

Mirjana Morokvasic Die Kehrseite der Mode: Migranten als Flexibilisierungsquelle in der Pariser Bekleidungsproduktion. Ein Vergleich mit Berlin¹

Zusammenfassung: Neustrukturierung und Einführung fortgeschrittener Technologien in der Bekleidungsproduktion und -distribution gehen mit einer starken Tendenz zur Informalisierung und zur Beibehaltung scheinbar überholter Produktionsstrukturen einher. Die letztgenannte Entwicklung und die Rolle, die Immigranten und Minderheiten dabei spielen, bildet den Schwerpunkt des Artikels. Er beleuchtet ein fortwährendes Zusammenspiel einerseits zwischen den Anforderungen der Bekleidungsproduktion und andererseits den ökonomischen Beschränkungen, Erwartungen und allgemeinen Merkmalen der Immigranten. Die Bekleidungsproduktion, besonders die modeorientierte Damenkonfektion, begünstigt Flexibilität und kleine Produktionseinheiten und verlangt Toleranz für Unwägbarkeiten und informelle Arbeitsformen. Genau dies macht sie attraktiv für jene, die fähig sind, sich bereitwillig auf solche Anforderungen einzulassen. Genau dies trifft für die Immigranten zu. Sie haben keine attraktiven Alternativen. Gleichzeitig sind aber manche von ihnen in der Lage, Ressourcen zu mobilisieren und auf die Unterstützung durch Netzwerke sozialer Gemeinschaften zurückzugreifen.

»Hier bestimmten einzig die Bedürfnisse des Gewerbes und die Verfügbarkeit von Beschäftigung, wann ein Mensch zu arbeiten und wann er zu ruhen hatte.«
(O.Handlin, The Uprooted).

Einleitung

Falls wir nicht gerade eine Art Uniform kaufen, möchten wir uns im allgemeinen keine Kleidung zulegen, die auch von unserem Nachbarn oder jemand anderem, am Arbeitsplatz oder auf der Straße, getragen wird. Unser Verlangen, einzigartig zu sein, wird allerdings begrenzt durch die Modetrends der Saison, durch unser Alter oder durch die gesellschaftliche Gruppe, der wir angehören: Die meisten von

¹ Dies ist die überarbeitete Fassung eines Vortrags, der auf der Tagung »California's Immigrants in World Perspective«, UCLA, 26.-27. April 1990 gehalten wurde. Zugrunde liegen Feldforschungen der Autorin unter immigrierten Arbeitskräften und Unternehmern in der Pariser Bekleidungsbranche und die Analyse verschiedener statistischer Quellen sowie von Sekundärmaterial. Berlin wird als Gegenbeispiel herangezogen und zwar für den Fall einer Stadt, die mit Paris als Bekleidungs- und Modezentrum historisch vergleichbar ist, in der jedoch äußere Bedingungen dafür gesorgt haben, daß die gegenseitige Anziehung zwischen Immigranten und Bekleidungsindustrie allmählich verschwand, während gleichzeitig die Produktion ausgelagert wurde.

uns sind nicht exzentrisch, sondern laufen anderen hinterher. Allerdings nicht für lange. Gerade wir nämlich möchten uns ändern und etwas neues anziehen.

Diese »schlechten« Gewohnheiten haben wir seit langer Zeit. Gelegentlich haben sich die Produzenten über die wechselnden Forderungen der Mode beschwert, sie waren aber gezwungen, sich ihnen anzupassen, und, mehr noch, sie haben sie selbst geschaffen und gelernt, von ihnen zu profitieren. Sie haben ausgeklügelte Verfahren für Design und Modellschöpfung entwickelt; sie sind erfinderisch bei der Vorstellung ihrer Kollektionen, beim Marketing, wenn sie uns sagen, was und wie wir etwas tragen sollen und uns nahelegen, was wir am besten kaufen. Sie »helfen« uns, etwas zu kaufen, es kurz zu tragen, wegzuworfen und wieder etwas zu kaufen.

Was allerdings die Seite der Herstellung im engeren Sinne betrifft, konnte ihr findiger Geist sie nicht weit bringen. Wohl sind die Nähmaschinen schneller geworden, einige sind spezialisiert, aber etwas ist gleichgeblieben: Wie vor einem Jahrhundert braucht es immer noch zwei Hände, um eine Maschine zu bedienen und ein Kleidungsstück zu handhaben.² Und bessere Stücke brauchen auch Nadel und Faden und ein paar Hände mehr. Angesichts dieser gleichbleibenden Intensität der Arbeit war es notwendig, nach immer billigeren Arbeitskräften zu suchen. In den hochindustrialisierten Ländern hat dieses Streben nach Wettbewerbsfähigkeit zu Strategien der Diversifizierung geführt: zur Einführung innovativer Technologien, zum Transfer in Niedriglohnländer oder zu Direktimporten von Massenware, wobei die einheimische Produktion für den Anteil beibehalten wurde, der unter strenger Qualitätskontrolle und als Antwort auf schnelle Nachfragefluktuationen erzeugt werden mußte. Was die Eindämmung der Kosten und die Flexibilität angeht, stützen sich die in den entwickelten Ländern ansässigen Produzenten auf sich gleichende, effiziente und konkurrenzfähige Organisationsstrukturen, wobei formelle und informelle Tätigkeiten durch fragmentierte, vertikal dezentralisierte Strukturen miteinander verknüpft werden. Besonders in den großen Modezentren ist diese flexible Organisation auf der Herstellungsseite in hohem Maße von Arbeitskräften und Unternehmern (Subunternehmern) abhängig, die zu den Immigranten und Minoritäten zählen (so zum Beispiel in Paris, London, New York, Amsterdam, Los Angeles) oder von kleinen lokalen Firmen und von Familienarbeit (wie in Italien).

Mein zentrales Anliegen ist es, am Beispiel Paris zu zeigen, warum gerade die Immigranten eine Flexibilisierungsquelle der Bekleidungsproduktion in dieser Stadt sind und wie das System funktioniert. Der vergleichende Blick auf Berlin erfüllt einen doppelten Zweck: Erstens ist Berlin ein Kontrollfall, der zeigt, daß bei fehlenden strukturellen Möglichkeiten auf der lokalen Ebene ein offensichtlich ähnliches Angebot an Arbeitskräften andere Formen der Wirtschaftstätigkeit entfaltet als in Paris. Zweitens erlaubt der Vergleich, in einer historischen Perspektive gestellt, Fragen über mögliche künftige Entwicklungen zu stellen. Vor dem

2 Es gibt vielfältige Experimente, Roboter einzuführen; doch sie werden nur bei standardisierten Kleidungsstücken eingesetzt (Krieger-Mytelka 1987).

Hintergrund der jüngsten Entwicklungen in Osteuropa, der Öffnung der Mauer, der inzwischen realisierten deutschen Vereinigung und auch angesichts der allgemeinen Tendenzen auf dem Arbeitsmarkt hin zu eher atypischen Beschäftigungsformen geht es vor allem um die Frage, ob eine Neubelebung der Bekleidungsindustrie entlang des Pariser Modells absehbar ist.

Immigranten in der Bekleidungsbranche - theoretische Perspektiven

Die Bekleidungsindustrie war seit jeher ein Anziehungspunkt für Immigranten, wo immer sie sich auch niedergelassen haben. Sie hatte stets eine breite Spanne von Arbeitsplätzen für verschiedene Kategorien von Immigranten zu bieten: für jene, die in ihrer Wohnung bleiben müssen, für jene, die keine andere Beschäftigungsmöglichkeit haben, für jene, die ihre Landsleute mobilisieren können, für jene, die Geschick im Nähen haben wie für jene, die es nicht haben, für jene, die Startkapital haben wie für jene, die keins haben. Zwar zieht die Bekleidungsindustrie nicht alle Immigranten an, wohl aber solche, die bestimmte Merkmale haben oder die zu einer Gruppe gehören, die bereits Beziehungen zu der Branche hat. Die Forschung hat das Thema Immigranten und Bekleidungsindustrie aus einer ganzen Reihe von Perspektiven behandelt.

Ein Teil der Literatur konzentriert sich vor allem auf die Bekleidungsbranche als Sektor, der flexible, billige, nicht gewerkschaftlich organisierte Arbeitskräfte braucht, um zu überleben, und auf Immigranten und Frauen (weibliche Immigranten eingeschlossen) als ungeschützte Arbeitskräfte mit geringer Verhandlungsmacht. Dabei wird auf die ausbeuterische Natur der Produktionsorganisation verwiesen. Eine Reihe von Studien beschäftigt sich mit den Arbeitskräften am Ende der Stufenleiter, mit Heimarbeiterinnen, die unter entsetzlichen Bedingungen arbeiten und schlecht bezahlt werden (Shah 1975, Labelle 1987, Saifullah-Khan 1979, Allen 1981, Allen/Wolkowitz 1987, Anthias 1983, Coyle 1982). Die Arbeiten von A. Phizacklea und mir zeigen, daß das Geschlecht, zusammen mit der Zugehörigkeit zu einer ethnischen Gruppe und dem Rassismus, die ungeschützte Lage der weiblichen Arbeitskräfte verschärft: Frauen werden »natürlich« schlechter bezahlt und zu bestimmten Arbeiten herangezogen, eben weil sie Frauen sind und weil ihre Rolle als Arbeiterinnen nie als ihre Primärrolle betrachtet wird (Morokvasic 1988, 1987b, Morokvasic/Phizacklea/Rudolph 1986). In Frankreich richtete sich die Aufmerksamkeit weniger auf HeimarbeiterInnen (mit Ausnahme der Studien aus den fünfziger Jahren über männliche Immigranten und einheimische Frauen, vgl. Klatzmann 1957, Guilbert/Isambert-Jamati 1956). Für die männlichen Arbeitskräfte, die Gegenstand seiner Untersuchung waren (osteuropäische Juden), sagte Klatzmann das Verschwinden dieser Form von Arbeit voraus. Industriesoziologische Untersuchungen in Frankreich beziehen sich (wenn überhaupt, dann) auf Immigranten als illegale Arbeitskräfte (Delacourt 1980, Vincent 1981, Conseil Economique et Social 1982, Krieger Mytelka 1987),

und behandeln sie im allgemeinen als ein in der Industrie insgesamt eher marginales Phänomen (Montagne-Villette 1987, Dubois 1988). Eine Analyse der Beziehungen zwischen formellen und informellen Strukturen, in die diese illegalen ArbeiterInnen eingebunden sind, hat in diesem Land kaum stattgefunden. Gezeigt wurde allerdings, daß illegale Immigranten als Arbeitskräfte oft von Immigranten selbst oder von Leuten der gleichen Herkunft ausgebeutet werden (Morokvasic 1987b), und daß die letzteren ein wichtiges Verbindungsglied zu den Produzenten in der Kette der Subunternehmen sind. N. Green (1984, 1986) hat sich auf die historische Entwicklung der Beziehungen zwischen immigrierten Arbeitern und immigrierten Unternehmern konzentriert.

Für unsere Zwecke ebenfalls bedeutsam ist jener Teil der Literatur, der die Immigranten auch als potentielle Unternehmer betrachtet und die Bekleidungsindustrie nicht nur als eine Quelle der Ausbeutung, sondern auch als Anbieter von Möglichkeiten sieht: Die Literatur über ethnische Unternehmen betrachtet Immigranten und Minderheiten über deren Festlegung auf den Status von bloßen Arbeitskräften hinaus und konzentriert sich auf die Aufwärtsmobilität von Immigranten durch Eintritte in die Selbständigkeit. Es wird gezeigt, daß vorgängige Erfahrungen in einem Lohnabhängigkeitsverhältnis mit einem Eigentümer, der gleicher ethnischer Herkunft ist, die Wahrscheinlichkeit, in derselben Branche selbständig zu werden, erhöht. Obwohl er sich nicht immer direkt auf die Bekleidungsindustrie bezieht, liefert dieser Ansatz einen brauchbaren Bezugsrahmen - angefangen bei I. Lights inzwischen klassisch gewordener Arbeit »Ethnic Enterprise in America« (1972) und Bonacichs Theorie der Minoritäten als Zwischenhändler (1973); weiterhin sind zu nennen Bonacich/Modell (1981), Light/Bonacich (1988) bis hin zu einer Reihe anderer Arbeiten auf diesem Gebiet, die sich auf die USA, Großbritannien und später auf den europäischen Kontinent beziehen (vgl. zur theoretischen Diskussion Waldinger/Aldrich/Ward 1990). In seinem Buch über die Bekleidungsindustrie in New York diskutiert Waldinger (1986) verschiedene Erklärungen für ethnisches Unternehmertum und schlägt einen theoretischen Rahmen vor, der auf dem Zusammenwirken von strukturellen Möglichkeiten und Eigenschaften der Migranten beruht (vgl. auch Morokvasic/Phizacklea/Waldinger 1990 und Morokvasic 1987a). Zu den wichtigsten Eigenschaften der Immigranten gehören ihre handwerklichen Fertigkeiten (die mitgebracht oder an Ort und Stelle gelernt werden), ihre Zukunftsorientierung je nach den Umständen ihrer Immigration (Gastarbeiter vs. Siedler), ihre Fähigkeit, ethnische Netzwerke und Ressourcen zu mobilisieren, sowie die blockierte Mobilität und ihr eingeschränkter Zugang zum allgemeinen Arbeitsmarkt (vgl. auch Pyong Gap Min 1987). Andererseits erwachsen Möglichkeiten zur Selbständigkeit in den Sektoren, die niedrige Eintrittsbarrieren haben und in denen durch die Abwanderung vormaliger Unternehmer »Freiräume« entstehen (Waldinger 1989). Die Bekleidungsindustrie ist das Beispiel einer Branche, in der Segmentationsmuster den Immigranten die Möglichkeit eröffnen, ihre eigenen Firmen aufzubauen und sich auf ihre eigenen Netzwerke und Arbeitskraftressourcen zu stützen.

Es gibt aber noch immer eine Reihe von Kontroversen über die unterschiedliche Wirkung dieser Dimensionen auf den Zugang zur Selbständigkeit (etwa über den Einfluß der Umstände der Immigration und der Zukunftsorientierung der Immigranten, vgl. Waldinger 1989). Auch sind der geschlechtsspezifische Zugang zur Selbständigkeit und der geschlechtsspezifisch unterschiedliche Rückhalt in den Netzwerken der ethnischen Gemeinschaften nicht zureichend erforscht worden. Diese Fragen verdienen weitere Aufmerksamkeit, nicht nur im Bekleidungssektor, sondern auch in anderen Gewerbebereichen, in denen Immigranten mit Vorliebe wirtschaftlich tätig werden (Morokvasic 1988, Boyd 1989).

Andere Befunde verweisen auf die ökonomischen Restrukturierungsprozesse, die mit der Ausdehnung des informellen Sektors in fortgeschrittenen industrialisierten Ländern verbunden sind. So beleuchtet etwa S. Sassen-Koob (1989 sowie Sassen in diesem Heft) die Beziehung zwischen dem Abbau von formalisierten Arbeitsplätzen in der New Yorker Bekleidungsindustrie einerseits und dem Rückgriff auf Subkontrakte und auf die Schaffung von Arbeitsplätzen im informellen Sektor andererseits (Heimarbeit). Zusammen mit Ergebnissen aus anderen Studien (Fernandez-Kelly/Garcia 1989) läßt dies vermuten, daß informelle Strukturen weniger ein Ausdruck der mitgebrachten eigenen Praktiken der Immigranten sind (denn tatsächlich finden sich Immigranten innerhalb solcher Strukturen), sondern mit der formellen Ökonomie zusammenhängen, und daß die staatlichen Regulierungsstrategien oft den Boden für die fortschreitende Informalisierung bereiten. Im Fall der Bekleidungsindustrie wird die Entwicklung durch die schärfer werdende internationale Konkurrenz vorangetrieben, durch das Streben nach höheren Profiten und die damit verbundene Gefahr, an Boden zu verlieren; die Entwicklung reflektiert die Strategie der Arbeitgeber, ihre Herrschaft und Macht zu sichern, desgleichen jedoch die der Beschäftigten, nicht nur zu überleben, sondern auch mehr Autonomie zu erlangen (Fernandez-Kelly 1987).

Der vorliegende Text stützt sich auf vorausgegangene vergleichende Arbeiten über Immigranten im Bekleidungssektor (Morokvasic/Phizacklea/Rudolph 1986, Morokvasic/Phizacklea/Waldinger 1990, Morokvasic 1987a) und auf meine Studie (1987c) über legalisierte Arbeiter in der Pariser Bekleidungsindustrie, sowie auf einige Daten aus meiner Arbeit (1988) über Frauen aus den Gruppen der Minoritäten und Migrantinnen, die sich selbständig gemacht haben. Neue Daten aus der Feldforschung und weiteres Material, das 1989 und 1990 für die vorliegende Arbeit gesammelt wurde, stützen zwar die früheren Ergebnisse, versetzten mich jedoch auch in die Lage, sie aus einer neuen Perspektive zu überprüfen.

Die Vergleichsgrundlage

Um die Jahrhundertwende waren Paris und Berlin Rivalen in der Bekleidungsindustrie. Beide Städte stützten sich auf Immigrantinnen- und Frauenarbeit (Green 1984, Klatzmann 1957, Westphal 1986, u.a.) und auf einander gleichende flexible

Organisationsmuster der Produktion, die auf Unterverträgen (im Rahmen des Verlagssystems), kleinen Ateliers (Sweatshops, Zwischenmeister) und auf Heimarbeit beruhten. In der Ära der raschen Industrialisierung der Bekleidungsproduktion blieb das System bestehen, obwohl es in dieser Zeit zum Aufbau größerer Fabriken und zu einer Konzentration von Kapital und Produktion kam (Guilbert/Isambert-Jamati 1956, Westphal 1986). Ein großes Angebot an billigen Arbeitskräften - Frauen und Immigranten - ermöglichte das Funktionieren dieses Systems.

Während aber Paris ein berühmtes Zentrum der Mode und der Bekleidungsproduktion blieb, konnte Berlin einer Folge von Ereignissen nicht standhalten, die drastische Auswirkungen auf seine Bekleidungsindustrie hatten: das Naziregime, der Zweite Weltkrieg, die sowjetische Blockade von 1948 und schließlich der Mauerbau 1961, der Berlin in eine isolierte Stadt ohne Umland verwandelte. Seine Bekleidungsindustrie wurde nach Westdeutschland verlagert. Heute haben sowohl Paris als auch Berlin große Gruppen von Immigranten in der Bevölkerung, darunter in beiden Städten Türken und Jugoslawen. Diese beiden Gruppen haben sich ungefähr zur selben Zeit niedergelassen und zeigen starke Neigungen zur Selbständigkeit (Ersöz 1988). In beiden Städten verdienen sie ihren Lebensunterhalt auch im Bekleidungs-gewerbe: In Paris als Arbeitskräfte und als Unternehmer-Subunternehmer, in Berlin als Arbeitskräfte in der verbliebenen Industrie und als Selbständige in Änderungsschneidereien. Lassen Sie mich Milan aus Paris und Cihan aus Berlin vorstellen:

Milan produziert hochwertige Zweiteiler für berühmte Haute Couture - Hersteller in Paris. Er ist vor zwanzig Jahren mit seiner Frau in die Stadt gekommen, auf der Suche nach besseren Möglichkeiten als in der Heimat, wo er als Büroangestellter gearbeitet hatte (er hatte zuvor ein Jahr Jura studiert). Er und seine Frau waren zunächst als Heimarbeiter für einen Landsmann tätig, bevor er sich schrittweise selbständig machte. Er ist nun, durch Höhen und Tiefen, seit über 15 Jahren im Geschäft. Er selbst hatte keine handwerklichen Fertigkeiten, aber seine Frau konnte nähen, da sie immer schon Kleider für die Familie gemacht hatte. Er schafft es, sieben Arbeitskräfte auf Dauer zu halten und stellt, wenn nötig, weitere Arbeitskräfte befristet ein.

Cihan ist handwerklich ausgebildeter Schneider; das war sein Beruf daheim in der Türkei. Mit Stolz erinnert er sich an seine Kunden und an die Anzüge, die er für sie gefertigt hat. Er wurde auf einen Arbeitsplatz in der Bekleidungsindustrie angeworben und an eine Maschine gesetzt, was er als demütigend und degradierend empfand; doch diese oder eine andere ungelernete Arbeit in der Industrie oder auf dem Bau waren der einzige Weg, um nach Deutschland zu kommen. Als die Fabrik geschlossen wurde, fand er Arbeit in einer Grammophonfabrik. Nach einer weiteren Periode der Arbeitslosigkeit machte er eine Änderungsschneiderei auf. Dies war einer der wenigen Bereiche, in dem sich Ausländer ohne größere Formalitäten selbständig machen konnten.³ Wenigstens konnte er hier seine Fähigkeiten anwenden, und seine Frau konnte aushelfen. Er sagt, der Job sei eine Sackgasse. Zum Überleben aber reicht es; er verdient etwa die Hälfte dessen, was Milan in Paris verdient.

Warum konnte Milan, ohne vorherige Ausbildung, in Paris machen, was Cihan, dessen mitgebrachte Fertigkeiten viel geeigneter waren, in Berlin nicht machen konnte? Cihan mußte sich stattdessen auf kleinere Änderungen und Reparaturen beschränken, eine schlecht bezahlte Arbeit, eine verfahrenere Situation mit wenig

3 Flickscheidelei, wie die Änderungsschneiderei offiziell genannt wird, stellt einen »handwerksähnlichen Bereich« dar, der über eine Ausnahmegewilligung leicht zugänglich ist.

Aussicht auf Besserung und Veränderung.

Auf den ersten Blick sind Milans Chancen in der Bekleidungsindustrie - als Arbeiter, geschweige denn als Unternehmer - ebenso schlecht wie die Cihans: In Frankreich beschäftigt die Industrie nur 6,6% Ausländer, in Deutschland etwa 8,2%. In Frankreich wie in Deutschland verliert die Bekleidungsindustrie als wichtiger industrieller Arbeitgeber insgesamt rasch an Bedeutung: Wie Tabelle 1 zeigt, gingen in Deutschland wie in Frankreich in den zehn Jahren von 1977-87 ungefähr 90 000 Arbeitsplätzen verloren; davon war ein Drittel der in diesem Zeitraum Beschäftigten betroffen.

Tabelle 1

Rückgang der Beschäftigung in der Bekleidungsindustrie in Frankreich und der Bundesrepublik Deutschland 1977-87

	1977	1980	1985	1987	Rückgang 1977-87
Frankreich	279200	251334	207975	189000	33%
BRD	294000	282000	216000	204000	31%

Quelle: Frankreich: UNEDIC, BRD: Statistisches Bundesamt

Die Immigranten waren die ersten, die den Arbeitsplatzabbau zu spüren bekamen, und in beiden Ländern sind ihre Arbeitslosenraten viel höher als die der französischen und deutschen Bevölkerung. Doch im Gegensatz zu Berlin und ähnlich wie in New York ging in Frankreich die Einsparung von Arbeitsplätzen und die Schließung von Unternehmen einher mit einem stärkeren Rückgriff auf Subunternehmer; deutlich wird dies an der Neugründung von Firmen (insbesondere kleiner oder solcher ohne eigene Produktionsanlagen) und an der Schaffung von Arbeitsplätzen (die allerdings nicht notwendigerweise auch offiziell sichtbar werden). Die Hersteller neigen dazu, für den arbeitsintensiven Teil des Produktionsprozesses überwiegend oder insgesamt Verträge mit kleinen Firmen zu schließen, die Immigranten beschäftigen und von Immigranten betrieben werden. Dies ermöglicht es ihnen, eigene Produktionsrisiken auf ein (anderes) Segment der Branche zu verlagern, das bereit ist, diese Risiken zu tragen und den Anteil der Nachfrage zu bedienen, der sich nicht im voraus kalkulieren läßt und starken Schwankungen unterworfen ist. Ein Argument könnte lauten, daß eine Industrie dann in Segmente aufgeteilt wird, wenn die Nachfrage in einen stabilen und einen instabilen Teil zerfällt und die beiden Anteile voneinander getrennt werden können (Piore 1979, Piore/Sabel 1984). Weniger die Konkurrenz, die oft als eine ihrer Folgen herausgestellt wurde, vielmehr die wechselseitige Abhängigkeit fällt bei der Segmentierung ins Gewicht (Taplin 1989). Für Immigranten, die sich dazu entschlossen haben, durch ein »Nadelöhr« in den Arbeitsmarkt des Landes einzutreten, wird der sekundäre Bereich, der aus kleinen Firmen besteht, zu einer ökonomischen Nische.

Es gibt Hinweise darauf, daß die Vergabe von Unterverträgen in Frankreich beständig zunimmt. Für 1979 verzeichnet der jährliche Unternehmensbericht einen zehnprozentigen Anteil von Firmen, die im Grunde »Jobber« ohne eigene Produktionsanlagen sind (d.h. Firmen, die die Fertigung in Fremdvergabe erledigen lassen). In nur wenigen Jahren hat sich ihre Zahl verdoppelt; 1984 stellten sie einen Anteil von 21% der Firmen. Ihr Umsatz liegt bei über einem Drittel des Branchenumsatzes. Derselbe Bericht zeigt, daß 60% aller Firmen ihre Produktion auslagern, was einem Anteil von 13,5% an der Gesamtproduktion entspricht (Dubois 1988). Besonders deutlich war diese Tendenz in der Damenoberbekleidung, wo die Beschäftigung wie im übrigen Sektor zurückgegangen ist, die Zahl der Firmen zu Beginn der achtziger Jahre aber sogar zugenommen und die Zahl der »Jobber« sich fast verdreifacht hat. Während des allgemeinen Beschäftigungsrückgangs hatten diese »Jobber«-Firmen eine Zunahme der Beschäftigung zu verzeichnen: von 2999 am Ende der sechziger Jahre auf 6000 Mitte der achtziger.

Die durchschnittliche Größe der Firmen ist äußerst gering: In Frankreich allgemein, aber besonders in Paris haben die meisten Firmen (90%) weniger als 19 Beschäftigte, die Mehrheit hat weniger als 9. In Paris finden sich über die Hälfte der Beschäftigten in Betrieben mit weniger als 19 bezahlten Arbeitskräften und ein Drittel in solchen mit weniger als 9 (INSEE, Morokvasic 1987c). Im übrigen waren von den Fabrikschließungen die großen Firmen (mit über 100 Beschäftigten) betroffen, viel weniger hingegen die kleinen. Die Größe gering zu halten, verringert die Risiken, reduziert die Steuern und ermöglicht es den Arbeitgebern, verschiedene Aspekte der Arbeitsgesetzgebung zu umgehen. Dem empirischen Material nach zu schließen geht die Tendenz mehr auf Streuung und Schaffung vieler Einheiten geht als auf Konzentration: »Eine kritische Schwelle von mehr als 20 Personen pro Einheit sollte nicht überschritten werden« (Weisz/Anselm 1981). Im Grunde ist es der unsichtbare Teil des Gewerbes, der in jüngster Zeit an Bedeutung gewonnen hat. Dies vergrößert andererseits die Chancen der Immigranten, sich als Unternehmer niederzulassen. Um sich in der Bekleidungsbranche selbständig zu machen, bedarf es sehr wenig Kapital. Ein größerer Hersteller braucht beträchtliches Kapital, um in Stoffe und in die vorbereitenden Stufen der Produktion sowie in die Distribution des Endprodukts zu investieren, und er kann, um mit verschiedenen Geschäftspartnern verhandeln zu können, nicht ohne organisatorisches Know-how anfangen. Dagegen kann ein Kleinunternehmer oder Subunternehmer mit nur einer Nähmaschine anfangen und arbeiten, selbst wenn er die Landessprache nicht beherrscht.

Belege über Immigranten als Eigentümer von kleinen Firmen lassen sich aus der Registraturliste beim *Chambre de métiers de Paris* entnehmen; die Nationalitätenverteilung bei den Eintragungen zeigt, daß die Mehrheit der Eigentümer kleiner Firmen (54,52%) Ausländer sind: Nach den Franzosen (45,49%) sind die Türken (22,45%) und die Jugoslawen (8,32%) die am stärksten vertretenen Nationalitäten, während die asiatische Gruppe insgesamt ein Drittel der Eigentümer stellt (vgl. Tabelle 2).

Tabelle 2
Bekleidungsfirmen in Paris mit weniger als 10 Beschäftigten
nach der Nationalität der eingetragenen Inhaber (März 1990)

	Anzahl	Prozent
Franzosen ⁴	1655	45,49
Briten ⁵	42	1,15
Griechen	61	1,67
Europäer insgesamt	1822	50,00
Jugoslawen	303	8,32
Andere Europäer	314	8,63
Türken	817	22,45
Pakistani	52	1,42
Chinesen	115	3,16
Vietnamesen	36	1,00
Asiaten insgesamt	1234	33,91
Marokkaner	45	1,23
Tunesier	71	1,95
Algerier	50	1,37
Afrikaner insgesamt.	181	4,87
Gesamt	3638	100,00

Quelle: Chambre des métiers de Paris, unveröff. Daten über eingetragene Firmeninhaber (1990); eigene Berechnungen

Der Zugang von Immigranten zu diesem Bereich wird in Paris noch durch den Umstand erleichtert, daß es für Eigentümer von Bekleidungsfirmen keine rechtlichen Beschränkungen gibt oder des Nachweises einer Meisterprüfung bedarf: Wer eine Aufenthaltsberechtigung hat, kann sich als Selbständiger registrieren lassen. Wie einfach dies ist, wie verwundbar diese Firmen jedoch auch sind, spiegelt sich in der großen Fluktuation bei der Eröffnung und Schließung von Firmen wider: So wurden 1989 1092 neue Firmen bei der Pariser Handwerkskammer eingetragen und 658 Betriebsschließungen verzeichnet. Unter den Unternehmensgründern waren 44% französische Staatsangehörige, 31% Türken, 8% Jugoslawen und 4% Chinesen. Von den Unternehmen, die zumachten, hatten jeweils 29% französische

-
- 4 Es ist wahrscheinlich, daß es sich hier zum großen Teil um im Ausland geborene Franzosen handelt, die eingebürgert wurden. Anders als in den USA, ist es nicht möglich, ihre »ethnische Herkunft« zu erfahren. Danach wird in Frankreich nicht gefragt. Aus Volkszählungsdaten wissen wir allerdings, daß die Neigung, selbständig zu werden, unter Auslandsfranzosen stärker ist als unter Ausländern oder einheimischen Franzosen (Morokvasic 1988).
- 5 Hierbei handelt es sich in Wirklichkeit um Hongkong-Chinesen.

und türkische Inhaber, 13% jugoslawische und 7% chinesische - was darauf hindeutet, daß die von Franzosen geführten Firmen stabiler sind.

In Paris ist das Verlagssystem mit Subunternehmen als »Sentier« bekannt, genannt nach dem traditionellen innerstädtischen Sitz der Bekleidungsproduzenten. Hier finden sich Designateliers und Ausstellungsräume, es wird Stoff verkauft und zugeschnitten, die Hersteller sind hier verknüpft mit einem Netz von Immigranten, die Zwischenmeister sind, und weiter mit HeimarbeiterInnen oder Heimateliers, die äußerst schnell und zu geringen Kosten fertige Ware liefern können. Im Bereich der Damenoberbekleidung beeinflußt diese parallele Struktur die Produktions- und Verkaufsstrategien des gesamten Sektors. Hersteller und Verkäufer können ihren kurzfristigen Bedarf decken und wenn nötig für Nachschub von Verkaufrennern sorgen. Das Sentier kann auch die tote Saison mit Arbeit ausfüllen - entweder mit eigener Produktion oder mit der Herstellung für Schlußverkäufe. Es gibt Hinweise darauf, daß die Struktur des Sentier in den Außenbezirken von Paris und in einigen Städten der Provinzen reproduziert wird (Weisz/Anselm 1981, Weisz 1987, Montagne-Villette 1987).

Es ist die Funktionsweise dieses Systems, die den Eintritt von Immigranten auf der Seite der Subunternehmer ermöglicht. Der Hersteller kann alle Produktionsfunktionen fremdvergeben, oder er kann Design, Modellproduktion und Zuschnitt auf seinem Gelände halten, während er die Fertigung einem oder mehreren Subunternehmern überläßt und das Marketing selbst übernimmt. Die Praxis des Verlagssystems spiegelt von daher hauptsächlich den Trend zur Externalisierung arbeitsintensiver Produktionsfunktionen wider, die von der Produktschöpfung und vom Verkauf (Design, Musterzuschnitt, Groß- und Einzelhandel) getrennt werden. Dies ermöglicht es den Herstellern, ihre Produktpalette zu erweitern, angefangen bei Billigprodukten geringer Qualität bis hin zu Produkten hoher Qualität; während sie gleichzeitig auf die Produktgruppe selbst spezialisiert bleiben und die Kontrolle über den gesamten Prozeß behalten, wobei sie die Risiken auf die Subunternehmer verlagern.

Die Subunternehmer, die untereinander konkurrieren und um ihr Überleben kämpfen, können versuchen, ihre eigenen Arbeitskosten zu verringern oder ihrerseits zu segmentieren, indem sie weitere Unterverträge für Arbeiten abgeben und sich auf verschiedene informelle Aktivitäten einlassen (Morokvasic 1987a). Vieles davon läuft schwarz. »Wenn du ganz legal arbeitest, kannst du den Laden dichtmachen«, wurde mir oft gesagt. Das System produziert unterschiedliche Risikonehmer (ein weiterer Zugang für Immigranten, die ein Unternehmen aufbauen), die durch eine legale Fassade Steuerhinterziehungen und andere Formen der ökonomischen Kriminalität verdecken. Was sie im Grunde tun, ist eine Verbindung herzustellen zwischen den formellen, regulären Aktivitäten des Herstellers und der informellen Arbeit der Subunternehmer. Ich habe diesen Funktionszusammenhang an anderer Stelle im Einzelnen beschrieben (Morokvasic 1987a). Vor kurzem habe ich noch einmal einige Arbeitgeber interviewt, die in verschiedene informelle Aktivitäten verwickelt sind, von denen einige wegen »falscher Abrechnung« vor Gericht

standen. Einer von ihnen, »aus Mangel an Beweisen« freigesprochen, sagte mir: »Ich habe von Anfang an gewußt, wie es ausgeht. Sie haben mich laufen lassen, weil ich zuviel wußte, und sie wußten, daß ich reden konnte...«

Im Gegensatz zu Paris gibt es das einst dynamische Verlagssystem in Berlin nicht mehr. Seine Zerstörung geht auf die Nazi-Zeit zurück, als die jüdischen Produktionsstätten boykottiert und konfisziert wurden, jüdische Produzenten und Beschäftigte ins Exil gingen und von den Nazis deportiert wurden (Westphal 1986). Nach dem Krieg beruhte die Wiederbelebung der deutschen Bekleidungsindustrie auf Modernisierung und Massenproduktion. Aber die sowjetische Blockade und die Berliner Mauer waren tödliche Schläge für Berlin. Bis 1961 konnten die Hersteller immer noch auf Zwischenmeister im Ostteil der Stadt zurückgreifen, aber die Mauer isolierte Berlin schließlich und verurteilte seine Bekleidungsindustrie zur Verlagerung ins Ausland. Auch nach Westdeutschland wurde ausgelagert, in die Nähe neuer Modezentren wie München und Düsseldorf und in ländliche Gebiete mit einem großen Angebot an weiblichen Arbeitskräften (Figge/Quack 1989). Osteuropa war besonders interessant - wegen seiner Nähe, den niedrigen Löhnen, geringen Transportkosten, vorteilhaften Tarifbestimmungen (besonders in der DDR) und der Befreiung bestimmter Importe von der Steuer. Durch diese Strategien der deutschen Hersteller war es nicht möglich, neue kleine Firmen zu gründen, für Immigranten schon gar nicht. In den sechziger Jahren, als die Zeit der Anwerbung von Migranten als Arbeitskräften begann, befanden sich industrielle wie handwerkliche Firmen im raschen Niedergang, während das Verlagssystem praktisch verschwunden war. Die Zahl der industriellen Bekleidungsfirmen in Berlin fiel von 1646 im Jahr 1965 auf nur 400 im Jahr 1977 und ist inzwischen auf die Hälfte gesunken. Handwerkerfirmen, von denen es 1951 noch 5616 gab, gingen schon im Jahr 1965 - als Immigranten in großer Zahl ins Land zu kommen begannen - auf 1605 zurück; Ende der achtziger Jahre waren noch 317 in der Branche tätig (Ersöz 1988). Die Zahl der Beschäftigten im Bekleidungs-gewerbe Berlins belief sich im Jahr 1989 auf 4628 (Statistisches Landesamt Berlin).

Aber selbst wenn es einige Gelegenheiten für Neugründungen gegeben hätte, als Cihan nach Berlin kam, hätte er Hindernisse überwinden müssen, die Milan in Paris nicht hatte: Um ein deutsches Zertifikat beibringen zu können, das ihn zur Anfertigung von Kleidung berechtigt, hätte er eine Aufenthaltsberechtigung und eine besondere Arbeitserlaubnis haben müssen - all dies hatte er damals nicht. Der einzige Sektor, zu dem er Zugang hatte und wo Cihan seine Fähigkeiten als Schneider anwenden konnte, war die Änderungsschneiderei. Immigranten, meist Türken und einige Jugoslawen, haben diesen sterbenden Sektor in Städten überall in Deutschland wiederbelebt. In West-Berlin stieg die Zahl der Änderungsschneidereien (mit durchschnittlich 2-3 Beschäftigten) von 12 im Jahr 1965 auf 532 in 1990. Zu einem gewissen Maß haben die Immigranten ihre eigene Nachfrage für diese Art von Dienstleistungen erzeugt. Zugleich antworteten sie aber auch auf die Bedürfnisse einer Bevölkerung, deren Appetit auf den Kauf neuer Kleider begrenzt war, und übernahmen einen Teil der Arbeit, die deutsche Frauen, die nun in

wachsendem Maße einer Erwerbstätigkeit nachgingen, früher zu Hause erledigt hatten. Unsere Daten (Morokvasic/Phizacklea/Rudolph 1987) zeigen, daß der Eintritt in diesen Sektor eine Überlebensstrategie für jene war, die keine anderen Möglichkeiten fanden und denen bei längerer Arbeitslosigkeit der Verlust ihrer Aufenthaltserlaubnis drohte. In den achtziger Jahren war die Nachfrage jedoch gesättigt, und die Immigranten hatten kaum Aussicht, eine Marktlücke zu finden, geschweige denn, nach oben mobil zu sein. Einige der türkischen Flickschneider begannen damit, ihre Produktpalette zu diversifizieren und boten Lederkleidung an, die sie in der Türkei gefertigt hatten.

Am Ende dieses Abschnitts möchte ich noch einmal auf die wesentlichen Unterschiede an Möglichkeiten hinweisen, die in den beiden Städten zu dem verschiedenen unternehmerischen Handlungsweisen bei Immigranten derselben Herkunft geführt haben: In Paris wurden durch die hochflexible Organisation der Bekleidungsproduktion, die auf kleinen Einheiten, auf dem Verlagssystem und auf zunehmender Informalisierung beruht, für die Immigranten Zutritte zur Selbständigkeit eröffnet. In Berlin nahm die schrumpfende Bekleidungsindustrie einige ausgebildete Handwerker als ungelernete Arbeiter auf; was den handwerklichen Bereich anbelangte, der rasch an Boden verlor, war der Raum für Neulinge ohnehin zu eng. Einige von denen, die von der Industrie entlassen worden waren, fanden später eine Lücke: Sie dynamisierten einen Sektor, in dem sie ihre Fähigkeiten verwenden konnten. Letzteres zeigt, daß die ökonomischen Bedingungen nicht alles erklären: Die Immigranten besitzen auch bestimmte Qualitäten, die »importiert« oder durch die Umstände der Immigration geformt werden; durch sie werden bestimmte Formen des ökonomischen Verhaltens erweitert, andere untergraben. Im folgenden Abschnitt werde ich den Einfluß der wichtigsten dieser Eigenschaften in Verbindung mit den vorhandenen oder nichtvorhandenen »opportunity structures« diskutieren.

Das Arbeitskräfteangebot der Immigranten und ihre Eigenschaften

Im folgenden liegt die Aufmerksamkeit auf zwei wichtigen Dimensionen: zum einen auf der Verfügbarkeit der Immigranten auf dem Arbeitsmarkt, zum andern auf ihren Eigenschaften als Ressourcen.

Die Verfügbarkeit von Immigranten ist in Frankreich und Deutschland durch verschiedene politische Strategien der Immigration und der Anwerbung ausländischer Arbeitskräfte unterschiedlich gestaltet worden. Die Lage vieler Immigranten war dem »flüssigen Arbeitskräfteangebot« sehr ähnlich, das Handlin (1979) für die USA des 19. Jahrhunderts beschreibt: »Das flüssige Angebot an Arbeitskräften, das dem Unternehmer die völlige Freiheit verlieh, so viele Arbeiter anzuheuern, wie er wollte und wann er wollte, gab ihm auch die Möglichkeit, nach seinem Gutdünken diejenigen zu entlassen, deren Mühsal er nicht länger benötigte.«

Nach Frankreich kamen Immigranten dank einer sehr liberalen Einwanderungs-

politik; und selbst nach den ersten Regulierungsbemühungen umgingen sie auch weiterhin die Anwerbungsbüros: Obwohl es beträchtliche Anstrengungen gab, die Migrantenströme zu verwalten - insbesondere durch die Schaffung der ONI (Office National d'Immigration) im Jahr 1945 - setzte sich die spontane Immigration fort. So erhielt in den Sechzigern - dem Höhepunkt der Periode der Nachkriegsimmigration - die Mehrheit der Immigranten (etwa 70-90%) erst nach ihrer Ankunft im Land einen legalen Status. Sehr früh wurde das Amnestieverfahren (Regularisierung, ähnlich dem Immigration Reform and Control Act in Kalifornien) als *übliche Strategie der Arbeitsmarktregulierung* eingesetzt (Moulier/Garson/Silbermann 1987). Die letzte Amnestie, 1981-82, war darauf ausgerichtet, mit dem großen Angebot an nicht registrierten Arbeitskräften umzugehen, das sich in Frankreich während der siebziger Jahre angesammelt hatte und das nicht durch sporadische Amnestieverfahren («Zulassung zum Arbeitsmarkt» genannt) absorbiert werden konnte. Tatsächlich setzte sich nach dem Migrationsstop für Arbeitskräfte 1974 die Einwanderung von Familien, Flüchtlingen, Asylsuchenden und illegalen Migranten fort und versorgte bestimmte Wirtschaftssektoren mit flexiblen, nicht sehr anspruchsvollen Arbeitskräften. Aufgrund dieser umfangreichen, nicht regulierten Immigration, die durch demographische und ökonomische Bedürfnisse Frankreichs diktiert wurde, gab es im Lande dauernd ein beträchtliches Angebot auf dem Arbeitsmarkt, das aus Arbeitskräften bestand, die zumindest zeitweise einen recht unsicheren legalen Status haben, welcher für Sektoren wie die Bekleidungsproduktion günstig ist. Die Daten über die jüngste Regulierungsmaßnahme in Frankreich 1982 zeigen, daß die Gesamtzahl der regularisierten ausländischen Arbeitskräfte in der Pariser Bekleidungsindustrie (jene, die einen Antrag stellten und den Anforderungen genügten, d.h. nur ein Teil der illegalen Arbeitskräfte) höher war als die gesamte Zahl (8820) der in der Pariser Bekleidungsindustrie beschäftigten Ausländer, die in der Volkszählung aus demselben Jahr ausgewiesen sind (Morokvasic 1987c).

Meine Studie, die auf einer Zufallsstichprobe von 1020 Immigranten beruht, die nach dem Amnestieverfahren von 1982 legalisiert wurden, liefert Hinweise auf die räumliche Verteilung der legalen Beschäftigten im Bekleidungs-gewerbe. Sie sind gerade im innerstädtischen Bereich, im »Sentier«, und dessen Umgebung zu finden. In diesem Gebiet, wo die Immigranten die Mehrheit der Arbeitskräfte stellen, gibt es die meisten Bekleidungsfirmen und Beschäftigten im Bekleidungs-gewerbe. Meine Studie weist ferner auf Fehlerquellen hin, die zur Unterschätzung insbesondere der Zahl weiblicher Immigranten aus Südostasien geführt haben, und sie läßt auf eine hohe Zahl von Arbeitskräften schließen, die noch immer außerhalb des legalen Rahmens beschäftigt sind (Morokvasic 1987c). Sie zeigt weiterhin, daß wahrscheinlich die Mehrheit der legalisierten Arbeitskräfte im Unternehmen eines Immigranten (meist derselben Herkunft) beschäftigt ist. Selbst dort, wo das Beschäftigungsverhältnis ein unechtes war (ich habe bei einigen Feldproben Hinweise darauf gefunden), ließen die Daten auf ein Band der Solidarität schließen: Es ist ein Unternehmer aus demselben Herkunftsland, der für den Be-

schäftigungsnachweis sorgt - eine Voraussetzung dafür, den legalen Status zu erlangen.

Obwohl einige Immigranten das reguläre Verfahren über das Office National d'Immigration betrieben, geschah dies nur, um ihren Zugang nach Frankreich zu vereinfachen. Die direkte Rekrutierung für die Bekleidungsindustrie war die Ausnahme, und wenn es sie gab, dann beschränkte sie sich auf die Fabriken in den Provinzen. Die Pariser Organisationsstruktur brauchte flexible Arbeitskräfte - die illegalen waren die billigsten - aber auch Immigranten als Subunternehmer, um diese Arbeitskräfte zu mobilisieren. Die Subunternehmer wurden im allgemeinen aus den Reihen der niedergelassenen Immigranten rekrutiert, die bereit waren, Risiken zu übernehmen, die sie als »auf Zeit angeworbene«, d.h. noch auf die Rückkehr orientierte Arbeitskräfte nicht eingegangen wären. Viele Subunternehmer waren allerdings nur das Produkt von Tendenzen zur Informalisierung im Gewerbe, d.h. einer weiteren Segmentierung unter den Subunternehmern selber, die ihre Beschäftigten zur Selbständigkeit zwangen, um hohe Sozialabgaben, Krankenversicherungsbeiträge usw. zu vermeiden. In diesem Fall ist der Zugang zur Selbständigkeit und zum Unternehmertum ein Ergebnis von Machtverhältnissen, die ins Verlagssystem eingebaut sind, obwohl sich darin auch das Streben nach persönlicher Autonomie widerspiegeln mag.

Im Gegensatz zur Lage in Frankreich war die Immigrantenvölkerung in Deutschland nicht derart verfügbar: Die Immigrationsströme waren organisierter, »Gastarbeiter« wurden für bestimmte Zwecke ins Land gebracht: um Lücken in den deutschen Industriebranchen aufzufüllen. Die Zahl der abhängigen Familienangehörigen, d.h. das Potential an flexiblem Arbeitskräfteangebot für den informellen Sektor und die Familienbetriebe, wurde bis zum Zuzugsstopp 1973 auf einem Minimum gehalten. Zumindest in den sechziger und Anfang der siebziger Jahre war das Angebot an Arbeitsmigranten, die auf dem Markt frei verfügbar waren, sehr gering; es nahm erst nach dem Migrationsstopp für Arbeitskräfte (1973) zu: durch die Einreise von Familienangehörigen und durch Rationalisierungsmaßnahmen in der Industrie, die zu mehr Entlassungen von Immigranten als von Einheimischen führten. (Seither ist die Arbeitslosenrate der Immigranten doppelt so hoch wie die der Deutschen.) Die Tendenz, sich niederzulassen, begann später als in Frankreich und angesichts der vorherrschenden Ideologie, wonach die Bundesrepublik kein Einwanderungsland sei, ist die Unsicherheit de facto viel größer als in Frankreich (und daher die Risikoübernahme weniger wahrscheinlich). Zugänge in die Selbständigkeit finden erst später statt (Ersöz 1988).

So haben denn unterschiedliche Bedingungen der Immigration die Verfügbarkeit von Immigranten unterschiedlich geprägt. Während Milan auf dem Arbeitsmarkt frei verfügbar war, hatte Cihan keine andere Wahl, als sich auf offiziellem Wege auf einen nachgewiesenen freien Arbeitsplatz anwerben zu lassen. Was aber die Ressourcen anbelangt, unterscheiden sich die beiden nicht sehr voneinander. Man kann unterscheiden zwischen individuellen Ressourcen (Fähigkeiten, Know-how) und jenen, die mit der sozialen Gemeinschaft und ihren Netzwerken verknüpft

sind. Die Fähigkeiten, die in der Bekleidungsproduktion gebraucht werden, sind sehr flexibel bestimmt, hängen eher vom Arbeitsplatzangebot ab und können recht schnell gelernt werden: Cihan, ein sehr befähigter Schneider, wurde vom deutschen Arbeitgeber als ungelernter Arbeiter eingestuft, während Milans Mangel an Fähigkeiten ihn nicht daran hinderte, Verträge zu übernehmen - er konnte sich auf die Fähigkeiten seiner Frau stützen. Das Datenmaterial aus meinen Arbeiten läßt aber den Schluß zu, daß erworbene Fähigkeiten für Frauen eine wichtige Ausstattung waren, eine Bedingung *sine qua non* um selbständig zu werden: Im Gegensatz zu Männern konnten sie den Mangel an Fähigkeiten nicht dadurch ausgleichen, daß sie ihren Ehepartner als unbezahlte Arbeitskraft einsetzten, und sie haben weniger Macht, andere Arbeitskräfte in der Gemeinschaft zu mobilisieren (Morokvasic 1988).

Dies führt uns zur Frage anderweitiger Ressourcen - etwa dem Rückhalt in den Netzwerken innerhalb der Gemeinschaft - wenn es darum geht, Arbeit für sich selbst zu finden oder billige und abhängige Arbeitskräfte zu bekommen, finanzielle Unterstützung zu finden und Geschäfte zu tätigen. Immigranten sind normalerweise in ihrer gesellschaftlichen und Arbeitsmarktmobilität blockiert, die Bandbreite von Arbeitsplätzen, die ihnen zugänglich sind, ist begrenzt, weil ihre Fähigkeiten und ihr Know-how für bestimmte Arbeitsplätze als unpassend erachtet wird. Sie lernen, ihre Handikaps in Vorteile zu verwandeln, indem sie auf Ressourcen zurückgreifen, die die andern nicht haben. Informelle Netzwerke der Gemeinschaft geben ihnen einen Konkurrenzvorteil gegenüber Nicht-Immigranten: Es ist üblich, über Mund-zu-Mund-Propaganda oder über eine Anzeige nur im Lokalblatt der Immigranten einen Job oder Arbeitskräfte zu finden, oder auch Mittelsleute, um Beziehungen zu den Fabrikanten herzustellen. Ein Immigrant, der als Unternehmer tätig ist, kann auch Arbeitskräfte direkt in seinem Herkunftsland anwerben und sie mit speziellen Verträgen, durch die sie unmittelbar von ihm abhängig gemacht werden, ins Land bringen.

In diesen Lagen werden die Klassenverhältnisse oft durch die Beziehungen innerhalb der Primärgruppe verwischt, da zwischen Arbeitskraft und Unternehmer ein Verhältnis der Komplizenschaft erzeugt wird: Beide haben den Eindruck, daß sie ein gutes Geschäft gemacht haben - der Unternehmer kann die Arbeitskräfte zu einem niedrigeren Preis zum Einsatz bringen und sich darauf verlassen, daß sie unsoziale Arbeitszeiten akzeptieren; diese wiederum sind ihm verpflichtet, weil er ihnen einen Arbeitsplatz gegeben hat, Verständnis für ihre privaten Sorgen beweist und Hilfe leistet, wenn sie in Not sind. Die ethnische Identität funktioniert lange Zeit als ein Filter, mittels dessen die erwartete Klassensolidarität zugunsten von Loyalitäten zurücktritt, die in der gemeinsamen Herkunft gründen; Konflikte, die in reinen Marktverhältnissen auftreten würden, werden dadurch maskiert. Obwohl der Unternehmer schließlich über seine Familie hinaus Arbeitskräfte anwirbt, ist das Verhältnis zu den Beschäftigten durch verwandtschaftliche, ethnische und freundschaftliche Bande innerhalb einer sozialen Gemeinschaft vermittelt, die durch gemeinsame Identitäten, gemeinsame Regeln und Verpflichtungen und

durch solidarische Bande geprägt ist.

Vertrauen und Loyalität sind auch für andere Aktivitäten unverzichtbar, die durch die zunehmende Informalisierung hervorgebracht werden. Z.B. erfordert die Beschäftigung illegaler Arbeiter den Zugang zu großen Beträgen an Bargeld, um die Löhne zahlen zu können. Um diese »schwarzen« Aktivitäten unsichtbar zu halten, wenden sich die Subunternehmer selbst an andere Mittelsleute in der Kette des Verlagssystems, die sie mit den nötigen »Lohnschecks« und »Lohnbelegen« für die Beschäftigten versorgen, sowie, gegen Provision, mit Bargeld (Morokvasic 1987a).

Es läßt sich zeigen, daß diese flexible Arbeitsorganisation die Beschäftigten am Ende der Stufenleiter, besonders die Frauen, hochgradig ausbeutet: Von acht Uhr morgens bis Mitternacht zu arbeiten, oft an Wochenenden, unter schwierigen gesundheitlichen und Sicherheitsbedingungen, ohne Arbeitsplatzsicherheit, Gesundheits- und Rentenversicherung, ist ein klarer Bruch des Arbeitsrechts. Es gibt deutliche Geschlechterdifferenzen in den Aufstiegschancen: Erstens verbleiben Frauen mit größerer Wahrscheinlichkeit auf den weniger sichtbaren Arbeitsplätzen, entweder als illegale oder als Heimarbeiterinnen, oder sie unterstützen männliche Heimarbeiter (was buchstäblich bedeutet, daß sie arbeiten, ohne überhaupt bezahlt zu werden). Einen indirekten Nachweis dafür liefern die Zahlen über die während der Amnestie von 1982 in Frankreich legalisierten Arbeitskräfte: Weniger als ein Viertel der legalisierten Immigranten waren Frauen, selbst in Sektoren, die, wie die Bekleidungsbranche (Morokvasic 1987c), traditionell zu drei Vierteln Frauen beschäftigen. Dies kann nur damit erklärt werden, daß Frauen mit geringerer Wahrscheinlichkeit die Anforderungen der Legalisierung erfüllten (d.h. einen Nachweis über eine stabile einjährige Beschäftigung, die der Legalisierung vorausging). Zweitens ist für Frauen die Möglichkeit, durch Selbständigkeit nach oben mobil zu sein, eher begrenzt. Bei ihren Geschäften mit Fabrikanten, Jobbern, Einzelhändlern und Großhändlern müssen sie oft auf Männer zurückgreifen. Sie sagen, daß sie oft nicht ernstgenommen werden, berichten von sexuellen Übergriffen und von Schwierigkeiten, wenn es darum geht, daß sie innerhalb einer vernünftigen Zeitspanne nach der Lieferung fertiger Arbeiten bezahlt werden wollen. Auch ist es schwierig für sie, dieselben Arten von Ressourcen anzuzapfen wie die Männer - die Netzwerke der Gemeinschaft scheinen ihnen nicht immer Rückhalt zu geben (Morokvasic 1988) - und sie müssen sich oft ausschließlich auf weibliche Beschäftigte stützen.

Und doch ist dieses flexible System aus der Perspektive von Arbeitskräften, deren Beschäftigungsalternativen ansonsten gleich Null wären, de facto ein Arbeitsplatzherzeuger. Milan, als Teil dieses flexiblen informellen Systems in Paris, bietet Möglichkeiten für jene, die er durch seine Netzwerke angeworben hat. Im übrigen leben Milan und seine Arbeitskräfte in einer Umgebung, in der die Anforderungen an Arbeit und die an Nicht-Arbeit zusammentreffen, in der es möglich ist, einen Neuankömmling zu integrieren, einfach weil diese Umgebung die Grenzen zwischen legaler und illegaler Arbeit, zwischen Privatem und Öffentlichem, Formel-

lem und Informellem, verwischt. Diesen flexiblen Arrangements halten die herkömmlichen Vorstellungen über Klassenstrukturen und Klassenkämpfe ebenso wenig stand wie das Bild von der Migration als unvermeidlichem Prozeß der Proletarisierung.

Aussichten für die Zukunft

Bis heute wird die Auffassung vertreten, daß die Einführung neuer Technologien der einzige Weg der Innovation sei, dem die Bekleidungsindustrie in Zukunft folgen werde. Vorherrschend ist die Überzeugung, daß es »in diesem Industriezweig keine Transformation geben wird ohne die Abschaffung des traditionellen Nähvorgangs, bei dem eine Maschine von einer Arbeitskraft bedient wird« (Krieger-Mytelka 1987). Allerdings scheint sich die hochflexible Struktur des Sentier in Paris aufgrund ihrer Konkurrenzfähigkeit zu einem Modell für eine andere Form der Innovation zu entwickeln: der *organisatorischen*. Während das Sentier noch vor einigen Jahren als marginales Phänomen abgetan wurde (das in offiziellen Berichten des Parlaments nicht mehr als eine Fußnote verdiente), wird es nun als innovative Form der Anpassung an die neuen Konsumanforderungen und an eine veraltete Gesetzgebung herausgestellt (Montagne-Villette 1990). Es scheint so, daß »die Zukunft des ganzen Sektors auf der Fähigkeit von Unternehmen beruht, sich als Sentier zu organisieren« (Dubois 1987: 66), dem einzigen ökonomischen Modell, das fähig sei, den Industriezweig zu erneuern und der internationalen Konkurrenz standzuhalten (Negri 1989).

Ein Vergleich mit der Funktionsweise der Bekleidungsindustrie in anderen Gegenden der Welt, in Italien (Taplin 1989), den Vereinigten Staaten (Waldinger 1986, Fernandez-Kelly 1987, Bonacich 1990) läßt über die Besonderheit des Pariser Falls hinaus auf Gemeinsamkeiten schließen. Er zeigt, daß die Internationalisierung der Produktion deren Verlagerung in Niedriglohnländer bedeutete, zugleich aber auch die Bedingungen in den Zentren änderte - dort nahmen die Informalisierung und die Nachfrage nach billigen Arbeitskräften zu. Einerseits scheint der Prozeß auf Kosten der Arbeitskräfte am Ende der Stufenleiter verlaufen zu sein - die schlechten Arbeitsbedingungen haben sich im Lauf der Zeit kaum verbessert. Dies trifft besonders auf immigrierte Frauen zu, deren Aufwärtsmobilität äußerst beschränkt ist. Andererseits bietet die gegenwärtige Funktionsweise der Bekleidungsproduktion auch Chancen für Arbeitskräfte wie für neue Unternehmer. Weiterhin stellt sie die traditionellen Grenzen zwischen legal und illegal, Arbeit und Nicht-Arbeit, Unternehmern und Lohnabhängigen in Frage und deutet auf die Überholtheit traditioneller Klassenverhältnisse hin. Deshalb ist eine Analyse, die sich strikt darauf beschränkt, Unternehmer als die Ausbeuter aufzuspüren und zu stigmatisieren und die Beschäftigten als die Ausgebeuteten, Gewinner gegen Verlierer zu stellen, vielleicht nicht sonderlich geeignet zu verstehen, was vor sich geht und auch nicht die beste Strategie zur Erlangung von Chancengleichheit.

So könnte leicht die Qualität neuer Arrangements übersehen werden, die komplexer und vielschichtiger sein können. Der eben angekommene Arbeiter in Milans Atelier betrachtet sich nicht als Verlierer: Er wurde gezwungen, sein Privatunternehmen zu Hause aufzugeben und kam als »Tourist« nach Frankreich, um in der »Konfektion« zu arbeiten. Er hat keine Alternativen. Milans Gewinn, indem er ihn beschäftigt, und das Risiko, das er damit eingeht, können in Begriffen des Marktes allein nicht erklärt werden, ohne daß das Gewicht und der Wert der solidarischen Bindungen und Verpflichtungen in Betracht gezogen werden.

Wäre eine Wiederbelebung der Bekleidungsbranche in Berlin vorstellbar? Cihan gehört zu einer großen, in Berlin ansässigen Gemeinschaft, mit schätzungsweise mehreren Tausend Unternehmern, die sich auf Handel und Dienstleistungen spezialisieren (Ersöz 1988). Er könnte leicht die angemessenen Ressourcen anzapfen und sich auf eingespielte Netzwerke verlassen. Unter den neuen Bedingungen scheint es möglich, daß sich ihnen ein neuer Marktzugang auftut (oder daß sie ihn öffnen): bei der Herstellung von Bekleidung. Bisher war Berlin eine isolierte Stadt in einer künstlichen, peripherielosen Lage. Inzwischen haben sich die Bedingungen in und um Berlin schnell verändert. Die Stadt nähert sich, Osten und Westen zusammengenommen, der Zahl von vier Millionen Einwohnern; sie wird nun ein weites Hinterland bekommen. Dies bedeutet eine beträchtliche Veränderung im Arbeitskräfteangebot. Bei den extremen Unterschieden in den Lebensstandards innerhalb der Stadt und im Umland wird Berlin zum Ziel einer großen Zahl von Migranten werden, die entweder als Neuansässige oder als Pendler in die Stadt kommen. Das ist schon geschehen: 1989 und 1990 nahmen Westdeutschland und Westberlin etwa eine Million Neuankömmlinge auf, die in der Mehrzahl Aus- und Übersiedler waren. Sie stellen einen hohen Anteil der gegenwärtig Arbeitslosen, d.h. sie bilden ein sofort verfügbares Potential an Beschäftigten.

Berlin war auch das Ziel ein großer Zahl von Polen, die bis vor kurzem die einzigen aus dem Ostblock waren, die sich frei bewegen konnten. Sie betätigen sich in der Schattenwirtschaft der Stadt (vor allem im Bausektor) oder im informellen Handel und Dienstleistungsbereich. Die neuen Visabestimmungen vom April 1991 könnten die Verfügbarkeit von polnischen Arbeitskräften künftig steigern. Von daher könnten sich die Möglichkeiten im Bekleidungssektor ausdehnen. Bisher hat die BRD auf Produktionen in Osteuropa gesetzt. Kleidungsfabriken haben in Polen und der DDR als Subunternehmer für westdeutsche Hersteller produziert. Schon heute gibt es informelle Netzwerke zwischen Berliner Einzelhändlern (Boutiquen) und Beschäftigten in der Kleidungsbranche dieser Länder. Im Umfang sind diese Netzwerke noch begrenzt, und bislang sind sie auch noch nicht erforscht.

Auch die deutsche Vereinigung könnte einige Auswirkungen haben: Die DDR beschäftigte neben anderen ausländischen Arbeitskräften 60000 Vietnamesen, von denen ein großer Teil in der Bekleidungsindustrie tätig war. Im Westen ist erst seit kurzem einiges über die Lebens- und Arbeitsbedingungen der Arbeitsimmigranten in der DDR bekannt (Runge 1990). Einige Presseberichte und mündliche Aussa-

gen, die ich unter Vietnamesen und Ostdeutschen sammeln konnte, deuten auf informelle Produktions- und Marketingstrategien vietnamesischer Arbeitskräfte hin: Sie haben ihre Fähigkeiten bei der Bekleidungsherstellung zu Hause genutzt, die Modelle aus den Fabriken kopiert und sie an private Kunden verkauft. Offensichtlich war die Nachfrage für diesen Output vorhanden: Die Kleidungsstücke, die sie verkauften, entsprachen denen, die nur in den »Exquisitläden« mit harter Währung und zum dreifachen Preis zu haben waren. Die Restrukturierung der auf Massenproduktion ausgerichteten ostdeutschen Bekleidungsindustrie wird zu zahlreichen Entlassungen und Betriebsschließungen führen. Davon werden auch Vietnamesen betroffen sein, die nicht in ihr Herkunftsland zurückkehren wollen und dann auf dem Markt für informelle Organisationsstrukturen zur Verfügung stehen.

Was Westdeutschland anbelangt, gibt es Hinweise darauf, daß deutsche KleidungsHersteller versuchen, die Starrheit der gegenwärtigen Produktionsstrukturen zu überwinden und bestrebt sind, Flexibilität im Inland durch »atypische« Arbeitsverhältnisse zu gewinnen (Figge/Quack 1989), ein Trend, der auch in anderen Bereichen der Wirtschaft beobachtet wurde (Hinrichs 1989, Büchtemann/Quack 1989, Lattard 1990).

Eine weitere wichtige Dimension von »opportunity structures« ist die Nähe von Modezentrum und Markt. Es gibt bereits Tendenzen, Berlin wieder als Modezentrum mit traditionellen und alternativen Modeschauen (Durchreise und Off-Line) zu etablieren, die mehrmals im Jahr stattfinden. Es ist möglich, daß diese Tendenz verstärkt wird, und daß die KleidungsHersteller versuchen werden, soviel wie möglich aus den neuen Bedingungen in Berlin und aus dem verfügbaren Arbeitskräfteangebot herauszuholen - während die Immigranten dies mit ihren neuen Möglichkeiten probieren werden.

Staatliche Politik kann diese Entwicklungen in der einen oder andern Richtung ermutigen. Bei der Unterstützung ökonomischer Aktivitäten, die wachstumsträchtig sind und Arbeitsplätze schaffen, sollte sie innovativ sein. Versuche, die zunehmende Informalisierung durch repressive Maßnahmen und Strafverfolgung zum Verschwinden zu bringen, können nur kontraproduktiv sein und eine Situation schaffen, die jene am Ende der Schlange zu bezahlen haben.

Übersetzung: Klaus Fritz

Literatur

- Allen, S. (1981): *The Invisible Threads*, IDS Bulletin, University of Sussex, 12, 3, S. 41-47
- Allen, S./Wolkowitz, C. (1987): *Homeworking. Myths and Realities*, London
- Anthias, F. (1983): Sexual Divisions and Ethnic Adaptation: The Case of Greek-Cypriot Women, in: A. Phizacklea (ed.), *One Way Ticket: Migration and Female Labour*, London, S. 73-94
- Bonacich, E. (1990): *Asian and Latino Immigrants in the Los Angeles Garment Industry: An Exploration of the Relationship between Capitalism and Racial Oppression*, ISSR working papers, Vol. 5, No. 13
- Bonacich, E./Modell, J. (1981): *The Economic Basis of Ethnic Solidarity*, Berkeley

- Bonacich, E. (1973): A Theory of Middleman Minorities, in: *American Sociological Review*, 38, S.583-594
- Boyd, M. (1989): Family and Personal Networks in International Migration: Recent Developments and New Agendas, in: *International Migration Review*, 23, S. 638-670
- Büchtemann, Ch./Quack, S. (1989): »Bridges« or »Traps« *Non-Standard Forms of Employment in the Federal Republic of Germany. The Case of Part-Time and Temporary Work*, Berlin: Wissenschaftszentrum, discussion Paper FS I 89-6
- Conseil Economique et Social (1982): Le devenir des industries du textile et de l'habillement, in: *Journal Office* vom 25.2.1982
- Coyle, A. (1982): Sex and Skill in the Organization of the Clothing Industry, in: J. West, *Work, Women and the Labour Market*, London
- Delacourt, B. (1980): *Mouvement du capital et emploi dans l'habillement*, Paris: Institut syndical d'etudes et de recherches économiques et sociales
- Dubois, P. (1988): *L'industrie de l'habillement. L'innovation face à la crise*, Paris
- Ersöz, A. (1988): Zuwanderer im Berliner Handwerk, in: *Migration*, 3/8, S. 115-132
- Fernandez-Kelly, M. P. (1987): Economic Restructuring in the Unites States: the Case of Hispanic Women in the Garment and Electronic Industries in Southern California, Beitrag für das American Sociological Meeting am 18. August 1987
- Fernandez-Kelly, M. P./ Garcia (1989): Informalization at the Core: Hispanic Women, Homework, and the Advanced Capitalist State, in: A. Portes/ M. Castells/ L. Benton (eds.), *The Informal Economy*, Baltimore/London, S. 247-264
- Figge, K./Quack, S. (1989): *Les effets de l'achèvement du marché l'intérieur sur l'emploi des femmes dans l'industrie textile et de confection en R.F.A.*, Brüssel: EG-Kommission
- Green, N. (1984): *Les travailleurs immigrés juifs à la Belle Epoque*, Paris
- ders. (1986): Immigrant Labor in the Garment Industries of New York and Paris. Variations of Structure, in: *Comparative Social Research*, 9, S. 231-243
- Guilbert, M./ Isambert-Jamati, V. (1956): *Travail féminin et travail à domicile*, Paris: CNRS
- Handlin, O. (1979): *The Uprooted*, Boston
- Hinrichs, K. (1989): Irreguläre Beschäftigung und soziale Sicherheit, in: *PROKLA* 77, S. 7-32
- INSEE (1986): *Contours et caracteres. Les étrangers en France*, Paris: Miniature de l'économie des finances et du budget
- Klatzmann, J. (1957): *Travail à domicile dans l'industrie parisienne du vetement*, Paris
- Krieger-Mytelka, L. (1987): Changements technologiques et nouvelle formes de la concurrence dans l'industrie textile et de l'habillement, in: *Economie Prospective Internationale*, 31, S. 5-28
- Labelle, M. et al. (1987): *Histoires d'immigrees*, Montreal
- Lattard, A. (1990): Reduction et flexibilisation du temps de travail en RFA, in: *Problemes Economique* 2180, S. 18-27
- Light, H. I. (1972): *Ethnic Enterprise in America*, Berkeley/Los Angeles
- Light, H. I./Bonacich, E. (1988): *Immigrant Entrepreneurs*, Berkeley/Los Angeles
- Montagne Vilette, S. (1990): *Le Sentier. Un espace ambigu*, Paris
- ders. (1987): L'Industrie du Pret-à-Porter en France, Doktorarbeit an der Universität von Paris
- Morocvasic, M. (1988): *Immigrant and Minority Women in Self-Employment and Business in France, Federal Republik of Germany, Great Britain, Portugal, and Italy*, Brüssel: EG-Kommission, V/1871/88-FR und V/1871/88-ENG
- dies. (1987a): Immigrants in the Parisian Garment Industry, in: *Work, Employment and Society*, 1, S.441-462
- dies. (1987b): *Jugoslawische Frauen in Westeuropa. Die Emigration und Danach*, Frankfurt/M.
- dies. (1987c): Recours aux immigrés dans la confection parisienne, in: *La lutte contre le traffics de main d'oeuvre en 1985-86*, Paris
- Morokvasic, M./ Phizacklea, A./ Rudolph, H. (1986): Small Firms and Minority Groups: Contradictory Trends in the French, British, and German Clothing Industries, in: *International Sociology*, 1, S.397-420

- Morokvasic, M./ Phizacklea, A./ Waldinger, R. (1990): Business at the Ragged Edge: Immigrants in the Garment Industry, London, Paris, New York, in: R. Waldinger/ H. Aldrich/ R. Ward (eds.), *Ethnic Entrepreneurs*, London/New York, S. 79-105
- Moulier, Y./ Garson, J. P./ Silberman, R. (1987): *Economie politique des migrations clandestines de main d'oeuvre*, Paris
- Negri, T. (1989): Le Sentier, du quartier au modèle, Projektmanuskript
- Piore, M./ Sabel, Ch. (1984), *The Second Industrial Devide*, New York
- Piore, M. (1979): *Birds of Passage: Migrant Labour and Industrial Societies*, Cambridge
- Portes/ M. Castells/ L. Benton, *The Informal Economy*, Baltimore/ London, S. 60-77
- Pyong Gap Min (1987): Factors Contributing to Ethnic Business: A Comprehensive Synthesis, in: *International Journal of Comparative Sociology*, 28, S. 173-191
- Runge, I. (1990): *Ausland DDR: Fremdenhaß*, Berlin
- Saifullah-Khan, V. (1979): Work and Network, in: *Ethnicity at Work*, London, S. 115-133
- Sassen-Koob, S. (1989): New York City's Informal Economy, in: A. Shah, S. (1975): *Immigrants and Employment in the Clothing Industry. The Rag Trade in London's East End*, London
- Taplin, I. M. (1989): Segmentation and the Organization of Work in the Italian Apparel Industry, in: *Social Science Quarterly*, 70/2
- Vincent, M. (1981): Vingt ans de textile habillement, in: *Economie et Statistique*, 138, S. 21-32
- Waldinger, R./ Aldrich, H./ Ward, R. (eds.) (1990): *Ethnic Entrepreneurs*, London/ New York
- Waldinger, R. (1989): Structural Opportunity or Ethnic Advantage? Immigrant Business Development in New York, in: *International Migration Review*, 23, S. 48-73
- Waldinger, R. (1986): *Through the Eye of a Needle*, New York
- Weisz, R./ Anselm, M. (1981): *L'industrie de l'habillement en region Provence-Alpes-Cote-d'Azur*, Aix-en Provence: CERFISE
- Weisz, R. (1987): L'integration de la production et de la distribution: rationalisation ou renversement de la logique industrielle?, in: *Cahiers du Centre d'etudes de l'emploi* 30, Paris
- Westphal, U. (1986): *Berliner Konfektion und Mode*, Berlin