

Möglichkeiten der
Einflussnahme
migrantischer
Unternehmer:innen
in der lokalen Wirtschaft

Wissen, Sprache &
Zugehörigkeit

Autor:innen:
Alexandra David, Jessica Siegel,
Yasin Geme & Theresa Rosenberger

Auf den Punkt

- Ausgewogene Machtverhältnisse in lokalen unternehmerischen Wirtschaftssystemen sind entscheidend für die Zusammenarbeit von Akteuren und die Weiterentwicklung der Wirtschaft vor Ort.
- Die Einbettung migrantischer Unternehmer:innen in die lokale Wirtschaft und damit ihre Handlungsmöglichkeiten hängen stark von ihrem Wissen, ihren Sprachkenntnissen und ihrer Zugehörigkeit zu Netzwerken und Institutionen ab, die eine Begegnung mit anderen Akteuren auf Augenhöhe ermöglichen.
- Anhand der drei Faktoren haben wir „Machtstrukturen“ so diskutiert, dass sie sichtbar und messbar werden.
- Das Wissen über die „Dinge“ und wie „Etwas“ gemacht wird, die Sprache als direkte Handlung und ein gemeinsames „Wir“ sind bei jedem Akt der Aushandlung von hoher Bedeutung.
- Um Parallelstrukturen zu vermeiden, sollten migrantische Unternehmer:innen zur aktiven Teilhabe und Mitgestaltung im lokalen Wirtschaftssystem eingeladen werden.
- Für die Entwicklung des Systems heißt das, Unterstützungsstrukturen anzubieten, die allen Unternehmer:innen gleichermaßen Gehör verschaffen, Prozesse begleiten und diese moderieren.
- Unsere Motivation ist es, Diskriminierung durch Potenzialidentifizierung abzubauen, das Unternehmertum in den Vordergrund zu stellen und den Migrationshintergrund als mögliche Ressource anzuerkennen.

Zentrale Einrichtung der
Westfälischen Hochschule
Gelsenkirchen Bocholt
Recklinghausen in
Kooperation mit der
Ruhr-Universität Bochum

 **Westfälische
Hochschule**

 **RUB**

1 Einleitung

Unternehmer:innen mit Migrationserfahrung sind ein fester Bestandteil der deutschen Wirtschaft. Hierbei handelt es sich um eine heterogene Gruppe von Unternehmer:innen, die sich sowohl in Bezug auf Generationen, Migrationserfahrung, Motivation zur Gründung, Branchen etc. als auch in ihrem unternehmerischen Aktionsradius (lokal/translokal) und der Selbstwahrnehmung unterscheiden (siehe hierzu ausführlich David et al., 2022). Die Bedeutung migrantischer Unternehmen spiegelt sich sowohl in der wirtschaftlichen Größe als auch im gesamtgesellschaftlichen Integrationsprozess wider (ebd.). Ihr Einwirken auf die Wirtschaft und Gesellschaft ist vor allem in ihrem regionalen und lokalen Umfeld sichtbar (lokales unternehmerisches Ökosystem¹, auch bekannt als „entrepreneurial ecosystem“).

Laut dem Statistischen Bundesamt lebten im Jahr 2020 fast 22 Millionen Menschen mit Migrationshintergrund in Deutschland, darunter 11,4 Millionen mit ausländischer Staatsbürgerschaft. Für das Jahr 2014 identifizierte Metzger (2016) unter den damals insgesamt 915.000 Selbständigen in Deutschland 179.000 Selbständige mit Migrationshintergrund. Seitdem ist die Tendenz steigend: Berechnungen des IQ Netzwerks Migrantenökonomie auf Basis des Mikrozensus weisen steigende Zahlen für den Zeitraum 2005 bis 2019 auf (David et al., 2021). Insgesamt stieg die Anzahl der Selbständigen mit Migrationshintergrund von 532.000 auf 860.000 und ergab einen prozentualen Zuwachs von 61,7 Prozent in diesem Zeitraum (David et al., 2022). Entgegen dem verbreiteten Narrativ der „Dönerbuden Betreiber:innen“ sind Migrant:innen als Unternehmer:innen heutzutage in Deutschland in allen Branchen vertreten. Neben traditionellen Zweigen wie dem Handel und der Gastronomie steigt ihre Anzahl zunehmend in wissensintensiven Branchen (Schäfer, 2021). Darüber hinaus pflegen einige von ihnen – nicht zuletzt aufgrund der engmaschigen Kontakte zum Herkunftsland – eine transnationale Lebensweise und richten auch ihre Geschäftsmodelle daran aus. Im wirtschaftlichen Kontext bezieht sich das Konzept des Transnationalismus (Robinson, 1998) auch auf unternehmerische Tätigkeiten. Oft mit der Globalisierung verwechselt, die eine Verknüpfung zwischen Ländern und Kontinenten meint, bedeutet der Transnationalismus konkrete grenzüberschreitende Bewegungen von Individuen (Tedeschi et al., 2020). In der Migrationsforschung haben Glick Schiller et al. (1992) den Begriff Transnationalismus geprägt und referieren damit auf eine Verflechtung von Migrant:innen zwischen ihrem Herkunfts- und Aufnahmeland.

So sind zum Beispiel migrantische, transnational agierende Unternehmer:innen (Drori et al., 2009), die eine spezifische Gruppe von Unternehmer:innen darstellen, simultan (Sandoz et al., 2021) in mehrere unternehmerische Ökosysteme an verschiedenen Lokalisationen eingebettet. Diese Gruppe von Unternehmer:innen wird in Deutschland stark von migrantischen Unternehmer:innen repräsentiert (Sternberg et al., 2021). Eine solche translokale Einbettung kann soziale und ökonomische Vorteile für die Unternehmensentwicklung bieten (Solano et al., 2022). Der originär von Kloosterman et al. (1999) vorgestellte „mixed embeddedness Ansatz“ zielt auf sogenannte Opportunitätsstrukturen (z.B. ethnische und deutsche Mitarbeiter:innen im Angestelltenverhältnis zugleich) ab, die nicht nur Möglichkeiten für die Unternehmer:innen selbst bieten, sondern auch für lokale Ökosysteme, indem etwa neues Wissen eingebracht

¹ Ursprünglich aus dem ökologischen Kontext genommen, wurde der Begriff ökonomisch geprägt und zielt auf das Umfeld von Unternehmen ab, in dem Sie lokal verankert sind und oftmals auch agieren. Oft wird im Deutschen der englische Begriff des „entrepreneurial ecosystem“ benutzt. Weitere deutschsprachige Links zum „unternehmerischen Ökosystem“ bietet z.B. ifm Mannheim an: <http://www.institut-fuer-mittelstandsforschung.de/entrepreneurship/forschungsschwerpunkte/unternehmerische-oekosysteme-und-innovationen> und viele andere.

Möglichkeiten der Einflussnahme migrantischer Unternehmer:innen in der lokalen Wirtschaft – Wissen, Sprache & Zugehörigkeit

wird. Erweitert durch Bagwell (2018) und später durch Solano et al. (2022) können transnational agierende Unternehmer:innen durch die duale oder multiskalare Einbettung in zwei oder mehrere Ökosysteme sich mehrdimensional vernetzen (ebd.). Translokale Aktivitäten migrantischer Unternehmer:innen werden insofern auch als Brückenfunktionen im Sinne „globaler Pipelines“ (Bathelt et al., 2004) betrachtet (Solano et al. 2022; David et al., 2021; Sandoz et al., 2021), über die der Austausch von u.a. Wissen, Human- und Sozialkapital organisiert wird. Dies kann (grenzübergreifende) Auswirkungen auf die eingebundenen Lokalitäten haben. Als Voraussetzung für den Kapitalaustausch gilt eine inkludierende und offene Kultur seitens der Akteure in den unternehmerischen Ökosystemen gegenüber migrantischen Unternehmer:innen. Dabei ist die gleichberechtigte Verteilung von Teilhabe und Einflussnahme im Ökosystem ein Kernelement. Unter den Stichwörtern Machtverhältnisse/Machtbeziehungen (Power Relations) und Machtverteilung (Power Sharing) wird diskutiert, wie die Verteilung der Macht im Hinblick auf die Einflussnahme oder Entscheidungsfindung auf unterschiedliche Personen oder Personengruppen verteilt ist. Avelino und Wittmayer (2015) unterscheiden dabei zwischen drei verschiedenen Arten von Machtbeziehungen zwischen Akteuren: (1) A hat Macht über B, (2) A hat mehr/weniger Macht als B, um x zu tun, und (3) A und B haben eine unterschiedliche Art von Macht. Die Autorinnen kritisieren, dass diese dritte Art der Machtbeziehung in Diskussionen über Macht und Machtverhältnisse oft vernachlässigt wird (ebd.). Durch die damit vorgestellte „horizontale“ und „qualitative“ Typologie der Machtverhältnisse unterscheiden Avelino und Wittmayer (2015) zwischen den Arten von Macht *ausüben*, *Macht erlauben* und *Macht erhalten*.

Bei der Diskussion um die Einflussnahme migrantischer Unternehmer:innen ist es zwar wichtig nach der Verfügbarkeit standortspezifischer Ressourcen und Werte eines Ökosystems wie qualifizierten Arbeitskräften, Wissensspillover und weitere (Spigel & Harrison, 2018) zu schauen, Bagwell (2018) folgend ist der Zugang von Unternehmen zu diesen Ressourcen aber mindestens genauso bedeutsam. Dieser hängt wiederum mit dem Grad der Einbettung in das Ökosystem zusammen und ist nicht für alle Unternehmer:innen gleichermaßen organisiert. Wir argumentieren, dass migrantische Unternehmer:innen vor allem dann befähigt werden ihre Potenziale sichtbar und nutzbar zu machen, in den Austausch zu treten und zu partizipieren, wenn sie Hierarchien und Diskriminierungen erst gar nicht ausgesetzt sind. Dabei nehmen wir an, dass Machtverhältnisse zwischen den Akteur:innen im Ökosystem bei der Einbettung und Inklusion migrantischer Unternehmer:innen eine kritische Rolle spielen.

Die hier vorgestellten Erkenntnisse sind das Ergebnis einer umfassenden Literaturanalyse im Rahmen des Pilotprojekts „OpeRate – Operationalisierung von Machtverhältnissen in Quartieren am Beispiel von migrantischen Unternehmen“. Ziel des Projektes ist es zu untersuchen, welche Faktoren die Möglichkeiten der Einflussnahme und Gestaltung migrantischer Unternehmen auf der lokalen oder Quartiersebene konstituieren (z.B. Wissen(-sflüsse), Stellung, Ressourcen, sektorale Zugehörigkeit, organisatorische Verankerung, Sprache etc.) und wie sich diese operationalisieren und damit messbar machen lassen. Im Folgenden wird der Machtbegriff vorgestellt und durch die drei Aspekte *Wissen*, *Sprache* und *Zugehörigkeit* am Beispiel des migrantischen Unternehmertums im Kontext des Ökosystems diskutiert. Damit wollen wir die Grundlage dafür legen, eine Indikatorik zu entwickeln, die es ermöglicht die Chancen und Grenzen der Einflussnahme auf Basis der zugrundeliegenden Machtverhältnisse sichtbar zu machen und Anknüpfungspunkte für die Befähigung (migrantischer) Unternehmer:innen als aktiv Mitwirkende im lokalen Ökosystem zu identifizieren (Mazzucato & Parris, 2014).

2 Wer hat Macht? (im Ökosystem)

2.1 Macht im sozialen Kontext

Menschliches Handeln und das gesellschaftliche Zusammenleben sind durch Machtbeziehungen geprägt (Anter, 2021) und bedingen das Entstehen von Sozialgefügen. Der Machtbegriff beschreibt ein komplexes und asymmetrisches Phänomen, das gekennzeichnet ist durch Ungleichheit zwischen den Rollen des Ausführenden und des Untergeordneten in einer konkreten sozialen Beziehung (Avelino & Wittmayer, 2015). In Disziplinen wie der Soziologie, Psychologie, der Kommunikations- und Politikwissenschaft wird Macht als ein grundlegendes Konstrukt betrachtet (Lemke, 2001). Im soziologischen Diskurs zu Macht wird vielfach Webers (1985 [1922]: 28) Definition herangezogen: „Macht bedeutet jede Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel, worauf diese Chance beruht.“ Dadurch gibt Weber dem Machtbegriff einen hierarchischen Charakter, welcher in die Konkretheit sozialer Beziehungen eingebettet ist. Der „eigene Wille“ in der Definition verweist auf die Entscheidung des Subjektes, welche mit einem Dursetzungsbestreben verknüpft ist. Das „Widerstreben“ verweist darauf, dass Zustimmung keine notwendige Komponente der Machtbeziehung darstellt (Anter, 2021; Sagebiel & Pankofer 2015; Brodocz, 2013).

Wie Weber beschäftigt sich Bourdieu (Lenger et al., 2013) mit dem Begriff der sozialen Ungleichheit. Im Zentrum seiner Arbeit stehen jedoch Fragen um „Macht“ und „Herrschaft“, und insbesondere die Charakteristika der Kämpfe um Machtpositionen in den verschiedenen Feldern des sozialen Raumes (Wayand, 1998). Der soziale Raum macht soziale Strukturen sichtbar und bildet Machtverhältnisse ab (Schneickert et al., 2020; Bourdieu, 1989). Die Grundfrage des Machtkonzeptes stellt dabei für Bourdieu das Problem der Aufrechterhaltung der sozialen Ordnung dar, d.h. das Aufkommen und Bestehenbleiben von Herrschaftsverhältnissen, die einfach reproduziert werden können, und dabei oft als natürlich gegeben wahrgenommen werden (Mauger, 2005). Bourdieu interessiert sich hauptsächlich für die subtilen Mechanismen symbolischer Macht. „[J]ene sanfte, für ihre Opfer unmerkliche, unsichtbare Gewalt, die im Wesentlichen über die rein symbolischen Wege der Kommunikation und des Erkennens, oder genauer des Verkennens, des Anerkennens oder, äußerstenfalls, des Gefühls ausgeübt wird“ (Bourdieu, 2005: 8). Das Konzept der symbolischen Macht erfasst, wie es der herrschenden Schicht möglich ist, die soziale Ordnung aufrecht zu erhalten und diese anerkennen zu lassen. Das Symbolische ist eng mit dem Habitus (Wacquant, 2005), sprich den Denk- und Handlungsmustern, die die Möglichkeiten und Grenzen des Denkens und Handelns eines Menschen bestimmen (David & Steinberg, 2021), verknüpft. Der Habitus sichert somit auch das Verhalten des Individuums und seine Einflussnahme in sozialen Kontexten. Die Differenzen von Habitus werden durch Wissen, Sprache, Gedankenmuster und Weltansichten, aber ebenso Zugehörigkeiten offensichtlich. Ähnlich dem Verständnis von Foucault (2005), ist Macht bei Bourdieu keine Eigenschaft einzelner Individuen, sondern immer im Verhältnis zum anderen zu betrachten.

Ohne eine eigene Theorie der Macht zu verfassen, formuliert Foucault seine Gedanken so, dass er Beziehungen zwischen Wissen, Macht und menschlichen Subjekten analysiert (Gallagher, 2008). Er betrachtet die Macht als "allgegenwärtig" und jenseits von Handlung oder Struktur, wie beispielsweise von Bourdieu beschrieben (Gallagher, 2008; Foucault, 2003). Für Foucault liegt Macht nicht in den Händen einer bestimmten Gruppe von Menschen konzentriert, stattdessen ist sie Teil der Gesamtheit (Foucault, 1983). Er spricht nicht über eine Macht, die „über“ jemandem in einem Herr-Knecht-Verhältnis steht. Indem er

Möglichkeiten der Einflussnahme migrantischer Unternehmer:innen in der lokalen Wirtschaft – Wissen, Sprache & Zugehörigkeit

Macht weniger bewusst von Menschen eingesetzt und trotzdem als von Menschen durchgeführt sieht, erweitert er das bisherige Verständnis (Foucault, 2005). Er wehrt sich dagegen, die Macht auf metaphysische Weise zu definieren, indem er darauf besteht, dass Macht, von der man annimmt, dass sie universell oder in einer diffusen Form konzentriert ist, nicht existiert. „Macht existiert nur, wenn sie in die Tat umgesetzt wird“ (Foucault, 1983). Das Subjekt ist dem Einwirken von Macht bspw. in Form von Normen und Regeln unterworfen. Diese Unterwerfung ist die Kraft, die das Subjekt erst zum Subjekt werden lässt (Gallagher, 2008). Dadurch werden die Handlungsspielräume des Subjektes abgesteckt, indem gleichermaßen Möglichkeiten eröffnet und beschränkt werden. Somit sind alle zugleich Objekt und Subjekt der Macht, da sich die Macht zwischen Menschen oder Netzwerken von Menschen auswirkt (Foucault, 2005). Die Macht kann als Kraft gesehen werden, indem mittels Normen und Werten eine Disziplinierung der Subjekte in der Gesellschaft hergestellt wird (Bublitz, 2014). Es gibt einen engen Zusammenhang zwischen Wissen und Macht, welche sich gegenseitig legitimieren und Rechtfertigungen füreinander sind (Foucault, 2005).

Die Auffassung, dass Macht durch Netzwerke zirkuliert, hat besondere Auswirkungen auf das Verständnis des Maßstabs von Macht (Gallagher, 2008). Foucault betont, dass Macht nicht als etwas betrachtet werden kann, das von der Spitze einer sozialen Hierarchie nach unten fließt. Stattdessen geht er auf ihre kleinsten Mechanismen ein, die alle ihre eigene Geschichte, ihren eigenen Weg, ihre eigenen Techniken und Taktiken haben (Foucault, 1980). So verstanden, ist Macht das tägliche Handeln, das in Netzwerken von Individuen und in ihren Positionen aufeinander ausgeübt wird (Gallagher, 2008; Foucault, 2005).

Auf der Quartiersebene trägt der Einzug migrantischer Unternehmen nicht nur zum Erhalt der Nahversorgung bei, sondern verändert auch die Dynamik des lokalen unternehmerischen Ökosystems. Eine Verfestigung residentieller Segregation durch Häufung dieser Gruppe von Unternehmen kann neben viel diskutierten Imageeinbußen auch positiv wirken, wenn es gelingt, diese aktiv in die Entwicklung und die Gestaltung des Ökosystems einzubeziehen. So sind es vor allem Machtverhältnisse (Power Relations) und die Balance der Machtteilung (Power Sharing) zwischen den Akteuren, die die Entwicklung beeinflussen. Je nachdem, inwiefern migrantische Unternehmer:innen in Gestaltungsprozessen aktiv mitwirken können oder daran gehindert werden, kann es zur Entstehung von Neuem und Resilientem oder aber zu einer Verfestigung von Ungleichheiten bzw. verschenkten Potenzialen kommen. Gerade in Krisenzeiten können sich andere Herangehensweisen und zusätzliche Wissensressourcen als besonders bedeutsam erweisen.

2.2 Macht in unternehmerischen Ökosystemen

In der „Entrepreneurship“-Literatur wird argumentiert, dass es einen Zusammenhang zwischen dem Unternehmertum, wirtschaftlicher Leistung und der Einbettung in ein unternehmerisches System gibt (Content et al., 2019). Dabei wird das unternehmerische Ökosystem als ein System unabhängiger Akteure und Faktoren verstanden, die so koordiniert sind, dass sie produktives Unternehmertum ermöglichen (Stam & Spiegel, 2018). Spiegel (2015) definiert unternehmerische Ökosysteme als Instrumente zur Schaffung widerstandsfähiger und auf unternehmerischer Innovation basierender Volkswirtschaften. Dabei zeichnet sich ein Ökosystem durch lokalisierte kulturelle Anschauungen, soziale Netzwerke, Investitionskapital, Universitäten und eine aktive Wirtschaftspolitik aus. Das Zusammenspiel der Aspekte schafft ein Umfeld, das Unternehmungen unterstützt. Für Malecki (2018) handelt es sich bei Ökosystemen um lokale und regionale Netzwerke von Unternehmern, wie bspw. das Silicon Valley. Roundy (2017) identifiziert und

Möglichkeiten der Einflussnahme migrantischer Unternehmer:innen in der lokalen Wirtschaft – Wissen, Sprache & Zugehörigkeit

isoliert die Schlüsselkomponenten unternehmerischer Ökosysteme und zählt hierzu große Pools von Investitionskapital, Unterstützungsorganisationen wie Venture-Inkubatoren, Arbeitskräfte mit ausreichendem Humankapital und Kulturen, die Risikobereitschaft und Innovation fördern sowie Misserfolge akzeptieren. Angelehnt an die vorherigen Definitionen beschreiben David et al. (2021) unternehmerische Ökosysteme als Netzwerke. Diese zeichnen sich durch eine zusammenhängende, typischerweise regionale Gemeinschaft von Unternehmer:innen und ihren Unterstützungsstrukturen aus. Dabei stehen die Unterstützung von Unternehmen bei der Gründung, der Existenz und Expansion sowie die Vernetzung mit anderen Akteuren im Vordergrund, um für das Kollektiv den größten Gewinn zu generieren. Eine Ausrichtung auf wachstumsstarke Hightech-Sektoren ist nach diesem Verständnis allerdings keine Voraussetzung für funktionierende Ökosysteme.

Versteht man unternehmerische Ökosysteme als Netzwerke, sind auch hier Machtverhältnisse und gegenseitige Einflussnahmen wie in anderen Netzwerken vorzufinden (Castells, 2011). Markovsky et al. (1988) ergänzen, dass Machtverhältnisse in Netzwerken auf Austausch und Verhandlungen zwischen den einzelnen Akteuren basieren, aus denen die Positionen innerhalb des Netzwerkes abgeleitet werden. Bei jeder Verhandlung zwischen Personen oder Gruppen über die Zuteilung von Ressourcen besteht ein minimales Netzwerk des sozialen Austauschs (ebd.). Dabei wird die Verteilung von Ressourcen durch die Form des Netzes sowie durch die Bedingungen des Austausches beeinflusst. In Bezug auf migrantische Unternehmer:innen und ihre Einflussnahme im lokalen Ökosystem stellt sich die Frage, wie sich Machtfaktoren bei Verhandlungen und Austausch sowie bei der Akzeptanz migrantischer Unternehmer:innen als vollwertige Mitglieder des Netzwerkes respektive Ökosystems auswirken. Mittels der Aspekte Wissen, Sprache und Zugehörigkeit als konstituierende Faktoren von Macht wird im Folgenden die Einflussnahme dieser Unternehmer:innen diskutiert.

3 Wissen als Macht

3.1 Bourdieus Formen des Kapitals

„Sientia potentia est“ ist ein bekanntes Zitat, das auf den englischen Philosophen Francis Bacon zurückzuführen ist und ins Zeitalter der Aufklärung reicht. Übersetzt bedeutet es „Wissen ist Macht“. Steigende Bedeutung hat dies vor allem in der heutigen Wissensgesellschaft (David, 2015). Das Wissen darum, wie „Dinge“ funktionieren oder konstituiert sind, ist ein Vorteil, der auch Machtverhältnisse stark beeinflusst. Bourdieus (1986) Konzept des Kapitals, oder der Kapitalarten, kann hierbei mehr Aufschluss geben. Bourdieus Soziologie betrachtet Ungleichheit als einen wichtigen Ausgangspunkt für gesellschaftliche Konstitutionen, welche zugleich auch zu gesellschaftlichen Spannungen führt. In einem sozialen Raum sind verschiedene Klassen verortet (Bourdieu, 1974), die einer sozialen Ordnung unterliegen. In seinem Werk „Distinction“ (1984) zeigt der Autor, wie sich soziale Strukturen durch "kulturelle Produkte" wie Bildungssysteme (Wissensakkumulation), Sprache, Urteile, Werte, Klassifizierungsmethoden und Aktivitäten des täglichen Lebens in Menschen manifestieren (ebd.). All dies führt zu einer unbewussten Akzeptanz sozialer Unterschiede und Hierarchien, zu einem Empfinden für den eigenen Platz, den eigenen Ort in der Gesellschaft und zugleich zu Verhaltensweisen der Selbstaussgrenzung und Eigendiskriminierung (ebd.).

Möglichkeiten der Einflussnahme migrantischer Unternehmer:innen in der lokalen Wirtschaft – Wissen, Sprache & Zugehörigkeit

Nach Bourdieu sind das soziale Leben und die Position eines Individuums in der Gesellschaft nicht zufällig, sondern hängen von der individuellen Kapitalausstattung ab. Kapital in all seinen Formen (sozial, ökonomisch, kulturell, symbolisch) nennt Bourdieu (1986) "akkumulierte Arbeit", da die Akkumulation von Kapital Zeit braucht und eine anhaltende Tendenz beinhaltet. Die Kapitalausstattung ist eine Kraft, die soziale Strukturen bestimmt, sich selbst reproduzieren kann sowie materielle und immaterielle Gewinne hervorbringt (ebd.). Neben dem ökonomischen Kapital, dem sozialen Kapital, das u.a. aus Netzwerkverbindungen und Zugehörigkeiten besteht, sind es vor allem das kulturelle und das symbolische Kapital, das Wissen als „Mehrwert“ beschreiben. Das kulturelle Kapital unterteilt Bourdieu in drei Arten: inkorporiertes kulturelles Kapital, objektiviertes kulturelles Kapital und institutionalisiertes kulturelles Kapital. Inkorporiertes Kapital ist verinnerlichtes („embodied“) Kapital und ein fester Bestandteil einer Person. Es ist mehr als die bloße Aneignung von Wissen und Fähigkeiten, weil es die Persönlichkeit und den Habitus verändert, und nicht auf andere übertragbar ist. Das inkorporierte Kapital kann allgemein als „Bildung“ verstanden werden. Hier wird Wissen durch Lernen erworben. Dieser Vorgang hat einen großen Einfluss auf die Persönlichkeitsentwicklung und die Macht eines Individuums und dient als Mittel der Selbstreproduktion vor allem für die herrschenden Klassen (Gendron, 2004).

Mit dem objektivierten Kapital sind kulturelle oder materielle Güter wie Gemälde, Bücher oder Musikinstrumente gemeint (Bourdieu, 1986). Diese Art von Kapital kann von einer Person auf die andere übertragen werden, indem es z.B. vererbt oder verschenkt wird. Das Wissen über das materielle Gut bleibt dennoch am Ursprungssubjekt haften. Das institutionalisierte Kapital bezieht sich auf Bildungsleistungen, wie einen Abschluss oder persönliche Verdienste, und ist von der Weitergabe ausgeschlossen (ebd.). In Anbetracht von Wissen als operationalisierte Macht ist ebenso das institutionalisierte Kapital als das „Nachaußen-tragen“ des Wissens und der Fähigkeiten, durch z.B. Titel, die eine Anerkennung des erworbenen Kapitals garantieren (Bourdieu, 1986), zu betrachten. Im Kontext migrantischer Unternehmer:innen wird es dann wichtig, wenn es um qualifikatorische Anerkennung von Abschlüssen geht, die oftmals durch die Übersetzung der Leistung von einem Bildungssystem ins andere schwindet und durch bürokratische Vorgänge an Bedeutung verliert (David et. al, 2019). Dabei gelten Bourdieus Kapitalformen erst dann, wenn sie in der gesellschaftlichen Auseinandersetzung als legitim wahrgenommen und gesellschaftlich anerkannt werden (Bourdieu, 1986). Die Ressourcen, die einem Individuum auf der Grundlage von Ehre, Prestige oder Anerkennung zur Verfügung stehen und als Wert dienen, werden erst dann kapitalisiert, wenn sie innerhalb einer Kultur beglaubigt werden – dies nennt Bourdieu dann symbolisches Kapital.

3.2 Die Machtbegegnung im Wissen

Parallel zu Bourdieus Verständnis von Wissen als Art des Kapitals sieht Foucault (1983) Wissen als Produktion von Macht. Der Erwerb von Wissen trägt ebenso wie bei Bourdieu dazu bei, Anerkennung zu erlangen und Normen festzulegen. Das Wissen, was als legitimes Wissen anerkannt wird, erzeugt Effekte der Wahrheit. Dies wiederum produziert Einschränkungen, die einem Individuum von anderen auferlegt werden. Die Freiheit des Individuums besteht darin, durch neues Wissen und die daraus resultierende Anerkennung die Einschränkungen des legitimen und dominierenden Wissens zu durchbrechen. (Foucault, 1983). So ist das Wissen um das „korrekte Tun und das korrekte Sprechen“ nicht nur wichtig für den Zugang zu weiteren Kapitalformen, sondern ebenso wie Sprache eine wichtige Voraussetzung, um Sichtbarkeit zu erlangen und partizipatorisch Handeln zu können (ebd.).

Möglichkeiten der Einflussnahme migrantischer Unternehmer:innen in der lokalen Wirtschaft – Wissen, Sprache & Zugehörigkeit

Im Zuge der Diskussion zu regionalen Wissensbasen (knowledge bases) ist das bereits in der Region akkumulierte Wissen die Grundlage für die Aufnahme externen Wissens. Cohen und Levinthal (2009) postulieren, dass die Wissensbasis die Fähigkeit zur Offenheit besitzen muss, um neues Wissen zu binden, es zu absorbieren und jederzeit abzurufen (David, 2015). Das Konzept der Absorptionsfähigkeit geht davon aus, dass externes Wissen vollständig erkannt und genutzt werden kann, wenn es der bereits vorhandenen regionalen Wissensbasis ähnelt (Cohen & Levinthal, 2009). Dies ist ein Aspekt, der dem Konzept der „related variety“ ähnelt (Frenken et al. 2007). Je mehr Berührungspunkte es zwischen dem bereits vorhandenen regionalen Wissen und dem neuen Wissen gibt, desto höher ist die Absorptionswahrscheinlichkeit. Somit können die bereits im lokalen Ökosystem eingebetteten Unternehmen Leuchttürme darstellen, die weitere Unternehmen mit ähnlichen Charakteristiken an das Ökosystem binden. Im Falle migrantischer Unternehmer:innen, die an mehreren Standorten agieren, wie zu Anfang beschrieben (Harima & Baron, 2020), kann Wissenstransfer über transnationale Businessmodelle erfolgen, die translokal in Aktion gebracht werden. Dies bedeutet, dass die migrantischen Unternehmen, die grenzübergreifend agieren, über translokale Kontakte verfügen (soziales Kapital) und an diversen Wissensflüssen beteiligt sind, die sie für ihre Unternehmen nutzen. Im Gegenzug zu internationalen Unternehmen, die ihre Netzwerke im Laufe ihrer Geschäftstätigkeit spinnen müssen, verfügen migrantische Unternehmer:innen über eine gewisse kulturelle Nähe, die den Wissenstransfer vereinfacht.

Ist man bestrebt, das vielfältige (meist explizite) Wissen (Polanyi, 1966) der migrantischen Unternehmen für die wirtschaftliche Entwicklung des Ökosystems zu nutzen, müssen Wissen und die Wissensbestände noch stärker als bislang berücksichtigt werden. Neben dem Transfer und der Sichtbarmachung des expliziten Wissens, ist die Fähigkeit der Reproduktion des Wissens in neuen Kontexten durch migrantische Unternehmer:innen ebenso von Vorteil. Das synthetische Wissen (Asheim et al., 2017) beinhaltet die Integration verschiedener Arten von Wissen auf eine Art und Weise, dass es zu einer Rekombination und damit zu einem Novum wird. Power Sharing im Ökosystem muss folglich zum Ziel haben, migrantischen Unternehmer:innen neue Subjektpositionen zu schaffen. Es ist vor allem die herrschende Klasse (hier die etablierten Unternehmen im Ökosystem), die nach Bourdieu über das meiste Kapital verfügen, das sich in Wissen und Sprache ausdrückt. Die herrschende Klasse kann Klassifizierungen vornehmen, womit sie durch soziale Anerkennung die gesellschaftliche Deutungshoheit erhält. Um handlungsfähig zu sein, müssen migrantische Unternehmen ein Wissen von den Kategorien, denen sie zugeordnet werden und auf deren Grundlage sie ihre Position im Ökosystem erhalten, erlangen (Roth et al., 2013). Da die Qualitäten, die sich so identifizieren lassen, nicht von ihnen selbst festgesetzt worden sind und darüber hinaus von den anderen Akteuren im Gefüge anerkannt werden müssen, lässt sich „die Handlungsfähigkeit nicht auf sich selbst zurückführen“ (ebd.).

Während Unternehmer:innen mit eigener Migrationserfahrung die Kenntnisse und das Wissen um unternehmerische Fähigkeiten häufig aus ihren Herkunftsländern mitbringen, muss das kontextbezogene, im Laufe des Lebens akkumulierte (Cotic-Svetina et al., 2008) implizite Wissen erst in den neuen Kontext übersetzt werden. Dabei kann Sprache, im nächsten Abschnitt dargelegt, helfen (Schmidt, 2020). Außerdem müssen Gatekeeper, welche die sprachlichen und somit auch die Wissensflüsse regulieren, identifiziert werden, um Barrieren abzubauen und die Inklusivität des lokalen Ökosystems zu stärken. Beispielsweise kann die Struktur des Verwaltungsapparates, die z.T. erhebliche Hürden birgt, erklären, warum der

Möglichkeiten der Einflussnahme migrantischer Unternehmer:innen in der lokalen Wirtschaft – Wissen, Sprache & Zugehörigkeit

Anteil migrantischer Gründer:innen, die sich selbst finanzieren, bei rund 80% liegt (ebd.). Die Schwierigkeiten der Gründer:innen, ihr Vorhaben angemessen zu präsentieren, ebenso wie Vorurteile auf Seiten der Institutionen führen dazu, dass potenzielle Geldgeber sich oftmals schon zu Beginn der Gründung verschließen (ebd.). Ebenso müssen diskursive Formationen² aufgedeckt und denaturalisiert werden, um die Akzeptanz für andere Rede- und Sichtweisen sowie Wissensbestände zu fördern.

4 Sprache als Macht

Insbesondere durch die Globalisierung, die Digitalisierung sowie den Ausbau des Tertiärsektors erhalten Sprachkompetenzen innerhalb von Ökosystemen eine neue Gewichtung (Duchêne et al., 2013). Da der Austausch von Informationen eine entscheidende Form der Produktion darstellt, werden Sprache und kommunikative Fähigkeiten zu wichtigen Gütern (Allan, 2013). Das Level der Sprachkompetenz erschafft somit eine Hierarchie sozialer Klassen durch den Grad ihrer Kapitalisierungsmöglichkeit.³ Je deutlicher eine sprachliche Äußerung der dominanten Sprache entspricht und dadurch ein bestimmtes „Kapitalvolumen“ anzeigt, desto eher findet sie Gehör und soziale Anerkennung (Schmidt, 2020). Dies ist ein Aspekt, der in der heterogenen Gruppe migrantischer Unternehmer:innen sehr unterschiedlich ausgeprägt sein kann. Während „Neuzugewanderte“ gerade in der Anfangsphase vermutlich je nach Qualifikation die Sprache des Einwanderungslandes als herausfordernd empfinden, gibt es internationale Studierende, die sich vordergründig in der ersten Phase der Gründung der englischen Sprache bedienen (Hirschfeld et al., 2021). Prinzipiell sind migrantische Unternehmer:innen, die in der zweiten Generation gründen, von Sprachproblemen weniger betroffen. Hier können dann eher kulturelle Herausforderungen auftreten (David et al., 2020) oder sprachliche Ambiguitäten Herausforderungen darstellen.

Nach Durkheim (Roth et al., 2013) zeichnet sich die Sprache als Produkt sozialer Relationen dadurch aus, dass sie nicht aus einer Akkumulation individueller Beiträge, sondern aus einer „synthetischen Tätigkeit vieler“ entstanden ist. Dabei übernimmt Sprache mehrere Funktionen. Sie ist primäres Erkenntnismedium des Menschen und dient der intersubjektiven Verständigung über eine geteilte Lebenswelt. Sprache ist ein System bedeutungstragender Zeichen, das für eine bestimmte Gruppe von Individuen sinnstiftend ist, (soziale) Interaktionen sowie Beziehungen ermöglicht, Handlungen koordiniert und daher zugehörigkeits-erzeugend und strukturierend wirkt.

Die inhaltlich-diskursive Ebene von Sprache und Macht kann u.a. mit Michel Foucault (1983) betrachtet werden. In „Der Wille zum Wissen“ beschreibt Foucault, wie innerhalb eines Dispositivs, das ein bewegliches Arrangement innergesellschaftlicher Machtstrukturen darstellt, Wahrheiten über Mechanismen der Institutionalisierung, Exklusion und Sichtbarmachung produziert werden. Sprache wird dabei institutionalisiert, indem „legitime“ d.h. korrekte Formen des Sprechens festgelegt, sozial anerkannt und reproduziert werden. Dabei werden bestimmte Formen des Sprechens *abgewertet* und als *illegitim* vom Diskurs ausgeschlossen, da sie sich „der Syntax, der Intersubjektivität und der Produktivität verweiger[n]“ (ebd.: 24). So ist es durchaus möglich, dass migrantische Unternehmer:innen, die der Sprache nicht mächtig sind, einen geringen oder keinen Anschluss im lokalen Ökosystem finden. Die Machtstrukturen innerhalb eines

² Als diskursive Formationen beschreibt Foucault institutionalisierte Formen des Redens und Schreibens (vgl. Wengeler 2006, 167)

³ Intersektionalität spielt auch bei der Kapitalisierung der Sprache eine Rolle. So zeigt sich bei geflüchteten Frauen ein langsamerer Spracherwerb und ein höherer Anteil an Teilzeit und geringfügig Beschäftigten (vgl. David et al. 2019, 26).

Möglichkeiten der Einflussnahme migrantischer Unternehmer:innen in der lokalen Wirtschaft – Wissen, Sprache & Zugehörigkeit

Dispositivs beeinflussen folglich, wer, worüber und wie gesprochen werden darf und schaffen ein Spannungsverhältnis von Gesagtem und Nicht-gesagtem bzw. Sprechen und Schweigen (ebd.). Herrschende Diskurse werden dadurch mit Wahrheit und Objektivität assoziiert und erhalten die Deutungshoheit.⁴ Im Akt des Benennens und Klassifizierens tritt Macht als symbolische Gewalt auf. So wurde schon vor einigen Jahren die Debatte geführt, ob eine Kennzeichnung von Unternehmen als „migrantisch“ durch Institutionen wie Wissenschaft und Politik eine Exklusion oder eine Form der positiven Diskriminierung darstelle. Diese Diskussion wurde durch David et al. (2022) wieder aufgenommen, indem die Autor:innen existierende Narrative hinterfragen und neue zur Debatte stellen. In dem Kontext ist es wichtig, nicht dem Staat oder ähnlichen Entitäten allein das Machtmonopol des Sprechens und Definierens zu überlassen (ebd.), sondern Minderheiten die Macht der Selbstdefinition zu geben. So wird das Labelling nicht einseitig geschaffen, sondern unterliegt dem Aushandeln und vermeidet bestenfalls fixe Kategorisierung, die zu diskriminierenden Folgen führen kann.

4.1 Sprechen als soziale Handlung

Die Beherrschung der „korrekten Sprache“ zeichnet sich weniger dadurch aus, dass Individuen fähig sind, sich einer korrekten Syntax zu bedienen, als dass sie Kompetenzen im Hinblick auf die Angemessenheit und Wirksamkeit ihrer Äußerungen aufweisen (Schäfer, 2015). Eine performative⁵ Äußerung kann nur dann gelingen, wenn der/die Sprechende über die nötigen praktischen Strategien bzw. Ressourcen verfügt, um sich bei den Zuhörenden Ankererkennung, u.a. in Form von Gehör, Glauben oder Gehorsam, zu verschaffen (Thompson, 2015). Migrantische Unternehmer:innen, vor allem in der ersten Generation, verfügen möglicherweise nicht über eine Amts- und/oder Fachsprache, die mit dem allgemeinen Jargon des Ökosystems einhergeht. Somit werden sie unter Umständen nicht anerkannt. Die wechselseitige Anerkennung konstituiert die (Re-)Produktion von Machtstrukturen durch Sprache: Wer spricht, muss sich einer für den Kontext adäquaten Sprache und Rolle bedienen. Wer zuhört, muss die „Autorität“ der/des Sprechenden anerkennen, und ihm/ihr Aufmerksamkeit schenken (ebd.). Die Wirkkraft der Äußerungen hängt folglich von der sozialen Position der/des Sprechenden ab, wobei die Autorität stets von außen durch ein Netz an Machtstrukturen verliehen wird (Roth et al., 2013). Bereits etablierte migrantische Unternehmen besitzen daher eine höhere Autorität zum Sprechen, da sie fest im lokalen Ökosystem und in den Machtstrukturen verankert sind. Wie sich zeigt, strukturiert Sprache das soziale Miteinander und damit auch das lokale Ökosystem. Indem sich eine Sprachgemeinschaft intersubjektiv über die geteilte Lebenswelt verständigen kann, ermöglicht das Sprechen eine Koordinierung der Handlungen im Raum, die Zuschreibung von Rollen und Etablierung von Akteurskonstellationen.

Bei Neuankömmlingen ist der Ausschluss auf Grundlage ihrer sprachlichen Kompetenzen wahrscheinlicher als bei migrantischen Unternehmer:innen der zweiten Generation oder internationalen Studierenden, die in Deutschland gründen, und verdeutlicht die symbolische Macht der Sprache. Der Linguizismus bildet dabei eine Form der Diskriminierung, bei der die Sprachkompetenz eines Individuums als Indikator

⁴ Auch nach Jürgen Habermas schwingen in jeder Sprechaktsituation verschiedene Geltungsansprüche mit, beispielsweise auf Wahrheit oder Richtigkeit.

⁵ Performative Sprechakte sind nach John Austin Sprechhandlungen, bei denen schon durch die Äußerung eine Handlung vollzogen wird. Ein klassisches Beispiel ist der Aufruf: „Hiermit erkläre ich euch zu Mann und Frau.“ Das Gelingen des Sprechaktes ist dabei an die Vorstellung einer Autorität der/des Sprechenden gebunden.

Möglichkeiten der Einflussnahme migrantischer Unternehmer:innen in der lokalen Wirtschaft – Wissen, Sprache & Zugehörigkeit

für seine/ihre weiteren Kompetenzen angesehen wird. Dies hat zur Folge, dass die Fähigkeiten von Migrant:innen trotz eines hohen Bildungsniveaus, aufgrund mangelnder sprachlicher Kompetenzen abgewertet werden. Dabei zeigt die Migrationsgeschichte, dass es oftmals die Eliten eines Landes (u.a. Hochqualifizierte oder Künstler:innen) sind, die migrieren (David et al., 2019). Nach Springsits (2015) wird diese Form der Benachteiligung von einer Homogenisierung begleitet, bei der Individuen einer bestimmten Sprachgruppe zugeordnet und über eine Hierarchisierung als für bestimmte Aufgaben mehr oder weniger qualifiziert angesehen werden. Die Sprache erschafft folglich soziale Schichten, die sich durch ihre jeweilige Art zu sprechen voneinander abgrenzen und Machtgefälle produzieren.

4.2 Kapitalisierung der Sprache

Die praxistheoretische Ebene von Sprache und Macht rückt mit Pierre Bourdieu in den Fokus (Duchêne et al., 2013). Bourdieu versteht Sprache sowohl als soziale Praxis wie auch als Ressource, die einen bestimmten symbolischen Tauschwert besitzt. Hierbei stellt Bourdieu dem sprachlichen Habitus (Akteur) einen sprachlichen Markt gegenüber (Schäfer, 2015). Der Habitus bildet dabei den Bereich inkorporierten Wissens, in dem verschiedene sprachliche Dispositionen, Wissen und Kompetenzen eines Individuums zusammenfließen und seine Art zu Sprechen beeinflussen (siehe Kapitel 3). Je nach Herkunft sind diese Sprechweisen nicht nur verschieden, sondern gehen mit einem Sinn für den sozialen Wert des eigenen Sprachgebrauchs und desjenigen anderer einher (Schmidt, 2020). Auf dem Markt, der durch „Relationen von Machtbeziehungen“, d.h. durch ein System spezifischer Sanktionen, Ausschlüsse und Zensuren bestimmt wird, wird schließlich der jeweilige „Preis“ für die angebotenen sprachlichen Produkte festgelegt (Bourdieu, 2015). Der Wert ergibt sich dabei aus der Summe der Relationen, die das sprachliche Produkt mit anderen Elementen eingeht (Leiss, 2012). Der Sinn für die soziale Akzeptabilität beeinflusst dabei die Themen, über die in einem bestimmten Kontext gesprochen werden kann, also auch die Art und Weise des Sprechens (Schäfer, 2015). So ist es möglich, dass formal richtige Sätze auf dem Sprachmarkt angeboten werden, ihr Wert jedoch nicht ausreicht, um sich Gehör zu verschaffen (Kohlscheen, 2015). Während lokale Ökosysteme, als (institutionalisierte) Netzwerke offizielle Sprachmärkte bilden, wird der Austausch in der Familie oder im Freundeskreis als inoffizieller Markt verstanden (Schäfer, 2015). Die Kapitalisierung der Sprache findet primär über Bildungsabschlüsse statt. Hier lassen sich andere Sprachvarianten effektiv ausschließen, indem sie im Bildungssystem nicht repräsentiert und im Ökosystem sozial nicht anerkannt werden und ihre Kapitalisierung daher vermindert wird (Roth et al., 2013). Als Kapitalform, von der migrantische Unternehmer:innen mehr oder weniger besitzen können (je nach Generation, Gründungsmotivation und Qualifikation), reguliert der „korrekte“ Sprachgebrauch den Zugang zu weiteren Kapitalformen wie Netzwerken und bildet damit Verantwortung, die sich vor allem im Gefühl der Zugehörigkeit entfaltet.

5 Zugehörigkeit als Macht

Ein weiterer wichtiger Faktor für das Verständnis von Machtverhältnissen in unternehmerischen Ökosystemen mit Bezug zu der Einbindung von migrantischen Unternehmer:innen ist die Zugehörigkeit. Dieser Aspekt konstituiert sich größtenteils aus den oben schon genannten Faktoren Wissen und Sprache. Man kann davon ausgehen, dass die Zugehörigkeit zu bestimmten Gruppen weitestgehend durch die Aneignung von Sprache verläuft, inklusive der in sie hinein kodierten Wissensbestände und -konzepte. Wir kon-

Möglichkeiten der Einflussnahme migrantischer Unternehmer:innen in der lokalen Wirtschaft – Wissen, Sprache & Zugehörigkeit

zentrieren uns auf die ethnische Segregation, welche eine Art der Segregation darstellt. Daneben existieren die soziale Segregation (nach Einkommen) und die demographische Segregation (nach Alter/Lebensphase) (Strohmeier et al., 2015). Die verschiedenen Arten der Segregation treten oftmals in Kombination auf.

Die Inklusion oder Exklusion in bestimmte Gruppen oder Netzwerke erfolgt anhand der Kriterien, ob erstens die Sprache der Gruppe einwandfrei zur Kommunikation verwendet werden kann, und ob zweitens dadurch ein gemeinsamer Pool an geteilten Wissensvorräten besteht, mithilfe derer eine gelingende Kommunikation zustande kommt und gegenseitige Erwartungen aneinander klar sind, weil sie als „Standard“ oder als „normal“ gelten.

5.1 Zugehörigkeit als Grad der Identifizierung

Zunächst betrachten wir das Phänomen der Identität aus einer sozio-psychologischen Perspektive, damit eine Idee davon vermittelt werden kann, worum es sich bei dem Gegenstand unseres Interesses – der Zugehörigkeit zu einer Gruppe in Form der Identifizierung – handeln könnte. Laut der Theorie der sozialen Identität von Tajfel & Turner gibt es fünf entscheidende Merkmale, mit denen der Identitätsbegriff umrissen werden kann: (1) Soziale Identität ist ein Verständnis des Selbst, das stark von der Gruppe geprägt wird, zu der man sich zugehörig fühlt. (2) Individuen haben viele soziale Identitäten; die zu einer Zeit aktive Identität ist diejenige, die die meiste Kontrolle über aktuelle Überzeugungen und Handlungsweisen ausübt. (3) Wenn in einem Kontext die Gruppenzugehörigkeit statt der individuellen Identität dominant ist, so verhalten sich die Gruppenmitglieder homogen und richten sich nach den Normen der Gruppe. (4) Individuen wollen ein positives Selbstwertgefühl. Da die Gruppe, der sie angehören, quasi eine Verlängerung des eigenen Selbst darstellt, gibt es einen Drang danach, dieser Gruppe zu einer positiven Abhebung von anderen Gruppen zu verhelfen. (5) Menschen tendieren dazu, sowohl die Homogenität innerhalb der eigenen Gruppe als auch die Unterschiede zu anderen Gruppen zu überschätzen (Cinnirella, 1997).

Wie man an dieser kurzen Charakterisierung erkennen kann, ist die Identität aus der sozio-psychologischen Perspektive ein dynamischer Prozess, der sich im Widerstreit zu herkömmlichen Verständnissen von Identität als etwas besonders Stabilem befindet. Identität scheint sich somit primär als ein soziales Konstrukt zu erweisen, das sich höchst kontextsensibel an relevante Gegebenheiten anpasst, so dass die Subjekte immer in der Lage sind, ihr Selbstwertgefühl aufrecht zu erhalten. Bezogen auf die Identität eines größeren Gemeinwesens, wie z.B. einer Nation, könnte man also behaupten, dass jedwede nationale Identität als „imagined political community“ (Anderson, 2006) bezeichnet werden darf, – mit Betonung auf *imagined* (vorgestellt bzw. eingebildet) – die vor allem dann zum Tragen kommt, wenn die eigene Gruppe (in diesem Falle die vorgestellte Gruppe der eigenen Nation) in Konflikt mit anderen (national vorgestellten) Gruppen kommt und es ein Bedürfnis danach gibt, sich positiv von der rivalisierenden Gruppe abzuheben. Dies kann bekanntermaßen in einen generellen, rational unbegründeten Nationalstolz münden.

5.2 Identitätsstiftende Gruppe

Wie oben beschrieben ist dieses Modell dynamisch und kontextsensibel, d.h. es kann auf andere Situationen mit vergleichbaren Gruppenkonstellationen übertragen werden. Die Machtverhältnisse in einem Ökosystem wiederum werden stark davon beeinflusst, zu welcher sozialen Gruppe und zu welchen (auch

Möglichkeiten der Einflussnahme migrantischer Unternehmer:innen in der lokalen Wirtschaft – Wissen, Sprache & Zugehörigkeit

institutionalisierten) Netzwerken sich einzelne Unternehmen zugehörig fühlen. Je nach dem, in welche Gruppe ein Unternehmen sich selbst ein-kategorisiert, wird dessen Verhalten (bzw. das ihrer Mitglieder) anderen Unternehmen gegenüber variieren. Ein Unternehmen könnte sich beispielsweise als "deutsches" Unternehmen verstehen, weil die Herkunftssprache der Mehrheit der Mitarbeiter:innen des Unternehmens Deutsch ist. Das Gleiche gilt für Unternehmen mit migrantischem Personal, wo ähnliche nationale oder sprachliche Charakteristika vorherrschen. Das bedeutet z.B., dass ein Unternehmen eher dazu bereit sein könnte mit einem anderen Unternehmen zu kooperieren, wenn es dieses Unternehmen als zu der eigenen Gruppe zugehörig bewertet, weil die gleiche Herkunftssprache gesprochen wird. Die Zugehörigkeit zu derselben Gruppe beinhaltet die hohe Wahrscheinlichkeit, dass ähnliche Merkmale und Eigenschaften vorhanden sein werden, was unmittelbar Vertrauen bzw. Vertrautheit erzeugt. Dies wiederum könnte die Bereitschaft erhöhen, in einen Dialog oder eine Kooperation einzutreten.

Dabei ist das Kriterium, nach dem diese In-Group (die eigene, identitätsstiftende Gruppe) von etwaigen Out-Groups (von der eigenen Gruppe unterschiedene, andere Gruppen) unterschieden wird, recht willkürlich. Es gibt jedoch Kriterien, die naheliegender sind, als andere. Die Kriterien können die gleichen sein, wie sie auch außerhalb unternehmerischer Ökosysteme anzutreffen sind, wie z.B. die Zugehörigkeit zu der gleichen Ethnie, gleiche Herkunftssprache, gleiches Geschlecht, ähnliche politische Einstellungen und Werte, und/oder gleiche religiöse Überzeugungen⁶ oder über Gewerke, Berufe und Bildungsanschlüsse. Es können aber auch bestimmte Standards bei der Produktion sein, die dazu führen, dass eher mit Unternehmen kooperiert wird, die dieselben oder ähnliche Standards einhalten⁷. Diese Präferenz für ähnliche Kooperationspartner ist auf Kompatibilitätsgründe zurückführbar, d.h. je besser Unternehmen in ihrer Kommunikation und ihren gegenseitigen Erwartungen zueinander kompatibel sind, desto niedriger sind die Transaktionskosten für die beteiligten Unternehmen. Es ist ersichtlich, dass in einer wettbewerbsorientierten Marktwirtschaft mit Kostendruck z.B. deutschsprachige Unternehmen es vermeiden könnten mit einem Unternehmen zu kooperieren, das von Migrant:innen geführt wird (unter der richtigen oder falschen Annahme, dass deren fehlende Deutschkenntnisse eventuell die Zusammenarbeit erschweren könnten), wenn es gleichzeitig andere deutschsprachige mögliche Kooperationspartner gibt, solange diese gleichwertige Waren und Dienste anbieten können wie das migrantische Unternehmen. Bei den migrantischen Unternehmen besteht möglicherweise Unsicherheit darüber, ob die Kommunikation über Sprachbarrieren hinweg reibungslos verlaufen wird. Mit dem sprachlichen Unterschied können weitere Vorbehalte (die sich auch als Stereotypen herausstellen können) einhergehen, wie ein anders verstandenes Verhältnis von Arbeitgeber:in und Arbeitnehmer:in, andere Herangehensweisen bei der zu bewältigenden Arbeit und andere Problemlösungsstrategien bei auftretenden Problemen.

5.3 Vertrauen als Basis

Ein weiterer nicht zu unterschätzender Punkt ist das womöglich fehlende oder eingeschränkte Vertrauen⁸, das dem jeweils anderen Geschäftspartner entgegengebracht wird. Dies kann den einfachen

⁶So sind muslimische Frauen mit Kopftuch besonders von Arbeitsmarktexklusion betroffen, da auf sie mehr als eine negativ wirkende Zuschreibung Anwendung findet: nämlich als Frauen, Musliminnen und meist auch mit einer anderen Sprache als Deutsch als Herkunftssprache.

⁷Man denke hier an Produktzertifikate wie „Bio“ oder „Halal“, die bestimmte Kriterien bei der Herstellung garantieren.

⁸So berichtet ein syrischer Migrant, der sich selbstständig machen möchte, dass es ihm in Deutschland an Geschäftspartnern mangelt, „die vertrauen, ohne dass man viel Geld für einen Dolmetscher und Papiere ausgeben muss“ (S. 51). Weiter führt er aus „Die Deutschen trauen uns nicht. Die haben Angst vor uns“ (S. 50). David et al. (2020). *Expertise: Migrantische Ökonomie(n)*.

Möglichkeiten der Einflussnahme migrantischer Unternehmer:innen in der lokalen Wirtschaft – Wissen, Sprache & Zugehörigkeit

Grund haben, dass Erfahrungen im Umgang mit Mitgliedern der jeweiligen Minderheit/Mehrheit noch nie gemacht wurden und deshalb nicht vorhanden sind. Es ist aus Studien bekannt, dass Migrant:innen stark auf ihre ethnischen Netzwerke zurückgreifen, um an Informationen und Kontakte zu gelangen, die ihnen Beschäftigungsmöglichkeiten bieten. Durch negative Diskriminierung auf dem Arbeitsmarkt haben sie einen erheblichen Wettbewerbsnachteil (Schulz, 2021) und könnten anders nicht an eine Beschäftigung gelangen. Auch finanzielle Ressourcen im Falle einer Gründung, so Metzger (2016), werden gerade unter Migrant:innen präferierend aus familiären und kollegialen Kreisen beansprucht, bevor Bankkredite eingesetzt werden.

All dies gilt in beide Richtungen. Um migrantische Unternehmen besser in hiesige Ökosysteme einzubetten, sollten sich beide Seiten aufeinander zubewegen. Das könnte dadurch geschehen, dass migrantische Unternehmen, in die bereits bestehenden lokalen formellen Netzwerke von Unternehmen konsequent eingeführt werden. Aber auch Treffen und Austausch auf informellerer Ebene können dazugehören, wenn man bei einem Quartiersfest zusammenkommt und für die lokalen Betriebe gemeinsam wirbt und einsteht und sich darüber kennenlernt. Eine weitere effektive Möglichkeit Berührungspunkte und Barrieren zwischen migrantischen und nicht-migrantischen Unternehmen abzubauen, ist die Betonung der Gemeinsamkeiten in einem Ökosystem. Dabei spielen Mitgliedschaften in Wirtschaftsnetzwerken, aber auch aktive Teilnahme an von IHKs oder HWKs angebotenen Aktivitäten eine entscheidende Rolle. Anhand des Zuschnitts einer Gruppe nach dem Kriterium Unternehmer/Nicht-Unternehmer werden andere Kriterien wie Sprache oder Herkunft weniger wichtig, während die gemeinsame Zugehörigkeit zu der Gruppe der Unternehmer hervorgehoben wird.⁹ Das schafft eine geteilte Identität, welche womöglich zu mehr Vertrauen zueinander und einer größeren Kooperationsbereitschaft führt. Vor allem migrantische Unternehmen könnten dadurch profitieren, weil sie bis dahin fehlenden Zugang zu lokalen Netzwerken erhalten würden bzw. ihr bestehendes unternehmerisches Netz deutlich ausbauen könnten. Netzwerkekklusive Ressourcen könnten damit zugänglich und mobilisierbar werden.

6 Diskussion & Ausblick

Migrantische Unternehmer:innen sind für die Wirtschaft in Deutschland zentral und nicht wegzudenken. Durch die Vielfalt ihrer Angebote und Produkte bereichern sie die hiesige Kultur und Gesellschaft. Ihr ökonomischer Beitrag ist nicht nur in Umsätzen sichtbar, sondern auch in ihrer Rolle als Auszubildende und Arbeitgeber:innen (Berwing, 2018; Leicht et al., 2017). Um dem Labelling und den veralteten Narrativen entgegenzuwirken, braucht es nicht nur eine Neubetrachtung dieser Unternehmen, sondern ebenso ein Verständnis dafür, welche Personen und Geschichten dahinterstecken, wie sie operieren, kommunizieren, gestalten und vernetzt sind. Darüber hinaus ist es sinnvoll die heterogene Gruppe migrantischer Unternehmer:innen genauer zu betrachten und zu verstehen mit welchen unterschiedlichen Problemen und Herausforderungen sie konfrontiert sind.

Bericht an die Beauftragte der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration. In: Internet-Dokument. Gelsenkirchen: Inst. Arbeit und Technik.

⁹Ein exemplarisches Beispiel ist ein deutsch-türkischer Unternehmer, der sagt es seien „die Deutschen, die mich so sehen – als einen türkischen Unternehmer“, während das für ihn selbst nicht im Vordergrund steht (S. 43). Ein anderer Unternehmer erläutert, dass mittlerweile viele Unternehmen international agieren und ihr Personal sich daran anpassend diversifiziert, so dass das Merkmal „migrantisch“ immer weniger zeitgemäß erscheint. Er spricht lieber von internationalen Unternehmen, was die deutschen Unternehmen mit internationaler Ausrichtung inkludiert (S. 68) (vgl. David et al. 2020).

Möglichkeiten der Einflussnahme migrantischer Unternehmer:innen in der lokalen Wirtschaft – Wissen, Sprache & Zugehörigkeit

Aufgrund der steigenden Anzahl migrantischer Unternehmen in wissensintensiven Branchen, die translokal agieren, diskutieren neueste Veröffentlichungen (Solano et al., 2022; Sandoz et al., 2021) die Bedeutung der lokalen Ökosysteme vor allem für diesen Typus von Unternehmer:innen. Es ist von hoher Bedeutung für die Entfaltung aller migrantischen und nicht-migrantischen Unternehmen, wie mit Diversität, Gleichstellung und Machtkonstellationen in unternehmerischen Ökosystemen umgegangen wird. In dieser Publikation haben wir uns am Beispiel migrantischer Unternehmer:innen der Diskussion von Machtverhältnissen im lokalen unternehmerischen Ökosystem gewidmet. Indem wir versucht haben Macht durch Wissen, Sprache und Zugehörigkeit fassbar zu machen, haben wir auf die außerordentliche Bedeutung der drei Faktoren im Integrationsprozess verwiesen und diese als wesentliche Einflussfaktoren und damit nicht zuletzt Gestaltungsoptionen identifiziert, die sich als maßgeblich bei der Aushandlung von Machtteilung in Netzwerken erweisen. Wissen, Sprache und Zugehörigkeit sind sozialstrukturierende Handlungs- und Kapitalformen, die Anschlusshandlungen ermöglichen und daher in ihrer Situations- und soziohistorischen Bedingtheit betrachtet werden müssen (Topczewska, 2017).

Da Wissen und Sprache ein Zugehörigkeitsgefühl und Zugänge zu Netzwerken ermöglichen, sind sie ein Instrument für eine gelingende Zusammenarbeit verschiedener Akteure in lokalen Ökosystemen und die Realisierung von Synergiepotenzialen der Vielfalt an Wissensbeständen und Handlungsmustern. Im Aktionsplan Unternehmertum 2020 der EU¹⁰ wird beschrieben, was ein unternehmerfreundliches, inklusives Ökosystem kennzeichnet. Entscheidend ist die Zugehörigkeit zu Netzwerken, die sich im Sinne der Quadrupel Helix aus Akteuren aus der Wissenschaft, Wirtschaft, Gesellschaft und Verwaltung zusammensetzen, ebenso wie Zugänge zu Technologie und Wissen. Wissen, Sprache und Zugehörigkeit sind somit auf mehreren Ebenen essenziell für migrantische Unternehmen: Beispielsweise in der Gründungsphase auf der Ebene der Verwaltung und Finanzierung, auf der Ebene der Vernetzung mit Stakeholdern, oder auf der Ebene der effektiven Bereitstellung von Dienstleistungen und Produkten auf dem Markt. Insbesondere durch Gatekeeping-Prozesse und ihre Kapitalisierung, die soziale Aufstiegschancen und die Verteilung von weiteren Ressourcen beeinflusst, strukturieren Wissen, Sprache und Zugehörigkeit das lokale Ökosystem (Duchêne et al., 2013). Entscheidende Gatekeeper sind die homogenisierte institutionalisierte Sprache, das Wissen als inkorporiertes kulturelles Kapital und die Zugehörigkeit zu anerkannten Institutionen, die den Individuen Wert zuschreibt und soziale Positionen (re)produziert.

Ressourcen von migrantischen Unternehmen, wie Transkulturalität, Bi- oder Multilingualität und multi-skalare Einbettung in translokale Ökosysteme können durch eine Neujustierung von Machtverhältnissen im Ökosystem Vorteile für alle Mitglieder bringen. Insbesondere die digitale Transformation ermöglicht mehr Transnationalität und damit Schaffung neuer Opportunitätsstrukturen, die als wichtige Ressource fungieren (David et al., 2019). Neue Kommunikationskanäle erlauben migrantischen Unternehmen überstaatliche Netzwerke zu bilden und aufrechtzuerhalten. Dabei fungiert die Mehrsprachigkeit in der Ankunftsgesellschaft als eine Brücke und kann in Abhängigkeit von der Branche zu einer wichtigen Ressource im lokalen Ökosystem werden, insbesondere mit Blick auf die Neugestaltung/Ausweitung lokaler Wertschöpfungssysteme.

¹⁰ Europäische Kommission, Aktionsplan Unternehmertum 2020: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012DC0795&from=EN> (letzte Einsicht: 19.01.2021).

Möglichkeiten der Einflussnahme migrantischer Unternehmer:innen
in der lokalen Wirtschaft – Wissen, Sprache & Zugehörigkeit

Die theoretischen Einblicke dieser Publikation gilt es nun mit der Praxis abzugleichen. Hierzu soll eine Indikatorik entwickelt werden, die es ermöglicht die Chancen und Grenzen der Einflussnahme auf Basis der zugrundeliegenden Machtverhältnisse sichtbar zu machen und Anknüpfungspunkte für die Befähigung (migrantischer) Unternehmer:innen als aktiv Mitwirkende im lokalen Ökosystem zu identifizieren (Mazzucato & Parris, 2014). In geplanten Interviews und Diskussionsrunden mit Mitgliedern eines unternehmerischen Ökosystems werden sie diskutiert und es wird versucht gemeinsam mit den Akteuren Schlüsse zu ziehen, die für die Gestaltung lebendiger und inklusiver Ökosysteme von Nutzen sein können. Dennoch kann jetzt schon folgendes festgehalten werden: um Parallelstrukturen zu vermeiden, sollten migrantische Unternehmer:innen zur aktiven Teilhabe und Mitgestaltung des lokalen Ökosystems auch auf Quartiersebene eingeladen werden. Damit die Teilhabe gelingt, heißt es für die eingebundenen Akteure Unterstützungsstrukturen anzubieten, die allen Unternehmer:innen im Ökosystem gleichermaßen Gehör verschaffen, Prozesse begleiten und diese moderieren.

Die bewusste Entscheidung, migrantische Unternehmer:innen als Untersuchungsobjekt in Hinblick auf Einflussnahmen und Machtverhältnisse in Ökosystemen zu wählen, soll kein Beitrag zur Stärkung veralteter Narrative sein. Ganz im Gegenteil: unsere Intention ist es vor allem zusammenzuführen und gegen Parallelstrukturen zu plädieren, auf mögliche Diskriminierung und Ungleichheit aufmerksam zu machen und Potenziale aufzuzeigen, um längerfristig das Unternehmertum in den Vordergrund zu stellen und das Migrantische als Ressource zu sehen, die für alle von Vorteil sein kann.

Literatur

- Allan, K. (2013): Skilling the self: The communicability of immigrants as flexible labour. In: A. Duchêne, M. Moyer & C. Roberts (Hrsg.): *Language, Migration and Social Inequalities: A Critical Sociolinguistic Perspective on Institutions and Work*. Library of Congress Cataloging in Publication Data, S. 56-78, DOI: 10.21832/9781783091010-004
- Anderson, B. (2006): *Imagined Communities*. London: Verso.
- Anter, A. (2021): *Theorien der Macht zur Einführung*. Hamburg: Julius Verlag, 5 vollständig überarbeitete Auflage, ISBN: 978-3-88506-062-8.
- Asheim, B., Grillitsch, M. & Trippel, M. (2017): Introduction: Combinatorial knowledge bases, regional innovation, and development dynamics, *Economic Geography*, 93:5, 429-435, DOI: 10.1080/00130095.2017.1380775
- Avelino, F. & Wittmayer, J. M. (2015): Shifting power relations in sustainability transitions: A multi-actor perspective, *Journal of Environmental Policy & Planning*, DOI: 10.1080/1523908X.2015.1112259
- Bagwell, S. (2018): From mixed embeddedness to transnational mixed embeddedness. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 24(1): 104-120. DOI: 10.1108/ijeb-01-2017-0035

Möglichkeiten der Einflussnahme migrantischer Unternehmer:innen
in der lokalen Wirtschaft – Wissen, Sprache & Zugehörigkeit

- Bathelt, H., Malmberg, A., & Maskell, P. (2004): Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation. *Progress in Human Geography*, 28(1), 31–56.
- Berwing, S. (2018): Weiterbildung in migrantengeführten Betrieben. *BWP – Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis*, 1/2018, 35-38.
- Bourdieu, P. (1974) [1966]: Klassenstellung und Klassenlage. In: ders.: *Die Soziologie der symbolischen Formen*. Frankfurt/M. 42 – 74.
- Bourdieu, P. (1984): *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*. London: Routledge.
- Bourdieu, P. (1986): 'The Forms of Capital'. *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Capital*. J. G. Richardson. New York: Greenwood Press: 241-58.
- Bourdieu, P. (1989): *Sozialer Raum und Klassen. Zwei Vorlesungen*. Frankfurt am Main: Suhrkamp Taschenbuch Wissenschaft.
- Bourdieu, P. (2005): *Die männliche Herrschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Bourdieu, P. (2015): *Was heißt sprechen? Zur Ökonomie des sprachlichen Tauschs*. 2. Auflage. Übersetzt durch Hella Beister. Wien: New Academic Press, 41-46.
- Brodocz, A. (2013): Max Webers Spiegelkabinett der Macht. In: Brodocz, A. & Hammer, S. (Hrsg). *Variationen der Macht*. Baden-Baden: Nomos, 9–21. ISBN 978-3-8329-7006-2
- Bublitz H. (2014): Macht. In: Kammler C., Parr R., Schneider U.J., Reinhardt-Becker E. (eds) *Foucault-Handbuch*. J.B. Metzler, Stuttgart. DOI: 10.1007/978-3-476-01378-1_38
- Castells, M. (2011): A network theory of power. *International Journal of Communication* 5(2011), 773–787.
- Cinnirella, M. (1997): Ethnic and national stereotypes: A social identity perspective. *Beyond Pug's Tour: National and ethnic stereotyping in theory and literary practice*. Ed. C.C. Barfoot. Amsterdam: Rodopi, 1997. 37–51.
- Cohen, W.M. & Levinthal, D.A. (1990): Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, 35(1), Special Issue: Technology, Organizations, and Innovation, 128-152.
- Content, J., Bosma, N., Jordaan, J. & Sanders, M. (2019): Entrepreneurial ecosystems, entrepreneurial activity and economic growth: new evidence from European regions, *Regional Studies*, DOI: 10.1080/00343404.2019.1680827
- Cotic-Svetina, A., Jaklic, M. & Prodan, I. (2008): Does collective learning in clusters contribute to innovation? *Science and Public Policy*, 35(5), 335-345.

Möglichkeiten der Einflussnahme migrantischer Unternehmer:innen
in der lokalen Wirtschaft – Wissen, Sprache & Zugehörigkeit

- David et al. (2020): Expertise: Migrantische Ökonomie(n). Bericht an die Beauftragte der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration. In: Internet-Dokument. Gelsenkirchen: Inst. Arbeit und Technik.
- David, A & Steinberg, S. (2021): Die Arbeitsmarktintegration von Zugewanderten: Die Rolle von sozialen Milieus, Habitus und religiöser Prägung. In: S. J. Jahn und J. Stander-Dulisch (Hrsg.): Vielfalt der Religionen! Das Praxisbuch zur Regulierung von religiöser Pluralität in Nordrhein-Westfalen. Wochenschau Verlag: Frankfurt am Main. ISBN 978-3-7344-1152-6, 102 – 125.
- David, A. (2015): Scientia Est Potentia: Human Capital and the Role of Networks; Migration, Inclusion and New Qualification for A Sustainable Regional Economy. [dissertation]. Twente: University of Twente.
- David, A., El Masri, T. & Terstriep, J. (2019): Migrantisches Unternehmertum als regionaler Wirtschaftsfaktor: das Hamburger Beispiel. In: A. David, M. Evans, I. Hamburg & J. Terstriep (Hrsg.): Migration und Arbeit: Herausforderungen, Problemlagen und Gestaltungsinstrumente. Leverkusen: Verlag Barbara Budrich, 129-152.
- David, A., Schäfer, S. & Terstriep, J. (2021): Characteristics of migrant entrepreneurs: asset in times of crisis? Forschung Aktuell, Nr. 01/2021, Gelsenkirchen: Institut Arbeit und Technik.
- David, A., Terstriep, J., Stoewe, K., Ruthemeier, A., Elo, M., & Garcia Schmidt, A. (2022): Migrantisches Unternehmer:innentum in Deutschland. Bertelsmann Stiftung. <https://doi.org/10.11586/2022002>
- Drori, I., Honig, B. & Wright, M. (2009): Transnational entrepreneurship: an emergent field of study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(5): 1001–1022. DOI: 10.1111/j.1540-6520.2009.00332.x
- Duchêne, A., Moyer, M. & Roberts, C. (2013): Introduction: Recasting Institutions and Work in Multilingual and Transnational Spaces. In: A. Duchêne, M. Moyer & C. Roberts (Hrsg.): *Language, Migration and Social Inequalities: A Critical Sociolinguistic Perspective on Institutions and Work*. Library of Congress Cataloging in Publication Data, 1-21.
- Foucault, M. (1980): *Power/knowledge: selected interviews & other writing 1972-1977*. Edited by Gordon, C., New York: Pantheon Books.
- Foucault, M. (2003): *Society Must Be Defended*, London: Penguin Allen Lane.
- Foucault, Michel (1983): *Der Wille zum Wissen. Sexualität und Wahrheit I*, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Foucault, Michel (2005): *Analytik der Macht*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Frenken, K. Van Oort, F. & Verburg, T. (2007): Related variety, Unrelated variety and regional economic growth, *Regional Studies*, 41(5), 685-697.

Möglichkeiten der Einflussnahme migrantischer Unternehmer:innen
in der lokalen Wirtschaft – Wissen, Sprache & Zugehörigkeit

- Gallagher, M. (2008): Foucault, power and participation. *International Journal of Children's Rights*, 16 (2008), 395-406.
- Gendron, B. (2004): Why emotional capital matters in education and in labour? Toward an optimal exploitation of human capital and knowledge management, *Les Cahiers de la Maison des Sciences Economiques, série rouge, n° 113*, Paris : Université Panthéon-Sorbonne, 35 <http://econpapers.repec.org/paper/msewpsorb/r04113.htm> [Jan 20 2022].
- Glick Schiller, N., Basch, L. & Balanc-Szanton, C. (1992): Transnationalism: A New Analytical Framework for Understanding Migration. *Annals of New York Academy of Science*, 645(1), 1-24. DOI: 10.1111/j.1749-6632.1992.tb33484.x
- Harima, A. & Baron, T. (2020): Is this transnational entrepreneurship? Five cases in which it is hard to say 'Yes' or 'No'. *Journal of Entrepreneurship and Innovation in Emerging Economies*, 6(1), 12–40. DOI: 10.1177/2393957519887561
- Hirschfeld, A., Gilde, J. & Walk, V. (2021): Migrant Founders Monitor 2021. Gründer und Gründerinnen mit Migrationshintergrund. Berlin: Bundesverband DeutscheStartups e.V. [online] https://deut-schestartups.org/wp29content/uploads/2021/04/Migrant-Founders-Monitor_2021.pdf
- Kloosterman, R., van der Leun, J. & Rath, J. (1999): Mixed embeddedness. (In)formal economic activities and immigrant business in the Netherlands. *International Journal of Urban and Regional Research*, 23(2), 253–267.
- Kohlscheen, Jörg (2015): Sprachvariation Sprachwissen Habitus: Eine qualitative / quantitative Analyse am Beispiel der Stadt Essen.
- Leicht, R., Berwing, S., Philipp, R., Block, N., Rüffer, N., & Ahrens, J.-P. und Co-Autor/innen: Förster, N., Sängler, R. & Siebert, J.: (2017): Gründungspotenziale von Menschen mit ausländischen Wurzeln. Entwicklungen, Erfolgsfaktoren, Hemmnisse. Studie des Instituts für Mittelstandsforschung (ifm) der Universität Mannheim und des Instituts für sozialpädagogische Forschung Mainz (ism), im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi).
- Leiss, E. (2012): Sprachphilosophie. 2. Auflage, Berlin/Boston: De Gruyter.
- Lemke, T. (2001): Max Weber, Norbert Elias und Michel Foucault über Macht und Subjektivierung. *Berliner Journal für Soziologie*, 11(1), 77-95.
- Lenger A., Schneickert C., Schumacher F. (2013): Pierre Bourdieus Konzeption des Habitus. In: Lenger A., Schneickert C., Schumacher F. (Hrsg.) Pierre Bourdieus Konzeption des Habitus. Springer VS, Wiesbaden. DOI: 10.1007/978-3-531-18669-6_1

Möglichkeiten der Einflussnahme migrantischer Unternehmer:innen
in der lokalen Wirtschaft – Wissen, Sprache & Zugehörigkeit

- Malecki, E. J. (2018): Entrepreneurship and entrepreneurial ecosystems. *Geography Compass*, 12(3):e12359. DOI: 10.1111/gec3.12359
- Markovsky, B. Willer, D. & Source, T. P. (1988): Power relations in exchange networks. *American Sociological Review*, 53 (2), 220-236.
- Mauger, G. (2005): Über symbolische Gewalt. In: Colliot-Thélène, C., François, E. & Gebauer, G. (Hrsg.): Pierre Bourdieu: Deutsch-französische Perspektiven. Frankfurt am Main, 208 – 230.
- Mazzucato, M. & Parris, S. (2014): "High growth firms in competitive environments: the US pharmaceutical industry (1963 to 2002)" *Small Business Economics Journal*, 43(1). DOI 10.1007/s11187-014-9583-3
- Metzger, G. (2016): Mitgranten überdurchschnittlich gründungsaktiv – Arbeitsmarkt spielt eine große Rolle. Fokus Volkswirtschaft Nr. 115, KfW Research.
- Polanyi, M. (1966): Tacit Knowing. In: M. Polanyi (eds): *The Tacit Dimension*, Doubleday and Company, New York, 3-25.
- Robinson, W.I. (1998) Beyond Nation-State Paradigms: Globalization, Sociology, and the Challenge of Transnational Studies. *Sociological Forum*, 13(4): 561-594. DOI: 10.1023/A:1022806016167
- Roth, H.-J., Terhart H. & Anastasopoulos, C. (Hrsg.) (2013): *Sprache und Sprechen im Kontext von Migration: Worüber man sprechen kann und worüber man (nicht) sprechen soll*. Wiesbaden: Springer VS.
- Roundy, P. T. (2017): Social entrepreneurship and entrepreneurial ecosystems: complementary or disjointed phenomena? *International Journal of Social Economics*, 44(9), 1–18, DOI: 10.1108/IJSE-02-2016-0045
- Sagebiel, J. & Pankofer, S. (2015): *Soziale Arbeit und Machttheorien. Reflexionen und Handlungsansätze*. Lambertus Verlag GmbH Marketing und Vertrieb (Freiburg) 2015. ISBN 978-3-7841-2616-6.
- Sandoz, L., Mittmasser, Ch., Riaño, Y. & Piguet, E. (2021): A Review of Transnational Migrant Entrepreneurship: Perspectives on Unequal Spatialities" *ZFW – Advances in Economic Geography*, vol. , no. , 2021. DOI: 10.1515/zfw-2021-0004
- Schäfer, H. (2015): Symbolische Herrschaft und soziale Iterabilität. Die sprachliche Reproduktion sozialer Differenzen bei Pierre Bourdieu und Judith Butler. In: *LiTheS. Zeitschrift für Literatur und Theatersoziologie*, 8 (12), 96-108.
- Schäfer, S. (2021): *Innovative Gruender:innen mit Migrationserfahrung. Status quo, Herausforderungen und Handlungsempfehlungen zur Förderung innovativer Gründungen von Personen mit Migrationserfahrung*. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.

Möglichkeiten der Einflussnahme migrantischer Unternehmer:innen
in der lokalen Wirtschaft – Wissen, Sprache & Zugehörigkeit

- Schmidt, K. (2020): Pierre Bourdieu. 2017. Sprache. Schriften zur Kulturosoziologie 1 (Pierre Bourdieu – Schriften: Band 9). In: Schultheis F. & Egger, S. (Hrsg.): Zeitschrift für Rezensionen zur germanistischen Sprachwissenschaft, 12 (1-2), S. 62-68. DOI: 10.1515/zrs-2020-2039
- Schneickert C., Schmitz A., Witte D. (2020): Das Feld der Macht in der Soziologie Bourdieus. In: Das Feld der Macht. Springer VS, Wiesbaden. DOI: 10.1007/978-3-658-31930-4_2
- Schulz, B. (2021): Dann eben mithilfe meiner Leute: Wie Netzwerke helfen, ethnische Diskriminierung bei der Jobsuche zu umgehen. WZB-Mitteilungen, Sept. 2021, Ausgabe 173.
- Solano, G., Sch., V. & Rath, J. (2022): Multifocality and opportunity structure: towards a mixed embeddedness model for transnational migrant entrepreneurship. *Comparative Migration Studies*, 10(3). DOI: 10.1186/s40878-021-00270-0
- Spigel, B. (2015): The relational organisation of entrepreneurial ecosystems. *Entrepreneurship theory and practice*, 41(1), 49–72. DOI: 10.1111/etap.12167
- Spigel, B. & Harrison, R. (2018): Toward a process theory of entrepreneurial ecosystems. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 12(1), 151-168. DOI: 10.1002/sej.1268.
- Springsits, B. (2015): »Nein, das kann nur die Muttersprache sein.«: Spracherwerbsmythen und Linguizismus. In: Thoma, N. & Knappik M. (Hrsg.): Sprache und Bildung in Migrationsgesellschaften. Bielefeld: Transcript Verlag, 89-108, DOI: 10.1515/9783839427071
- Stam, E. & Spigel, B. (2018): Entrepreneurial Ecosystems. In: Blackburn, R., De Clercq, D. and Heinonen, J., eds., *The SAGE Handbook of Small Business and Entrepreneurship*, 407-422, London: SAGE.
- Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Baharian, A., Schauer, J., Chlosta, S., Wallisch, M. (2021): Global Entrepreneurship Monitor Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2020/21. RKW Kompetenzzentrum.
- Strohmeier, K. P., Gehne, D. H., Kurtenbach, S. & Förster, M. (2015): Kleinräumige Segregationseffekte von Bergwerksstilllegungen im Ruhrgebiet am Beispiel ausgewählter Kommunen. ZEFIR Forschungsbericht Band 7.
- Tedeschi, M., Vorobeva, E. & Jauhiainen, J. S. (2020): Transnationalism: current debates and new perspectives. *GeoJournal*. DOI: 10.1007/s10708-020-10271-8
- Thompson, J.B. (2015): Einführung. In: Was heißt sprechen? Zur Ökonomie des sprachlichen Tauschs. Pierre Bourdieu. 2. Auflage. Übersetzt durch Hella Beister. Wien: New Academic Press, 1-39.
- Topczewska, U. (2017): Was sind aggressive Sprechakte? Zu Theorie und Methodologie von pragmalinguistischen Untersuchungen zur verbalen Aggression. In: Bonacchi, S. (Hrsg.): Verbale Aggression:

Möglichkeiten der Einflussnahme migrantischer Unternehmer:innen
in der lokalen Wirtschaft – Wissen, Sprache & Zugehörigkeit

Multidisziplinäre Zugänge zur verletzenden Macht der Sprache. (Hrsg.), Berlin/Boston: De Gruyter, 35-50. DOI: 10.1515/9783110522976-002

Wacquant, L. (2005): Habitus. International Encyclopedia of Economic Sociology. J. Becket and Z. Milan. London: Routledge.

Wayand G. (1998): Pierre Bourdieu: Das Schweigen der Doxa aufbrechen. In: Imbusch P. (Hs.) Macht und Herrschaft. VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden. [DOI: 10.1007/978-3-663-10691-3_13](https://doi.org/10.1007/978-3-663-10691-3_13)

Weber, M. (1985): Wirtschaft und Gesellschaft – Grundriss der verstehenden Soziologie. 5. Auflage. Herausgegeben von Johannes Winkelmann. Tübingen: Mohr Verlag. ISBN 978-3-16-538521-2.

Wengeler, Martin (2006): Mentalität, Diskurs und Kultur: Semantische Kämpfe in der deutschen Geschichtswissenschaft. In: Felder, E. (Hrsg.): Semantische Kämpfe. Macht und Sprache in den Wissenschaften. Berlin/New York: Walter De Gruyter, 157-183.

Möglichkeiten der Einflussnahme migrantischer Unternehmer:innen
in der lokalen Wirtschaft – Wissen, Sprache & Zugehörigkeit

Autor:innen:

Dr. Alexandra David, Jessica Siegel, Yasin Geme & Theresa Rosenberger

Kontakt: david@iat.eu

Forschung Aktuell 02-2022

ISSN 1866 – 0835

Institut Arbeit und Technik der Westfälischen Hochschule Gelsenkirchen – Bocholt – Recklinghausen

Redaktionsschluss: 03.02.2022

<http://www.iat.eu/forschung-und-beratung/publikationen/forschung-aktuell.html>

Redaktion

Claudia Braczko

Tel.: 0209 - 1707 176

Institut Arbeit und Technik

Fax: 0209 - 1707 110

Munscheidstr. 14

E-Mail: braczko@iat.eu

45886 Gelsenkirchen

IAT im Internet: <http://www.iat.eu>