	0,0	0,0			100,0	100,0	100,0	100,0		

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

III. Soziale Situation, Kontakte und Verbindungen

	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>					<u>Frage</u>	
	<i>N</i>	<i>in %</i>	<i>kumuliert</i>	<i>N</i>	<i>in %</i>	<i>kumuliert</i>	<i>N</i>	<i>in %</i>	<i>kumuliert</i>	18-29	30-36	37-43	44-50	> 50	hier geb.	1- 6	7-10	11-16	17-22		>22
Eigenes Nettoeinkommen im Jahr 2004	104			58			45			(11)	(33)	(36)	(16)	(8)	(19)	(10)	(10)	(16)	(27)	(21)	III.10
bis 1000 €	10	9,6%	9,6%	4	6,9%	6,9%	6	13,3%	13,3%	36,4	6,1	11,1			15,8	10,0				28,6	
bis 1500 €	23	22,1%	31,7%	9	15,5%	22,4%	13	28,9%	42,2%	36,4	24,2	16,7	25,0	12,5	26,3	20,0	50,0	31,3	18,5	4,8	
bis 2500 €	20	19,2%	51,0%	11	19,0%	41,4%	9	20,0%	62,2%	18,2	21,2	13,9	25,0	25,0	15,8	10,0	10,0	18,8	18,5	28,6	
bis 3500 €	19	18,3%	69,2%	10	17,2%	58,6%	9	20,0%	82,2%		18,2	22,2	18,8	25,0	15,8	10,0	10,0	12,5	29,6	19,0	
> 3500 €	32	30,8%	100,0%	24	41,4%	100,0%	8	17,8%	100,0%	9,1	30,3	36,1	31,3	37,5	26,3	50,0	30,0	37,5	33,3	19,0	
Wie oft haben Sie in den letzten 12 Monaten Geld verliehen?	147			89			57			(16)	(42)	(51)	(25)	(13)	(27)	(14)	(14)	(20)	(38)	(33)	III.11
Gar nicht	109	74,1%	74,1%	64	71,9%	71,9%	44	77,2%	77,2%	81,3	66,7	74,5	72,0	92,3	77,8	42,9	64,3	80,0	76,3	81,8	
1 mal	17	11,6%	85,7%	10	11,2%	83,1%	7	12,3%	89,5%	6,3	16,7	11,8	12,0		14,8	14,3	14,3	10,0	15,8	3,0	
Wenigstens 2 bis 3 mal	21	14,3%	100,0%	15	16,9%	100,0%	6	10,5%	100,0%	12,5	16,7	13,7	16,0	7,7	7,4	42,9	21,4	10,0	7,9	15,2	
Von wem würden Sie sich selber am ehesten eine hohe Geldsumme leihen?	147			88			58			(16)	(43)	(51)	(25)	(12)	(27)	(14)	(14)	(21)	(38)	(32)	III.12
Bank/Geldinstitut	84	57,1%		54	61,4%		29	50,0%		50,0	44,2	60,8	80,0	50,0	48,1	50,0	57,1	47,6	50,0	84,4	
Andere Verwandte	23	15,6%		10	0,0%		13	22,4%		25,0	11,6	15,7	16,0	16,7	11,1	14,3	7,1	23,8	26,3	6,3	
Eltern	16	10,9%		8	9,1%		8	13,8%		18,8	20,9	5,9	4,0		25,9	7,1	14,3	9,5	7,9		
Geschwister	11	7,5%		8	9,1%		3	5,2%			14,0	7,8		8,3		21,4	14,3	9,5	5,3	6,3	
Freund/in	9	6,1%		6	6,8%		3	5,2%			4,7	7,8		25,0	7,4	7,1		9,5	7,9	3,1	
Ehepartner	2	1,4%		0	0,0%		2	3,4%			2,3	2,0			3,7				2,6		
Sonstige	2	1,4%		2	2,3%		0	0,0%		6,3	2,3				3,7		7,1				
Von wem würden Sie sich ansonsten noch eine hohe Geldsumme leihen?	152																				III.13
Andere Verwandte	41	27,0%																			
Geschwister	33	21,7%																			
Freund/in	31	20,4%																			
Bank/Geldinstitut	24	15,8%																			
Eltern	16	10,5%																			
Sonstige	3	2,0%																			
Staatl./soz. Einrichtungen	2	1,3%																			
Nachbar	1	0,7%																			
Islamische Gemeinschaft	1	0,7%																			
Ehepartner	0	0,0%																			
Kinder	0	0,0%																			

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

III. Soziale Situation, Kontakte und Verbindungen

	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>					Frage		
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	18-29	30-36	37-43	44-50	> 50	hier geb.	1- 6	7-10	11-16	17-22		>22	
Inwieweit stimmen Sie folgenden Aussagen zu?																						III.14
Es gibt nur wenige Menschen, denen ich absolut vertrauen kann.																						
	149			90			58			(16)	(43)	(52)	(25)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(39)	(33)		
gar nicht	2	1,3%	1,3%	1	1,1%	1,1%	1	1,7%	1,7%				4,0	7,7							6,1	
eher nicht	29	19,5%	20,8%	16	17,8%	18,9%	13	22,4%	24,1%	6,3	11,6	19,2	36,0	30,8	11,1	7,1	28,6	23,8	23,1	21,2		
mittelmäßig	29	19,5%	40,3%	22	24,4%	43,4%	7	12,1%	36,2%		16,3	25,0	28,0	15,4	11,1	28,6	21,4	14,3	25,6	15,2		
eher ja	43	28,9%	69,1%	23	25,6%	68,9%	20	34,5%	70,7%	31,3	27,9	32,7	24,0	23,1	25,9	42,9	28,6	19,0	25,6	36,4		
voll und ganz	46	30,9%	100,0%	28	31,1%	100,0%	17	29,3%	100,0%	62,5	44,2	23,1	8,0	23,1	51,9	21,4	21,4	42,9	25,6	21,2		
Landsleuten kann man in Deutschland immer noch am ehesten vertrauen.																						
	149			90			58			(16)	(43)	(52)	(25)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(39)	(33)		
gar nicht	15	10,1%	10,1%	8	8,9%	8,9%	7	12,1%	12,1%	12,5	9,3	9,6	4,0	23,1	3,7	7,1	14,3	4,8	7,7	21,2		
eher nicht	66	44,3%	54,4%	44	48,9%	57,8%	21	36,2%	48,3%	50,0	46,5	38,5	48,0	46,2	55,6	28,6	21,4	33,3	56,4	45,5		
mittelmäßig	33	22,1%	76,5%	20	22,2%	80,0%	13	22,4%	70,7%	25,0	23,3	28,8	16,0		25,9	28,6	42,9	19,0	12,8	21,2		
eher ja	20	13,4%	89,9%	12	13,3%	93,3%	8	13,8%	84,5%		9,3	15,4	28,0	7,7	3,7	28,6	7,1	23,8	15,4	9,1		
voll und ganz	15	10,1%	100,0%	6	6,7%	100,0%	9	15,5%	100,0%	12,5	11,6	7,7	4,0	23,1	11,1	7,1	14,3	19,0	7,7	3,0		
Man kann nur Menschen mit wahrhaft islamischem Glauben vertrauen.																						
	149			90			58			(16)	(43)	(52)	(25)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(39)	(33)		
gar nicht	27	18,1%	18,1%	19	21,1%	21,1%	8	13,8%	13,8%	6,3	18,6	23,1	12,0	23,1	11,1	28,6	21,4	14,3	10,3	30,3		
eher nicht	85	57,0%	75,2%	55	61,1%	82,2%	30	51,7%	65,5%	56,3	53,5	53,8	68,0	61,5	59,3	50,0	42,9	61,9	64,1	54,5		
mittelmäßig	18	12,1%	87,2%	9	10,0%	92,2%	9	15,5%	81,0%	12,5	16,3	15,4	4,0		14,8	7,1	35,7	14,3	5,1	6,1		
eher ja	11	7,4%	94,6%	5	5,6%	97,8%	5	8,6%	89,6%	6,3	7,0	5,8	12,0	7,7	7,4	7,1		4,8	12,8	6,1		
voll und ganz	8	5,4%	100,0%	2	2,2%	100,0%	6	10,3%	100,0%	18,8	4,7	1,9	4,0	7,7	7,4	7,1		4,8	7,7	3,0		
Der wahrhafte Islam harmonisiert mit demokratischen Grundwerten.																						
	139			86			52			(13)	(39)	(49)	(25)	(13)	(23)	(14)	(14)	(19)	(36)	(32)		
gar nicht	11	7,9%	7,9%	7	8,1%	8,1%	3	5,8%	5,8%	7,7	7,7	10,2	4,0	7,7		7,1	14,3	15,8	5,6	9,4		
eher nicht	27	19,4%	27,3%	22	25,6%	33,7%	5	9,6%	15,4%	23,1	15,4	14,3	36,0	15,4	34,8	7,1	14,3	5,3	19,4	25,0		
mittelmäßig	10	7,2%	34,5%	8	9,3%	43,0%	2	3,8%	19,2%	7,7	15,4	4,1	4,0		13,0		21,4		8,3			
eher ja	37	26,6%	61,2%	19	22,1%	65,1%	18	34,6%	53,8%	30,8	33,3	22,4	24,0	23,1	26,1	57,1	7,1	15,8	27,8	28,1		
voll und ganz	54	38,8%	100,0%	30	34,9%	100,0%	24	46,2%	100,0%	30,8	28,2	49,0	32,0	53,8	26,1	28,6	42,9	63,2	38,9	37,5		
Von deutschen Leuten wird man als Ausländer häufig diskriminiert.																						
	149			90			58			(16)	(43)	(52)	(25)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(39)	(33)		
gar nicht	2	1,3%	1,3%	1	1,1%	1,1%	1	1,7%	1,7%		2,3	1,9			3,7		7,1					
eher nicht	38	25,5%	26,8%	24	26,7%	27,8%	14	24,1%	25,9%	18,8	16,3	23,1	40,0	46,2	22,2	21,4	14,3	23,8	17,9	45,5		
mittelmäßig	51	34,2%	61,1%	35	38,9%	66,7%	16	27,6%	53,4%	31,3	46,5	28,8	32,0	23,1	37,0	21,4	50,0	42,9	38,5	21,2		
eher ja	40	26,8%	87,9%	20	22,2%	88,9%	19	32,8%	86,2%	43,8	23,3	30,8	16,0	23,1	29,6	35,7	14,3	23,8	28,2	24,2		
voll und ganz	18	12,1%	100,0%	10	11,1%	100,0%	8	13,8%	100,0%	6,3	11,6	15,4	12,0	7,7	7,4	21,4	14,3	9,5	15,4	9,1		

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

III. Soziale Situation, Kontakte und Verbindungen

	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>					<u>Frage</u>	
	<u>N</u>	<u>in %</u>	<u>kumuliert</u>	<u>N</u>	<u>in %</u>	<u>kumuliert</u>	<u>N</u>	<u>in %</u>	<u>kumuliert</u>	<u>18-29</u>	<u>30-36</u>	<u>37-43</u>	<u>44-50</u>	<u>> 50</u>	<u>hier geb.</u>	<u>1- 6</u>	<u>7-10</u>	<u>11-16</u>	<u>17-22</u>		<u>>22</u>
In der öffentlichen Verwaltung wird man als Ausländer häufig diskriminiert.	149			90			58			(16)	(43)	(52)	(25)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(39)	(33)	III.14
gar nicht	3	2,0%	2,0%	1	1,1%	1,1%	2	3,4%	3,4%		2,3	3,8			3,7		7,1			3,0	
eher nicht	47	31,5%	33,6%	27	30,0%	31,1%	20	34,5%	37,9%	25,0	27,9	28,8	40,0	46,2	29,6	28,6	21,4	33,3	30,8	39,4	
mittelmäßig	50	33,6%	67,1%	33	36,7%	67,8%	17	29,3%	67,3%	25,0	44,2	34,6	28,0	15,4	37,0	28,6	50,0	47,6	28,2	24,2	
eher ja	33	22,1%	89,3%	19	21,1%	88,9%	13	22,4%	89,7%	43,8	16,3	19,2	20,0	30,8	25,9	21,4	7,1	14,3	28,2	21,2	
voll und ganz	16	10,7%	100,0%	10	11,1%	100,0%	6	10,3%	100,0%	6,3	9,3	13,5	12,0	7,7	3,7	21,4	14,3	4,8	12,8	12,1	
Als Bürger ist man gegenüber Ämtern und Behörden allgemein machtlos.	148			90			57			(16)	(43)	(52)	(24)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(38)	(33)	III.14
gar nicht	2	1,4%	1,4%	2	2,2%	2,2%	0	0,0%	0,0%		2,3	1,9			3,7		7,1				
eher nicht	40	27,0%	28,4%	24	26,7%	28,9%	16	28,1%	28,1%	6,3	18,6	36,5	25,0	46,2	25,9	42,9	21,4	28,6	15,8	36,4	
mittelmäßig	35	23,6%	52,0%	23	25,6%	54,5%	12	21,1%	49,2%	12,5	30,2	21,2	29,2	15,4	25,9	28,6	7,1	23,8	23,7	27,3	
eher ja	49	33,1%	85,1%	25	27,8%	82,3%	23	40,4%	89,5%	62,5	37,2	21,2	33,3	30,8	37,0	21,4	35,7	28,6	44,7	21,2	
voll und ganz	22	14,9%	100,0%	16	17,8%	100,0%	6	10,5%	100,0%	18,8	11,6	19,2	12,5	7,7	7,4	7,1	28,6	19,0	15,8	15,2	
Die meisten Beamten sind hilfsbereit und zuvorkommend.	148			89			58			(16)	(43)	(52)	(25)	(12)	(27)	(14)	(14)	(21)	(38)	(33)	III.14
gar nicht	4	2,7%	2,7%	2	2,2%	2,2%	1	1,7%	1,7%	6,3	4,7	1,9			3,7		7,1		2,6	3,0	
eher nicht	30	20,3%	23,0%	17	19,1%	21,3%	13	22,4%	24,1%	6,3	25,6	25,0	20,0		18,5	42,9	28,6	14,3	15,8	18,2	
mittelmäßig	50	33,8%	56,8%	36	40,4%	61,8%	14	24,1%	48,3%	50,0	39,5	26,9	32,0	25,0	33,3	21,4	50,0	42,9	31,6	27,3	
eher ja	57	38,5%	95,3%	31	34,8%	96,6%	26	44,8%	93,1%	25,0	27,9	42,3	40,0	75,0	44,4	35,7	7,1	42,9	42,1	42,4	
voll und ganz	7	4,7%	100,0%	3	3,4%	100,0%	4	6,9%	100,0%	12,5	2,3	3,8	8,0				7,1		7,9	9,1	
Insbesondere bei Verwaltungsangelegenheiten verstehen Landsleute mich und meine Anliegen besser	149			90			58			(16)	(43)	(52)	(25)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(39)	(33)	III.14
gar nicht	7	4,7%	4,7%	6	6,7%	6,7%	1	1,7%	1,7%		14,0	1,9			7,4	14,3	14,3	4,8			
eher nicht	49	32,9%	37,6%	33	36,7%	43,4%	16	27,6%	29,3%	12,5	37,2	40,4	28,0	23,1	40,7	42,9	42,9	28,6	25,6	30,3	
mittelmäßig	23	15,4%	53,0%	16	17,8%	61,1%	7	12,1%	41,4%	12,5	11,6	13,5	28,0	15,4	11,1	7,1	7,1	14,3	23,1	15,2	
eher ja	31	20,8%	73,8%	15	16,7%	77,8%	16	27,6%	69,0%	31,3	23,3	19,2	8,0	30,8	22,2	21,4	14,3	19,0	17,9	27,3	
voll und ganz	39	26,2%	100,0%	20	22,2%	100,0%	18	31,0%	100,0%	43,8	14,0	25,0	36,0	30,8	18,5	14,3	21,4	33,3	33,3	27,3	

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

IV. Religion und Glaube																					
	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>					Frage	
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	18-29	30-36	37-43	44-50	> 50	hier geb.	1- 6	7-10	11-16	17-22		>22
Glaubensbekenntnis	148			89			58			(16)	(42)	(52)	(25)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(39)	(32)	IV.1
Islam	112	75,7%		65	73,0%		46	79,3%		93,8	78,6	71,2	60,0	92,3	74,1	78,6	92,9	76,2	74,4	68,8	
Alevit	13	8,8%		11	12,4%		2	3,4%		6,3	4,8	13,5	12,0		11,1		7,1	9,5	5,1	15,6	
Sunnit	9	6,1%		4	4,5%		5	8,6%			4,8	7,7	12,0			14,3		4,8	12,8	3,1	
Christentum	0	0,0%		0	0,0%		0	0,0%		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0							
Sonstiger Glaube	5	3,4%		3	3,4%		2	3,4%			7,1	1,9	4,0		7,4			9,5	2,6		
Kein Glaube	9	6,1%		6	6,7%		3	5,2%			4,8	5,8	12,0	7,7	7,4	7,1			5,1	12,5	
Subjektive Einschätzung der eigenen Religiosität	135			81			53			(16)	(38)	(47)	(22)	(12)	(23)	(12)	(14)	(20)	(37)	(28)	IV.2
Gar nicht religiös	14	10,4%	10,4%	12	14,8%	14,8%	2	3,8%	3,8%		10,5	14,9	9,1	8,3	4,3		14,3	10,0	10,8	17,9	
Eher nicht religiös	15	11,1%	21,5%	9	11,1%	25,9%	6	11,3%	15,1%	12,5	2,6	14,9	22,7		8,7	25,0	7,1	20,0	8,1	7,1	
Mittelmäßig	94	69,6%	91,1%	53	65,4%	91,3%	40	75,5%	90,6%	68,8	73,7	66,0	63,6	83,3	78,3	66,7	78,6	60,0	64,9	71,4	
Eher religiös	10	7,4%	98,5%	5	6,2%	97,5%	5	9,4%	100,0%	18,8	7,9	4,3	4,5	8,3	4,3			10,0	16,2	3,6	
Sehr religiös	2	1,5%	100,0%	2	2,5%	100,0%	0	0,0%	100,0%		5,3				4,3	8,3					
Fasten Sie zu Ramadan?	131			77			53			(16)	(36)	(46)	(21)	(12)	(23)	(13)	(13)	(20)	(36)	(25)	
Nein	40	30,5%		29	37,7%		11	20,8%		18,8	13,9	39,1	47,6	33,3	26,1	38,5	23,1	35,0	33,3	28,0	
Unregelmäßig	23	17,6%		12	15,6%		11	20,8%		12,5	19,4	26,1	4,8	8,3	8,7	15,4	30,8	20,0	16,7	20,0	
Ja	68	51,9%		36	46,8%		31	58,5%		68,8	66,7	34,8	47,6	58,3	65,2	46,2	46,2	45,0	50,0	52,0	
Wie oft beten Sie normalerweise?	125			72			52			(16)	(36)	(43)	(18)	(12)	(21)	(13)	(13)	(19)	(35)	(23)	IV.4
Mehrmals täglich	4	3,2%	3,2%	3	4,2%	4,2%	1	1,9%	1,9%		5,6	2,3	5,6				15,4	5,3		4,3	
Täglich	13	10,4%	13,6%	6	8,3%	12,5%	7	13,5%	15,4%	25,0	5,6	7,0	16,7	8,3	14,3	15,4	7,7	15,8	2,9	13,0	
Wöchentlich	25	20,0%	33,6%	11	15,3%	27,7%	13	25,0%	40,4%	18,8	22,2	18,6	5,6	41,7	19,0	7,7	7,7	26,3	22,9	21,7	
Seltener	42	33,6%	67,2%	19	26,4%	54,1%	23	44,2%	84,6%	43,8	41,7	34,9	27,8		42,9	69,2	46,2	5,3	34,3	21,7	
Gar nicht	41	32,8%	100,0%	33	45,8%	100,0%	8	15,4%	100,0%	12,5	25,0	37,2	44,4	50,0	23,8	7,7	23,1	47,4	40,0	39,1	

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

V. Freizeitaktivitäten																				
	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>					Frage
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	18-29	30-36	37-43	44-50	> 50	hier geb.	1- 6	7-10	11-16	17-22	
Angehörigkeit zu türkischer Organisation oder Gruppe															V.1					
	146			88			57			(15)	(41)	(51)	(25)	(13)	(25)	(14)	(14)	(21)	(39)	(32)
Nein	62	42,5%		42	47,7%		21	36,8%		60,0	46,3	39,2	40,0	30,8	48,0	50,0	35,7	38,1	38,5	46,9
Ja	83	56,8%		46	52,3%		36	63,2%		40,0	53,7	60,8	60,0	69,2	52,0	50,0	64,3	61,9	61,5	53,1
Aktivitäten in den letzten 12 Monaten in türkischer/m:															V.1					
Politischer Partei/ Vereinigung	19	13,0%		10	11,4%		8	14,0%		(1)	(4)	(9)	(3)	(2)	(2)	(4)	(3)	(3)	(3)	(4)
nie	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	0,0%											
1x bis 2x	5	26,3%	26,3%	3	30,0%	30,0%	2	25,0%	25,0%		50,0	33,3			50,0	50,0	33,3			25,0
mehr als 2x	14	73,7%	100,0%	7	70,0%	100,0%	6	75,0%	100,0%	100,0	50,0	66,7	100,0	100,0	50,0	50,0	66,7	100,0	100,0	75,0
Sport-/Hobby-/Freizeitclub	31	21,2%		12	13,6%		19	33,3%		(3)	(5)	(15)	(6)	(2)	(6)	(2)	(2)	(6)	(11)	(4)
nie	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	0,0%											
1x bis 2x	4	12,9%	12,9%	2	16,7%	16,7%	2	10,5%	10,5%		20,0	13,3		50,0			50,0		18,2	25,0
mehr als 2x	27	87,1%	100,0%	10	83,3%	100,0%	17	89,5%	100,0%	100,0	80,0	86,7	100,0	50,0	100,0	100,0	50,0	100,0	81,8	75,0
Berufsverband	16	11,0%		9	10,2%		7	12,3%		(0)	(2)	(8)	(5)	(1)	(1)	(2)	(1)	(3)	(5)	(4)
nie	1	6,3%	6,3%	1	11,1%	11,1%	0	0,0%	0,0%		50,0								20,0	
1x bis 2x	6	37,5%	43,8%	2	22,2%	33,3%	4	57,1%	57,1%			50,0	40,0			50,0	100,0	33,3	20,0	50,0
mehr als 2x	9	56,3%	100,0%	6	66,7%	100,0%	3	42,9%	100,0%		50,0	50,0	60,0	100,0	100,0	50,0		66,7	60,0	50,0
Religionsgemeinschaft	43	29,5%		20	22,7%		22	38,6%		(4)	(13)	(15)	(7)	(4)	(5)	(6)	(4)	(9)	(10)	(9)
nie	2	4,7%	4,7%	0	0,0%	0,0%	2	9,1%	9,1%			13,3						11,1		11,1
1x bis 2x	2	4,7%	9,3%	0	0,0%	0,0%	2	9,1%	18,2%		7,7	6,7							10,0	11,1
mehr als 2x	39	90,7%	100,0%	20	100,0%	100,0%	18	81,8%	100,0%	100,0	92,3	80,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	88,9	90,0	77,8
Nachbarschaftsverein/-gruppe	7	4,8%		1	1,1%		6	10,5%		(0)	(0)	(3)	(3)	(1)	(1)	(1)	(0)	(3)	(1)	(1)
nie	1	14,3%	14,3%	0	0,0%	0,0%	1	16,7%	16,7%					100,0					33,3	
1x bis 2x	3	42,9%	57,1%	1	100,0%	100,0%	2	33,3%	50,0%			66,7	33,3		100,0	100,0				100,0
mehr als 2x	3	42,9%	100,0%	0	0,0%	100,0%	3	50,0%	100,0%			33,3	66,7					66,7	100,0	
Sonstige Organisation/Gruppe	48	32,9%		25	28,4%		22	38,6%		(4)	(8)	(23)	(9)	(4)	(3)	(5)	(6)	(8)	(15)	(10)
nie	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	0,0%											
1x bis 2x	4	8,3%	8,3%	2	8,0%	8,0%	2	9,1%	9,1%			8,7	11,1	25,0		20,0			6,7	20,0
mehr als 2x	44	91,7%	100,0%	23	92,0%	100,0%	20	90,9%	100,0%	100,0	100,0	91,3	88,9	75,0	100,0	80,0	100,0	100,0	93,3	80,0

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

V. Freizeitaktivitäten																					
	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>					Frage	
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	18-29	30-36	37-43	44-50	> 50	hier geb.	1- 6	7-10	11-16	17-22		>22
Angehörigkeit zu deutscher Organisation oder Gruppe																V.2					
	144			86			57			(15)	(41)	(50)	(25)	(13)	(25)	(13)	(14)	(20)	(39)	(32)	
Nein	77	53,5%		41	47,7%		35	61,4%		86,7	51,2	46,0	44,0	69,2	60,0	30,8	42,9	45,0	48,7	75,0	
Ja	67	46,5%		45	52,3%		22	38,6%		13,3	48,8	54,0	56,0	30,8	40,0	69,2	57,1	55,0	51,3	25,0	
Aktivitäten in den letzten 12 Monaten in deutscher/m:																V.2					
Politischer Partei/ Vereinigung	13	9,0%		12	14,0%		1	1,8%		(0)	(4)	(1)	(6)	(2)	(2)	(0)	(1)	(3)	(5)	(1)	
nie	2	15,4%	15,4%	2	16,7%	16,7%	0	0,0%	0,0%		25,0	100,0						33,3	20,0		
1x bis 2x	3	23,1%	38,5%	3	25,0%	41,7%	0	0,0%	0,0%		75,0				50,0		100,0				
mehr als 2x	8	61,5%	100,0%	7	58,3%	100,0%	1	100,0%	100,0%				100,0	100,0	50,0			66,7	80,0	100,0	
Sport-/Hobby-/Freizeitclub	38	26,4%		23	26,7%		15	26,3%		(1)	(16)	(11)	(8)	(2)	(8)	(5)	(2)	(7)	(11)	(5)	
nie	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	0,0%												
1x bis 2x	1	2,6%	2,6%	1	4,3%	4,3%	0	0,0%	0,0%			9,1					20,0				
mehr als 2x	37	97,4%	100,0%	22	95,7%	100,0%	15	100,0%	100,0%	100,0	100,0	90,9	100,0	100,0	100,0	80,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
Berufsverband	27	18,8%		17	19,8%		10	17,5%		(0)	(3)	(15)	(7)	(2)	(2)	(1)	(2)	(5)	(9)	(4)	
nie	2	7,4%	7,4%	1	5,9%	5,9%	1	10,0%	10,0%				28,6						11,1	25,0	
1x bis 2x	5	18,5%	25,9%	3	17,6%	23,5%	2	20,0%	30,0%		33,3	20,0	14,3			66,7	33,3	16,7		25,0	
mehr als 2x	20	74,1%	100,0%	13	76,5%	100,0%	7	70,0%	100,0%	66,7	80,0	57,1	100,0		100,0	33,3	66,7	83,3	88,9	50,0	
Religionsgemeinschaft	0	0,0%																			
Nachbarschaftsverein/-gruppe	6	4,2%		4	4,7%		2	3,5%		(0)	(1)	(2)	(2)	(1)	(0)	(0)	(3)	(1)	(2)	(0)	
nie	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	0,0%									66,7		100,0	
1x bis 2x	4	66,7%	66,7%	2	50,0%	50,0%	2	100,0%	100,0%			50,0	100,0	100,0				33,3	100,0		
mehr als 2x	2	33,3%	100,0%	2	50,0%	100,0%	0	0,0%	100,0%	100,0	50,0										
Sonstige Organisation/Gruppe	16	11,1%		10	11,6%		6	10,5%		(1)	(3)	(8)	(3)	(1)	(3)	(1)	(2)	(1)	(8)	(1)	
nie	1	6,3%	6,3%	0	0,0%	0,0%	1	16,7%	16,7%			12,5				100,0					
1x bis 2x	2	12,5%	18,8%	1	10,0%	10,0%	1	16,7%	33,3%			25,0							12,5	100,0	
mehr als 2x	13	81,3%	100,0%	9	90,0%	100,0%	4	66,7%	100,0%	100,0	100,0	62,5	100,0	100,0	100,0		100,0	100,0	87,5		

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

V. Freizeitaktivitäten																					
	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>					Frage	
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	18-29	30-36	37-43	44-50	> 50	hier geb.	1- 6	7-10	11-16	17-22		>22
Angehörigkeit zu Organisationen oder Gruppen (insgesamt)	146			88			57			(15)	(42)	(51)	(25)	(13)	(25)	(14)	(14)	(21)	(39)	(32)	V1-2
Nein	38	26,0%		23	26,1%		15	26,3%		53,3	23,8	21,6	24,0	23,1	32,0	28,6	14,3	9,5	17,9	46,9	
Ja	108	74,0%		65	73,9%		42	73,7%		46,7	76,2	78,4	76,0	76,9	68,0	71,4	85,7	90,5	82,1	53,1	
Aktivitäten in den letzten 12 Monaten:																					V.1-2
Politischer Partei/ Vereinigung	29	19,9%		20	22,7%		8	14,0%		(1)	(8)	(10)	(6)	(4)	(3)	(4)	(4)	(5)	(7)	(5)	
nie	2	6,9%	6,9%	2	10,0%	10,0%	0	0,0%	0,0%		12,5	10,0						20,0	14,3		
1x bis 2x	8	27,6%	34,5%	6	30,0%	40,0%	2	25,0%	25,0%		62,5	30,0			66,7	50,0	50,0			20,0	
mehr als 2x	19	65,5%	100,0%	12	60,0%	100,0%	6	75,0%	100,0%	100,0	25,0	60,0	100,0	100,0	33,3	50,0	50,0	80,0	85,7	80,0	
Sport-/Hobby-/Freizeitclub	59	40,4%		31	35,2%		28	49,1%		(4)	(20)	(21)	(10)	(4)	(12)	(6)	(4)	(11)	(17)	(9)	
nie	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	0,0%												
1x bis 2x	4	6,8%	6,8%	2	6,5%	6,5%	2	7,1%	7,1%		5,0	9,5		25,0			25,0		11,8	11,1	
mehr als 2x	55	93,2%	100,0%	29	93,5%	100,0%	26	92,9%	100,0%	100,0	95,0	90,5	100,0	75,0	100,0	100,0	75,0	100,0	88,2	88,9	
Berufsverband	35	24,0%		22	25,0%		13	22,8%		(0)	(5)	(19)	(9)	(3)	(3)	(5)	(3)	(7)	(12)	(6)	
nie	3	8,6%	8,6%	2	9,1%	9,1%	1	7,7%	7,7%		20,0		22,2						16,7	16,7	
1x bis 2x	2	5,7%	14,3%	2	9,1%	18,2%	0	0,0%	7,7%		20,0	21,1	11,1			60,0	33,3	14,3		16,7	
mehr als 2x	30	85,7%	100,0%	18	81,8%	100,0%	12	92,3%	100,0%	60,0	78,9	66,7	100,0		100,0	40,0	66,7	85,7	83,3	66,7	
Religionsgemeinschaft	44	30,1%		20	22,7%		23	40,4%		(4)	(13)	(15)	(7)	(4)	(5)	(6)	(4)	(9)	(10)	(9)	
nie	3	6,8%	6,8%	0	0,0%	0,0%	3	13,0%	13,0%			13,3						11,1		11,1	
1x bis 2x	2	4,5%	11,4%	0	0,0%	0,0%	2	8,7%	21,7%		7,7	6,7							10,0	11,1	
mehr als 2x	39	88,6%	100,0%	20	100,0%	100,0%	18	78,3%	100,0%	100,0	92,3	80,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	88,9	90,0	77,8	
Nachbarschaftsverein/-gruppe	11	7,5%		5	5,7%		6	10,5%		(0)	(1)	(4)	(4)	(2)	(1)	(1)	(0)	(5)	(2)	(2)	
nie	1	9,1%	9,1%	0	0,0%	0,0%	1	16,7%	16,7%					50,0				20,0			
1x bis 2x	4	36,4%	45,5%	3	60,0%	60,0%	1	16,7%	33,3%			50,0	50,0	50,0	100,0	100,0		20,0		100,0	
mehr als 2x	6	54,5%	100,0%	2	40,0%	100,0%	4	66,7%	100,0%		100,0	50,0	50,0					60,0	100,0		
Sonstige Organisation/Gruppe	57	39,0%		32	36,4%		24	42,1%		(5)	(10)	(25)	(12)	(5)	(6)	(5)	(6)	(9)	(20)	(10)	
nie	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	0,0%	0	0,0%	0,0%												
1x bis 2x	4	7,0%	7,0%	3	9,4%	9,4%	1	4,2%	4,2%			12,0	8,3	20,0		20,0			10,0	20,0	
mehr als 2x	53	93,0%	100,0%	29	90,6%	100,0%	23	95,8%	100,0%	100,0	100,0	88,0	91,7	80,0	100,0	80,0	100,0	100,0	90,0	80,0	

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

V. Freizeitaktivitäten																					
	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>					Frage	
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	18-29	30-36	37-43	44-50	> 50	hier geb.	1- 6	7-10	11-16	17-22		>22
Häufigkeit ehrenamtlicher Tätigkeiten	149			90			58			(16)	(43)	(52)	(25)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(39)	(33)	V.3
Täglich	1	0,7%	0,7%	0	0,0%	0,0%	1	1,7%	1,7%		2,3				3,7						
Wöchentlich	9	6,0%	6,7%	6	6,7%	6,7%	3	5,2%	6,9%		7,0	5,8	4,0	15,4	3,7	14,3		19,0	2,6		
Monatlich	7	4,7%	11,4%	5	5,6%	12,3%	2	3,4%	10,3%		4,7	5,8	8,0		3,7		7,1	4,8	5,1	6,1	
Seltener	22	14,8%	26,2%	13	14,4%	26,7%	9	15,5%	25,9%	6,3	7,0	23,1	16,0	15,4	11,1	7,1		33,3	17,9	12,1	
Nie	110	73,8%	100,0%	66	73,3%	100,0%	43	74,1%	100,0%	93,8	79,1	65,4	72,0	69,2	77,8	78,6	92,9	42,9	74,4	81,8	

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

VI. Politisches Interesse, Einstellung und Partizipation

	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>					Frage	
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	18-29	30-36	37-43	44-50	> 50	hier geb.	1- 6	7-10	11-16	17-22		>22
Einschätzung des eigenen Politikinteresses	148			90			57			(15)	(43)	(52)	(25)	(13)	(27)	(14)	(13)	(21)	(39)	(33)	VI.1
Überhaupt nicht	26	17,6%	17,6%	15	16,7%	16,7%	11	19,3%	19,3%	33,3	9,3	19,2	20,0	15,4	18,5	14,3		28,6	12,8	24,2	
Wenig	21	14,2%	31,8%	11	12,2%	28,9%	10	17,5%	36,8%	33,3	23,3	5,8	8,0	7,7	33,3	7,1	23,1	9,5	10,3	6,1	
Mittelmäßig	21	14,2%	45,9%	14	15,6%	44,5%	7	12,3%	49,1%	13,3	14,0	19,2	4,0	15,4	18,5	14,3	38,5	4,8	10,3	9,1	
Stark	55	37,2%	83,1%	32	35,6%	80,0%	22	38,6%	87,7%	20,0	34,9	32,7	52,0	53,8	18,5	42,9	30,8	28,6	51,3	42,4	
Sehr stark	25	16,9%	100,0%	18	20,0%	100,0%	7	12,3%	100,0%		18,6	23,1	16,0	7,7	11,1	21,4	7,7	28,6	15,4	18,2	
Welche Möglichkeiten würden Sie nutzen, um Ihren politischen Standpunkt zur Geltung zu bringen?	283			75			45			(10)	(36)	(42)	(21)	(11)	(22)	(10)	(13)	(14)	(34)	(26)	VI.2
Sich an Wahlen beteiligen	94	33,2%		60	75,6%		34	80,0%		80,0	75,0	78,6	95,2	54,5	81,8	80,0	69,2	57,1	76,5	92,3	
Mitarbeit in einer Bürgerinitiative	36	12,7%		23	31,1%		13	28,9%		30,0	19,4	33,3	33,3	45,5	22,7	20,0	15,4	42,9	35,3	34,6	
In einer Partei aktiv mitarbeiten	54	19,1%		33	44,6%		20	44,4%		40,0	33,3	47,6	57,1	54,5	22,7	60,0	23,1	71,4	61,8	34,6	
Teilnahme an:																					
Unterschriftensammlung	50	17,7%		33	44,6%		16	35,6%		50,0	33,3	42,9	47,6	45,5	27,3	60,0	23,1	42,9	35,3	65,4	
genehmigter Demonstration	41	14,5%		26	35,1%		15	33,3%		30,0	27,8	38,1	38,1	36,4	27,3	40,0	23,1	42,9	35,3	38,5	
nicht genehmigter Demonstration	8	2,8%		6	8,2%		2	4,4%			2,8	7,1	14,3	9,1			7,7		14,7	7,7	
Neigen Sie einer bestimmten deutschen Partei zu?	125			78			46			(11)	(38)	(44)	(21)	(11)	(22)	(12)	(13)	(16)	(35)	(26)	VI.3
Nein	52	41,6%		30	38,5%		22	47,8%		72,7	44,7	38,6	33,3	27,3	50,0	25,0	46,2	50,0	37,1	38,5	
Ja	73	58,4%		48	61,5%		24	52,2%		27,3	55,3	61,4	66,7	72,7	50,0	75,0	53,8	50,0	62,9	61,5	
Parteienpräferenz	71			47			23			(3)	(21)	(26)	(13)	(8)	(11)	(9)	(7)	(8)	(21)	(15)	VI.4
SPD	51	71,8%		32	68,1%		18	78,3%		100,0	57,1	73,1	84,6	75,0	72,7	66,7	71,4	62,5	76,2	73,3	
CDU/CSU	10	14,1%		7	14,9%		3	13,0%			23,8	11,5	7,7	12,5	18,2	11,1	28,6	25,0	14,3		
Bündnis90/Die Grünen	4	5,6%		3	6,4%		1	4,3%			9,5	7,7				11,1			4,8	13,3	
FDP	3	4,2%		3	6,4%		0	0,0%			9,5		7,7		9,1	11,1				6,7	
PDS	3	4,2%		2	4,3%		1	4,3%				7,7	12,5					12,5	4,8	6,7	
Zufriedenheit mit bestehender deutscher Demokratie	148			89			58			(16)	(43)	(52)	(24)	(13)	(27)	(14)	(14)	(21)	(38)	(33)	VI.5
Sehr unzufrieden	13	8,8%	8,8%	8	9,0%	9,0%	5	8,6%	8,6%		11,6	9,6	4,2	15,4	7,4	14,3	7,1	19,0	2,6	9,1	
Eher unzufrieden	36	24,3%	33,1%	19	21,3%	30,3%	16	27,6%	36,2%	31,3	14,0	34,6	25,0	7,7	22,2	35,7	14,3	23,8	31,6	18,2	
Eher zufrieden	86	58,1%	91,2%	52	58,4%	88,7%	34	58,6%	94,8%	62,5	60,5	51,9	62,5	61,5	59,3	42,9	71,4	52,4	57,9	63,6	
Sehr zufrieden	13	8,8%	100,0%	10	11,2%	100,0%	3	5,2%	100,0%	6,3	14,0	3,8	8,3	15,4	11,1	7,1	7,1	4,8	7,9	9,1	

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

VI. Politisches Interesse, Einstellung und Partizipation

	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Alter in % (N)</u>					<u>Migrationsalter in % (N)</u>						Frage
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	18-29	30-36	37-43	44-50	> 50	hier geb.	1- 6	7-10	11-16	17-22	>22	
Bei Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation in Deutschland, Unternehmensumzug vorstellbar?	143			85			57			(15)	(40)	(50)	(25)	(13)	(26)	(14)	(13)	(19)	(38)	(32)	VI.6
Überhaupt nicht	37	25,9%	25,9%	21	24,7%	24,7%	16	28,1%	28,1%	20,0	15,0	22,0	32,0	69,2	30,8	7,1	23,1	15,8	21,1	43,8	
Eher nein	7	4,9%	30,8%	3	3,5%	28,2%	4	7,0%	35,1%		2,5	4,0	12,0	7,7	3,8		7,7		10,5	3,1	
Eher ja	22	15,4%	46,2%	12	14,1%	42,3%	10	17,5%	52,6%	20,0	15,0	18,0	16,0		15,4	21,4	7,7	21,1	10,5	18,8	
Auf jeden Fall	77	53,8%	100,0%	49	57,6%	100,0%	27	47,4%	100,0%	60,0	67,5	56,0	40,0	23,1	50,0	71,4	61,5	63,2	57,9	34,4	
Wenn ja, in welches Land?	100																				VI.7
Anderes EU-Land	35	35,0%																			
Türkei	75	75,0%																			
Sonstiges Land:	16	16,0%																			
Amerika	5																				
Schweiz	2																				
Kanada	2																				
Australien	1																				
Asien	1																				
Sind Ihnen aktuelle Integrationsbemühungen deutscher Institutionen bekannt?	148			89			58			(16)	(42)	(52)	(25)	(13)	(27)	(14)	(13)	(21)	(39)	(33)	VI.8
Nein	117	79,1%		69	77,5%		47	81,0%		93,8	85,7	75,0	72,0	69,2	81,5	85,7	84,6	71,4	71,8	84,8	
Ja	31	20,9%		20	22,5%		11	19,0%		6,3	14,3	25,0	28,0	30,8	18,5	14,3	15,4	28,6	28,2	15,2	
Wenn ja, welche Integrationsprojekte für Unternehmer sind Ihnen bekannt?	22																				
Sprachkurse	7	31,8%																			
Ausbildungsprojekt	6	27,3%																			
Zuwanderungsgesetz	6	27,3%																			
FATIMA	4	18,2%																			
EG-DU	2	9,1%																			
Zft-Retra	2	9,1%																			
TD-IHK	1	4,5%																			
Intern. Gründerzentren Duisburg	1	4,5%																			
Bewertung der Integrationsarbeit der IHK	50			35			15			(1)	(19)	(20)	(8)	(2)	(6)	(9)	(4)	(9)	(11)	(10)	VI.9
Sehr erfolglos	6	12,0%	12,0%	4	11,4%	11,4%	2	13,3%	13,3%		15,8	10,0	12,5		16,7	33,3		11,1	9,1		
Eher erfolglos	4	8,0%	20,0%	2	5,7%	17,1%	2	13,3%	26,7%		10,5		25,0				25,0		18,2		
Eher erfolgreich	23	46,0%	66,0%	16	45,7%	62,8%	7	46,7%	73,4%		47,4	55,0	25,0	50,0	33,3	55,6	50,0	55,6	36,4	50,0	
Sehr erfolgreich	17	34,0%	100,0%	13	37,1%	100,0%	4	26,7%	100,0%	100	26,32	35	37,5	50	50	11,11	25	33,33	36,36	50	

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

VII. Wirtschaftsdaten																			
	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Branche in % (N)</u>					<u>Mitarbeiteranzahl in % (N)</u>				Frage
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	Großh.	Einzelh.	Gastr.	Dienstl.	Industrie	unter 5	5-10	11-50	51-100	
IHK-Region	149			90			58			(19)	(35)	(11)	(53)	(21)	(57)	(49)	(34)	(2)	Fatima
Bochum	32	21,5%		22	24,4%		10	17,2%		31,0	20,0	0,0	24,5	14,3	24,6	20,4	17,6	50,0	
Essen	29	19,5%		21	23,3%		8	13,8%		10,3	14,3	0,0	24,5	38,1	17,5	18,4	26,5		
Duisburg	40	26,8%		22	24,4%		17	29,3%		13,8	34,3	18,2	28,3	33,3	31,6	22,4	26,5		
Köln	48	32,2%		25	27,8%		23	39,7%		44,8	31,4	81,8	22,6	14,3	26,3	38,8	29,4	50,0	
Branche	149			90			58								(57)	(49)	(34)	(2)	OG
Großhandel	29	19,5%		17	18,9%		12	20,7%							15,8	22,4	17,6		
Einzelhandel	35	23,5%		19	21,1%		15	25,9%							31,6	22,4	11,8		
Gastronomie	11	7,4%		6	6,7%		5	8,6%								10,2	14,7	50,0	
Dienstleistung	53	35,6%		34	37,8%		19	32,8%							45,6	26,5	38,2		
Industrie	21	14,1%		14	15,6%		7	12,1%							7,0	18,4	17,6	50,0	
Rechtsform	148			90			57			(29)	(35)	(10)	(53)	(21)	(57)	(48)	(34)	(2)	A1
KGT	1	0,7%		0	0,0%		1	1,8%		3,4	0,0	0,0	0,0	0,0		2,1			
Einzelkaufmann	49	33,1%		29	32,2%		20	35,1%		24,1	48,6	30,0	34,0	19,0	43,9	31,3	20,6		
GbR	9	6,1%		5	5,6%		4	7,0%		3,4	5,7	10,0	7,5	4,8	3,5	4,2	5,9	50,0	
KG	3	2,0%		2	2,2%		1	1,8%		3,4	5,7	0,0	0,0	0,0	1,8	2,1	2,9		
GmbH	85	57,4%		53	58,9%		31	54,4%		65,5	40,0	60,0	56,6	76,2	49,1	60,4	70,6	50,0	
Sonstige	1	0,7%		1	1,1%		0	0,0%		0,0	0,0	0,0	1,9	0,0	1,8				
Unternehmensgründung	146			89			56			(29)	(35)	(10)	(52)	(20)	(57)	(48)	(33)	(2)	A2
vor 2 bis 3 Jahren	18	12,3%	12,3%	7	7,9%	7,9%	10	17,9%	17,9%	10,3	14,3	0,0	15,4	10,0	12,3	8,3	15,2		
vor 4 bis 6 Jahren	28	19,2%	31,5%	16	18,0%	25,8%	12	21,4%	39,3%	27,6	11,4	30,0	13,5	30,0	19,3	22,9	18,2		
vor 6 bis 7 Jahren	30	20,5%	52,1%	22	24,7%	50,5%	8	14,3%	53,6%	13,8	25,7	20,0	23,1	15,0	17,5	22,9	24,2		
vor mehr als 7 Jahren	70	47,9%	100,0%	44	49,4%	100,0%	26	46,4%	100,0%	48,3	48,6	50,0	48,1	45,0	50,9	45,8	42,4	100,0	
Jahresumsatz 2004 insgesamt	141			84			56			(28)	(33)	(10)	(49)	(21)	(51)	(47)	(34)	(2)	A3_1
< 100.000 €	29	20,6%	20,6%	18	21,4%	21,4%	11	19,6%	19,6%	14,3	33,3	10,0	20,4	14,3	37,3	10,6	8,8		
< 500.000 €	47	33,3%	53,9%	24	28,6%	50,0%	22	39,3%	58,9%	17,9	24,2	50,0	44,9	33,3	29,4	36,2	29,4	50,0	
> 500.000 €	65	46,1%	100,0%	42	50,0%	100,0%	23	41,1%	100,0%	67,9	42,4	40,0	34,7	52,4	33,3	53,2	61,8	50,0	

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

VII. Wirtschaftsdaten																			
	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Branche in % (N)</u>					<u>Mitarbeiteranzahl in % (N)</u>				Frage
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	Großh.	Einzelh.	Gastr.	Dienstl.	Industrie	unter 5	5-10	11-50	51-100	
Export	149			90			58			(29)	(35)	(11)	(53)	(21)	(57)	(49)	(34)	(2)	A3_2
Nein	127	85,2%		77	85,6%		49	84,5%		62,1	85,7	90,9	98,1	81,0	86,0	85,7	85,3	100,0	
Ja	22	14,8%		13	14,4%		9	15,5%		37,9	14,3	9,1	1,9	19,0	14,0	14,3	14,7		
Export in % des Jahresumsatzes	21			13			8			(10)	(5)	(1)	(1)	(4)	(7)	(8)	(5)	(0)	
< 10%	2	9,5%	9,5%	0	0,0%	0,0%	2	25,0%	25,0%	0,0	40,0	0,0	0,0	0,0	28,6				
10% bis 25%	9	42,9%	52,4%	5	38,5%	38,5%	4	50,0%	75,0%	60,0	0,0	100,0	0,0	50,0	14,3	37,5	80,0		
26% bis 50%	5	23,8%	76,2%	4	30,8%	69,3%	1	12,5%	87,5%	30,0	20,0	0,0	0,0	25,0	14,3	37,5	20,0		
> 50%	5	23,8%	100,0%	4	30,8%	100,0%	1	12,5%	100,0%	10,0	40,0	0,0	100,0	25,0	42,9	25,0			
Inhaber des Unternehmens	145			89			55			(28)	(35)	(8)	(53)	(21)	(57)	(47)	(33)	(1)	A4
Einzelinhaber	98	67,6%		65	73,0%		33	60,0%		53,6	71,4	50,0	73,6	71,4	71,9	70,2	63,6		
Familienunternehmen	24	16,6%		14	15,7%		10	18,2%		35,7	17,1	12,5	11,3	4,8	10,5	12,8	24,2		
Fremde Beteiligung	22	15,2%		10	11,2%		11	20,0%		10,7	8,6	37,5	15,1	23,8	17,5	17,0	9,1	100,0	
Sonstige	1	0,7%		0	0,0%		1	1,8%		0,0	2,9	0,0	0,0	0,0			3,0		
Beschäftigtenzahl 2005 (einschließlich Inhaber und Familienangehörige)	142			85			56			(26)	(33)	(11)	(52)	(21)					A5
unter 5 Mitarbeiter	57	40,1%	40,1%	29	34,1%	34,1%	27	48,2%	48,2%	34,6	54,5	0,0	50,0	20,0					
5 bis 10 Mitarbeiter	49	34,5%	74,6%	34	40,0%	74,1%	15	26,8%	75,0%	42,3	33,3	45,5	25,0	45,0					
11 bis 50 Mitarbeiter	34	23,9%	98,6%	20	23,5%	97,6%	14	25,0%	100,0%	23,1	12,1	45,5	25,0	30,0					
51 bis 100 Mitarbeiter	2	1,4%	100,0%	2	2,4%	100,0%	0	0,0%	100,0%	0,0	0,0	9,1	0,0	5,0					
Beschäftigung von Familienangehörigen	145			88			56			(27)	(35)	(10)	(52)	(21)	(55)	(49)	(32)	(2)	A5_f
Nein	68	46,9%		43	48,9%		24	42,9%		22,2	40,0	50,0	57,7	61,9	50,9	44,9	43,8	50,0	
Ja	77	53,1%		45	51,1%		32	57,1%		77,8	60,0	50,0	42,3	38,1	49,1	55,1	56,3	50,0	
Anzahl beschäftigter Familienangehöriger	74			44			30			(21)	(21)	(6)	(20)	(6)	(25)	(25)	(19)	(1)	
1 Familienangehöriger	37	50,0%	50,0%	20	45,5%	45,5%	17	56,7%	56,7%	47,6	47,6	50,0	60,0	33,3	80,0	36,0	42,1		
2 Familienangehörige	20	27,0%	77,0%	12	27,3%	72,7%	8	26,7%	83,3%	23,8	33,3	16,7	25,0	33,3	16,0	36,0	21,1		
3 Familienangehörige	10	13,5%	90,5%	9	20,5%	93,2%	1	3,3%	86,6%	14,3	14,3	16,7	5,0	33,3	4,0	24,0	10,5	100,0	
> 3 Familienangehörige	7	9,5%	100,0%	3	6,8%	100,0%	4	13,3%	100,0%	14,3	4,8	16,7	10,0	0,0		4,0	26,3		

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

VII. Wirtschaftsdaten																			
	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Branche in % (N)</u>					<u>Mitarbeiteranzahl in % (N)</u>				Frage
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	Großh.	Einzelh.	Gastr.	Dienstl.	Industrie	unter 5	5-10	11-50	51-100	
Mitarbeiterzahl nach Nationalität in %															A5_a				
Türkische Mitarbeiter	127			73			53			(25)	(29)	(11)	(42)	(20)	(46)	(46)	(33)	(2)	
bis 25%	9	7,1%	7,1%	4	5,5%	5,5%	5	9,4%	9,4%	0,0	13,8	18,2	4,8	5,0	4,3	4,3	15,2		
bis 50%	28	22,0%	29,1%	21	28,8%	34,2%	7	13,2%	22,6%	28,0	17,2	9,1	28,6	15,0	32,6	17,4	12,1	50,0	
bis 75%	25	19,7%	48,8%	16	21,9%	56,1%	9	17,0%	39,6%	28,0	3,4	36,4	16,7	30,0	15,2	21,7	24,2		
bis 99%	26	20,5%	69,3%	16	21,9%	78,1%	10	18,9%	58,5%	24,0	6,9	27,3	21,4	30,0		37,0	24,2	50,0	
100%	39	30,7%	100,0%	16	21,9%	100,0%	22	41,5%	100,0%	20,0	58,6	9,1	28,6	20,0	47,8	19,6	24,2		
Türkischstämmige Mitarbeiter	24			19			5			(5)	(3)	(5)	(9)	(2)	(7)	(5)	(11)	(1)	
bis 25%	12	50,0%	50,0%	8	42,1%	42,1%	4	80,0%	80,0%	20,0	0,0	100,0	55,6	50,0		60,0	72,7	100,0	
bis 50%	9	37,5%	87,5%	8	42,1%	84,2%	1	20,0%	100,0%	60,0	66,7	0,0	33,3	37,5	57,1	40,0	27,3		
bis 75%	1	4,2%	91,7%	1	5,3%	89,5%	0	0,0%	100,0%	20,0	0,0	0,0	0,0	4,2	14,3				
bis 99%	0	0,0%	91,7%	0	0,0%	89,5%	0	0,0%	100,0%	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0					
100%	2	8,3%	100,0%	2	10,5%	100,0%	0	0,0%	100,0%	0,0	33,3	0,0	11,1	8,3	28,6				
Deutsche Mitarbeiter	89			56			33			(15)	(16)	(9)	(36)	(13)	(27)	(34)	(26)	(2)	
bis 25%	42	47,2%	47,2%	21	37,5%	37,5%	21	63,6%	63,6%	46,7	37,5	55,6	41,7	69,2	14,8	52,9	73,1	50,0	
bis 50%	32	36,0%	83,1%	23	41,1%	78,6%	9	27,3%	90,9%	46,7	43,8	33,3	33,3	23,1	59,3	32,4	15,4	50,0	
bis 75%	7	7,9%	91,0%	4	7,1%	85,7%	3	9,1%	100,0%	6,7	18,8	11,1	5,6	0,0	7,4	8,8	7,7		
bis 99%	1	1,1%	92,1%	1	1,8%	87,5%	0	0,0%	100,0%	0,0	0,0	0,0	2,8	0,0		2,9			
100%	7	7,9%	100,0%	7	12,5%	100,0%	0	0,0%	100,0%	0,0	0,0	0,0	16,7	7,7	18,5	2,9	3,8		
Sonstige Mitarbeiter	38			24			14			(7)	(5)	(5)	(15)	(6)	(9)	(14)	(13)	(2)	
bis 25%	19	50,0%	50,0%	16	66,7%	66,7%	3	21,4%	21,4%	57,1	20,0	40,0	53,3	66,7	11,1	57,1	61,5	100,0	
bis 50%	16	42,1%	92,1%	6	25,0%	91,7%	10	71,4%	92,9%	28,6	60,0	60,0	46,7	16,7	77,8	28,6	38,5		
bis 75%	2	5,3%	97,4%	1	4,2%	95,9%	1	7,1%	100,0%	14,3	20,0	0,0	0,0	0,0	11,1	7,1			
bis 99%	1	2,6%	100,0%	1	4,2%	100,0%	0	0,0%	100,0%	0,0	0,0	0,0	0,0	16,7		7,1			
100%	0	0,0%	100,0%	0	0,0%	100,0%	0	0,0%	100,0%	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0					
Tendenz der Beschäftigtenzahl in den letzten 2 Geschäftsjahren																			
	136			81			54			(25)	(30)	(10)	(51)	(20)	(54)	(46)	(34)	(2)	
gesunken	19	14,0%	14,0%	9	11,1%	11,1%	10	18,5%	18,5%	12,0	13,3	20,0	13,7	15,0	14,8	17,4	8,8		
konstant geblieben	73	53,7%	67,6%	50	61,7%	72,8%	22	40,7%	59,3%	32,0	36,7	50,0	27,5	30,0	75,9	47,8	29,4		
gestiegen	44	32,4%	100,0%	22	27,2%	100,0%	22	40,7%	100,0%	56,0	50,0	30,0	58,8	55,0	9,3	34,8	61,8	100,0	

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

VII. Wirtschaftsdaten																			
	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Branche in % (N)</u>					Frage				
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	Großh.	Einzelh.	Gastr.	Dienstl.	Industrie		Mitarbeiteranzahl in % (N)			
										unter 5	5-10	11-50	51-100						
Finanzierung	148			89			58			(29)	(35)	(11)	(52)	(21)	(56)	(49)	(34)	(2)	A5a
Nur Eigenmittel	111	75,0%		62	69,7%		48	82,8%		72,4	80,0	72,7	80,8	57,1	78,6	73,5	67,6	50,0	
Eigen- und Fremdmittel	37	25,0%		27	30,3%		10	17,2%		27,6	20,0	27,3	19,2	42,9	21,4	26,5	32,4	50,0	
Im Fall der Fremdfinanzierungen:																			A5b
Herkunft der Finanzinstitute	54			34			20			(12)	(15)	(3)	(13)	(11)	(18)	(18)	(12)	(1)	
türkisch	2	3,7%		1	2,9%		1	5,0%		8,3	6,7	0,0	0,0	0,0	11,1				
deutsch	42	77,8%		29	85,3%		13	65,0%		58,3	80,0	100,0	84,6	81,8	72,2	83,3	91,7	100,0	
gemischt	10	18,5%		4	11,8%		6	30,0%		33,3	13,3	0,0	15,4	18,2	16,7	16,7	8,3		
Angehörigkeit zu einem Wirtschaftsverband	145			88			56			(27)	(34)	(11)	(52)	(21)	(56)	(47)	(33)	(2)	B1
Nein	66	45,5%		43	48,9%		23	41,1%		37,0	41,2	54,5	55,8	33,3	57,1	29,8	42,4	100,0	
Ja	79	54,5%		45	51,1%		33	58,9%		63,0	58,8	45,5	44,2	66,7	42,9	70,2	57,6		
Erhalt von Wirtschafts- und Marktinformationen	324			85			56			(29)	(34)	(9)	(49)	(21)	(56)	(48)	(30)	(1)	B2
IHK	57	17,6%		37	43,5%		20	35,7%		48,3	32,4	44,4	36,7	47,6	39,3	41,7	50,0	100,0	
Zeitungen	88	27,2%		56	65,9%		32	57,1%		51,7	67,6	66,7	67,3	52,4	69,6	58,3	60,0	100,0	
TV	52	16,0%		31	36,5%		21	37,5%		27,6	38,2	44,4	44,9	23,8	46,4	35,4	26,7		
Verbände	21	6,5%		13	15,3%		8	14,3%		6,9	8,8	44,4	18,4	14,3	14,3	16,7	20,0		
Internet	52	16,0%		31	36,5%		21	37,5%		48,3	32,4	22,2	38,8	28,6	42,9	37,5	23,3	100,0	
Sonstige	54	16,7%		31	36,5%		22	39,3%		44,8	35,3	33,3	32,7	47,6	25,0	43,8	46,7	100,0	
Ansprechpartner bei betrieblichen Problemen bisher:																			B3
Arbeitsamt	119			72			46			(22)	(23)	(7)	(48)	(19)	(48)	(37)	(25)	(2)	
Ja	55	46,2%		35	48,6%		20	43,5%		54,5	34,8	42,9	47,9	47,4	35,4	45,9	72,0	50,0	
Nein, Kontakt nicht erwünscht	47	39,5%		26	36,1%		20	43,5%		27,3	34,8	57,1	41,7	47,4	43,8	45,9	16,0	50,0	
Nein, aber Kontakt erwünscht	17	14,3%		11	15,3%		6	13,0%		18,2	30,4	0,0	10,4	5,3	20,8	8,1	12,0		
Unternehmensberater	113			71			41			(19)	(23)	(9)	(46)	(16)	(45)	(36)	(24)	(2)	
Ja	17	15,0%		10	14,1%		7	17,1%		21,1	0,0	33,3	15,2	18,8	8,9	25,0	20,8		
Nein, Kontakt nicht erwünscht	80	70,8%		50	70,4%		29	70,7%		52,6	78,3	66,7	76,1	68,8	80,0	52,8	66,7	100,0	
Nein, aber Kontakt erwünscht	16	14,2%		11	15,5%		5	12,2%		14,3	18,5	0,0	17,0	16,7	11,1	22,2	12,5		

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

VII. Wirtschaftsdaten																			
	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Branche in % (N)</u>					<u>Mitarbeiteranzahl in % (N)</u>				Frage
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	Großh.	Einzelh.	Gastr.	Dienstl.	Industrie	unter 5	5-10	11-50	51-100	
IHK	121			77			43			(21)	(27)	(8)	(47)	(18)	(48)	(38)	(26)	(2)	
Ja	54	44,6%		35	45,5%		19	44,2%		57,1	37,0	50,0	42,6	44,4	41,7	47,4	53,8	50,0	
Nein, Kontakt nicht erwünscht	48	39,7%		30	39,0%		17	39,5%		28,6	44,4	50,0	40,4	38,9	39,6	39,5	26,9	50,0	
Nein, aber Kontakt erwünscht	19	15,7%		12	15,6%		7	16,3%		14,3	18,5	0,0	17,0	16,7	18,8	13,2	19,2		
Rechtsanwalt	132			78			53			(28)	(28)	(9)	(49)	(18)	(51)	(41)	(31)	(2)	
Ja	86	65,2%		50	64,1%		36	67,9%		82,1	46,4	77,8	63,3	66,7	45,1	80,5	83,9	100,0	
Nein, Kontakt nicht erwünscht	37	28,0%		23	29,5%		13	24,5%		10,7	39,3	22,2	30,6	33,3	41,2	19,5	12,9		
Nein, aber Kontakt erwünscht	9	6,8%		5	6,4%		4	7,5%		7,1	14,3	0,0	6,1	0,0	13,7		3,2		
Stadtverwaltung	109			68			40			(18)	(24)	(7)	(44)	(16)	(45)	(31)	(25)	(2)	
Ja	24	22,0%		15	22,1%		9	22,5%		22,2	12,5	28,6	20,5	37,5	11,1	29,0	40,0		
Nein, Kontakt nicht erwünscht	70	64,2%		44	64,7%		25	62,5%		55,6	66,7	71,4	68,2	56,3	75,6	58,1	48,0	100,0	
Nein, aber Kontakt erwünscht	15	13,8%		9	13,2%		6	15,0%		22,2	20,8	0,0	11,4	6,3	13,3	12,9	12,0		
Steuerberater	128			78			49			(25)	(29)	(10)	(46)	(18)	(49)	(42)	(28)	(2)	
Ja	74	57,8%		39	50,0%		34	69,4%		52,0	65,5	100,0	52,2	44,4	40,8	69,0	71,4	50,0	
Nein, Kontakt nicht erwünscht	39	30,5%		29	37,2%		10	20,4%		36,0	24,1	0,0	34,8	38,9	46,9	21,4	17,9		
Nein, aber Kontakt erwünscht	15	11,7%		10	12,8%		5	10,2%		12,0	10,3	0,0	13,0	16,7	12,2	9,5	10,7	50,0	
Unternehmensverbände	119			75			43			(20)	(27)	(7)	(47)	(18)	(49)	(37)	(25)	(2)	
Ja	54	45,4%		37	49,3%		17	39,5%		55,0	40,7	14,3	42,6	61,1	44,9	43,2	56,0	50,0	
Nein, Kontakt nicht erwünscht	55	46,2%		31	41,3%		23	53,5%		35,0	48,1	85,7	51,1	27,8	46,9	45,9	36,0	50,0	
Nein, aber Kontakt erwünscht	10	8,4%		7	9,3%		3	7,0%		10,0	11,1	0,0	6,4	11,1	8,2	10,8	8,0		
Wirtschaftsförderungsgesellsch.	111			70			40			(18)	(24)	(7)	(46)	(16)	(45)	(34)	(24)	(2)	
Ja	10	9,0%		6	8,6%		4	10,0%		16,7	8,3	28,6	4,3	6,3	4,4	17,6	8,3		
Nein, Kontakt nicht erwünscht	83	74,8%		54	77,1%		28	70,0%		66,7	70,8	71,4	78,3	81,3	77,8	67,6	70,8	100,0	
Nein, aber Kontakt erwünscht	18	16,2%		10	14,3%		8	20,0%		16,7	20,8	0,0	17,4	12,5	17,8	14,7	20,8		
Zentrum für Türkeistudien	111			70			40			(19)	(22)	(8)	(45)	(17)	(45)	(33)	(24)	(2)	
Ja	11	9,9%		8	11,4%		3	7,5%		15,8	9,1	12,5	2,2	23,5	2,2	18,2	16,7		
Nein, Kontakt nicht erwünscht	72	64,9%		45	64,3%		26	65,0%		47,4	77,3	75,0	66,7	58,8	68,9	54,5	62,5	100,0	
Nein, aber Kontakt erwünscht	28	25,2%		17	24,3%		11	27,5%		36,8	13,6	12,5	31,1	17,6	28,9	27,3	20,8		
Sonstige	81			54			27			(15)	(17)	(5)	(34)	(10)	(37)	(18)	(18)	(2)	
Ja	13	16,0%		11	20,4%		2	7,4%		13,3	11,8	20,0	11,8	40,0	8,1	16,7	38,9		
Nein, Kontakt nicht erwünscht	51	63,0%		35	64,8%		16	59,3%		66,7	64,7	80,0	58,8	60,0	67,6	55,6	44,4	100,0	
Nein, aber Kontakt erwünscht	17	21,0%		8	14,8%		9	33,3%		20,0	23,5	0,0	29,4	0,0	24,3	27,8	16,7		

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

VII. Wirtschaftsdaten																			
	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Branche in % (N)</u>					<u>Mitarbeiteranzahl in % (N)</u>				Frage
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	Großh.	Einzelh.	Gastr.	Dienstl.	Industrie	unter 5	5-10	11-50	51-100	
Geschäftsbeziehungen zu nicht türkischen Firmen															C1a				
	149			90			58			(29)	(35)	(11)	(53)	(21)		(57)	(49)	(34)	(2)
Nein	9	6,0%		3	3,3%		6	10,3%		10,3	5,7	9,1	3,8	4,8		5,3	6,1	8,8	
Ja	140	94,0%		87	96,7%		52	89,7%		89,7	94,3	90,9	96,2	95,2	94,7	93,9	91,2	100,0	
Intensität dieser Geschäftsbeziehung															C1b				
	140			87			52			(26)	(33)	(10)	(51)	(20)		(54)	(46)	(31)	(2)
überwiegend	86	61,4%	61,4%	60	69,0%	69,0%	25	48,1%	48,1%	46,2	7,6	60,0	64,7	80,0		57,4	71,7	61,3	50,0
mittel	35	25,0%	86,4%	18	20,7%	89,7%	17	32,7%	80,8%	42,3	27,3	20,0	19,6	15,0		24,1	19,6	25,8	50,0
kaum	19	13,6%	100,0%	9	10,3%	100,0%	10	19,2%	100,0%	11,5	15,2	20,0	15,7	5,0	18,5	8,7	12,9		
Wie kam die Geschäftsbeziehung zustande?															C1c				
	194			85			48			(23)	(32)	(11)	(49)	(19)		(54)	(48)	(32)	(2)
Eigene Initiative	123	63,4%		78	91,8%		44	91,7%		95,7	87,5	90,9	91,8	94,7		83,3	91,7	87,5	100,0
Initiative des Partners	20	10,3%		12	14,1%		8	16,7%		17,4	12,5	36,4	12,2	10,5		13,0	14,6	12,5	50,0
Unterstützung durch Dritte	12	6,2%		6	7,1%		6	12,5%		13,0	6,3	0,0	6,1	21,0		9,3	8,3	6,3	50,0
Messe/Veranstaltungen	24	12,4%		16	18,8%		8	16,7%		30,4	25,0	0,0	12,2	15,8		25,9	14,6	18,8	50,0
Sonstiges	15	7,7%		11	12,9%		4	8,3%		8,7	12,5	27,3	10,2	5,3		13,0	4,2	12,5	
Geschäftsbeziehungen zu türkischen Firmen															C2a				
	149			90			58			(29)	(35)	(11)	(53)	(21)		(57)	(49)	(34)	(2)
Nein	42	28,2%		29	32,2%		12	20,7%		10,3	34,3	36,4	34,0	23,8		19,3	36,7	32,4	50,0
Ja	107	71,8%		61	67,8%		46	79,3%		89,7	65,7	63,6	66,0	76,2	80,7	63,3	67,6	50,0	
Geschäftssitze der Partner															C2b				
	222			86			55			(28)	(33)	(11)	(49)	(21)		(52)	(48)	(33)	(2)
NRW	80	36,0%		49	57,0%		31	56,4%		39,3	54,5	81,8	61,2	57,1		51,9	47,9	72,7	100,0
Deutschland	68	30,6%		45	52,3%		23	41,8%		60,7	39,4	36,4	51,0	42,9		59,6	45,8	39,4	
Türkei	26	11,7%		16	18,6%		10	18,2%		35,7	24,2	0,0	14,3	0,5		34,6	6,3	15,2	
International	48	21,6%		27	31,4%		20	36,4%		57,1	42,4	0,9	16,3	42,9		36,5	35,4	33,3	
Lieferung von:															C3b				
	122			75			47			(29)	(32)	(11)	(32)	(18)		(46)	(38)	(30)	(2)
Endprodukten	119	97,5%		73	97,3%		46	97,9%		96,6	100,0	100,0	96,9	94,4		97,8	97,4	96,7	100,0
Vorprodukten	3	2,5%		2	2,7%		1	2,1%		3,4	0,0	0,0	3,1	5,6	2,2	2,6	3,3		

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

VII. Wirtschaftsdaten																			
	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Branche in % (N)</u>					Frage				
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	Großh.	Einzelh.	Gastr.	Dienstl.	Industrie		Mitarbeiteranzahl in % (N)			
										unter 5	5-10	11-50	51-100						
Nationalität der Kunden	146			89			56			(28)	(33)	(11)	(53)	(21)	(56)	(49)	(32)	(2)	C3c
türkisch	48	32,9%		22	24,7%		25	44,6%		35,7	24,2	9,1	34,0	52,4	37,5	26,5	34,4	50,0	
deutsch	54	37,0%		37	41,6%		17	30,4%		25,0	27,3	36,4	50,9	33,3	41,1	38,8	31,3	50,0	
international	44	30,1%		30	33,7%		14	25,0%		39,3	48,5	54,5	15,1	14,3	21,4	34,7	34,4		
Kooperationen mit anderen Unternehmen	139			86			52			(25)	(33)	(11)	(50)	(20)	(55)	(44)	(31)	(2)	C4a
Ja, häufig	61	43,9%		35	40,7%		26	50,0%		40,0	33,3	27,3	48,0	65,0	40,0	54,5	38,7	50,0	
Eher selten	41	29,5%		25	29,1%		16	30,8%		36,0	30,3	27,3	28,0	25,0	36,4	22,7	29,0		
Nein, aber Interesse	12	8,6%		12	14,0%		0	0,0%		12,0	9,1	9,1	8,0	5,0	7,3	11,4	6,5		
Nein, kein Interesse	25	18,0%		14	16,3%		10	19,2%		12,0	27,3	36,4	16,0	5,0	16,4	11,4	25,8	50,0	
Art der Kooperationen mit anderen Unternehmen	167			63			41			(21)	(23)	(6)	(36)	(18)	(44)	(34)	(21)	(1)	C4b
Einkauf	65	38,9%		40	63,5%		25	61,0%		76,2	82,6	83,3	38,9	61,1	54,5	64,7	71,4		
Produktion	20	12,0%		12	19,0%		8	19,5%		19,1	13,0	0,0	13,9	44,4	18,2	11,8	33,3	100,0	
Vertrieb	33	19,8%		17	27,0%		16	39,0%		47,6	30,4	0,0	27,8	33,3	31,8	29,4	33,3	100,0	
Kundenpflege	32	19,2%		16	25,4%		16	39,0%		28,6	43,5	16,7	36,1	11,1	34,1	35,3	19,0		
Sonstiges	17	10,2%		12	19,0%		5	12,2%		14,3	4,3	33,3	25,0	11,1	11,4	26,5	9,5		
Begründung der Wahl des Standortes NRW	170			89			58			(28)	(35)	(11)	(53)	(21)	(57)	(48)	(34)	(2)	C5a
Zentrale Lage	56	32,9%		27	30,3%		28	48,3%		53,6	42,9	36,4	28,3	33,3	33,3	39,6	47,1		
Gute Infrastruktur	20	11,8%		15	16,9%		5	8,6%		17,9	11,4	0,0	13,2	19,1	10,5	20,8	11,8		
Qualität der Arbeitskräfte	3	1,8%		3	3,4%		0	0,0%		7,1	0,0	0,0	1,9	0,0			8,8		
Zufall	91	53,5%		61	68,5%		30	51,7%		42,9	62,9	63,6	69,8	61,9	68,4	52,1	55,9	100,0	
Zufriedenheit mit dem Standort NRW	149			90			58			(29)	(33)	(11)	(48)	(21)	(57)	(49)	(34)	(2)	C5b
sehr zufrieden	32	21,5%	21,5%	18	20,0%	20,0%	14	24,1%	24,1%	27,6	5,7	27,3	30,2	14,3	21,1	18,4	26,5	50,0	
zufrieden	82	55,0%	76,5%	49	54,4%	74,4%	32	55,2%	79,3%	48,3	71,4	63,6	43,4	61,9	56,1	55,1	55,9	50,0	
weniger zufrieden	16	10,7%	87,2%	12	13,3%	87,8%	4	6,9%	86,2%	10,3	14,3	0,0	11,3	9,5	12,3	6,1	11,8		
unzufrieden	19	12,8%	100,0%	11	12,2%	100,0%	8	13,8%	100,0%	13,8	8,6	9,1	15,1	14,3	10,5	20,4	5,9		

Türkischstämmige Unternehmer in Nordrhein-Westfalen

VII. Wirtschaftsdaten																			
	<u>gesamt</u>			<u>davon deutsch</u>			<u>davon türkisch</u>			<u>Branche in % (N)</u>					Frage				
	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	N	in %	kumuliert	Großh.	Einzelh.	Gastr.	Dienstl.	Industrie		unter 5	5-10	11-50	51-100
Offene Stellen im Unternehmen zu besetzen														D1					
	142			84			57			(29)	(33)	(11)	(48)		(21)	(53)	(48)	(32)	(2)
Nein	103	72,5%		59	70,2%		43	75,4%		86,2	81,8	54,5	62,5		71,4	73,6	72,9	68,8	50,0
Ja	39	27,5%		25	29,8%		14	24,6%		13,8	18,2	45,5	37,5	28,6	26,4	27,1	31,3	50,0	
Benötigung von Hilfe und Informationen bei der Personalsuche														D2b					
	127			74			52			(26)	(30)	(11)	(50)		(21)	(44)	(45)	(29)	(2)
Nein	87	68,5%		51	68,9%		36	69,2%		73,1	70,0	72,7	68,3		57,9	68,2	73,3	58,6	100,0
Ja	40	31,5%		23	31,1%		16	30,8%		26,9	30,0	27,3	31,7	42,1	31,8	26,7	41,4		
Interesse auszubilden														D3a					
	141			87			53			(29)	(32)	(10)	(50)		(20)	(56)	(47)	(29)	(2)
Nein	61	43,3%		38	43,7%		22	41,5%		34,5	50,0	59,0	42,0		40,5	41,1	44,7	37,9	50,0
Ja	80	56,7%		49	56,3%		31	58,5%		65,5	50,0	41,0	58,0	59,5	58,9	55,3	62,1	50,0	
Bedarf an Verbundausbildung														D3b					
	123			76			46			(25)	(29)	(9)	(42)		(18)	(46)	(43)	(25)	(2)
Nein	91	74,0%		60	78,9%		30	65,2%		56,0	79,3	88,9	73,8		83,3	69,6	83,7	60,0	100,0
Ja	32	26,0%		16	21,1%		16	34,8%		44,0	20,7	11,1	26,2	16,7	30,4	16,3	40,0		