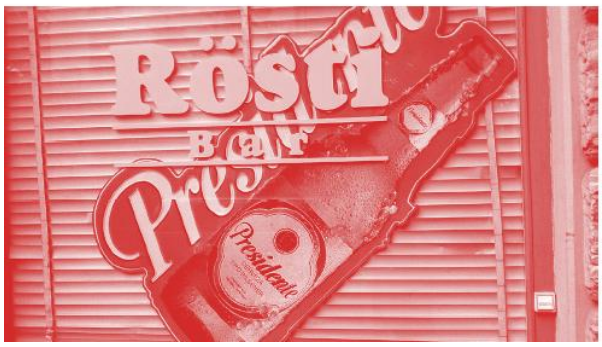
Cristina Büttikofer-Beltrán

Ethnic Business in der dominikanischen Diaspora der Stadt Zürich

Wie erleben Kleinunternehmerinnen und Kleinunternehmer den Weg in die Selbständigkeit?



Master of Advanced Studies in Cultural Media Studies, MAS CMS
Zürcher Hochschule der Künste, ZHdK/ics, Zürcher Fachhochschule

Dezember 2011

Inhalt

1. Einleitung ... 4
   1.1 Ausgangslage ... 4
   1.2 Methodisches Vorgehen ... 4
   1.3 Aufbau der Arbeit ... 5
   1.4 Stand der Forschung ... 6
2. Ethnic Business / Ethnic Entrepreneurship ... 7
   2.1 Von ethnisch geprägte Kleinunternehmungen ... 7
   2.2 Der Begriff „Ethnic Business“ oder „Ethnic Entrepreneurship“ ... 7
   2.3 Funktionen von Ethnic Business ... 8
   2.3.1 Ethnic Business als Wirtschaftsfaktor ... 8
   2.3.2 Unternehmungen als Arbeitgebende ... 9
   2.3.3 Gesellschaftliche Integration ... 9
   2.3.4 Zusammenhalt der Diaspora ... 9
   2.3.5 Individuelle Funktionen ... 9
   2.4 Risiken von Ethnic Business ... 9
   2.4.1 Finanzielle Risiken und Selbstausbeutung ... 9
   2.4.2 Rechtliche und Administrative Aspekte ... 9
   2.5 Ethnic Business in der Stadt Zürich: Zahlen ... 10
   2.6 Bestandeserhebung in der Stadt Zürich ... 10
   2.7 Empfehlungen für Ethnic Business in der Stadt Zürich ... 11
3. Die dominikanische Diaspora in der Schweiz ... 13
   3.1 Was ist eine Diaspora? ... 13
   3.2 Zuwanderung in Zahlen ... 13
   3.3 Rückblick auf die Geschichte der Migration aus der Dominikanischen Republik ... 13
   3.3.1 Tourismus als Hauptfaktor der dominikanischen Migration ... 14
   3.3.2 Entstehung von sozialen transnationalen Netzwerken ... 14
   3.3.3 Auswanderungswege ... 15
   3.3.4 Remessen ... 16
   3.3.5 Religionen ... 17
   3.3.6 Aktuelle Situation in der Dominikanischen Republik ... 17
   3.3.7 Die dominikanische Diaspora in der Stadt Zürich ... 17
4. Analyse nach wirtschaftlichen und gesellschaftspolitischen Aspekten ... 19
   4.1 Wirtschaftliche Aspekte ... 19
   4.1.1 Unternehmer und Unternehmerinnen der dominikanischen Diaspora ... 19

4.1.2 Motivation zur Unternehmensgründung 20
4.1.3 Berufliche Hintergründe und Kompetenzen 21
4.1.4 Angestellte 24
4.1.5 Produkte oder Dienstleistungen 26
4.1.6 Potentielle Kunden, die erreicht werden möchten 27
4.1.7 Massnahmen für den Erfolg des Unternehmens 29
4.1.8 Finanzielle Ressourcen und Finanzierungsarten 30
4.2 Gesellschaftspolitische Aspekte 32
4.2.1 Persönliche Beziehungen 32
4.2.2 Beziehungen im Quartier 34
4.2.3 Einwanderung und soziale Netzwerke 35
4.2.4 Indiviuelle Funktionen von Ethnic Business 36
4.2.5 Neuzuziehenden Personen aus dem Heimatland 36
4.2.6 Integration in der Stadt Zürich 36
4.3 Barrieren von Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund 38
4.3.1 Zugang zu Regelstrukturen 38
4.3.2 Aufenthaltsstatus 39
4.3.3 Gesetze und Zugang zu Informationen 39
4.3.4 Gesellschaftliche Integration 39
4.4 Welche Bedeutung haben die dominikanischen Kleinunternehmungen für die Stadt Zürich? 42
5. Schlussfolgerungen und Empfehlungen 43
6. Literaturverzeichnis 46

Vorwort

„Eine Definition von Cultural Studies ist eine heikle Angelegenheit.“[1] So beginnt der erste Text, den ich in meinem Masterstudium in Cultural Media Studies gelesen habe. Der Begriff „heikel“ hat mich angesprochen. Er verkörpert für mich etwas Widersprüchliches, etwas Delikates. Einerseits verbinde ich ihn mit kompliziert, schwierig, ernst. Anderseits hat er für mich etwas Aussergewöhnliches, Differenziertes, Zerbrechliches, Unantastbares, Geheimnissvolles… Ich setze ihn in den Kontext des Alltags. Und desto mehr ich darüber nachdenke, sind es oft die Situationen, die Menschen, die Aufgaben, die Orte, die Arbeit, die mich angezogen haben „heikel“. Und so habe ich mich auch in der vorliegenden Arbeit mit einem heiklen Thema beschäftigt mit „Ethnic Business“. Im Kontext der „Integration“, und um mich etwas einzugrenzen, habe ich mich auf das Unternehmertum der dominikanischen „Diaspora“ in Zürich fokussiert. Warum wird ein Begriff aus der Wirtschaft mit „Ethnisierung“ verbunden, ist das nicht ein Ausschluss im Kontext der „Integration“? Wie und wo wird der Begriff „Integration“ in einer Gesellschaft der „Vielfalt“, die eine gegebene Realität ist, verwendet und wofür? Diese weitführenden Fragen werde ich nicht beantworten können, „heikel“!

Ich habe mit dieser Arbeit eine „heikle“ Herausforderung gewagt, neues Terrain betreten „grenzüberschreitende“ Kontakte geknüpft und mich mit theoretischen Konzepten auseinandergesetzt. Ich hoffe, diese Arbeit eröffnet Blicke und Sichtweisen auf eine Gruppe von Unternehmerinnen und Unternehmer, die sonst wenig im Rampenlicht steht und trägt dazu bei, die Diskussion rund um die Themen „Integration“, „Ethnic Business/Ethnic Entrepreneurship“ anzuregen und zu vertiefen.

Anlässlich meiner Feldforschung hatte ich die Gelegenheit, wunderbare Menschen kennenzulernen für deren Leistungen und Mut, ich grossen Respekt habe.

An dieser Stelle möchte ich allen kontaktierten Unternehmerinnen und Unternehmern und ihren Kunden, für ihr Vertrauen und die Bereitschaft, über ihr Leben und Denken Auskunft zu geben, danken, insbesondere Josefina, Lucy und Gearly, die mich in die dominikanische Community eingeführt haben. Janine Schiller und Elisabeth Giovanoli danke ich herzlich für ihre Begleitung und Ausdauer durch diese Arbeit in Mentoring bzw. Lektorat. Danken möchte ich auch Ximena Silva für die Gestaltung des Titelbilds, Dirk Schulz für die Unterstützung beim Layout und allen, die mir zum Gelingen meines Vorhabens, Dienste erwiesen haben. Ein besonderer Dank geht an meine Familie, die mir in den letzten Monaten mit vielen Gefälligkeiten geholfen hat, dieses Studium zu Ende führen, aber auch an das Team der Integrationsförderung für Ihr Verständnis für meine vielen Abwesenheiten und ihre Unterstützung.

[1] Grossberg L., S. 43

1. Einleitung

1.1 Ausgangslage

Die Stadt Zürich verdankt ihre Vielfalt den Menschen aus 170 Nationen, die in ihr leben. Ein Drittel der Bevölkerung hat einen ausländischen Pass und die Hälfte hat einen Migrationshintergrund. Die Schweiz ist seit über 100 Jahren ein Einwanderungsland für Menschen, die aus persönlichen, politischen und wirtschaftlichen Gründen migrieren.

Im Kontext der Integration von Migranten in der hiesigen Gesellschaft ist Arbeit ein relevantes Thema. In den vergangenen Jahrzehnten wurde über Arbeitskräfte im Angestelltenverhältnis diskutiert und debattiert, selten aber über Unternehmer mit Migrationshintergrund, über „Ethnic Business“[2] oder „Ethnic Entrepreneurship. Hier handelt es sich um neuere Begriffe, die in der Praxis oft noch unklar definiert sind.

Hintergrund dieser Masterarbeit ist, dass ich als Projektleiterin bei der Stadtentwicklung der Stadt Zürich, im Bereich Integrationsförderung, den Auftrag erhalten habe, ein „Informationsangebot“ für die Bevölkerung mit dominikanischem Migrationshintergrund zu konzipieren. Im Rahmen der Vorbereitung dieses Projekts habe ich mich gefragt, wer für dieses Vorhaben wichtige Akteure sein könnten. Aufgrund von Gesprächen mit Personen mit dominikanischem Migrationshintergrund wurde festgestellt, dass viele Migrierende aus der DR in ihrem Alltag enge Kontakte zu verschiedenen Unternehmen ihrer Landsleute, z.B. Lebensmittelgeschäfte, Restaurants, Coiffeur- und Kosmetiksalons pflegen und dass diese kommerziellen Orte innerhalb der Community als informelle Treffpunkte und Drehscheiben funktionieren.

Im Rahmen dieser Arbeit möchte ich mich mit der Geschichte und dem Alltag der dominikanischen Diaspora auseinandersetzen. Dabei interessieren mich innerhalb der Diaspora die Unternehmerinnen und Unternehmer mit dominikanischem Migrationshintergrund,[3] im Sinne des Ethnic Business oder Ethnic Entrepreneurships. Dabei möchte ich hauptsächlich folgenden Fragen nachgehen:

- Wie erleben Kleinunternehmerinnen aus der dominikanischen Diaspora den Weg in die Selbständigkeit?
- Welchen Einfluss hatte die Migrationsgeschichte von Personen mit dominikanischem Migrationshintergrund auf die Gründung ihrer Unternehmungen?
- Welche Rolle haben dominikanische Kleinunternehmerinnen für Ihre Landsleute?
- Haben diese Kleinunternehmungen im Sinn einer Chancengleichheit Zugang zu den Regelstrukturen, als Mitglieder von Arbeitgeberverbänden, Gewerbeorganisationen und Ausbildungsinstitutionen?
- Welche Bedeutung haben diese ausländischen Kleinunternehmungen für die Stadt Zürich?

1.2 Methodisches Vorgehen

Um die dominikanische Diaspora in Zürich und ihre unternehmerischen Strategien zu analysieren, habe ich Ansätze der Diaspora Studies gewählt. Diese Forschungsrichtung wird durch kulturwissenschaftliche und sozialantropologische Herangehensweisen geprägt, dabei wird nicht auf Gemeinschaften im engeren Sinne fokussiert, sondern auf ‚diasporische Eigenschaften‘[4]. Gegenstand der Analyse sind historische Momente, soziale Kontexte, sowie kulturelle und politische Prozesse. So werden Diasporen als Räume gesehen, in denen multiple Identitäten[5] vorherrschend sind. In diesem Sinn, möchte ich mich mit Migrationsgründen, Arbeitssituation,

[2] Vgl. Begriffserklärungen 2.2 in dieser Arbeit
[3] Zwei UnternehmerInnen haben keinen dominikanischen Migrationshintergrund. Der Restaurateur hat ein Restaurant mit dominikanischen Spezialitäten und eine Boutiqueverkäuferin hat viele dominikanische Stammkundinnen, beide haben Kontakte mit der dominikanischen Diaspora.

[4] Vgl. Hall S, 2000 in Lexikon der Globalisierung, 2011: 45
[5] Hall S., 1999: 396

Beziehungen und Alltagsituationen von einzelnen Mitgliedern der dominikanischen Diaspora in Zürich auseinandersetzen und deren Deutungen, Sichtweisen und Einstellungen erfassen.

Der Forschungsprozess begann mit der Kontaktaufnahme von verschiedenen Schlüsselpersonen[6] der dominikanischen Community in Zürich. Ihnen habe ich mein Vorhaben näher beschrieben. Anschliessend habe ich die verschiedenen Geschäfte, die mir vorgestellt wurden, im Beisein der Schlüsselpersonen besucht. Die angebotenen Dienstleistungen habe ich zum Teil als Kundin in Anspruch genommen, (Kosmetikbehandlung, Pedicure, Haarschnitt, Nachtessen, etc.) um die verschiedenen Unternehmerinnen aus eigener Perspektive besser kennenzulernen, ebenso wie sie mich.

Die qualitativen Interviews und Gespräche mit den verschiedenen Akteuren, wurden in Anlehnung an Pierre Bourdieus Text „Verstehen“[7] aus seinem Werk „Das Elend der Welt“ geführt und ausgewertet. Ich habe versucht, mit den beteiligten Akteuren während den Gesprächen und Interviews eine „Beziehung des aktiven und methodischen Zuhörens“[8] zu schaffen. Gemäss Bourdieu ist gesellschaftliche Nähe und Vertrautheit eine wichtige Voraussetzung, um eine konstruktive Kommunikation, im Sinne der gewaltfreien Kommunikation[9] führen zu können.

Es konnten nicht alle Gespräche aufgezeichnet werden. Die entsprechenden Gesprächsnotizen wurden in einem Tagebuch als Erinnerungsprotokoll festgehalten. Zudem wurde als Gedächtnisstütze ein Fragebogen[10] ausgefüllt, mit Angaben zu Dienstleistungen, Alter, Berufsausbildung, etc. Die Auswertungen zu diesen Angaben sind in einer Tabelle zum Thema wirtschaftliche Aspekte[11] zusammengefasst. Die aufgezeichneten Interviews wurden direkt von der spanischen Sprache in die deutsche Sprache transkribiert und dann zusammengefasst. Anschliessend wurden die Gespräche analysiert, einerseits zu Porträts gefügt und anderseits entlang der Inhaltsanalyse von Philipp Mayring[12] ausgewertet. Diese Porträts werden im Hauptteil in der „Ich-Form“ integriert.

Ich habe versucht, Unternehmerinnen aus verschiedenen Branchen, Alter und Geschlecht zu befragen, musste mich aber auf jene beschränken, die während der Feldforschungsphase Zeit für ein Interview hatten.

1.3 Aufbau der Arbeit

Im ersten Kapitel des Hauptteils dieser Arbeit, werde ich auf das Thema Ethnic Business bzw. Ethnic Entrepreneurship eingehen, den Begriff diskutieren und Funktionen von Ethnic Business beschreiben. Desweiteren werde ich auch kurz auf die Situation von Unternehmungen mit Migrationshintergrund in der Stadt Zürich eingehen.

Im zweiten Kapitel befasse ich mich mit der dominikanischen Diaspora in Zürich und werfe einen Blick zurück auf ihre Migrationsgeschichte in die Schweiz, wobei ich mich auf die Auswanderungsmöglichkeiten und die Entstehung der sozialen transnationalen Netzwerke und die Auswanderungsgründe konzentriere.

Im dritten Kapitel stelle ich neun Unternehmerinnen und zwei Unternehmer aus der dominikanischen Diaspora in Zürich mittels Porträts vor. Der Inhalt basiert auf den geführten Gesprächen. Ihre Aussagen werden nach wirtschaftlichen und gesellschaftspolitischen Aspekten analysiert.

Im letzten Kapitel ziehe ich Schlussfolgerungen in Bezug auf das Thema „Ethnic Business in der dominikanischen Diaspora“, liste verschiedene mögliche Projektideen auf und mache eine Empfehlung für die Realisation von möglichen Projekten.

---

[6] Personen z.T. Unternehmerinnen, die viele Kontaktpersonen in der dominikanischen Diaspora haben.
[7] Bourdieu, 2005: 395 Das Verstehen
[8] Bourdieu, 2005: 411 Das Verhör
Pierre Bourdieu erwähnt in seinem Text „Das Verhör“ die symbolische Gewalt, die der asymetrischen Beziehung zwischen den Gesprächspartnern, die mit verschiedenen ökonomischem und kulturellem Kapital ausgestattet sind, wenn es sich um amtliche Umfragen handelt. Die Akteure die mit der Befragung beauftragt, sind vom Staat als dem Inhaber des Monopols für legitime symbolische Gewalt ermächtigt und sich autorisiert fühlen, sowie obendrein noch als solche anerkannt werden.
[9] In der „Gewaltfreien Kommunikation“ steht die Beziehung zwischen Interviewer und Befragter im Mittelpunkt.
[10] Im Anhang
[11] Kapitel 4.1
[12] Mayring, 2010: 35

1.4 Stand der Forschung

Fragestellungen zu Ethnic Business sind Teil der migrationspolitischen Diskussion geworden. In Europa, besonders im deutschsprachigen Raum, wurden seit den 2000er Jahren verschiedene Studien zu Migrantenökonomie oder Ethnic Business durchgeführt.

In der Schweiz befasste sich das Nationale Forschungsprogramm NFP 51 mit dem Thema im Rahmen des Programms „Integration und Ausschluss“ (2003-2006) mit der Studie „Der Weg zur Integration? Die Rolle der selbständigen Erwerbstätigkeit von Migrantinnen und Migranten in der Schweiz“.[13]

In der Stadt Zürich wurde das Thema 2008 in der Abteilung Stadtentwicklung (Bereich Integrationsförderung) aufgegriffen, ein Grundlagenbericht und eine Quartieranalyse konzipiert. Diese stellen verfügbares Wissen und Handlungsoptionen zusammen und analysieren die Verbreitung und die Struktur von Ethnic Business, also Dienstleistungs- und Verkaufsbetrieben, mit ethnisch geprägtem Angebot, in den beiden Zürcher Quartieren Langstrasse und Seefeld.[14]

Erwähnenswert ist die noch unveröffentlichte Studie „Promoting ethnic entrepreneurship in European cities“[15], von CLIP Network, Cities for Local Integration Policy, 2011. Analysiert wurden 27 europäische Städte, in Bezug auf die wirtschaftlichen- und integrationsrelevanten Strategien. Darunter auch die Stadt Zürich. Es entstand der Bericht „Ethnic Entrepreneursphip“[16] in Zürich, Switzerland, 2010 European Foundation for the Improvement of Living an Working Conditions, Dublin, Ireland, der noch unveröffentlicht ist.[17]

Empirische Grundlagen zu diesem Thema, insbesondere bei Kleinstunternehmen, sind in Zürich noch sehr bescheiden. Die genannten Berichte, auf die ich mich bei dieser Arbeit zum Teil stütze[18], bergen offene Fragen, insbesondere praktischer Art, denen ich am Beispiel von ausgewählten dominikanischen Unternehmungen und anderen Akteuren nachgehen möchte.

Kurz vor Beendigung dieser Arbeit ist das Buch „Marginale Urbanität, Migrantisches Unternehmertum und Stadtentwicklung“ von Felicitas Hillmann erschienen. Dieses Buch begreift die Herausbildung von migrantischen Ökonomien in den Städten als einen Kristallisationspunkt von Urbanität. Die Beiträge zeigen, dass viele der migrantischen Unternehmerinnen bislang, nur am Rande der Stadtgesellschaft, am Rande der eigenen Belastbarkeit, am Rande der Stadtentwicklung wahrgenommen werden. Die empirischen Analysen fokussieren erstmals auch nicht-europäische Migranten in verschiedenen Städten Deutschlands und thematisieren deren zentrale Position für die Stadtentwicklung insgesamt.[19]

Zur dominikanischen Diaspora in der Schweiz gibt es sehr wenig Literatur. Für die Beschreibung der Migrationsgeschichte der Dominikanerinnen in die Schweiz beziehe ich mich auf die Studie „Dominicans in Switzerland“[20], (2005) herausgegeben von der Ecole Polytechnique de Lausanne.

[13] Schweizerischer Nationalfonds, 2006
[14] Stadt Zürich, 2008: Grundlagenbericht „Ethnic Business“
[15] Krieger H., 2011
[16] Bosswick W., 2010
[17] für weitere Informationen zu den unveröffentlichten Studien: www.stadt-zuerich.ch/integrationsförderung
[18] Kapitel 2
[19] Hillmann F., 2011
[20] Petree J., 2005

2. Ethnic Business / Ethnic Entrepreneurship

2.1 Von ethnisch geprägte Kleinunternehmungen

Seit einigen Jahren ist „Ethnic Business“ international sowohl integrations- wie sozialpolitisch von Bedeutung geworden und als (neues) Thema aufgegriffen worden. Rückblickend betrachtet, war es Max Weber, der im Gegensatz zur neoklassischen Ökonomie und in Übereinstimmung mit Karl Marx, die Ansicht vertrat, dass der moderne Kapitalismus seine Ursprünge in einer einfachen, ethnisch strukturierten Wirtschaft hatte.

„Wir wissen, dass der Wert jeder Ware bestimmt ist durch das Quantum der in ihrem Gebrauchswert materialisierten Arbeit, durch die zu ihrer Produktion gesellschaftlich notwendigen Arbeitszeit.“[21]

Diese Wirtschaft entwickelte sich nicht in Richtung Loyalität und Betonung der sozialen Beziehungen innerhalb ethnischer Gruppen, sondern in rationales, monetär orientiertes Profitkalkül, also gegen die erwähnte Einschätzung[22]. Die Oberhand gewannen grosse Unternehmensformen, gestützt auf Bürokratismus. Kleinbetriebliche Strukturen wurden zu einer verschwindend kleinen Residualkategorie[23]. Eine Trendumkehr zeichnete sich in den 1970er Jahren ab, als die Zahl der Kleinbetriebe wieder zu steigen begann. Seit ein paar Jahren, mit grosser Wahrscheinlichkeit aufgrund der weltweiten Wirtschaftskrise, sind KMUs (klein- und mittelbetriebliche Unternehmungen) wieder Diskussionsthema auf wirtschafts- und sozialpolitischer Ebene, sowie im Bereich Stadtentwicklung.

In den 70er Jahren wurde in den USA und Grossbritannien die Bedeutung von Ethnischen Ökonomien als Teil der „Zwischenwelt“ und als wichtige Institution der ethnischen Infrastruktur jeder community entdeckt. Dabei waren weniger migrationssoziologische Aspekte von Interesse, sondern eher die wirtschaftlichen. In der sozioökonomischen Forschung wurden in diesen Ländern unternehmerische Immigranten zu einem zentralen Thema[24]. In Europa, im deutschsprachigen Raum, wurden seit 2000 verschiedene Studien durchgeführt

2.2 Der Begriff „Ethnic Business“ oder „Ethnic Entrepreneurship“

Es gibt diverse Bezeichnungen für die selbständige Erwerbstätigkeit von MigrantInnen, den Handel von ethnospezifischen Produkten, Dienstleistungen und Geschäftstätigkeiten innerhalb einer ethnischen Gemeinschaft[25]. Vor allem werden in theoretischen und praktischen Diskussionen die Begriffe „Ethnic Business“[26] und „Ethnic Entrepreneurship“ (Ethnisches Unternehmertum) verwendet und es mangelt an einer präzisen Definition.[27] Es gibt verschiedene Zugänge, die sich überlagern können[28]:

- Angebot — Ethnisch geprägte Produktion von Dienstleistungen
- Kundschaft — Ausrichtung auf Kundinnen mit Migrationshintergrund
- UnternehmerIn — Person mit effektiver Kontrolle hat Migrationshintergrund

Im engeren Sinn umfasst „Ethnic Business“ eine ethnische Segregation der erwähnten Definitionsteile. Beschrieben werden Geschäftstätigkeiten, die stark im ethnischen Milieu verwurzelt sind: Ethnische Produkte werden von einer bestimmten Gruppe angeboten und richten sich in erster Linie an die Kundschaft derselben ethnischen Gruppe. Die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Ethnie begünstigt den Zugang zum notwendigen Kontaktnetz und somit die Gründung und den Erfolg eines Unternehmens. Diese Spezifizierung kann in den jeweiligen Wirtschaftsbereichen zu einer Segregation führen, denn nicht nur die UnternehmerInnen, sondern auch die

[21] Marx K., 1962: 201
[22] Haberfellner R., 2000: 1
[23] vgl. Light 1994: 647 in Haberfellner, 2000:1
[24] Haberfellner R., 2001: 1
[25] Ethnische Gruppe: Menschen mit gemeinsamen sprachlichen und kulturellen Eigenschaften
[26] Es ist zu beachten, dass Begriffe wie „ethnic“ oder „Migrationshintergrund“ undeutlich oder gar falsch und in der Praxis oft unterschiedlich definiert sind und dass kaum gesicherte „Daten“ zur Verfügung stehen.
[27] Stadt Zürich, 2008: 10, Grundlagenbericht „Ethnic Business“
[28] Meier Ch., 2011: Referat

Angestellten gehören derselben ethnischen Gruppe an. Es ist zu erwähnen, dass diese Begriffsdefinition aus dem englischen Sprachraum geprägt ist. Sie spiegelt insbesondere die Situation in anglophonen Regionen wieder, die durch sehr grosse ethnische Communities geprägt sind. (z.B. Chinatowns in Nordamerika oder indische Viertel in Grossbritannien).

Im deutschen Sprachraum wird Ethnic Business im Zusammenhang mit der unternehmerischen Tätigkeit von Personen mit Migrationshintergrund verwendet (Ethnic Entrepreneurship/Immigrant Business). Die Zielgruppe und das Angebot werden in diesem Sinne ausgeklammert oder als sekundäres Definitionsmerkmal gebraucht. Wenn es um soziale und wirtschaftliche Einbindung von Unternehmen im ethnischen Kontext geht, ist vor allem der Migrationshintergrund der UnternehmerInnen von Bedeutung.[29]

Aus Migrations- und integrationspolitischer Perspektive steht in dieser Diskussion die Erwerbstätigkeit von Personen mit Migrationshintergrund im Zentrum, daraus kann sich begründen, dass in den meisten Arbeiten und Studien zu dieser Thematik noch eine weitere Abgrenzung vorgenommen wird. Im Mittelpunkt stehen meist Klein- und Kleinstbetriebe in Branchen mit tiefen Zugangsbarrieren, d.h. tiefe Anforderungen an die Qualifikation der UnternehmerInnen, beispielsweise wenig Startkapital etc. Unternehmerische Tätigkeiten mit hohen beruflichen Anforderungen, wie im Bereich Forschung oder freie Berufe, wie z.B. Zahnarzt oder IT-Experte, aber auch die Kreativwirtschaft, werden selten unter der Marke „Ethnic Business“ erwähnt.

Welche Wertsetzung hat diese Abgrenzung zur Folge? Wird die Zugehörigkeit zu einer entsprechenden Ethnie und Migration aus einer defizit-und problemorientierten Perspektive betrachtet, z.B. als Situationen von potentieller Armut? Somit wird die Sichtweise auf die ökonomische Bedeutung der Unternehmenstätigkeit von Personen mit Migrationshintergrund verstellt. Auch wird versucht, das ganze Spektrum unternehmerischer Tätigkeiten von Personen mit Migrationshintergrund im Visier zu behalten und „entrepreneur“ gemäss der kürzlich erarbeiteten CLIP Studie[30] definiert „als eine Person die ein Unternehmen führt und über einen längeren Zeitraum einen Kunden hat. („an entrepreneur as a person in effective control of a commercial undertaking for more than one client over a significant period of time“). Ein « Ethnic entrepreneur » wäre demzufolge ein/e Unternehmer/in mit Migrationshintergrund[31]. In der erwähnten Studie werden aber auch das ethnische Angebot und die Kundschaft in der Definition von „Ethnic entrepreneur“ berücksichtigt.

2.3 Funktionen von Ethnic Business[32]

Ethnic Businnes erfüllt für die Gesamtbevölkerung, für die UnternehmerInnen selber, deren Angestellte und Kunden verschiedene Funktionen. Der Fokus der folgenden Ausführen bezieht sich auf die Schweiz. Tatsache ist, dass die Diasporas in Bezug auf ihre Heimatländer eine wichtige Rolle spielen. Die Entwicklungszusammenarbeit geht über weite soziale transnationale Netzwerke, von Geldüberweisungen (Remessen) bis zu Geschäftsbeziehungen im Zusammenhang mit Know-how. Einige Kritiker bemängeln, dass Transferzahlungen Abhängigkeiten bestärken und lokale Entwicklungen bremsen, weil sie auf die Erhaltung der Struktur wirken.

2.3.1 Ethnic Business als Wirtschaftsfaktor

In verschiedener Hinsicht kann Ethnic Business zur wirtschaftlichen Dynamik beitragen. MigrantInnen-Unternehmen erzielen volkswirtschaftliche Wertschöpfung, schaffen Arbeitsplätze und fördern durch kulturelle Diversität auch die Innovation und Kreativität eines Wirtschaftsstandorts. Der Bund betont auf seinem KMU-Portal[33], dass ausländische UnternehmerInnen durch neue Ideen Abwechslung und Dynamik in die Schweizer Wirtschaft bringen.

[29] Stadt Zürich, 2008: 11, Grundlagenbericht „Ethnic Business“
[30] Bosswick, 2010 S. 15
[31] Es ist zu beachten, dass Begriffe wie „ethnic“ oder „Migrationshintergrund“ undeutlich oder gar falsch und in der Praxis oft unterschiedlich definiert sind und, dass kaum gesicherte „Daten“ zur Verfügung stehen.
[32] Stadt Zürich, 2008: 19, Grundlagenbericht „Ethnic Business“
[33] Schweizerische Eidgenossenschaft, 2011

2.3.2 Unternehmungen als Arbeitgebende

UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund bauen sich selbst eine eigene Existenz auf und ermöglichen dadurch insbesondere auch Landsleuten mit niederen oder nicht anerkannten beruflichen Qualifikationen einen Zugang zum Arbeitsmarkt. Diesbezüglich besteht noch Forschungsbedarf, da nicht bekannt ist, wie viele Unternehmungen mit Migrationshintergrund z.B. Ausbildungsplätze anbieten. Sie können aber eine „Sprungbrett"-funktion haben, das heisst, dass Landsleute Arbeitserfahrungen in der Schweiz sammeln können und in dieser Branche eine Stelle finden oder eine Ausbildung absolvieren können.

2.3.3 Gesellschaftliche Integration

Da UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund meistens mit verschiedensten Akteuren Kontakte pflegen, seien es Landsleute oder einheimische Geschäftspartner, haben sie eine wichtige Brückenfunktion. Der Konsum anderer Dienstleistungen und Konsumgüter kann das Verständnis für andere Lebensstile fördern und beeinflussen und die Diversität in der Gesellschaft sichtbar machen. In vielen Quartieren sind MigrantInnen-Unternehmen ein wichtiger Bestandteil der Nahversorgung, nachdem sich einheimische Anbieter aus gewissen Produktions- und Dienstleistungsunternehmungen zurückgezogen haben.

2.3.4 Zusammenhalt der Diaspora

Das Angebot von UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund entspricht oft der Nachfrage der entsprechenden Diaspora, es werden Produkte und Dienstleistungen angeboten, die vom Herkunftsland bekannt sind und in der Schweiz vermisst werden.

Viele Unternehmungen bieten die Gelegenheit, dass sich Mitglieder der Community treffen und Informationen über das Leben in der Schweiz, aber auch über Aktualitäten aus dem Heimatland austauschen können.

2.3.5 Individuelle Funktionen

Berufliche Selbständigkeit von Migratninnen und Migranten kann zur Verwirklichung von beruflichen Zielen und Aufstiegsmöglichkeiten dienen und nicht zuletzt zur Balance zwischen Familien- und Berufsarbeit. Die Selbständigkeit von MigranntInnen-Unternehmungen kann auch zu erhöhtem Ansehen in der eigenen Community und in der Aufnahmegesellschaft dienen, als Zeichen „ich habe es geschafft", im Sinne „ich bin mein eigener Chef".

2.4 Risiken von Ethnic Business

2.4.1 Finanzielle Risiken und Selbstausbeutung

Wenn die selbständige Tätigkeit aus einer Notlage entsteht, gewissermassen unfreiwillig, kann es auch ein Risiko bedeuten, da Selbständigerwerbende keine Risikodeckung haben, wie bei einem Angestelltenverhältnis (Arbeitslosenversicherung). Dies gilt auch für einheimische Selbständigerwerbende. Es kann zur Selbstausbeutung führen oder zur Ausnutzung von Familienangehörigen oder Landsleuten, die keine andere berufliche Wahl haben.

2.4.2 Rechtliche und Administrative Aspekte

In Bezug auf rechtliche Standards, muss von einer breiten Grauzone ausgegangen werden, obschon in dieser Hinsicht keine Untersuchungen bestehen. Gründe dafür können das Nicht Kennen der gesetzlichen Bestimmungen sein in Sachen Steuern, Mindestlöhnen, Sozialversicherungen und weiteren Arbeitsbedingungen. Hinzu kommen administrative Anforderungen zu rechtlichen Standards wie Buchführung und Verträge, die mangels Sprachkenntnisse zu Problemen führen können. Migrantenunternehmungen haben auch weniger Möglichkeiten für Anschubfinanzierungen, z.B. Mikrokrediten. Aufgrund der vorhandenen Informationen sind Migrantenunter-

nehmungen kaum in Berufsverbänden und Arbeitgeberorganisationen vertreten.

2.5 Ethnic Business in der Stadt Zürich: Zahlen

Auch in der Schweiz und insbesondere in der Stadt Zürich hat die Bedeutung von Ethnic Business zugenommen, insbesondere der Aspekt der Selbständigkeit von Personen mit Migrationshintergrund. 2008[34] waren 12,7% der arbeitenden Bevölkerung (inkl. Lernende, berufstätige Familienmitglieder, Arbeitslose) als Selbständigerwerbende tätig. Aufgeschlüsselt nach Nationalität sind es bei Personen mit Schweizerbürgerrecht 15,6%, bei Personen ohne Schweizerbürgerrecht 6,7%. Nicht berücksichtigt in diesen Zahlen sind Personen mit Schweizerbürgerrecht und Migrationshintergrund, die in die „Ethnic Business-Kategorie" fallen. Über die Eigenschaften wie Nationalität, Branche in Ethnic Business gibt es bis anhin keine statistischen Zahlen. Aufgrund der Beobachtungen und Interviews in den beiden Studien[35] und der vorliegenden Arbeit zur Situation in Zürich, leben viele UnternehmerInnen seit vielen Jahren hier und haben sich in der Branche selbständig gemacht, in der sie vorgängig als Angestellte tätig waren (Gastronomie, Beautybereich, Bau). Zudem ist die Anzahl von Frauenunternehmungen mit Migrationshintergrund grösser als die der Männer, was aber in den Statistiken nicht so erscheint. Dies aufgrund dessen, dass die Frauen grösstenteils einen schweizer Ehepartner haben und eingebürgert sind[36]. Sollte man unternehmerische Tätigkeit von Personen mit Migrationshintergrund in Zahlen ausdrücken wollen, würde eine wichtige Gruppe ausgeschlossen.

Städte in der Schweiz sind zu klein, damit sich Enklavenökonomien bilden können, die nicht in der Gesamtwirtschaft verbunden sind. Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund haben grundsätzlich einheimische GeschäftspartnerInnen, z.B. Lieferanten und müssen sich auch mit den lokalen Bestimmungen und Ämtern auseinandersetzen. Eine co-ethnische Kundschaft ist für Unternehmerinnen in der Schweiz kaum realistisch,[37] im Vergleich zur Situation in den USA, England oder Deutschland.

2.6 Bestandeserhebung in der Stadt Zürich

In Zürich wurde 2008 eine Bestandeserhebung[38] in den Quartieren Seefeld und Langstrasse durchgeführt. Die Studie untersuchte anhand einer Vollerhebung, inwiefern sich öffentlich zugängliche Verkaufs- und Dienstleistungsbetriebe im Erdgeschoss über die ethnische Prägung des Angebots vermarkten. Die beiden Quartiere unterscheiden sich aufgrund ihrer Bevölkerungsstruktur und ihres Charakters sehr stark voneinander. Dies spiegelte sich auch auf die Präsentation gegen aussen der einzelnen Geschäfte und ihren Angeboten und Dienstleistungen wieder. Im Langstrassenquartier werden 29% aller Geschäfte über ethnische Prägung vermarktet, im Gegensatz zum Seefeldquartier indem nur bei bei 13% der Unternehmungen von aussen ersichtlich ist, dass es sich um ein „Ethnic-Business" handelt. Im Langstrassenquartier wird sehr explizit über Ethnien geworben und viele Angebote richten sich an eine ethnisch definierte Gruppe. Im Seefeldquartier werden ethnospezifische Besonderheiten der Angebote und der Herkunft des Unternehmers eher implizit kommuniziert und richten sich eher an eine heterogene Kundschaft. Im Gastronomiebereich und im Verkauf von Lebensmitteln ist Ethnic Business am augenfälligsten, wobei italienisch geprägte Unternehmungen dominieren. Aufgrund der vertretenen Ethnien weist Ethnic Business im Langstrassenquartier eine grössere Vielfalt auf, insbesondere fallen Geschäfte mit afrikanischer und südamerikanischer Herkunft auf. Dies weist darauf hin, dass sich die Herkunft der Quartierbewohner und Quartierbesucher in den letzten Jahren gewandelt hat.

Eine weitere Studie[39], die im Jahr 2011 zum Thema Ethnic Business / Ethnic Entrepreneurship erschienen ist, aber noch nicht veröffentlicht wurde und den Diskurs und entsprechende Handlungsoptionen zur Zeit prägt, ist von CLIP Network, Cities for Local Integration Policy erarbeitet worden. Unter den analysierten europäischen Städten in Bezug auf wirtschaftliche- und integrationsrelevante Strategien ist auch die Stadt Zürich. In diesem

[34] Bosswick, 2010: 17
[35] Bosswick, 2010 und Stadt Zürich, 2008: Grundlagenbericht „Ethnic Business"
[36] Bosswick, 2010: 23
[37] Stadt Zürich, 2008: 14, Grundlagenbericht „Ethnic Business"
[38] Stadt Zürich, 2008: 18, Grundlagenbericht „Ethnic Business"
[39] Vgl. 1.4 in dieser Arbeit

Rahmen entstand der Bericht „Ethnic Entrepreneursphip in Zürich“[40]. Unter anderem werden Aspekte der urbanen Oekonomie in Bezug auf Kleinunternehmen analysiert und mögliche Trends beschrieben. Es wird auf die Begrifflichkeit von „Ethnic Entrepreneurship“ eingegangen[41], Profile von Unternehmungen mit Migrationshintergrund beschrieben und lokale Strategien und Aktivitäten aufgezeigt.

Zudem werden verschiedene Amts- und Fachstellen präsentiert, die sich mit Gründungsfragen und Anliegen von Kleinunternehmen befassen.

Erwähnenswert ist hier die Stiftung *Go! Selbständig.*[42], die 2009 gegründet wurde und Kleinunternehmer in der Startphase Beratung, Coaching und Unterstützung bei Anträgen für Mikrokredite leistet.

Ein weiteres Projekt, das in der Studie beschrieben wird, ist ein vom Ausländerbeirat der Stadt Zürich initiiertes Unternehmen „Migration=Chance“[43]. Dieses Projekt richtet sich an Arbeitgeber mit Migrationshintergrund, die bis anhin keine Lernenden angestellt haben. Sie sollen auf verschiedene Wege unterstützt werden, als AusbildnerInnen, junge Menschen auszubilden.

Weiter wird im Bericht die Tatsache festgestellt und erwähnt, dass in verschiedensten Branchen, z.B. Bau, Autogaragen, Gastronomie, Beautybereich, Handwerk und Detailhandel, etc., das heisst in den klassischen Gewerbetrieben, Menschen mit Migrationshintergrund zunehmend die Federführung übernehmen. Diese seien, aufgrund der anlässlich der Studie durchgeführten Befragungen, kaum in den lokalen Gewerbe- und Arbeitgeberverbänden vertreten.

Etnic Entrepreneurship ist in der Stadt Zürich, gemäss dem Autor, in der lokalen Wirtschaftspolitik ein eingebettetes Thema, d.h. dass die wirtschaftsfördernden Massnahmen in Bezug auf Kleinunternehmungen, für alle Betreffenden zugänglich sein sollten, unabhängig des Migrationshintergrundes[44].

2.7 Empfehlungen für Ethnic Business in der Stadt Zürich

Aufgrund der in der Studie vorgenommenen Erhebungen, empfiehlt der Autor spezifische Massnahmen für diejenigen MigrantInnen, die trotz ihrer beruflichen Fähigkeiten und deren mangelnder Anerkennung von Qualifikationen UnternehmerInnen sein möchten. Unter anderem erwähnt er:

- Mentoring Projekte in Start-Up-Business und Management durch bereits erfolgreiche UnternehmerInnen
- Pilotprojekte für Gründungszentren mit niederschwelligem Zugang
- Verstärkte Zusammenarbeit mit der lokalen Wirtschaft, insbesondere Familienunternehmungen
- Beratungsstellen für rechtliche Fragen in Bezug auf Unternehmertum, Kompetenzzentren für UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund
- Förderung des Zugangs von Geschäftsdarlehen
- Berufsbildung- und Weiterbildung für UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund, z. B. in Administration, Werbung, Sprache und weiteren notwendigen Fähigkeiten zur Geschäftsführung
- Spezifische Förderung des Unternehmertums bei Frauen mit Migrationshintergrund
- Förderung von eigenen Berufsorganisation und Integration in die bestehenden.

Eine weitere Empfehlung in diesem Bericht ist, dass die Stadt Zürich die Vorzüge der Vielfalt im Unternehmertum in einer vielfältigen urbanen Gesellschaft mehr hervorheben sollte und auch öffentlich kommunizieren sollte und zwar in Form einer breiten Öffentlichkeitsarbeit.

Eine erwähnenswerte Chance für Zürich in Sachen Ethnic Entrepreneurship sei, dass die städtische Wirtschaftsförderung und die städtische Integrationsförderung als Bereiche in der Stadtentwicklung Zürich integriert seien, was eine positive Zusammenarbeit begünstige.

[40] Bosswick, 2010 (unveröffentlicht)
[41] Vgl. 2.2. in dieser Arbeit
[42] Bosswick, 2010: 35: Go! Selbständig.
[43] Ausländerbeirat Stadt Zürich
[44] Bosswick, 2010: S. 35

Eine Massnahme in Sachen Public Relations hat im November 2011 in Zürich stattgefunden. Die Integrationsförderung der Stadt Zürich organisierte in Zusammenarbeit mit der Paulusakademie eine Tagung mit dem Namen „Ich habe es geschafft“ zum Thema „Unternehmensgründungen im Kontext der Migration“, mit dem Ziel, das bis anhin wenig beachtete Thema aufzugreifen und einer interessierten Öffentlichkeit zugänglich zu machen.

3. Die dominikanische Diaspora in der Schweiz

3.1 Was ist eine Diaspora?

Eine Diaspora[45] wird als Gemeinschaft verstanden, die durch gewaltsame oder freiwillige Migration aus ihrem Herkunftsland in der Ferne entstanden ist. Charakteristisches Merkmal für diese Gruppen ist ein Zusammengehörigkeitsgefühl innerhalb und zwischen den Diaspora-Gemeinschaften. Soziale, politische und wirtschaftliche Netzwerke werden über staatliche Grenzen hinweg gespannt. Die Erinnerung an eine meist idealisierte vorhandene oder erst zu schaffende Heimat wird über Generationen gepflegt.

3.2 Zuwanderung in Zahlen

Migration hat schon immer stattgefunden. Menschen verlassen ihre vertraute Umgebung, ihre Familien und Freunde, in der Hoffnung an einem anderen, meist unbekannten Ort, eine „bessere" Zukunft zu finden. Die Stadt Zürich ist Zielort sowohl für Menschen aus der Schweiz und auch aus vielen europäischen und weitentfernten Ländern. Auch für Menschen aus der Dominikanischen Republik (DR). Im Jahr 2007[46] waren es 938 Personen, 62% Frauen und 38% Männer, die einen dominikanischen Pass haben und in der Stadt Zürich lebten, in der Schweiz insgesamt 5360 Personen[47]. Im Jahr 2007 meldeten sich 375 Personen aus der DR neu in Zürich an. 77,6 % hatten eine Kurzaufenthaltsbewilligung, sie sind als TouristInnen oder als SpezialistInnen (hauptsächlich Tänzerinnen) registriert worden, 90 % davon sind Frauen. Gemäss Schätzungen des dominikanischen Konsulats und dominikanischen Organisationen, haben in der Stadt Zürich über 2000 Personen dominikanischen Migrationshintergrund und im Grossraum Zürich ca. 3'000 Personen, da viele von ihnen eingebürgert oder Kinder eines dominikanischen Elternteils sind. In der ganzen Schweiz seien es ca. 10'000 Menschen mit dominikanischen Wurzeln. Warum migrieren diese Menschen aus der lebensfrohen und sonnigen Karibikinsel in die Schweiz? Was bedeutet für sie die Migration in die Schweiz?

3.3 Rückblick auf die Geschichte der Migration aus der Dominikanischen Republik[48]

Ein Verständnis der dominikanischen Migration in die Schweiz setzt gewisse Kenntnisse der Geschichte voraus: Die DR war bis zur Befreiung im Jahre 1965 durch die US-amerikanischen Streitkräfte eine Diktatur unter der Herrschaft von Präsident Trujillo (1930-1961). In Verbindung mit einer darauffolgenden innen- und aussenpolitischen Krise, begannen im Land umfassende Reformbemühungen, die bis heute andauern. In den Sog der Rezession der USA rutschte in den frühen 80er Jahren auch die DR, was für die untersten Schichten der Bevölkerung existentielle Folgen hatte. Das jetzige demokratische Gefüge ist immer noch Schwankungen unterworfen, nicht zuletzt wegen Korruption und Begünstigungen innerhalb der elitären Bevölkerungsschichten. Für die kleine Mittelschicht und riesige Unterschicht war und ist die wirtschaftliche Situation, trotz Demokratie, sehr schwierig. Das Haupteinkommen des Landes kommt immer noch aus der Agrarwirtschaft (Zucker, Kaffee, Tabak, etc.), dem Tourismus und nicht zuletzt aus den hohen Geldbeträgen (Remessen), welche die Auswanderer vom Ausland in ihre alte Heimat überweisen.

Das pro Kopf-Monatseinkommen beträgt CHF 415.—.[49] Das meist aus vertragslosen Arbeitsverhältnissen erworbene Gehalt reicht nicht aus, um eine Familie zu ernähren, geschweige denn ein Grundbildung der Kinder zu gewährleisten.

[45] Kreff, F., 2011: 44
[46] Statistik Stadt Zürich, 2008
[47] Dominikanisches Generalkonsulat, 2011
[48] Petree, 2005
[49] Petree, 2005: 81

Die Migration aus der DR in die Schweiz begann in den 1980er Jahren als Teil einer Emigrationswelle nach Europa. Verschiedene „push and pull“ Faktoren haben die Bedingungen der dominikanischen Migration beeinflusst[50]:

Migration „Push“ Faktoren (Emigration)	**Migration „Pull“ Faktoren**
Eine verfehlte Wirschaftspolitik und eine politische Umwälzung führen zu einer Wirtschaftskrise und lösen eine Auswanderungswelle aus	Einwanderungspolitik der Schweiz (Arbeits- und Aufenthaltsbewilligungen, Familiennachzug)
Die wachsende Globalisierung mit negativen Folgen für Agrar-Export verstärkt Wirtschaftsbeziehungen und transnationale Netzwerke	Legale Arbeitsbewilligungen durch die „Cabaret/Night-Club-Industrie
Starke Zunahme der internationalen Tourismusindustrie mit Investitionen vom Ausland	Zunahme der sozialen transnationalen Netzwerke im Rahmen der Migrationsströme

Quelle: Petree, 2005: 81

3.3.1 Tourismus als Hauptfaktor der dominikanischen Migration

Das Wachstum der Tourismusindustrie in der DR ist der wichtigste Faktor der dominikanischen Migrationsgeschichte in der Schweiz. „Eine intensive Propagandakampagne wurde auf die weniger entwickelten Länder gerichtet und es wurde von ihnen verlangt, der Tourismusindustrie den höchsten Stellenwert zu geben, den ausländischen Touristen die Grenzen zu öffnen, das ausländische Kapital willkommen zu heissen für touristische Investitionen und rechtliche Vorteile und Garantien zu versprechen.“[51] Die DR folgte diesem Weg. Das Resultat des internationalen Tourismus ist heute ein wichtiges transnationales Dienstleistungsnetz und hauptverantwortlich für einen Platz in der globalen Weltwirtschaft. Folglich begannen in den frühen 1980er Jahre eine beträchtliche Anzahl Menschen aus der europäischen Mittelschicht die karibische Insel zu besuchen, darunter sehr viele SchweizerInnen. Gemäss der dominikanischen Botschaft in Bern[52] sind in den letzten Jahrzehnten 40‘000 Personen jährlich aus der Schweiz in die DR für einen Ferienaufenthalt eingereist. Die Besucher wurden von den drei Hauptmerkmalen des konventionellen Tourismus angezogen: Meer, Sonne und Sex. Die Kommerzialisierung von Bildern mit sexistischem Charakter, genauer ausgedrückt von exotischen Körpern von Frauen und Männern dunkler Hautfarbe, entspricht dem Mythos des Tourismus der DR. Dies hat dazu beigetragen, dass das Land eines der Hauptdestinationen für Sex-Tourismus geworden ist und Nordamerikaner und Europäer nach Santo Domingo in die für den Tourismus erstellten Resorts lockt.

3.3.2 Entstehung von sozialen transnationalen Netzwerken

Aus der Folge des transnationalen Tourismus zwischen der Schweiz und der DR sind zahlreichen persönliche Beziehungen entstanden und auch viele Ehen, hauptsächlich zwischen Dominikanerinnen und Schweizern. Diese Bindungen haben weitere transnationale Beziehungen und ganze Netzwerke entstehen lassen, die wieder andere DominikanerInnen für Migrationszwecke in die Schweiz genutzt haben,[53] sei es für Eheschliessungen oder Familiennachzug (meist minderjährige Kinder von Frauen, die einen Schweizer Ehepartner haben).

Der bikontinentale Tourismus hat auch eine bedeutsame Rolle für die dominikanische Arbeitsmigration in der Schweiz. Die über den Tourismus geknüpften transnationalen Beziehungen verhalfen zur Bildung eines Netzes von Frauen und Männern, das tausende von Dominikanerinnen rekrutiert hat, um in der Schweiz zu arbeiten, hauptsächlich in Night Clubs.

[50] Petree, 2005: 81
[51] Vgl. Robinson, 2003 in Petree, 2005: 81
[52] Petree, 2005: 81
[53] Vgl. Lilon y Lantigua, 2004 in Petree, 2005: 83

3.3.3 Auswanderungswege

Drei verschiedene Auswanderungswege sind für die dominikanische Migration in der Schweiz von besonderer Bedeutung und haben bis heute Auswirkungen auf ihre Lebenssituation in der Schweiz:

- die temporäre Migration von Cabarettänzerinnen
- die Eheschliessung
- der Familiennachzug

Die temporäre Migration von Cabarettänzerinnen

„Die Schweiz kennt bei der Zulassung ausländischer Arbeitskräfte ein duales System. Erwerbstätige aus den EU-/EFTA-Staaten können vom Personen-Freizügigkeitsabkommen profitieren. Aus allen anderen Staaten werden in beschränktem Ausmass lediglich Führungskräfte, Spezialistinnen und Spezialisten sowie qualifizierte Arbeitskräfte zugelassen.“[54]

Aus den obengenannten Bestimmungen geht hervor, dass Personen aus nicht EU-/EFTA-Staaten, was auch Angehörige der DR betrifft, nur unter bestimmten Bedingungen in der Schweiz arbeiten dürfen. Unter den Spezialistinnen, sind in diesem Sinn die Frauen gemeint, die eine Bewilligung bekommen, um in einem Cabaret zu tanzen.

Cabaret – der Begriff klingt nach Paris in der Belle Epoque, nach Frauen in glitzernden Kostümen und Tanzmusik, nicht aber nach der Cabaret-Welt des 21. Jahrhunderts: nach kurzen Shows, in denen Frauen zwar zu Musik tanzen, sich aber der knappen Kleidung entledigen. Die Frauen sind grösstenteils aus Osteuropa, der Ukraine, Russland oder Bulgarien, aus Thailand, Brasilien oder eben der Dominikanischen Republik. Praktisch alle erhalten eine „Arbeitsbestätigung“ als Tänzerinnen, also eine Kurzaufenthaltsbewilligung für einen Verbleib von maximal acht Monaten, wobei sie monatlich ihren Arbeitsort und oft auch den Kanton wechseln müssen. Diese Bewilligung gehört zu den wenigen Möglichkeiten für Frauen aus Ländern ausserhalb der EU/EFTA-Staaten, in der Schweiz legal einer Arbeit nachzugehen. Damit wird allerdings nicht den sozialen und ökonomischen Bedürfnissen der Frauen Rechnung getragen, sondern der einheimischen Nachfrage nach erotischen und sexuellen Dienstleistungen. Die Betriebe, die Tänzerinnen mit diesem Status anstellen, müssen gewisse Bedingungen erfüllen. Verboten sind unter anderem, abgetrennte Nebenräume, in die sich Kunden, häufig in Erwartung sexueller Dienstleistungen, mit den Frauen zurückziehen können. Für Frauen mit einer „Arbeitsbestätigung“ ist Prostitution grundsätzlich verboten. Allerdings gibt es Tänzerinnen, die sich prostituieren, um ihr Einkommen aufzubessern. Bevor sie in die Schweiz einreisen, investieren sie bereits grosse Summen für Reisespesen, Vermittlungsgebühren, Kleider, Fotos, Videoaufnahmen und Tanzkurse, manchmal auch für Vermittlungskosten an «Freundinnen» oder Agenturen. Zahlreiche Frauen müssen sich das Geld von Verwandten, Bekannten oder Agenturen leihen und haben bei der Einreise in die Schweiz Schulden, die sie mit ihrem Einkommen wieder zurückbezahlen müssen[55]. Im Jahr 2007 meldeten sich 375 Personen aus der DR neu in der Stadt Zürich an[56]. 90% hatten eine Kurzaufenthaltsbewilligung, was vermuten lässt, dass sie eine neue Anstellung als Tänzerin bekommen haben.

Model[57] von Arbeitsmigration (Caberttänzerin) und nachfolgende Aufenthaltsstrategie

	Schritt 1	Schritt 2	Schritt 3
Modell 1	Cabaret Vertrag	Cabaret Vertrag	Cabaret Vertrag
Modell 2	Cabaret Vertrag	Heirat mit CH-Bürger	
Modell 3	Cabaret Vertrag	Illegaler Aufenthalt	Heirat mit CH-Bürger

Quelle : Petree, 2005 : 90

[54] Bundesamt für Migration, 2011
[55] FIZ, 2011
[56] Stadt Zürich, 2008, Statistik
[57] Petree, 2005: 90

Eheschliessung

Der Weg, über eine Anstellung in die Schweiz zu migrieren, ist aus den genannten aufenthaltsrechtlichen Gründen sehr eingegrenzt. Folglich ist die Eheschliessung eine der Hauptstrategien für Frauen und für Männer aus der DR, um legal in der Schweiz leben zu können. Diese können in drei Eheschliessungskategorien unterteilt werden.[58]

Die erste Kategorie, sind Paare (Dominikanerin und Schweizerbürger oder Schweizerbürgerin und Dominikaner), die sich in der DR oder anlässlich eines Ferienaufenthalts der dominikanischen Person in der Schweiz, kennenlernen. Die Eheschliessung ist für das Paar die einzige Möglichkeit, legal in der Schweiz zusammenleben zu können. Zu erwähnen sind hier auch Ehen von Schweizerbürgerinnen mit dominikanischem Migrationshintergrund, die nach einer Scheidung von einem schweizer Ehepartner und nach Erhalt des schweizer Bürgerrechts, einen Mann aus der DR heiraten. In Statistiken zum Thema Heirat, fallen diese Ehen als „Ehe mit schweizer Bürger“, was den Migrationshintergrund, statistisch gesehen, nicht erkennen lässt.

Bei der zweiten Kategorie werden die Ehepartner einander durch Freunde oder Verwandte aus den entsprechenden sozialen Netzwerken vorgestellt. Diese leisten manchmal Vermittlerfunktionen.

In der dritten Kategorie geht es um eine klare arrangierte Ehe, mit dem Ziel dass die Person aus der DR einen legalen Status in der Schweiz erhält. Die Vermittlungspersonen können hier Verwandte sein, aber auch professionelle EhevermittlerInnen, die von den betreffenden MigrantInnen hohe Geldsummen, bis zu CH 30‘000, verlangen.

Die Eheschliessung mit schweizer Partnern ist für viele DominikanerInnen auf lange Sicht betrachtet eine erfolgreiche Strategie. Viele Beziehungen entwickeln sich zu Liebesbeziehungen und es sind hunderte von binationalen Familien entstanden. Manche Partner leben noch nach 20 Jahren zusammen, andere auch nicht.

Familiennachzug

Ein weiterer nennenswerter Migrationsgrund ist für viele DominikanerInnen der Familiennachzug. Gemäss aufenthaltsrechtlichen Bestimmungen dürfen SchweizerbürgerInnen oder deren Partner, ihre minderjährige Kinder in die Schweiz nachziehen. Viele der jungen, in der Schweiz lebenden Frauen und Männer mit dominikanischem Hintergrund, fallen unter diese Kategorie, da ihre Mütter sie als Kind nachgezogen haben. Eine grosse Anzahl von ihnen hat hier die Schulen besucht und ist eingebürgert. Es wird beobachtet, dass einige von ihnen Partner aus der dominikanischen Republik wählen, auch diese reisen mit dem Status „Familiennachzug“ in die Schweiz ein und lassen sich hier nieder. Sie erscheinen in den Statistiken jedoch nicht als PartnerInnen von DominikanerInnen, sondern als binationale Ehe zwischen SchweizerInnen und AusländerInnen.

3.3.4 Remessen

Remessen sind Überweisungen von Geldbeträgen, die Migranten im Ausland verdienen und in ihre Herkunftsländer, meist zur Unterstützung der grundlegenden Bedürfnisse ihrer Familien, tätigen. In der DR ist es die dritte Einnahmequelle des Landes, nach der Tourismus- und der Exportindustrie.[59] Es ist eine der transnationalen Praktiken, die DominikanerInnen in der Schweiz ausüben und eine starke Bindung zu ihrer Heimat und den entsprechenden Institutionen aufrechterhalten lassen. Gemäss den Ausführungen aus der Studie von Petree/Vargas[60] , überweisen 70% der in der Schweiz lebenden DominikanerInnen Gelder in ihr Heimatland. Von der Schweiz flossen im Jahr 2004 25 Millionen Dollar in die DR, womit die Schweiz, nach Spanien und Italien, an dritter Stelle in Europa steht, was Geldüberweisungen in die DR anbelangt. In der erwähnten Studie wird darauf hingewiesen, dass 70% der Überweisungen aus der Schweiz von Frauen an Frauen, in der DR getätigt werden, d.h. an Mütter und Schwestern in der Heimat und zwar in monatlichen Abständen. Folglich werden mit diesen Beträgen Unterhalt, Bildung und Gesundheitskosten abgedeckt, was den Familien bessere Lebensumstände ermöglicht.

[58] Petree, 2005: 91
[59] Petree, 2005: 107
[60] Petree, 2005: 108

3.3.5 Religionen

Sowohl aus der Studie zu „Dominicans in Switzerland“[61] wie auch aus den verschiedenen Gesprächen anlässlich von Besuchen, bei Personen aus der dominikanischen Community in Zürich, wird die Wichtigkeit der Spiritualität ersichtlich. Zum Teil ist die katholische Kirche eine wichtige religiöse Referenz, wobei auch einige DominikanerInnen Mitglied von protestantischen Freikirchen sind. Hinzu kommt eine Mischform von magisch-religiösen Praktiken, des Vodu, die im Gegensatz zu den Kirchen nicht institutionalisiert sind und im privaten Rahmen, mittels kleiner Altare als Symbol, angewendet werden. Dies ist ein ständiger Konflikt mit den institutionalisierten Kirchen und deren AnhängerInnen, da ein grosser Teil der DominikanerInnen eine duale Praxis verfolgt und sowohl aus christlichen Glauben als auch in den „hexerischen“ Ritualen Halt und Hoffnung schöpft.

3.3.6 Aktuelle Situation in der Dominikanischen Republik

Gemäss Aussagen im Oktober 2011 zur aktuellen Situation der Bevölkerung in der DR der Ordensschwester und Leiterin eines Kinderprojekts, Betania Muñoz, ist die ökonomische Situation im Land schwierig. Der Lebensunterhalt sei sehr teuer und es reiche den Familien nicht mehr für die Bildung der Kinder. Die Einkommen seien sehr tief und die Teuerung enorm. Viele haben mit viel Mühe und finanziellen Anstrengungen ihrer Eltern, meistens der Mütter, studiert und arbeiten dann als Chauffeur oder in einem Hotel. Sogar Ärzte und Architektinnen in Privatkliniken und kleine Unternehmen verdienen sehr schlecht. Geld hätte es schon, doch der Staat und grosse Firmen verteilen das Geld unter sich. Es gebe grosse Ungerechtigkeiten. Der Staat gebe wenig für Bildung aus. Nur die Kinder von Reichen oder Politikern bekämen Stipendien, um zu studieren. Der Staat habe ein Interesse, dass die Menschen ungebildet bleiben, migrieren und dann ihr Geld in der Heimat investieren. Von den Auswanderern kehren im Moment viele wegen der schlechten wirtschaftlichen Lagen z.B. in Spanien oder den USA zurück. Durch die neuerworbenen Lebensstile im Ausland fänden sie sich schlecht zurecht. Ein weiteres Problem seien die Neureichen, die durch Drogenhandel reich geworden sind. Sie seien sehr schlechte Vorbilder für die Leute. Es entstehe der Traum vom schnell verdienten Geld ohne grosse Leistung. Und der sei sehr gefährlich! Muñoz betont, dass sie grosses Verständnis für Personen habe die migrieren. Sie empfehle ihren Landsleuten aber im Land zu bleiben und sich dort trotz Armut eine würdige Existenz aufzubauen. Nur wenige DominikanerInnen seien für ein Leben in einem Land wie der Schweiz vorbereitet. Hier verlange man in verschiedenen Alltagssituationen Ordnung, Pünktlichkeit, Ausdauer und Selbständigkeit. Und diese Fähigkeiten und Werte werden in ihrem Land nur in wenigen Familien vermittelt und seien auch sehr schwer lernbar, besonders als Erwachsene. Dazu komme, dass sich doch viele Menschen in einem fernen Land fremd fühlen und einsam. Sie fragt sich ob es wirklich ein Gewinn sei, fern von der Familie – in Ländern mit so gegensätzlichen Lebensphilosophien – zu leben.

3.3.7 Die dominikanische Diaspora in der Stadt Zürich

Die Dominikanische Diaspora von Zürich und Umgebung besteht gemäss Schätzungen des dominikanischen Generalkonsulats und anderen Personen aus der Community aus ca. 3000 Menschen mit dominikanischem Migrationshintergrund. Ihre Migrationsgründe sind sehr heterogen und dem entsprechend auch ihre persönlichen Geschichten und ihre Integrationsprozesse in der Schweiz. Aufgrund der Erhebungen in dieser Arbeit kann nicht von Zahlen gesprochen werden. Gemeinsam haben sie, aufgrund der gemachten Erfahrungen im Forschungsprozess dieser Arbeit, ein starkes Zusammengehörigkeitsgefühl und einen ausgeprägten Familiensinn, das sich insbesondere an Festen, Coiffeur- und Restaurantbesuchen bemerkbar macht. Kleine Gruppen von Frauen mit dominikanischem Migrationshintergrund prägen auch das Strassenbild von Zürich, insbesondere im Langstrassenquartier. Viele ZürcherInnen, mit dominikanischen Migrationshintergrund sind aber auch „unsichtbar“, wie andere ZürcherInnen auch. Sie leben in ihren Familien, sind Mütter oder Väter, SchülerInnen und Schüler, sind in einer Ausbildung oder gehen einer Arbeit nach. Die Jüngeren besuchen mit anderen ZürcherInnen zusammen Konzerte und Clubs und kaufen im Stadtzentrum ein. Verbindend für sie ist die Musik, von Salsa, Merengue über Bachata bis Reageton, eine offensichtliche Lebensfreude und Liebenswürdigkeit, geprägt durch Hilfsbereitschaft und netzwerkartiges Denken. Wie in den folgenden Ausführungen folgt, sind viele, es gibt keine erhobenen Zahlen, UnternehmerInnen, und haben dadurch bedeutende Funktionen inner-

[61] Petree, 2005: 97

halb der Diaspora. Der Generalkonsul der DR in Zürich, Francisco Caceres, nahm anlässlich eines Gesprächs zum Unternehmertum seiner Landsleute wie folgt Stellung:

„Freiheit und Unabhängigkeit haben einen hohen Stellenwert in unserem Land! Eine dominikanische Philosophie lautet „Besitzer der eigenen Zeit sein". Viele haben informelle Geschäfte. An einer Strassenecke verkauft jemand Kuchen, jemand anders verkauft frittiertes Fleisch, es wird viel mit Waren gehandelt. Coiffeursalons hat es unzählige, auch wenn sie einfach und klein sind. Auch Restaurants und Bars. Es bezieht sich auf das Naturell des Dominikaners. Mein Vater war ein Händler. Er riet uns immer, wir sollen unseren Lebensunterhalt als Selbständige verdienen. In diesem Land kommt nur vorwärts, wer sein eigener Meister sei! Jemand kann angestellt sein. Doch in seinem Kopf wird er immer haben: ich möchte selbständig sein! Man möchte kommen und gehen wann man will, öffnen und schliessen, und sich dabei auch selber in den selbstaufgestellten Regeln überlisten. Die Strukturen und die Pünktlichkeit sind für viele sehr schwierig.

Wer einmal in der Schweiz gearbeitet hat, hat bereits eine Weiterbildung hinter sich, denn er hat gelernt strukturiert zu arbeiten. Bei uns braucht eine Person mit einem handwerklichen Betrieb keine Bewilligung um Lernende auszubilden. Hier in der Schweiz ist zertifizierte Professionalität Voraussetzung und meines Erachtens auch der Erfolg der Schweizer Qualität von Dienstleistungen und Produkten. Bei uns gibt es keine Berufsabschlusszertifikate. Es wäre wünschenswert, dass bei uns ein Buschauffeur, ein Mechaniker, ein Elektriker eine zertifizierte Berufsausbildung absolvieren würde. Wenn sich hier jemand ausbilden lässt, ist es eine Gewinnsituation auf allen Ebenen. Diese Werte werden von vielen meiner Leute hier noch nicht verstanden.

Es ist ein Prozess. Wenn sich jemand den Lebensunterhalt verdienen muss, will er hier einfach Geld verdienen, um hier zu überleben und um der Familie Geld zu schicken. Bereits ein kleiner Teil unserer Leute machen den Schritt und bemühen sich, gut Deutsch zu lernen. Diese machen einen qualitativen Schritt und einen mentalen. Dieser denkt nicht nur an das heute, sondern auch an die Zukunft.

Wir hier im Konsulat motivieren unsere Leute, sich persönlich zu verbessern, zu bilden. Das öffnet neue soziale und berufliche Räume und Möglichkeiten. Sie sollen die Zeit nicht vergehen lassen, auch wenn sie hier weggehen, sollen sie gute Berufserfahrungen, ein Berufsdiplom mitnehmen. Dort hat ein schweizerisches Diplom einen hohen Stellenwert. Hier lernt man Methoden, Disziplin, Pünktlichkeit und Verantwortung. Das fehlt uns in der Karibik. Und wenn sie hier bleiben, werden sie bestimmt eine gute Position erreichen und erfolgreich sein." [62]

[62] Caceres F., 2011

4. Analyse nach wirtschaftlichen und gesellschaftspolitischen Aspekten

4.1 Wirtschaftliche Aspekte

4.1.1 Unternehmer und Unternehmerinnen der dominikanischen Diaspora

Selbständigkeit hat für viele Menschen mit dominikanischem Hintergrund einen hohen Stellenwert im Leben. Eine Tatsache, die der dominikanische Konsul in Zürich, anlässlich eines Gesprächs bestätigen konnte, Zahlen konnte er keine nennen. In Zürich sind verschiedene Personen aus der dominikanischen Diaspora UnternehmerInnen. Vor allem sind sie Besitzerinnen von Coiffeursalons, Kosmetikinstituten, Geldtransferfirmen und Barbetrieben. Es gibt aber auch Musiker, Tanzlehrer, Schmuckverkäuferinnen und Köchinnen, die ihren Lebensunterhalt in der Selbständigkeit verdienen.

Für die folgende Analyse wurden 12 Dienstleistungsunternehmen der dominikanischen Diaspora berücksichtigt, aus den Bereichen Mode, Restauration, Coiffure, Kosmetik, Reisebüro, Lebensmittel und Import/Export. Die verschiedenen Lokale wurden mehrmals besucht. Es ergaben sich viele Gelegenheiten sowohl die UnternehmerInnen und verschiedene Kundinnen kennenzulernen wie auch über die betreffenden Migrationsgeschichten zu sprechen. Die Mehrheit der Befragten lebt bereits seit über 20 Jahren in Zürich. Drei Personen sind erst seit 5 Jahren hier und alle gehören der ersten Ausländergeneration an. Alle haben oder hatten einen Partner oder Partnerin mit Schweizerbürgerrecht oder einer Aufenthaltsbewilligung als EU-Bürger. Der Restaurateur mit srilankesischer Herkunft war mit einer Frau verheiratet, die Schweizerbürgerin ist, aber dominikanische Wurzeln hat.

Dienstleistung	Quartier	In ZH seit	Selbständig seit	Alter Frau / Mann	Berufsausbildung	Heimat selbständig	Angestellte
Mode Bout.	Langstrasse	15	2007	46 / F	Gesundheitsfach-frau in DR		1
Mode Bout.	Langstrasse	12 Jahre	2002	44 / F	keine	ja	
Damen-Coiff.	Langstrasse	20 Jahre	1998	45 / F	Coiffeuse in DR	ja	1
Herren-Coiff.	Langstrasse	4 Jahre	2008	29 / M	Matur, Technik in DR	ja	
Coiff. +Kosm.	ZH-Affoltern	5 Jahre	2007	50 / F	Coiffeuse in DR	ja	
Restaurant	Langstrasse	21 Jahre	1999	44 / M	keine		4
Restaurant	Lochergut	25 Jahre	2009	50 / F	keine		2
Kosmetik	Langstrasse	5 Jahre	2007	29 / F	Dipl.Kosmetik/CH Jus-Studium in DR		
Kosmetik	Seefeld	32 Jahre	1989	52 / F	Dipl. Kosmetik/CH		3
Reisebüro	Langstrasse	32 Jahre	1995	50 / F	Buchhaltung/CH		4
Lebensmittel	Wiedikon	9 Jahre	2004	41 / F	Oekonomin DR	ja	
Import/Export		5 Jahre	3 Jahre	29 / F	Studium Kommu-nikation	ja	

Quelle: Interviews[63]

[63] Interviews in dieser Arbeit / Die Namen wurden z.T. geändert

4.1.2 Motivation zur Unternehmensgründung

Die Hälfte der befragten Personen waren vor ihrer Migration bereits selbständige Unternehmer, auch wenn im Mikrobereich und möchten diese Erwerbsform auch hier weiterführen. Zwei Personen sind selbständig geworden, weil sie ohne anerkannte Ausbildung und ohne gute Deutschkenntnisse keine andere Möglichkeit gefunden haben, sich beruflich zu etablieren. Die einzige Alternative wären schlechtqualifizierte Arbeiten in Reinigungsfirmen gewesen und das sei längerfristig gesehen, keine attraktive Perspektive für sie, um sich persönlich verwirklichen zu können. Eine Person schaffte über die Gründung ihrer Boutique den Ausstieg aus der Prostitution. Die Befragten aus dem Coiffeurgewerbe konnten die in ihrem Ursprungsland erlernten beruflichen Kenntnisse im eigenen Unternehmen anwenden. In einem einheimischen Betrieb hätten sie mangels eines schweizerischen Berufsabschlusses, keine Möglichkeit gehabt, eine Anstellung zu finden. Einer Boutiquebesitzerin ist ihr Berufsabschluss als Krankenschwester nicht anerkannt worden. Ihr damaliger Aufenthaltsstatus erlaubte ihr nur eine Arbeit als Tänzerin. Sie konnte sich den Wunsch nach einer selbständigen Tätigkeit über viele Umwege und über Arbeiten in anderen Branchen erfüllen.

Ausser drei der Befragten, betonten alle, dass sie für und mit eigenen Landsleute und Spanischsprachigen arbeiten möchten. Diese ziehen nämlich dominikanische Geschäfte den einheimischen vor - dies gilt vor allem für die Coiffeursalons und die Restaurants. Jemand betonte ausdrücklich, man müsse nicht perfekt Deutsch können, man sei weniger unter Druck ohne Vorgesetzte und man kenne die Wünsche der Kundschaft, da sie ja den selben Hintergrund haben. Für eine Person, ist Selbständigkeit eine gute Form, Familie und Beruf zu vereinen. Die Import/Exportfachfrau möchte dominikanische Produkte in den hiesigen Markt einführen. Eine weitere Idee von ihr sind gebrauchte Waren oder Artikel die im CH-Markt nicht mehr verkauft werden, in die DR zu exportieren. Wiederverwertung in der „3. Welt“, sei eine umweltfreundliche Strategie. Eigene Ideen verwirklichen, Freude, alleine etwas aufzubauen, ein Gefühl von Freiheit und Unabhängigkeit wurde in allen Gesprächen erwähnt. Dass der Weg der Selbständigkeit ein Risiko sein kann, hat niemand der Befragten erwähnt.

„Antes muerta que sencilla – Lieber tot als einfach“

Ana lebt seit 20 Jahren in Zürich, ist seit 1998 selbständig und ist 45 Jahre alt.

Ihr Geschäft liegt an einer Seitenstrasse der Langstrasse im Kreis 4 und bietet 4 Frisierplätze. In den gleichen Räumlichkeiten befindet sich eine kleine Kleiderboutique. Das Gespräch findet während dem Mittagessen von Ana im Salon statt, das ihr von einer anderen Dominikanerin geliefert wurde, die bei sich zu Hause kocht und Coiffeursalons beliefert. Wir sitzen auf der kleinen dunklen Lounge in der Mitte des Ladens. Anas Angestellte wickelt die langen dunklen Haare einer Kundin in riesige Lockenwickler, während sie munter mit ihr diskutiert und laut lacht. Zwischendurch mischen sich Angestellte, eine Kundin und auch die Boutiqueverkäuferin mit Kommentaren in Anas Ausführungen, lachen und widersprechen ihr auch.

„Mein Geschäft gibt mir ein Gefühl von Freiheit und Unabhängigkeit. Ich kann ohne Druck arbeiten und bestimme meine Arbeitszeiten, meinen Stil und entwickle meine eigene Haarmode. Als Coiffeuse kann ich überall arbeiten mit meinen Händen, ich muss kein Deutsch und kein Englisch sprechen…und bin eben frei! In einem Coiffeurverband oder in einem Gewerbeverein bin ich nicht. Wofür?

Seit 13 Jahren habe ich diesen Laden und seit 20 Jahre lebe ich in Zürich. Geplant hatte ich eigentlich nie ein eigenes Geschäft zu eröffnen, doch ich bekam die Möglichkeit ein Lokal zu mieten. In dieser Zeit arbeitete ich in einem Coiffeursalon, indem ich mit der Zeit viele Kundinnen hatte. Trotzdem verdiente ich sehr schlecht. Warum also für jemand anderen arbeiten? Geholfen hat mir eigentlich niemand. Eingerichtet habe ich alles selber und für Administratives habe ich einen Buchhalter. Ich habe es alleine geschafft mit Gottes Hilfe.

Meine Kundschaft besteht aus Dominicanas und anderen Latinas. Werbung mache ich nicht, denn meine Kundinnen lieben meine Dienstleistungen und das spricht sich herum. In meinem Land arbeitet man anders mit den Haaren als hier in der Schweiz, wir lernen das amerikanische und europäische System von Haarbehandlungen. Die Haarqualität der Frauen ist ganz anders, Europäerinnen haben natürliches weiches Haar. Unsere Haare sind trockner und hart. Es braucht eine andere Technik um es zu strecken und auch andere Produkte. Coiffeusen in der Schweiz möchten zwar unsere Techniken lernen, es gelingt ihnen aber nicht. Ich weiss auch nicht warum. Zu wenig Temperament? (lacht)

Nicht immer einfach sind gewisse Kundinnen, die wie Königinnen behandelt werden möchten. Sie haben ihre eigenen Probleme und lassen hier ihren Frust an uns Coiffeusen aus. Es hat wirklich viele unzufriedene Frauen. Und weil sie mich bezahlen und ich von diesem Salon lebe, muss ich lächeln, auch wenn mir gar nicht danach ist. Durch meine langjährige Berufstätigkeit habe ich grosse psychologische Kenntnisse erworben im Umgang mit Kundinnen. Viele Frauen kenne ich schon seit Jahren. Ich weiss Dinge oft schon, bevor sie sie sagen. Zum Beispiel dass sie die Menstruation haben oder dass sie mit dem Ehemann zerstritten sind. Und ich weiss mit der Zeit, wie ich mit jeder Kundin umgehen muss! Da ich selber so viel spreche, gebe ich Ihnen gar keine Chance, die Geschichten, die sie mir bereits mehrmals erzählt haben, zu wiederholen. Warum ich praktisch keine Schweizerinnen als Kundin habe, das habe ich mir auch schon überlegt. Auf Empfehlung waren schon einige Frauen hier. Ihnen gefällt mein Stil, doch der Salon liegt nicht an ihrem Weg. Sie kommen nicht gerne in den Kreis 4. Wir Ausländerinnen dürfen nicht viel von den Schweizern an Unterstützung erwarten, in keinem Sinn. Man gibt uns wenige Chancen weiterzukommen, wir sind unerwünscht in diesem Land. Einerseits zeigen sich Schweizerinnen sehr offen und sind sehr neugierig und fragen viel. Das stört mich. Wenn es um sie selber geht, sind sie verschlossen und geben nichts von sich preis. Es ist das Gefühl, dass sie mehr von uns nehmen als sie geben. Wenn man von ihnen etwas braucht, haben sie keine Zeit oder es geht nicht. Egoistisch würde ich sagen. Ich gebe zu, ich habe von Anfang an die Schweizer nicht gemocht. Warum ich noch hier bin? Weil ich gewisse Verpflichtungen habe, aus sentimentalen und moralischen Gründen. Wenn ich das Rad des Lebens zurückdrehen könnte, würde ich in meinem Land bleiben. Das würde ich auch allen empfehlen, die migrieren wollen. Wir sind zwar arm, meine Eltern hatten viele Kinder und konnten uns vieles nicht geben. Aber wir haben immer ein liebes Wort und Wärme erhalten. Das fehlt hier. Ich war auch schon in vielen anderen Ländern und die Menschen sind überall herzlicher zu Fremden als hier. Es sind die kleinen Gesten, das Lächeln… Hier fehlt die Liebe, eine Spiritualität, die andere Völker haben. Sobald man wieder hier ist wird das Herz traurig.

Wir Dominikanerinnen vermissen hier in der Schweiz sehr vieles aus unserem Land und haben oft Heimweh. Darum kommen viele Frauen gerne in diesen Salon. Hier können wir lachen und so laut sprechen, wie wir wollen und niemand kritisiert uns oder schaut uns böse an. Wir können auch essen, worauf wir Lust haben. Ich esse hier gerade Concon – das ist gebratener Reis. Dass wir immer unsere Gerichte brauchen liegt in unserem Blut. Warum sollen wir etwas essen, was nichts mit uns zu tun hat? Die Asiaten haben auch ihre speziellen Speisen und die Türken auch. Manchmal essen wir auch Servelats und Rösti. Hier im Kreis 4 bekommt man Mahlzeiten aus der ganzen Welt.

Ich habe eine dominikanische Angestellte aber keine Lehrlinge. Das System hier, um junge Menschen auszubilden, ist für mich viel zu kompliziert und ich möchte hier mit meinem System und meinen Techniken arbeiten! Es hat viel zu viele unnötigen Vorschriften und es ist auch teuer. Ich wurde schon mehrmals angefragt, warum ich nicht einen Ausbildungsplatz schaffe. Coiffeuse ist ein guter Beruf und man kann überall vom Einkommen leben. Dominikanische Coiffeusen sind weltbekannt. Sogar in Alaska habe ich eine Freundin. In Zürich gibt es bestimmt über 20 Salons von Dominikanerinnen und alle leben sehr gut von ihrem Geschäft. Es gibt auch Frauen, die zu Hause arbeiten. Die dominikanische Frau ist generell sehr eitel und lässt sich regelmässig frisieren. Das Aussehen hat einen hohen Stellenwert und manche Frau zieht einen Coiffeurbesuch einem Essen vor, wenn sie entscheiden muss. Es gibt einen Spruch bei uns: „Antes muerta que sencilla“ – „Lieber tot als einfach“.

4.1.3 Berufliche Hintergründe und Kompetenzen

Erfahrungen als selbständige Unternehmer im Ursprungsland begünstigen den „Sprung“ in die Selbständigkeit. Mit Waren zu handeln, haben mehr als die Hälfte der Befragten in ihren Familien gelernt. In der DR und anderen Ländern gehört Handeln mit Waren zur Überlebensstrategie vieler Einwohner.

Alle Befragten sprechen Spanisch, teilweise Englisch und Deutsch, wobei der grösste Teil erwähnt, dass die Deutschkenntnisse viel besser sein müssten. Die Kosmetikerinnen haben beide in Zürich eine Kosmetikfachschule absolviert. Sie arbeiten mit modernen Maschinen für Körper- und Gesichtsbehandlungen. Sie bilden sich regelmässig in Spanien und in Lateinamerika weiter, da die Ästhetikbranche in diesen Ländern fortgeschrittener sei als in der Schweiz. Der Rest der Befragten hat keinen Berufsabschluss in der Schweiz. Ihre Kenntnisse haben sie sich in der Praxis erworben. Der Restaurationsbetreiber hat srilankesischen Migrationshintergrund und die dominikanische Küche durch seine ehemalige Ehefrau kennengelernt.

Erwähnenswert sind die beruflichen Hintergründe und Berufserfahrungen im Herkunftsland: Die Import/Export-Unternehmerin hat Kommunikationswissenschaften studiert und arbeitete seit dem 11. Lebensjahr im Lebensmittelladen der Familie und führte ein eigenes Kosmetikstudio; die Inhaberin des Lebensmittelladens war leiten-

de Angestellte in einer Bank und führte später eine Telekommunikationsfirma; eine Kosmetikfachfrau hat Rechtswissenschaften studiert, eine Boutiqueinhaberin hat eine Ausbildung als Gesundheitsfachfrau, die andere hat in einer Kleiderfabrik gearbeitet und mit Parfums und Accessoirs gehandelt; der Restaurantbesitzer hat im Landwirtschaftsbetrieb der Eltern gearbeitet und die andere Restaurantbesitzerin arbeitete in einer Fabrik. Hier in Zürich war sie 11 Jahre Beraterin bei einer Beratungsstelle für Migrantinnen. Die Inhaberin des Reisebüros hat eine Maturität aus ihrem Land und hat sich in Zürich bei einer Grossbank ausbilden lassen. Die Inhaberinnen der Coiffeursalons haben ihre Kenntnisse aus der Praxis erworben und bilden sich hier regelmässig weiter. Der selbständige Coiffeur hat eine technische Universität besucht und wollte Ingenieur werden. Hier arbeitet er tagsüber für eine Baufirma.

Im Gegensatz zu den Befragten, die über 40 Jahre alt sind, hatten die drei Personen aus der jüngeren Generation in der DR die Gelegenheit zu studieren. Dies könnte als Zeichen gedeutet werden, dass in der DR Bildung in den letzten 20 Jahren an Bedeutung gewonnen. Bildungsinstitute sind zwar gemäss Aussagen von verschiedenen der Befragten, privat organisiert und nicht staatlich. Nur privilegierte können sich ein Studium leisten. Die drei Interviewten, die in der DR studiert haben, bezahlten sich ihre höheren Schulen mit eigenen Verdiensten. Eine Frau, wurde von ihren Eltern, die in die USA migriert waren, teilweise finanziell unterstützt.

Alle Befragten kommunizieren regelmässig und für verschiedene Abwicklungen wie Bestellungen, Lieferungen und Abrechnungen mit Lieferanten. Hervorzuheben ist hier, dass es sich bei verschiedenen von ihnen um transnationale Beziehungen handelt. Z.B. werden nicht nur in der Schweiz sondern auch in den USA oder in Kolumbien, in der Dominikanischen Republik Kleidungsstücke Lebensmittel und Pflegeprodukte eingekauft oder in Spanien Körperbehandlungsapparate. Diese Abwicklungen setzen Verhandlungsgeschick und verschiedene Sprachkenntnisse, administrative und organisatorische Fähigkeiten und auch interkulturelle Kompetenzen voraus. Die Kosmetikfachfrauen und die Coiffeusen besuchen regelmässig Kurse bei Lieferanten der entsprechenden Pflegeprodukte.

Als Arbeitgeber und Selbständigerwerbende müssen auch Anliegen mit Sozial- und Privatversicherungen und Ämtern abgewickelt werden, was Kenntnisse zu AHV, Kinderzulagen etc. voraussetzt. Alle Befragten kennen das Abrechnungssystem der Sozialversicherungsabgaben und die entsprechenden Amtsstellen. Praktisch alle Befragten holen sich bei Treuhändern oder den Lebenspartnern Unterstützung, wenn sie selber nicht mehr weiterkommen. Oft liegt es an der deutschen Sprache, die nicht alle für diese Tätigkeiten gut genug beherrschen und an den mangelnden Kenntnissen in diesen Themen und auch in Buchhaltungsführung. Dies kann dazu führen, dass sie einen Teil ihres Einkommens an Treuhänder bezahlen müssen oder dass Abhängigkeiten entstehen. Die internationalen Beziehungen pflegen alle selbständig und auch die Werbung ist normalerweis ihr persönliches Ressort.

„Not macht erfinderisch“

Belkys lebt seit 5 Jahren in Zürich, ist seit 4 Jahren selbständig und 29 Jahre alt.

Belkys ist Gründerin eines Import/Exportunternehmens. Sie besucht mich in meinem Büro der Integrationsförderung im Stadthaus Zürich – hat aber nur eine halbe Stunde Zeit. Dann folgt der nächste Businesstermin.

„Alles begann mit einem einfachen Lieferwagen. Kurz nachdem ich in die Schweiz kam habe ich schnell erkannt, dass hier eine grosse Nachfrage nach Produkten aus der Dominikanischen Republik besteht. Und warum sollte ich nicht selber diese vertreiben und selber Geschäftsinhaberin sein? Mein Mann ist Schweizer und hat inzwischen seinen angestammten Beruf als Elektroingenieur aufgegeben und arbeitet im Unternehmen mit. Für ihn war es anfangs nur ein Hobby. Die ersten drei Jahre waren sehr schwierig, wir haben nur gearbeitet und sehr wenig verdient. Anfangs haben wir nur dominikanisches Bier vertrieben und nahmen langsam andere dominikanische Produkte in unser Sortiment, hauptsächlich Lebensmittel und Körper- und Haarpflegeprodukte, die es hier nicht gibt. Der Import erfolgt direkt von der DR oder von den USA. Wir mussten uns zuerst einen Namen verschaffen und uns im Markt etablieren. Zuerst habe ich potentielle Kunden persönlich besucht und ihnen mich und unsere Produkte vorgestellt. Persönliche Beziehungen mit Kunden aufbauen und Vertrauen gewinnen ist von enormer Wichtigkeit. Hier ist der Markt sehr hart, doch mit genügend Elan und wenn man an sich glaubt ist vieles möglich und man kann wachsen. Zu meinen Kunden gehören Unternehmen wie Bars, Restaurants, Clubs, Lebensmittelgeschäfte in der ganzen Schweiz – aber nicht nur dominikanische! Südamerikanische, afrikanische, asiatische, indische aber auch einheimische Betriebe sind sehr gute Abnehmer von unseren

Produkten. Ja, Schweizer sind meine besten Kunden! Insbesondere die dominikanische Biermarke „Presidente“ hat international eine gute Marktposition erreicht und ist sehr beliebt.

Ein weiterer Zweig unseres Unternehmens ist der Export in die Dominikanische Republik. Wir kaufen hier bei Grossisten Produkte aus Überproduktionen ein wie z.B. Waschmittel, Geschirrspühlmittel, Windeln, etc., die hier nicht mehr verkauft werden dürfen und führen diese in der DR ein. Dort sind viele Produkte aus der Schweiz sehr beliebt, denen wir hier keine Bedeutung schenken! Wir exportieren auch gebrauchte Autopneus von bekannten Marken, die hier aus gesetzlichen Gründen nicht mehr benützt werden dürfen. Hier wird vieles was nicht neu ist entsorgt. In Drittweltländern werden Waren so lange gebraucht wie sie ihren Zweck erfüllen. Und so gäbe es noch vieles das exportiert werden könnte!

Um Geschäftsideen zu realisieren ist man hier als Migrantin stets auf einen einheimischen Partner angewiesen. Wie sollte ich die vielen komplizierten Bestimmungen und Gesetze kennen? Wir Latinas sind geschäftstüchtig, fleissig, selbständig und hatten in unseren Ländern unsere eigenen Unternehmungen. Einerseits geht es hier um Sprachprobleme anderseits schenkt man uns auch wenig Vertrauen. Von einer Bank einen Kredit zu bekommen ist praktisch unmöglich, auch mit einem schweizer Ehemann. Unsere Risikobereitschaft wird hier nicht unterstützt. Das Geld für das Geschäft und für meinen Lebensunterhalt verdiene ich als Teilzeitverkäuferin in einem Lebensmittelgeschäft an der Langstrasse, das auch Abnehmer meiner Produkte ist und mit Reinigungsarbeiten. Da „zerbricht mir kein Nagel“. Seit ich 11 Jahre alt war habe ich im Lebensmittelladen meiner Familie gearbeitet. Hier ist Kinderarbeit nicht erlaubt. Auch während meinem Studium habe ich in einer Stadtverwaltung einfache Arbeiten verrichtet. Ich habe manchen Schweizern bewiesen, dass lateinamerikanische Frauen nicht faul sind. Da bin ich stolz darauf! In Santo Domingo habe ich bereits ein eigenes Haus, das ich bereits selber bezahlt habe.

Bevor ich in die Schweiz kam hatte ich in Santo Domingo ein modernes, guteingerichtetes Kosmetikstudio und war in der Geldüberweisungsbranche tätig. Zudem studierte ich soziale Kommunikation an der Universität leider ohne abzuschliessen… Dies ist eine Pendenz in meinem Leben und ich möchte dies einmal nachholen. Ich werde bald 30 Jahre alt, es bleibt mir noch Zeit. Von klein auf habe ich gelernt, es wurde mir eingetrichtert, dass man kämpfen muss, wenn man etwas wirklich erreichen möchte. Aufgewachsen bin ich in Santo Domingo und ein paar Jahre in Amerika. Meine Eltern migrierten in die USA als ich ein kleines Mädchen war und ich wuchs bei meiner Grossmutter auf. Als ich sieben Jahre alt war verbrachte ich mit meiner Grossmama 4 Jahre in New York bei meiner Familie. Sie bekam aber kein Visum und so kehrte ich mit ihr wieder nach Santo Domingo zurück. Sie ist der Mensch auf dieser Welt dem ich am meisten verdanke. Sie hat mir die besten Lebensweisheiten mitgegeben: „Verdiene dir Dein Leben selber und kämpfe, wenn Du etwas erreichen willst!“

Als Kosmetikerin zu arbeiten hat mich hier nie gereizt, meine Kundschaft würde aus Lateinamerikanierinnen bestehen und ich ziehe es vor, mit der vielfältigen Bevölkerung Kontakte zu pflegen. Es fasziniert mich mit Menschen aus aller Welt zu kommunizieren. Jeden Tag lerne ich von einem anderen Menschen etwas dazu! Wir sollten alle Möglichkeiten, die uns in diesem Land geboten werden, nutzen. So empfehle ich allen die neu hierherkommen schnell Deutsch zu lernen und mit den Menschen zu sprechen! Ich erachte es als einen Fehler von uns Dominikanern, nur unter uns sein zu wollen, dies ist nicht nur hier in der Schweiz so, sondern ich kenne dieses Phänomen auch aus Amerika. Wir haben das Gefühl nur unsere Musik sei gut, nur unsere Speisen. Dabei verpassen wir sehr viele Möglichkeiten die wir haben. Anderes kennen lernen, das ist für mich Integration. Dies habe ich auch im Integrationskurs „In Zürich leben“, erfahren. Ich selber sollte meine Deutschkenntnisse verbessern! Mit meinem Mann machte ich den Fehler auf Spanisch zu sprechen und er kann jetzt meine Sprache.

Bald sind es 5 Jahre her, seit ich gekommen bin. In der Schweiz zu leben war eigentlich nie in meinen Plänen. Meine Zukunft sah ich in Santo Domingo oder in New York. Darum: Heute wissen wir wo wir sind – aber das Morgen kennen wir nicht! Die sentimentalen Lebensumstände führen uns auf andere Wege“.

4.1.4 Angestellte

Die Restaurantbesitzer haben je zwei bzw. vier Angestellte, die über keine abgeschlossene Ausbildung und wenige Deutschkenntnisse verfügen. Im Reisebüro sind drei Personen angestellt, zwei haben eine kaufmännische Ausbildung und eine absolviert ein Praktikum. Von den Voraussetzungen her wäre es möglich, Lernende auszubilden. Eine Boutiquebesitzerin hat eine Mitarbeitende aus ihrer Familie angestellt, die keine Berufsausbildung hat. Sie hätte Interesse, eine Lernende im Detailhandel auszubilden. Interesse einen Ausbildungsplatz anzubieten, hätte auch die Inhaberin des Salons in Zürich-Affoltern, die bereits mehrmals von Einwohnern des Quartiers angefragt wurde, ob sie einen Ausbildungsplatz zur Verfügung stelle. Die andere Coiffeursalonbesitzerin hat zur Zeit eine Frau ohne Berufsabschluss angestellt. Früher habe sie bis zu vier Angestellte gehabt. Viele von ihnen seien jetzt auch selbständige Unternehmerinnen mit eigenem Salon. Eine der Kosmetikfachfrauen hat in ihrem Salon über 20 junge Frauen angelernt, als Praktikanntinnen, die sich anschliessend selber weitergebildet haben und selber Kosmetikstudiobesitzerinnen sind. Jetzt beschäftigt sie 3 Angestellte mit Berufsabschluss und eine Praktikantin. Auffällig ist, dass praktisch alle Angestellten der befragten UnternehmerInnen, einen dominikanischen Migrationshintergrund haben, ausser ein Angestellter eines der Restaurants, der aus Bangladesch stammt und eine Mitarbeiterin des Reisebüros.

„Auch Zwerge können wachsen“

Mercedes lebt seit 12 Jahren in Zürich, ist seit 9 Jahren selbständig und ist 46 Jahre alt.

Mercedes Laden ist im Kreis 4 an einer Seitenstrasse in einem Parterre-Lokal, indem verschieden Dominikaner und Dominikanerinnen ein Geschäft haben. Die Gestelle sind prallvoll mit aufeinandergelegten Bodys in allen Farben. An Ständern hangen hauptsächlich enge Jeans, Jeans-Minikleider und Overalls. An diesem Morgen ist es ruhig, ausser der feurigen Salsa aus den kleinen versteckten Lautsprechern.

„Als ich von Kolumbien kam, arbeitete ich zuerst auf der Strasse als Prostituierte. Ich bemerkte, dass es hier keine schönen Bodys dieser Art gibt und keine kolumbianischen Kleider. In Kolumbien arbeitete ich früher in einer grossen Fabrik. Dort wurden Kleider produziert die nach Amerika exportiert wurden. Bereits in Kolumbien hatte ich als Angestellte der Fabrik Kleider und Parfums eingekauft und dann weiterverkauft. Hier machte ich von Anfang an das Selbe. Dieses Geschäft habe ich seit neun Jahren – zuerst habe ich meinen Freundinnen Kleider und Unterwäsche verkauft, nach dem Schneeballsystem. Jede hat wieder weitererzählt, dass ich spezielle Ware aus Kolumbien verkaufe.

Nach meiner Ankunft in Zürich suchte ich zuerst Arbeit in Fabriken oder Reinigungsunternehmen. Weil ich keine Papiere hatte, fand ich keine Stelle. Und so begann ich auf der Strasse zu arbeiten. Ich heiratete unter schwierigen Umständen. Mein Ehemann wollte mir eigentlich nur mein Geld abnehmen und wollte, dass ich alle seine Kosten übernehme. Ich sollte für sein Leben aufkommen und für ihn arbeiten. Er ist der Vater meiner Tochter. Nach der Geburt des Mädchens arbeitete ich in einer Reinigung und nur noch wenig in der Prostitution und verkaufte auch Kleider. Langsam hatte ich mit dem Verkauf immer mehr Erfolg. Mein Mann unterstütze mich in nichts und wollte auch nicht, dass ich irgendetwas von diesem Land kenne, meine Rechte, damit er weiter von mir profitieren konnte. So erlebte ich eine traumatische Scheidung, die ich auf mich nahm um Vorwärtszukommen. Es ging um meine Existenz und ich habe sehr gelitten. Dann lernte ich einen anderen Mann kennen, mein jetziger Partner, der das Gegenteil von meinem 1. Mann ist. Er hat mir viel beigebracht - mich nicht finanziell unterstützt, aber er hat mir die Geschäftsführung beigebracht. Er hat immer an mich geglaubt und mich geschätzt. Diese Ermutigung fehlt vielen Frauen. Sie arbeiten auf der Strasse, weil sie nicht arm sein wollen, sie möchten vorwärtskommen, aus dem finanziellen Ruin herauskommen und versprechen sich Glück durch Geld. Viele Frauen kommen hierher und können nicht arbeiten, weil sie keine Aufenthaltsbewilligung haben. Sie möchten sich eigentlich nicht prostituieren. Dann arbeiten sie auf der Strasse und üben etwas aus, was gar nicht zu ihnen gehört. Weil mich mein Mann als Prostituierte kennengelernt hat, hat er mich nie als vollwertige Partnerin respektiert.

Prostitution, das war jedoch nur eine Rolle, eine Arbeit in diesem Moment und nicht ich als Mensch. Das wollte ich immer meinem Mann verständlich machen. Es gibt nur wenige, die diese Arbeit wirklich ausüben, weil sie ihnen gefällt. In dieser Zeit habe ich mir viele Gedanken gemacht, zum Leben hier, ich wollte lernen! In meinem Land kannte ich das Leben auf der Strasse nicht. Ich hielt mich nicht an diesen Orten auf und wusste auch nichts von Drogen. Hier in Zürich bin ich auf sehr gute Menschen von Sozialdiensten gestossen, die mir auch immer wieder geholfen haben, und die mir gesagt haben, ich könne auch eine andere Arbeit machen. Ich hatte immer den Wunsch, vom Handel mit Kleidern leben zu können. Doch etwa 3 Jahre arbeitete ich zusätzlich in Reinigungen. Einige Zeit wurde ich von der Sozialhilfe unterstützt.

Mein Mann hat mir nichts bezahlt, er hat aufgehört zu arbeiten. Beim Sozialamt wollten sie, dass ich als Sozialhilfeabhängige lebe und einen Arbeitsplatz suche. Doch was sollte ich arbeiten? Putzen wollte ich nicht mehr. Das sollte einfach nicht meine Zukunft sein. Ich wusste, dass ich einen Laden möchte und war sicher, dass ich damit Erfolg haben würde, doch die Mitarbeiter haben mich ausgelacht und gesagt ohne Geld gehe das doch nicht. Ich war sicher, dass ich Kundinnen für meine Produkte haben würde. So leihte mir mein Freund CHF 20'000.— und ich konnte diesen Laden eröffnen. Für die Leute vom Sozialamt war das ok. Und ich begann einzukaufen und zu verkaufen, und es begann zu funktionieren. Ich verdiene sehr gut! Ich stehe auf meinen eigenen Beinen ohne Unterstützung von Sozialamt und meinem Freund. Das war mein Ziel. Mein Freund hat mich unterstützt und gelehrt, dass ich als Frau selbständig sein kann und mich realisieren kann. Meine Ware importiere ich von Fabriken in Kolumbien, da habe ich inzwischen sehr gute Kontakte. Und die Leute haben es gerne, denn hier gibt es diese Sachen nicht.

Was ich schade finde hier in der Schweiz ist, dass wir Latinas oft als unwissend und unfähig betrachtet werden. Die Schweizer fühlen sich besser, wertvoller. Das erlebe ich auch in der Schule mit meiner Tochter. Auch wenn es ihr gut geht, haben alle das Gefühl, ich könne sie nicht erziehen – vielleicht weil ich schwarz bin und eine Latina? Mein Freund ist auch an Elterngespräche gekommen und hat ihnen erklärt, was ich mache… jetzt spreche ich auch selber mit den Lehrern. Früher habe ich mich nicht getraut hinzugehen – jetzt habe ich Mut und kann erklären. Ich möchte nicht, dass man sich in mein Leben und meine Entscheidungen einmischt. Mein Ex-Mann hat mir viele Steine in den Weg gelegt, obschon ich die Obhut für das Kind habe und das auch gut mache.

Diese Gesellschaft hier ist unehrlich. Man akzeptiert zwar dass Frauen auf der Strasse arbeiten und sie müssen Steuern bezahlen, wie alle anderen, doch dann werden sie als Mensch und als Frau diskriminiert und schlechtgemacht, auch dann wenn sie nicht mehr in diesem Beruf arbeiten! Was würden alle diese traumatisierten Männer ohne Prostituierte machen? Es sind Männer, die in angesehenen Berufen arbeiten, die teure Markenanzüge tragen, mit Frau und Kindern. Die Prostituierten müssen ihnen helfen alle ihre Frustrationen zu verarbeiten. Viele Schweizer können keine Gefühle zeigen, sie können nicht laut lachen, weinen, sich gehen lassen, sie haben alles versteckt – und das suchen sie bei uns, den Latinas – sie finden uns unberührt – unwissend, naiv. Das gefällt ihnen. Und dann machen sie uns wieder schmutzig und verachten uns. Aber sie können es sich leisten, weil sie Geld haben. Doch ich liebe jetzt die Schweiz. Ich habe viele Orte kennengelernt und auch nette Menschen. Eine andere Welt, die ich nicht kannte.

Meine Kundschaft stammt aus verschiedensten Ländern. Doch die meisten kommen aus Santo Domingo und aus Kolumbien. Zum Teil sind es meine ehemaligen Arbeitskolleginnen von der Strasse. Jetzt sind sie meine Kundinnen. Ich bin eine Mami für sie, eine Beraterin. Viele erzählen mir ihre Probleme. Denn ich habe einiges erlebt….

Ich finde, dass das Sozialamt das viele Geld das es hat anders einsetzen sollte. Mein Sohn z.B. wurde mir weggenommen und in ein Heim gebracht. Statt ihn mir näher zu bringen, hat man ihm zu früh zu viel Selbständigkeit und Geld gegeben. Weil sie fanden, ich könne ihn nicht erziehen. Er kam auf schlechte Wege und muss jetzt eine Gefängnisstrafe absitzen. Ich bin jetzt sehr achtsam, was mit meiner Tochter läuft! Und ermutige auch andere Frauen sich zu informieren, wie hier alles läuft. Meine Tochter ist jetzt 11. Ich rate allen Frauen die Sprache und ihre Rechte zu lernen. Auch wenn mein Deutsch nicht gut ist. Ich würde mir wünschen, dass uns hier die Schweizer respektieren, dass wir den selben Wert haben wie sie. Denn wir, die Prostituierten, sind Psychologinnen und haben enorme Menschenkenntnisse mit der Zeit. Darüber lache ich oft mit meinen Freundinnen. Fast so analytisch wie die Schweizer…. In keiner Universität lernt man so viel, wie in der Universität des Lebens. Leider bleiben viele unten. Doch Prostitution ist immer etwas Erniedrigendes, als Mensch und als Frau. Ich habe es gemacht, doch ich wünsche, dass ich es nie mehr machen muss. Man fühlt sich sehr schmutzig und am Schluss ausgenutzt. Es gibt wenige, die sich abgrenzen können.

Jetzt möchte ich mich dem Positiven zuwenden – und ich bin auf dem Weg mich selber zu finden. Verantwortung zu übernehmen hat mir sehr geholfen. Ich habe früher so viel geweint, wie ein Hund lag ich auf dem Boden. Nach der Scheidung von meinem Mann hatte ich kein Geld, nicht einmal zum Essen. Ich habe immer einen Weg gesucht, um wieder aufzustehen. Am schlimmsten habe ich mich gefühlt, wenn man mich schlecht und minderwertig behandelt hat und nicht an mich geglaubt hat. Auch auf dem Sozialamt. Doch als ich beweisen konnte, dass ich mein Geschäft vorangetrieben habe, hat mir der Mann vom Sozialamt sogar einen Buchhalter vermittelt. Auch dieser glaubte zuerst nicht an mein Geschäft. Jetzt habe ich eine GmbH gegründet und möchte auch das Geschäft vergrössern. Dieser Erfolg gibt mir grosses Selbstvertrauen. Das Ganze war ein langer Prozess. Doch ich bin überzeugt, dass es nur geht, weil ich immer an mich geglaubt habe. Dass ich weiss, ich kann es! Es gibt ein Sprichwort das sagt: Auch Zwerge können wachsen!"

4.1.5 Produkte oder Dienstleistungen

Die Angebote der befragten Restaurationsbetriebe konzentrieren sich auf die dominikanische Küche. Gewürze, Hülsenfrüchte und gewisse Getränke werden importiert. Die anderen Nahrungsmittel wie Gemüse, Fleisch, etc. werden von einheimischen Lieferanten bezogen. Beide bieten auch spezielle schweizer-Gerichte an. Marktfrische Produkte sind beiden wichtig. Die Einrichtung und die Musik in den Betrieben ist auf dominikanisches Lebensgefühl ausgerichtet (Salsa, Bildschirme mit karibischen Videoclips, Karaokeabende). Die Preise für Getränke und Speisen bewegen sich im mittleren Preissegment der Stadt Zürich. Das Angebot des Lebensmittelladens besteht hauptsächlich aus lateinamerikanischen Produkten und ganz spezifische Käsesorten aus Santo Domingo. Der Verkauf von Soft- und alkoholischen Getränken lockt aber auch Quartierbewohner an.

Die Import/Exportunternehmerin vertreibt dominikanische Produkte an lateinamerikanische, wie auch an die vielfältige Restaurations- und Lebensmittellandschaft der Schweiz. Sie exportiert Waren, (Autopneus, Pflegeprodukte aus Restposten und Aktionen von Grossverteilern) die in der Schweiz aus verschiedenen Gründen nicht mehr den geltenden Vorschriften entsprechen.

Die befragten UnternehmerInnen im Schönheitsbereich arbeiten alle mit hochstehenden internationalen Pflegeproduktelinien. Ausser dem Herrencoiffeur, besuchen sie regelmässig Weiterbildungen, die von den entsprechenden Firmen angeboten werden.

Demzufolge passen sie sich den urbanen Modetrends an und gehen auch auf die speziellen Wünsche ihrer Kundschaft ein. Viele Frauen mit lateinamerikanischem Migrationshintergrund haben eine andere Haarqualität als Europäerinnen. Die Haare sind harter und benötigen andere Pflegeprodukte und Haarbearbeitungstechniken beim Schneiden und Frisieren. Sowohl die Kosmetikerin wie die Coiffeusen, die nicht im Kreis 4 tätig sind, richten ihre Dienstleisungen eher auf die gesamte heterogene Bevölkerung aus. Die Coiffeuse aus Zürich-Affoltern hat hier einen speziellen Dauerwellenkurs absolviert und führt auch Produkte für blonde Haare. Beide Kosmetikerinnen bieten in ihren Studios modernste Gesichts- und Körperbehandlungen an. Auch die Preise im Beautybereich sind im selben Rahmen wie in anderen Schönheitsinstituten in der Stadt.

Beide Boutiquebesitzerinnen verkaufen Kleider, Unterwäsche und Accessoirs, die aus Kolumbien und den USA stammen, welche durch sie direkt importiert werden und auf dem Zürcher Markt sonst nicht zu finden sind. Es handelt sich in diesem Sinn um Einzelstücke oder Nischenprodukte. Dies mache den Erfolg ihres Unternehmens aus, trotz grosser Konkurrenz. Die Preise sind im mittleren Preissegment. Die Kundinnen bestehen bei der einen Boutique grösstenteils aus einheimischen Lateinamerikanerinnen. Die Kleider und Accessoirs der Boutique an der Militärstrasse werden von KäuferInnen mit urbanem Hintergrund gekauft, doch auch hier machen Personen mit lateinamerikanischem Migrationshintergrund die Hälfte der Kundschaft aus. Das Reisebüro bietet einen freundlichen, individuellen Service und verkauft Angebote von allen bekannten Reiseveranstaltern in der Schweiz. Erwähnenswert ist die Vielsprachigkeit der Reiseberaterinnen. Dadurch ist ein grosser Teil der Kundschaft spanisch- oder portugiesischsprachig.

„Auf in ein Abenteuer, wenn Du Dein Land verlässt“

Mirquella ist seit 32 Jahren in der Schweiz, seit 16 Jahren selbständig und ist gerade 50 Jahre alt geworden.

Im Reisebüro wird an zwei Beratungsplätzen konzentriert gearbeitet, am einen Pult sitzt eine Kundin die spanisch spricht und erklärt der Beraterin, dass sie am 23. Dezember nach Santo Domingo fliegen möchte. Alle Direktflüge schon ausgebucht? Die Beraterin versucht sie zu beruhigen – telefoniert mit einer Airline… Eine Antwort bekommt sie noch nicht….

„In der DR habe ich das Gymnasium besucht und anschliessend in der Verwaltung gearbeitet. Sehr jung, mit 18 habe ich geheiratet und bin in die Schweiz gekommen. Ich hatte die Gelegenheit mit meinem Mann fünf Jahre in verschieden Städten in Asien zu leben. Auf diese Weise konnte ich die Welt kennenzulernen und auch wie Menschen an verschiedenen Orten leben. Bei der Rückkehr 1988 habe ich eine Stelle bei der UBS in der Telexzentrale bekommen. Dies war eine gute Chance, denn ich konnte unzählige Weiterbildungen besuchen und habe mich auf Buchhaltung spezialisiert.

Nach der Geburt des 2. Kindes eröffnete ich eine kleine Kleiderboutique und lernte einen Afrikaner kennen, der ein Reisebüro neben meinem Laden hatte. Dieser stand vor dem Konkurs und so arbeitete ich mit ihm zuerst als Reisebüropartnerin zusammen. Bis sich die Wege trennten und ich den Laden übernahm. In dieser Zeit konnte ich viel lernen und ich bekam Unterstützung von meinem Ehemann, der bereits als selbständiger Informatiker tätig war. Heute habe ich drei Angestellte. Zwei davon haben eine kaufmännische Ausbildung und eine Praktikantin. Wir könnten auch Lernende ausbilden. Doch mit dem ersten Jugendlichen der bei uns war hatten wir Pech. Er war nicht genug pflichtbewusst. Ich gebe gerne Frauen, die aus dem Ausland kommen eine Gelegenheit hier ein Praktikum zu absolvieren, damit sie bei der Stellensuche Arbeitserfahrungen vorweisen können.

Meine KundInnen sind meistens Frauen, die Reisen nach Lateinamerika buchen für sich und ihre Familien. Hauptsächlich kommen sie zu mir, weil sie spanisch sprechen können und ich mich einsetze, dass sie für die vorgesehenen Termine Flüge zu guten Preisen bekommen. Sie vertrauen mir. Ich bin ehrlich und verbindlich. Das Geschäft läuft, aber viele buchen heute ihre Flüge und Reisen im Internet. Wir in den Reisebüros machen oft lange Beratungen und Abklärungen und bekommen keine Gegenleistung. Bei uns kann man auch online buchen.

Die Schweiz hat mir viele Möglichkeiten gegeben, für die ich sehr dankbar bin. Personen die auswandern rate ich: Auf in ein Abenteuer wenn Du Dein Land verlässt! Lerne die Sprache des Landes in dem Du lebst! Schweizer sind korrekt und man hat keine Probleme, wenn man auch korrekt ist. Viele Leute aus meinem Land können mit dieser Korrektheit nicht umgehen, was ich sehr schade finde!"

4.1.6 Potentielle Kunden, die erreicht werden möchten

Die Restaurants und der Lebensmittelladen sprechen aufgrund der Inneneinrichtung der Lokale, der Musik, der Gerichte, Lebensmittel und aufgrund des Bedienungspersonals, Personen mit dominikanischem Migrationshintergrund an oder Leute, die eine Beziehung zur Dominikanischen Republik haben. Es können auch Bewohner dieser Stadt sein, die dominikanisches Ambiente mit lauten karibischen Klängen und typischem karibischem Essen erleben möchten. In einem Restaurant werden auch klassische schweizerische Gerichte wie Rösti angeboten.

Zielgruppe des Exportunternehmens ist eine eher urbane, internationale und innovative Kundschaft im Erlebnisgastronomiebereich. Das Reisebüro richtet sich grundsätzlich mit weltweiten Angeboten an alle Reisefreudigen in der Schweiz. Aufgrund der Sprachkenntnisse der Reiseberaterinnen, des Standorts und der Homepage in Spanisch, Portugiesisch und Deutsch wird eine Klientel aus diesen Sprachräumen angesprochen und auch des Quartiers.

Die Frauen der Kosmetikinstitute richten sich hauptsächlich auf Bedürfnisse von Frauen aus, die mit Wohlbefinden und Ästhetik verbunden sind, die Besitzerin des Studios im Seefeld bietet auch Dienstleistungen für Männer an. Die Unternehmerin des Schönheitsinstituts im Kreis 4 richtet sich insbesondere an Frauen mit lateinamerikanischem Hintergrund.

Das Geschäft im Seefeld spricht eine internationale gemischte Kundschaft (Frauen und Männer) an, die sich in diesem Business- Quartier aufhält. Der Beautysalon in Affoltern, ausserhalb des Stadtzentrums spricht mit ihrem gemischten Angebot (Körper und Haare) die ganze Quartierbevölkerung an. Da sind Lateinamerikanerinnen eher die Ausnahme. Die Coiffeurgeschäfte im Kreis 4 sind hauptsächlich auf lateinamerikanische Kunden, insbesondere DominikanerInnen, ausgerichtet. Ihr Treffpunktcharakter ist unübersehbar. Die KundInnen suchen die Geschäfte nicht nur wegen der neuen Frisur auf, sondern weil ihnen die Ambiance (Musik, Einrichtung, Gesprächskultur der InhaberInnen) ein Stück der zurückgelassenen Heimat vermittelt.

Die Zielgruppe der beiden Boutiques sind Frauen. Das Angebot der Boutique an der Militärstrasse richtet sich an die ehe jüngere, urbane Frau, die gerne körperbetonte Kleidung und Accessoirs trägt, die andere Boutique an Frauen die sehr körperbetonte und auffällige Kleider und Unterwäsche gern haben.

„Die Leute sind zwar sehr freundlich und anständig, aber Du spürst, Du gehörst nicht voll dazu, so wie Du bist…“

Francis lebt seit 25 Jahren in Zürich, ist seit 2 Jahren selbständig und ist 50 Jahre alt.

Bei Francis ist um 18.30 noch nicht sehr viel los. Zwei Frauen sitzen an einem Tisch – ich setzte mich an die Bar, aus den Lautsprechern tönt sinnlicher Bachata – auf dem Grossbildschirm sind die entsprechenden Clips zu sehen. Es duftet nach karibischem Essen. Francisca erklärt, dass heute Soppao-Abend sei. Die Gäste bekommen gratis zu essen und müssen nur Getränke bezahlen. Soppao ist eine Reissuppe mit Schweinefleischstücken und Bohnen. Während unserem Gespräch bedient sie die anwesenden und neuen Gäste.

„Die Arbeit empfinde ich nicht als streng, doch man muss in diesem Betrieb an hundert Sachen denken. Die Krise ist spürbar, viele Leute gehen nicht mehr aus! Meine Kinder sind bereits erwachsen, mein ältester Sohn ist bereits 22 Jahre alt. Frauen die Arbeiten sind ständig am Fliegen.

Ich arbeitete an einer Beratungsstelle für Frauen und vorher noch bei der Post. Mein damaliger Ehemann, ein Italiener, eröffnete damals ein Latino-Restaurant, zusammen mit einem Türken. Ich musste helfen, das funktionierte nicht. So war es für mich zu viel und ich gab meine Arbeit bei der Beratungsstelle auf. Nach der Trennung von meinem Mann, vor 2 Jahren, eröffnete ich alleine dieses Restaurant. Ja, das ist das was ich kann: Kochen, mit den Leuten sprechen. Ich habe das nie gelernt. Ich komme aus einer Familie mit 11 Kindern. In der DR arbeitete ich in der Zona Franca. Dort waren die Amerikaner. In der Fabrik in der ich arbeite wurden Taschen, Gürtel, Kleider fabriziert. Es war eine sehr harte Arbeit! Dann kam ich in die Schweiz, eine Freundin empfahl mir, hierher zu kommen. Sie war hier verheiratet. Damals war die Sache noch gesund, nicht wie heute…. Ja, meinen Mann habe ich dann hier kennengelernt. Wir haben hier geheiratet und die Ehe hat 25 Jahre gedauert…. Eine Schweizerin die ich kennenlernte und die an einer Beratungsstelle arbeitete, fragte mich, ob ich bei einer Frauenberatungsstelle arbeiten möchte. In dieser Zeit lernte ich viele Dominikanerinnen mit Problemen kennen und brachte diese zur Beratungsstellen. Und man gab mir diese Stelle, man vertraute mir, auch wenn ich nur wenig Deutsch konnte, aber sie wussten, dass ich vielen Frauen helfe…. 12 Jahre habe ich bei der Beratungsstelle für Frauen gearbeitet.

Dieses Restaurant habe ich vor 2 Jahren eröffnet, nach der Trennung vom Vater meiner Kinder. Ich habe eine Buchhalterin, die mir geholfen hat mit den schriftlichen Angelegenheiten. Das ist sehr schwierig. Ich habe zwei Angestellte, eine Köchin und eine Service-Angestellte. Doch es ist nicht einfach mit Mitarbeitern. Zuerst hat man mich beraten eine GMBH zu gründen, ich hätte ein Grundkapital 20‘000 Franken bezahlen müssen. Hilfe von der Stadt habe ich gar keine erhalten. Zuerst war ich 2 Monate arbeitslos. Ich war ja bei meinem Mann angestellt. Für eine Frau mit 3 Kindern ist es sehr schwierig als Selbständigerwerbende durchzukommen. Es enttäuscht mich, dass ich keine Start-Unterstützung erhalten habe. Ich habe immer gearbeitet und bekomme nie eine Unterstützung. Es gibt so viele Frauen die zu Hause sind, die gar nichts arbeiten… und diese werden von der Stadt unterstützt. Das ist sehr ungerecht! Ich wollte nie zur Sozialhilfe. Aber mit 50 Jahren bekomme ich keine Stelle, von der ich leben kann. Es bleibt mir nichts anderes übrig, als selber zu schauen, dass mein Geschäft läuft.

Das Schönste an diesem Betrieb ist, dass ich immer mit Menschen zusammen bin und die Musik… es ist sehr schön! (Singt mit) Die Kontakte liebe, ich bin dafür geboren unter Menschen zu sein, jenen aus meinem Land, Schweizern, Italienern, Spaniern… aus der ganzen Welt! Ich habe Etwas, dass mich die Menschen gerne haben und zu mir kommen. Im Moment habe ich keinen Partner, ich habe keine Zeit. Hier unter meinen Landsleuten fühle ich mich gut. Ich bin und bleibe eine Dominikanerin. Die Schweizer geben uns nicht das Gefühl, dass wir Schweizerinnen sind, oder was meinst Du? Wir können noch so lange hier leben und uns anpassen, aber wofür? Und sie schauen uns als komisch an… Ja, wir Dominikanerinnen haben hier einen schlechten Ruf. Sie meinen wir seien alle als Tänzerinnen und Prostituierte hierher gekommen, und das stört sie. Doch wir hatten ja gar keine andere Chance hier eine Arbeit zu verrichten… Darum haben viele, die aus Not gekommen sind, um sich den Lebensunterhalt für sich und ihre Familien zu sichern, als Prostituierte und Tänzerinnen gearbeitet. Ich weiss, dass sich viele Menschen eingesetzt haben, um dieser Misere eine Ende zu setzten. Doch es hat leider nichts genützt, es ist nur noch schlimmer geworden. Früher hat eine Tänzerin um die 4‘000 Franken verdient, heute verdienen sie weniger als 2‘000 Franken und müssen sich prostituieren…. Sie werden noch viel mehr ausgenützt.

Das Schwierigste am Geschäft finde ich, dass man als Ausländerin etwas auf die Beine stellt und die vielen Bestimmungen nicht nachvollziehen kann… Es wird nicht wertgeschätzt und unterstützt, wenn man selbständig sein will, nein man wird kritisiert! Hier sind sich die Menschen daran gewöhnt, dass man angestellt sein muss, das ist seriös – sobald eine Frau eine Bar hat – wird man schlecht angeschaut. Es ist für Schweizer nicht genug seriös.

Was würde ich Frauen raten die jetzt in die Schweiz kommen? Ich sage ihnen, was sie hier erwartet, dass die Prostitution traurig und hart ist. Ich würde ihnen raten nicht zu kommen! Doch sie sind jung und schön… haben Träume, möchten ihr eigenes Haus. Es gibt sehr viele Frauen hier mit psychischen Problemen, die lange gegen ihren Willen alles gemacht haben, was Männer von ihnen wollten. Sie werden erpresst und können wegen den Autenthaltsbewilligungen nicht weg von den Männern, die sie ausnützen! Meistens müssen sie ihre Familien in DR unterstützen. Kürzlich war eine 20 jährige Frau hier, die einen 60jährigen geheiratet hat. Sie hat sich auf ihn verlassen, weil er spanisch spricht und sie hier niemanden kannte. Jetzt hat sie grosse Probleme…

In Zehn Jahren möchte ich in meinem Land leben. Ich liebe zwar die Schweiz, aber das Drumherum ist schwierig… man wird nicht voll akzeptiert. Die Leute sind zwar sehr freundlich und anständig, aber Du spürst, Du gehörst nicht voll dazu, so wie Du bist… Darum, ich möchte zurück in mein Land, auch wenn meine Kinder hier bleiben. So denken viele DominikanerInnen. Sie lernen die Sprache nicht, möchten sich nicht integrieren, weil sie sich hier nicht zu Hause fühlen! Aber eben, es liegt auch an den Schweizern!"

4.1.7 Massnahmen für den Erfolg des Unternehmens

Die befragten Unternehmerinnen kennen ihre Zielgruppe und deren Bedürfnisse ziemlich gut, da die meisten schon lange in diesem Geschäft tätig sind und die Kunden ähnliche Bedürfnisse aufweisen, wie sie selbst. Im Beautybereich geht es darum, die Kundinnen über neue Pflegeprodukte, Modeströmungen und neue Methoden von Körperbehandlungen aufzuklären. Das Reisebüro muss, um erfolgreich zu sein, gute Beziehungen zu Airlines pflegen, damit es günstige Flüge bekommt. Dies, damit die Kunden nicht auf Internetbuchungen anderer Anbieter abspringen. Die Unternehmerin für Import/Export, die noch am Aufbau des Geschäfts ist, ist noch daran, für ihre Produkte neue Märkte d.h. Abnehmer der Produkte zu gewinnen. Da geht es darum, neue Kontakte zu knüpfen, sowohl für den Einkauf wie für den Verkauf. Alle Befragten betonen, dass Ihre Unternehmungen eine grosse zeitliche Flexibilität voraussetzen, d.h. sie müssen Zeit haben, wenn die Kunden Zeit haben und zu ihnen kommen. Und dies sei bei Personen mit lateinamerikanischem Migrationshintergrund unberechenbar.

Die Werbung erfolgt bei den meisten über Mund-zu-Mundempfehlungen. Praktisch alle inserieren in besonderen Zeitschriften (z.B. Eurotropicana, La Revista Latina) für Personen mit lateinamerikanischem Migrationshintergrund und einer jährlich erscheinenden Agenda. An lateinamerikanischen festen werden kleine, bunte Flyers verteilt. Sie inserieren auch auf den vielen Latino-Homepages (z.B. latino.com; salsa.com; puntolatino.com) Verschiedene der Befragten haben eigene mehrsprachige Homepages: Das Reisebüro, eine Boutique, ein Kosmetikinstitut, ein Coiffeursalon.

„Unternehmerin zu sein bedeutet für mich „Flügel haben"

Lucy lebt seit 32 Jahren in der Schweiz, ist seit 1990 selbständig und 51 Jahre alt.

Der Kosmetiksalon ist an einer Seitengasse der Seefeldstrasse und ist elegant eingerichtet, Türen mit goldenen Türklinken, eine helle und freundliche Atmosphäre. Es riecht nach frischen süssen Kräutern. Nachdem die dominikanische Kosmetikerin die entspannende Gesichtsbehandlung bei mir beendet hat, kommt Lucy mit Kaffee und Gebäck und erzählt.

„Bereits als junge Frau träumte ich davon Kosmetikerin zu werden. Als ich meinen Mann kennenlernte und in die Schweiz kam konnte ich meinen Traum verwirklichen! Selbständig in meinem eigenen Betrieb zu arbeiten bedeutet für mich ein Gefühl von „Flügel zu haben", ein Gefühl von Freiheit und Unabhängigkeit! Den Weg dahin musste ich mir erarbeiten: Als ich vor 32 Jahren in die Schweiz kam, musste ich zuerst Deutsch lernen, denn die Ausbildung beim Schweizerischen Kosmetikverband die ich absolvieren wollte, war nicht in meiner spanischen Muttersprache. An der Kosmetikfachschule war ich damals fast die einzige Ausländerin. Es war für mich eine grosse Herausforderung, denn ich musste alle Aufgaben zuerst ins Spanische übersetzen und dann wieder die Antworten ins Deutsch übersetzen. Doch ich hatte immer ein Ziel vor Augen und der ganze Aufwand hat sich gelohnt. Nach Abschluss verfolgte ich meine Vision mit dem eigenen Geschäft. Mein Mann, der damals in einem grossen Reisebüro arbeitete, hat mich anfangs zögerlich, mit der Zeit jedoch tatkräftig unterstützt.

Als mein Mann auf einer Geschäftsreise war, bekam ich die Gelegenheit im Seefeldquartier ein Lokal zu mieten. Während seiner Abwesenheit richtete ich einen einfachen Kosmetiksalon ein – und als er zurückkam, war das Geschäft eröffnet! Die ersten Monate waren für mich ernüchternd. Ich sass in meinem frisch eingerichteten Salon, aber es kamen keine Kunden, obschon ich an einer guten Passantenlage war. Ich lernte den Hausabwart kennen und dieser erklärte mir, ich könne ein Informationsschild aufs Trottoir stellen. Er half mir auch Flyer in der Nachbarschaft zu verteilen. Und so kamen die ersten Kundinnen aus dem Quartier, Schweizerinnen aber auch Frauen aus Kanada, USA, Deutschland. Während dieser Zeit bildete ich mich für verschiedene kosmetische Behandlungen weiter und habe auch Männer als Kunden. In meinem Studio begann ich junge Frauen aus meinem Land, die im Familiennachzug nach Zürich gekommen waren, auszubilden, im Sinn einer Praktikumsstelle. Mit wenigen Deutschkenntnissen und ohne in der Schweiz anerkannte Ausbildungen ist es in Zürich schwierig eine Arbeit zu finden. Insgesamt haben mehr als 20 Frauen bei mir ein Praktikum absolviert. Viele von ihnen haben sich weitergebildet und sind jetzt selber Besitzerinnen von einem Kosmetikstudio. Zur Zeit habe ich drei Angestellte mit einer Ausbildung in Kosmetik.

Ich bin seit vielen Jahren Präsidentin des Dominikanischen Vereins in der Schweiz mit Sitz in Zürich, UDES (Union der Dominikaner in der Schweiz) und setze mich mit politischen und sozialen Themen in meinem Heimatland, aber auch vor allem mit denen der Migrationsgemeinschaft hier in der Schweiz auseinander. Gleichzeitig bin ich Vizepräsidentin der Regierungspartei (PLD) für Europa. Im Moment leite ich eine Wahlkampagne in der Schweiz und in Europa, für den amtierenden Staatspräsidenten Leonel Fernandez und seinen potentiellen Nachfolger, Danilo Medina. So habe ich den Jahren, die ich hier lebe ein grosses Netzwerk von Kontakten. Doch ich engagiere mich für Anliegen meiner Landsleute hier in der Schweiz und nehme regelmässig an den Treffen der Migrantenorganisationen teil, die von Stadt und Kanton Zürich organisiert werden. Ich habe den Eindruck, dass viele Dominikanerinnen und Dominikaner grosse Probleme haben sich hier in der Schweiz zu integrieren und folglich in schwierigen Situationen leben, was insbesondere für die Kinder negative Folgen haben wird. Ich bin der Ansicht, dass die Stadt Zürich in dieser Hinsicht etwas mehr für meine Leute unternehmen muss. Meiner Ansicht nach, ist die fragwürdige Einwanderungspolitik der Schweiz in Bezug auf Nicht -EU-Staaten an dieser unbefriedigender Situation mit schuld. Unzählige Frauen aus verschiedensten Ländern konnten oft nur auf Grund von Bewilligungen in Nightclubs und Cabarets legal hier in der Schweiz arbeiten – oder nach der Heirat mit einem CH-Bürger. Das hat dazu geführt, dass viele ein sehr negatives Selbstbild von sich haben und anderseits die Gesellschaft Menschen aus der dominikanischen Republik sehr oft mit Cabarets, Prostitution und Drogenhandel in Verbindung setzt. Aus diesen Gründen haben viele DominikanerInnen wenig Interesse die deutsche Sprache zu erlernen und sich hier zu integrieren. Sie interessieren sich nur für das Geschehen im Heimatland und das der dominikanischen Verwandten und Bekannten hier in der Schweiz.

Ja, es gibt natürlich auf Frauen, die aus Liebe geheiratet haben und noch nach 20 Jahren mit ihren Männern zusammen sind. Kinder von binationalen Paaren, unsere 2. Generation, sind hier in Zürich erfolgreich. Ich kenne verschiedene Familien deren Kinder das Gymnasium besuchen, studieren oder eine Lehre absolvieren.

Mit meinen eigenen drei Kindern hatte ich Glück. Meine jüngste Tochter hat soeben ihre Matura abgeschlossen und wird Medizin studieren. Übrigens hat sie ihre Maturaarbeit den Migrierenden aus der Dominikanischen Republik in der Schweiz gewidmet, mit dem Titel „Soziale Chance oder Weg in die Heimatlosigkeit?“ Ich persönlich bin hier in Zürich zu Hause. Meine Familie lebt hier und ich habe mein Geschäft, das ein Teil unserer Familiengeschichte ist. Ob ich in die Dominikanische Republik zurückkehren werde? Für Ferien bestimmt!“

4.1.8 Finanzielle Ressourcen und Finanzierungsarten

Die finanziellen und zeitlichen Ressourcen, die in die Unternehmungen eingesetzt werden, reichen bei den meisten Befragten knapp aus, um die Betriebskosten und die Lebenskosten zu decken. Eine Boutiqueinhaberin musste zusätzlich in den ersten Jahren ihres Geschäfts zusätzliche Reinigungsarbeiten übernehmen, um überleben zu können. Jetzt verdiene sie aber genügend und hat eine GmbH gegründet. Sie plant, ihr Geschäft zu vergrössern. Auch die Import/Export Unternehmerin arbeitet zusätzlich im Reinigungsbereich, weil das Einkommen aus ihrem Geschäft nicht alle Lebenskosten deckt. Der Herrencoiffeur arbeitet auf dem Bau und nur abends und nachts und an Wochenenden im Salon. Die Restaurationsbesitzerin betonte im Interview, dass es schwierig sei, mit ihrem Restaurant den Lebensunterhalt zu sichern. Verschiedene erwähnten auch, dass sie in der ersten Zeit des Geschäfts nur dank der finanziellen Unterstützung des Lebenspartners finanziell durchgekommen seien.

Beide Boutiquinhaberinnen hatten vor Geschäftsgründung ein Kapital aus dem Verdienst vom ambulanten Kleiderkauf erspart. Im Prinzip starteten beide mit minimsten Grundkapital, als Beispiel: Mit dem Erlös vom Verkauf von einem Koffer Kleidern, wurden zwei Koffer Kleider gekauft und wiederverkauft, usw.

Fünf der befragten Unternehmerinnen haben sich ihr Geschäft alleine, ohne fremde Hilfe finanziert, d.h. aus erspartem Geld aus einem Angestelltenverhältnis. Die anderen konnten sich auf die Mitfinanzierung des Ehepartners verlassen. Eine Fremdfinanzierung durch Zuführung von Fremdkapital, also durch eine Aussenfinanzierung hatte niemand der Befragten. Sie kennen die Möglichkeiten nicht, die z.B. die Beratungsstelle GO! bietet. Erwähnt wurde, dass bei Banken und Kreditinstituten angefragt worden sei, diese aber nicht auf ihre Gesuche eingegangen seien.

„Dieses Geschäft ist für mich wie der Bau eines Hauses“

Maria lebt seit 15 Jahren in Zürich, ist seit 2007 selbständig und 44 Jahre alte.

Ihre Boutique liegt an einer Hauptstrasse im Kreis 4, an guter Passantenlage. Die Einrichtung besteht aus schlichten Glasregalen auf denen trendige Schuhe und Taschen ausgestellt sind. An einem langen Ständer hängen modische, grösstenteils eher farbige und festliche Kleindungsstücke, die sich an Frauen richten, die sich gerne körperbetont anziehen.

Bei meinen Besuchen befinden sich oder kommen verschiedene Kundinnen in den Laden: eine Frau mit asiatischem Migrationshintergrund ist daran ein kurzes, grünes Paillettenkleid zu probieren, ein junger Mann mit dominikanischem Hintergrund möchte seiner Freundin eine Tasche schenken, zwei junge Frauen, von der Kleidung und ihres Gesprächs her schätze ich auf Berufsschülerinnen, bewundern die kurzen Jeansminikleider und schauen sich bei den Stiefeln um.

„Ich bin in Santiago, als älteste von sieben Geschwistern aufgewachsen. Nach der Primar- und Sekundarschule absolvierte ich eine Ausbildung als Krankenschwester. Ich habe immer gerne gelernt und fühlte mich wohl unter Menschen. Unter der Trennung meiner Eltern litt ich sehr stark und beschloss für ein Studium nach Russland zu gehen. In dieser Zeit wurden solche Chancen an junge Leute gegeben. Doch auf der russischen Botschaft klappte das mit dem Visum nicht, zu meiner grossen Enttäuschung. Zurück im Friseuersalon meiner Schwester, in Spanisch sagt man „SALON“, erzählte eine Kundin von der Schweiz. Sie sagte, da liesse sich sehr schnell und viel Geld verdienen. Damals brauchte es noch keine Visa. So beschloss ich mit dieser Frau in die Schweiz zu reisen. Das ganze ersparte Vermögen brauchte ich für das Flugticket. Die ersten paar Tage konnte ich bei der Bekannten in Zürich übernachten und dann gab mir eine andere Dominikanerin eine Adresse in Rorschach. So fragte ich mich am Hauptbahnhof in Zürich durch, ohne ein Wort Deutsch zu können, um nach Rorschach zu fahren. Ich fand das Ganze sehr abenteuerlich. In Rorschach nahm ich ein Taxi an die erhaltene Adresse. Es war ein Night Club. Dort traf ich eine andere Dominikanerin, die mit mir ein Zimmer teilte. Am Abend erklärte die Kollegin, sie gehe nun Tanzen. Ich wartete im Zimmer. Am nächsten Tag wurde auch ich aufgefordert zu Tanzen. Ich war schockiert, um welche Art von Tanz es ich handelte, dass ich auf einer Bühne fast alle Kleider ausziehen musste? Das hatte ich vorher nicht gewusst! Ich war sehr streng und katholisch aufgewachsen und habe mich sehr geschämt. Da ich sehr scheu war, konnte ich nach der Tanzaufführungen die männlichen Gäste nicht gut unterhalten. Ich hätte sie zum Konsumieren von Getränken animieren sollen. Bereits am ersten Tag wusste ich, dass diese Arbeit nichts für mich ist, doch was sollte ich machen?

Ich wollte in meinem Beruf arbeiten. In Zürich habe ich versucht eine Stelle als Krankenschwester zu finden. Ich hatte mein Diplom dabei, doch es wurde nicht anerkannt. Zudem hatte ich auch keine Aufenthaltsbewilligung, die mir erlauben würde in einer Reinigungsfirma zu arbeiten oder einen Deutschkurs zu besuchen. Es blieb mir nichts anderes übrig, als in einem Night Club zu arbeiten. Später bekam ich eine Stelle in einem Lokal in Zürich. Der damalige Clubbesitzer hatte grosses Mitleid mit mir und wir haben geheiratet. Ich musste nicht mehr tanzen, sondern konnte im Service arbeiten, was für mich bereits sehr erleichternd war.

Bei einer Reise nach Miami, als ich eine Verwandte besuchte, entdeckte ich, dass die Kleider anders waren als hier in Zürich und auch viel billiger. Ich füllte den Koffer mit Kleidern und verkaufte diese in Zürich an einem Tag. Mit dem Gewinn reiste ich wieder nach Miami und kam mit zwei Koffern zurück. Das machte ich von da an ca. 5 x pro Jahr und erzielte gute Einnahmen. Ich trennte mich von meinem Mann und verliebte mich in einen Restaurantbesitzer, den ich heiratete. Auf einer Reise in Miami erfuhr ich, dass Los Angeles für Kleiderkauf besser sei. So reiste ich alleine nach L.A. und entdeckte dort den Kleidergrosshandel. Jemand erklärte mir, wie ich die Kleider in die Schweiz importieren könne, inkl. Verzollung. Und so wurde ich fliegende Kleiderverkäuferin. Dafür hatte ich eine Bewilligung für Reisendengewerbe[1]. Vor ein paar Jahren bot mir eine Freundin an, die Kleider in ihrem Coiffeursalon zu verkaufen.

Das Geschäft begann so gut zu laufen, dass ich vor zwei Jahren selber ein Lokal mieten konnte, an der Militärstrasse. Der andere Laden ist jetzt eine Filiale und ich habe eine Angestellte. Ich könnte mir sehr gut vorstellen eine Lernende auszubilden, kenne aber die Formalitäten nicht.

Ich bin noch im Aufbauprozess meines Geschäftes. Ich habe erst im Nachhinein realisiert, wie schwierig es ist. Es war mir überhaupt nicht bewusst, dass ich Steuern bezahlen muss, Mehrwertsteuern, AHV für mich als Selbständige… Auf einmal muss ich Nachzahlungen leisten und Nachsteuern bezahlen, aus der Zeit, als ich administrativ noch unorganisiert war. Niemand hat mir dies im vornherein gesagt und ich hatte keine Kenntnisse davon!

Zu meinen Kundinnen gehören Leute aus dem Quartier, viele Latinas und Frauen aus meinem Land, aber auch Frauen aus allen Nationalitäten. Viele kommen auch vorbei um Hallo zu sagen, um ein bisschen zu sprechen. Bei mir ist es persönlicher als bei Globus und es gibt auch Kaffee. Viele Frauen schütten bei mir ihr Herz aus. Es ist traurig und besorgniserregend, wie viele Frauen eine Vergangenheit als Tänzerin oder in der Prostitution haben und ihre Geschichte nie verarbeitet haben, auch wenn sie jetzt verheiratet sind, arbeiten oder von der Sozialhilfe leben. Leider entwickeln einige schwere psychische Erkrankungen. Es ist nicht selten, dass ich jemanden in der psychiatrischen Klinik besuche… Hier in der Schweiz spricht man wenig miteinander, jeder lebt für sich. In unserem Land spricht man viel. Mit Nachbarn über Alltagssorgen, über Mode, darüber was man gerade kochen wird. Wir Dominikanerinnen brauchen das Gespräch, die Musik, wir wollen lachen und machen auch Witze über uns selber. Diese Kälte hier ist für viele schlimm.

Dieses Geschäft ist nach dem Tod meines Mannes für mich wie der Bau eines Hauses. Ich bin stolz darauf mein Geschäft ohne fremde Hilfe aufzubauen. Denn von meinem Mann habe ich nichts geerbt und ich bekomme auch keine Renten. Mein Vermögen, das ich aus dem Kleiderverkauf erspart habe, reicht natürlich nicht für ein grosses Geschäft. Ich habe nie staatliche Hilfen angenommen und war auch nie arbeitslos. Ich bin der Meinung, dass staatliche Hilfen nur für Notlagen da sind! Und solange ich gesund bin und arbeiten kann, möchte ich meinen Lebensunterhalt selber verdienen und von niemandem abhängig sein. Ich bin überzeugt, dass mein Geschäft weiter wachsen wird. Ich bin sehr gläubig und danke Gott für alle Chancen, die ich im Leben erhalten habe."

4.2 Gesellschaftspolitische Aspekte

4.2.1 Persönliche Beziehungen

Zwischen den Unternehmerinnen und ihren Kunden bestehen bei allen Befragten persönliche Beziehungen. Die RestaurationsbetreiberInnen sind persönlich anwesend in ihren Betrieben. Die Inhaberin mit dominikanischem Hintergrund hat viele freundschaftliche Beziehungen in der dominikanischen Community und unterstützt ihre Landsleute bei Heimwehgefühlen. In ihrem Lokal bekommen die Besucher durch die Musik, ihre Herzlichkeit und Lebenserfahrung ein bisschen Geborgenheit, die sie vermissen. Auch im anderen Restaurant strahlen die Kellnerinnen eine herzliche, spontane Lebensfreude aus, die von Kundinnen gesucht und sehr geschätzt wird. Wenn erwünscht, konversieren sie mit den Gästen über „Gott und die Welt". Zu erwähnen ist, dass der Inhaber des Restaurants mit srilankesischem Migrationshintergrund sehr gut spanisch spricht und gute Beziehungen in der dominikanischen Diaspora in Zürich pflegt.

Der Lebensmittelladen ist auch Treffpunkt für Rat für viele Heimwehdominikanerinnen und vor oder nach dem Einkauf wird stundenlang konversiert. Eine kleine Bar und verschiede Sofas, laden die Kunden zum Verbleiben ein. Die Kosmetikfachfrauen haben nebst den Behandlungen offene Ohren für ihre Kundinnen und hören sie ab, was sie im Alltag beschäftigt und dies in ihrer Muttersprache

In den Coiffeursalons im Kreis 4 wird neben den „Verschönerungen" über Gott, Politik, Beziehungen, Kinder, Arbeit, Integration diskutiert, mit den Angestellten und insbesondere unter den Kundinnen. Über Mittag und abends werden die Salons, auf Bestellung, von Köchinnen aus der Community mit dominikanischen Gerichten beliefert und Kunden, andere Besucherinnen und Angestellte essen und erzählen sich ihre Alltagsgeschichten. Ein Coiffeurbesuch geht also über eine äusserliche Veränderung hinaus, sondern ist ein „Social-Event" und eine

Zeit in „Klein-Santo Domingo“ in Zürich.

Kommentar einer Kundin: „Ich wohne ausserhalb der Stadt Zürich, lebe seit 20 Jahren mit meinem Mann zusammen und meinen beiden bald erwachsenen Kindern. In meiner Gemeinde fühle ich mich zu Hause und habe dort meine Freundinnen mit denen ich regelmässig Sport treibe und einen breiten Bekanntenkreis. Wenn ich nach Zürich fahre und in die Nähe vom Helvetiaplatz komme, spüre ich eine Sensation, wie wenn ich in Santo Domingo mit dem Flugzeug lande, eine innere Freude von Nachhausekommen. Im Coiffeursalon angekommen, fühle ich mich dann wie im Wohnzimmer meiner Mutter. Die Spontanität, die zwar alltäglichen Geschichten der Dominikanerinnen, lassen mich meinen Alltag vergessen, es ist wie ein Rauschzustand. Und wenn ich wieder mit dem Auto am Bellevue stehe, dann weiss ich, ich fahre in meine Realität zurück, in mein Leben, das ich auch von Herzen liebe.“[64]

Der Beautysalon in Affoltern zeichnet sich durch seine vielfältigen Angebot, die Professionalität und die Freundlichkeit und Empathie der Inhaberin aus. Die Inhaberin berichtet dass Kundinnen mit schweizer Hintergrund weniger sprechen als Latinas und beim Coiffeurbesuch eher Ruhe wünschen, was sie auch respektiere. Sie fühle sich von ihren Kundinnen geschätzt.

„Wenn ich Kunden zufrieden und glücklich sehe, macht mich das auch glücklich“

Mohamed lebt seit 21 Jahren in Zürich, ist seit 12 Jahren selbständig und 44 Jahre alt.

Kurz vor Mittag ist das Restaurant fast leer. Die bunte Einrichtung, der riesige Flachbildschirm mit Musikvideos aus der Karibik und der Duft nach Frijoles (Bohnen) lässt Fernweh aufkommen. Die Angestellte an der Bar kennt mich aufgrund der verschiedenen Besuche. Heute möchte sie wissen, wo sie einen günstigen Deutschkurs besuchen könne, wenn möglich am Nachmittag.

„Ich bin in Sri Lanka aufgewachsen und bin Muslime. Meine Eltern waren Farmer und ich besuchte die Primarschule und arbeitete dann auf dem Feld. Mit 21 Jahren kam ich als Asylbewerber nach Zürich. Hier arbeitete ich 3 Jahre in einem Restaurant als Küchenhilfe und heiratete eine Frau aus Santo Domingo. Ich lernte spanisch und war dann Partner von einem Schweizer Restaurantinhaber, der auch mit einer Dominikanerin verheiratet war. Nach meiner Scheidung habe ich eine Frau aus meiner Heimat geheiratet. Ich eröffnete selber das Restaurant „La Famosa“. Ich wollte mein eigener Chef sein. Alles über den Einkauf, Küche und Administration habe ich bei meiner vorherigen Stelle gelernt. Und sonst muss ich mich immer wieder durchfragen. Zum Glück verstehe ich Deutsch, Englisch, Spanisch und andere Sprachen. Ich arbeite sehr gerne und habe sehr viele Stammgäste, auch aus Santo Domingo. Das freut mich. Das Geschäft ist wegen der guten Qualität meiner Gerichte sehr gut gelaufen. Ich verwende nur frische Produkte. Jetzt wird weniger Geld ausgegeben. Die Kunden sind 80% aus der DR, es hat aber auch spanische, italienische Leute die ins Restaurant kommen. Auch Schweizer, die meisten waren schon oft in Santo Domingo und haben das Essen und die Musik sehr gerne. An Wochenenden gibt es Karaoke und es wird auch getanzt. Praktisch immer wird hier spanisch gesprochen. Wenn ich Kunden zufrieden und glücklich sehe, macht mich das auch glücklich. In meinem Lokal ist immer eine fröhliche Stimmung. Menschen aus der Karibik sind lustig und haben Freude am Leben.

Meine Frau und meine Kinder leben jetzt in Sri Lanka. Ich möchte, dass meine Kinder die Schule dort besuchen. Hier in der Schweiz ist die Schule nicht gut für ausländische Kinder. Sie haben zu viele Freiheiten und der Kontakt zur Familie ist hier nicht so wichtig. Darum möchte ich, dass meine Kinder eine srilankesische Erziehung geniessen. Hier ist dies nicht möglich, das weiss ich von anderen Landsleuten, die oft mit Problemen konfrontiert sind. Ich reise mehrmals pro Jahr nach Sri Lanka, wenn es geht. In ein paar Jahren möchte ich in mein Heimatland zurückkehren. Die Schweiz ist das Land mit der besten Lebensqualität auf dieser Welt. Aber nur für die Schweizer selber. Wir Ausländer gehören nicht hierher und müssen gehen, wenn wir unsere Ziele hier erreicht haben. Ausländern empfehle ich, sie sollen die Sachen so machen, wie es die Schweizer wollen, damit sie keine Probleme bekommen.“

[64] Carola, Kundin eines Coiffeursalons

4.2.2 Beziehungen im Quartier

Alle Befragten haben einen guten Kontakt zu ihren Nachbarn im Quartier. Die meisten erklären, dass diese Beziehungen nicht über ein Grüssen hinausgehen. Die Inhaberin des Beautysalons in Affoltern fühlt sich in ihrem Quartier zu Hause. Da der Salon unmittelbar beim Bahnhof ist, sei ihr Geschäft wie ein Tor ins Quartier. Viele Bewohner schauen auch einmal bei ihr hinein, grüssen oder halten kurze Konversationen wenn sie gerade Zeit haben. Die Restaurants werden eher wenig von Quartierbewohnern besucht. Der Lebensmittelladen dient für Quartierbewohner als Nahzulieferer von Getränken, insbesondere Bier. Die Kosmetikerin und die Coiffeuren im Kreis 4 haben in ihrem Kundenstamm viele Quartierbewohnerinnen mit Migrationshintergrund, jedoch keine SchweizerInnen ohne Migrationshintergrund.

„Gerne würde ich auch jungen Menschen mein Wissen und Können weitergeben“

Ybelisse lebt seit 9 Jahren in Zürich, ist seit 4 Jahren selbständig und 50 Jahre alt.

Ybelisses Schönheitsoase ist unmittelbar beim Bahnhof Zürich-Affoltern. Der Raum ist aufgeteilt in zwei Coiffeurplätze und einen kleinen Kosmetikbereich. Bei Ybelisse, die einen sehr vollen Terminkalender hat, lasse ich mir die Haare waschen und nach dominikanischer Art strecken. Unser Gespräch findet während der Haarpflege statt.

„Seit 9 Jahren lebe ich mit meinem Ehemann und meinen 16 und 18jährigen Töchtern in Zürich-Affoltern. Als erstes habe ich einen Deutschkurs absolviert. In einem fremden Land musst Du mit den Menschen sprechen können! Zuerst arbeitete ich ein paar Monate in einem dominikanischen Coiffeursalon, meine Chefin war Dominikanerin. Doch das ging nicht gut, ich bin seit ich 13 Jahre alt bin Coiffeuse und selbständig. Unter jemandem zu arbeiten war für mich schwierig. So beschloss ich, bei meinen Kundinnen zu Hause zu arbeiten und bekam auf diese Weise einen Kundinnenstamm. Ich bekam vor 4 Jahren von der ABZ-Genossenschaft die Gelegenheit dieses Lokal, unmittelbar beim Bahnhof Zürich-Affoltern, zu übernehmen. Mein Ehemann hat mein Vorhaben sehr unterstützt und mir geholfen. Er führt die Buchhaltung und alles was an Administration anfällt. Zudem putzt er den Laden morgens bevor ich öffne. Er ist mein Engel!“ Der Ehemann gesellt sich zu uns und erklärt, Ybelisse habe sich auf Dauerwellen bei SchweizerInnen spezialsiert. Sie sehen ihre schönen schwarzen Locken und möchten das auch! Sie sei eine sehr fleissige Frau! *„Schweizerinnen sind anfangs etwas zurückhaltend und sprechen nicht viel! Besonders ältere Frauen aus dem Quartier sind mir gegenüber zuerst misstrauisch gewesen. Kinder dagegen sind aufgeschlossen und gewinnen schnell mein Vertrauen. Inzwischen ist der Laden das Tor in die Überbauung. Alle die vorbeikommen grüssen freundlich. Wenn mehrere dominikanische Frauen im Laden sind, muss ich sie immer wieder auffordern etwas leiser miteinander zu sprechen. Wir sind hier nicht in unserem Land – und müssen uns anpassen. Meine schweizer Kunden haben es lieber etwas ruhig. In der DR Ist der Salon ein Treffpunkt für die Frauen und sie verbringen den ganzen Tag dort und sprechen. Hier ist das eben anders und sie müssen es respektieren. Ich muntere meine Freundinnen immer wieder auf Deutsch zu lernen. Ich kann nicht verstehen, dass jemand 20 Jahre hier sein kann und nicht kommunizieren kann. Regelmässig besuche ich Weiterbildungskurse von Lieferanten und vom Coiffeurverband. Doch ich bin immer die einzige Teilnehmerin aus Lateinamerika. Für Schweizerinnen verwende ich andere Pflegeprodukte als für Frauen aus meinem Land. Sie haben eine andere Haarstruktur. Darum bin ich an Weiterbildungen sehr interessiert! Gerne würde ich auch jungen Menschen mein Wissen und Können weitergeben und wäre gerne Lehrmeisterin. Doch dies sei sehr schwierig habe ich gehört. Ich würde mich da gerne weiterinformieren!*

Neben Haareschneiden und Färben bei Frauen, Männern und Kinder biete ich auch Nageldesigen und Manicure, und auch Pedicure an. Zudem verkaufe ich Modeschmuck und Produkte aus der dominikanischen Republik.
Selbständig sein ist etwas Wertvolles und ich sehe wenige negative Aspekte. Man muss die Wünsche von Kundinnen erfüllen und manchmal lange arbeiten. Ich bin oft bis abends um elf hier im Laden. Besonders an Wochenenden!
Meine Töchter haben sich sehr gut integriert. Die eine besucht die Sek A und die andere absolviert eine Lehre als Kleinkindererzieherin. Wenn ich alt bin, möchte ich in meinem Land leben. Dort ist es nicht so kalt! Doch das geht noch lange – ich arbeite sehr gerne und bin erst 50 geworden!

4.2.3 Einwanderung und soziale Netzwerke

Die Schweiz praktiziert für nicht EU-Bürger eine sehr strenge Einwanderungspolitik. Die rechtlichen Möglichkeiten[65], um als nicht EU-Bürger legal in der Schweiz leben zu können, sind sehr begrenzt. Eine Person aus der DR darf nur hier leben, wenn sie über eine Arbeit als Spezialistin, gemäss Einwanderungsstatistik[66] als Cabaret-Tänzerin oder als Ehepartner oder Ehepartnerin von einem Schweizer /in oder EU-Bürger/in eine Aufenthaltsbewilligung bekommt. Auch minderjährige Kinder von Personen, die im Besitz einer Aufenthaltsbewilligung sind oder eine CH-Nationalität haben, dürfen unter bestimmten Bedingungen[67], in die Schweiz nachgezogen werden.

Von den befragten Unternehmerinnen, sind alle mit einer Person mit europäischer oder schweizer Nationalität verheiratet oder verheiratet gewesen, d.h. sie haben ihre Aufenthaltsbewilligung über einen Familiennachzug erhalten. Eine der befragten Frauen, reiste mit einer Bewilligung für Tänzerinnen ein und eine andere als Touristin und arbeitete als Prostituierte, weil sie ohne Aufenthaltsbewilligung keine andere Arbeit finden konnte. Beide heirateten und konnten ihre Aufenthaltsstatus regeln, damit sie eine freie Berufswahl treffen konnten.

Aus verschiedenen Gesprächen kann herausgehört werden, dass besonders Frauen zusammenhalten. Dies zeigt sich in der Migrationsgeschichten, dass z.B. eine Frau, die mit einer Aufenthaltsbewilligung als Tänzerin zuerst mit ihrem verdienten Geld die Familie in der Heimat unterstützt und dann versucht, dass ihre Schwestern, Cousinen und Freundinnen in die Schweiz kommen können. Wie bereits erwähnt, gibt es verschiedene Einwanderungswege. Die einen haben Ehen arrangiert, andere haben ihre meist weiblichen Verwandten für Ferien eingeladen und diese haben eigenständig versucht, auf verschiedenen Wegen hier bleiben zu können, meistens durch Heirat. Zum Teil sind Liebesbeziehungen und Familiengründungen entstanden oder Zweckgemeinschaften mit Männern, die finanzielle Gewinne aus den Partnerschaften erzielt haben. Was in vielen Situationen entstanden ist, sind Machtbeziehungen, bei denen Männer die Frauen mit Forderungen extrem unter Druck bringen können. Frauen die über Heirat eine Aufenthaltsbewilligung bekommen müssen mit einem Mann zusammenleben[68], bis sie eine Niederlassungsbewilligung bekommen, was erst nach fünf Jahren möglich ist. Das heisst, dass sie sich nur unter besonderen Bedingungen trennen können, z.B. bei expliziter häuslicher Gewalt, ohne ihre Aufenthaltsbewilligung zu verlieren.

In praktisch allen geführten Gesprächen mit Personen aus der dominikanischen Diaspora war die ungerechte Einwanderungspolitik ein Thema, das Emotionen erweckt und im übertragenen Sinn gegenüber der Aufnahmegesellschaft Wut und Ablehnung erzeugt. Insbesondere erwähnen mehrere der Gesprächspartner, dass in der Schweiz Frauen mit dominikanischem Hintergrund als Objekt betrachtet werden, als Sexsymbol, das kaufbar ist.

In diesem Zusammenhang möchte ich mich auf den Text zu Geschlechtsidentität[69] von Judith Butler beziehen, in dem sie die Frage stellt „ob es sozusagen eine politische Gestalt der „Frauen“ gibt, die der politischen Ausarbeitung ihrer Interessen und des epistemischen Standpunkts vorausgeht und sie vorwegnimmt? Welche Form hat diese Identität?“ Im Kontext der Einwanderung von Frauen aus nicht EU-Ländern stellt sich für mich die Frage, ob nicht einerseits die restriktive Einwanderungspolitik Frauen aus nicht europäischen Staaten vom Subjekt zum Objekt reduziert hat. Anderseits, in wieweit haben Frauen, diese Zuschreibung als Objekt internalisiert und in ihren Alltag übernommen, z.B. im Kleidungsstil und Körperkult?

4.2.3.1 Unternehmertum von Frauen

Was könnte dies für die Unternehmensgründungen bedeuten? Frauen aus der DR gründen Unternehmungen meistens im Beautybereich und in der Modebranche, die wieder von Frauen wahrgenommen werden. Zu ihren Kundinnen zählen meistens auch andere Frauen aus Lateinamerika, insbesondere aus Brasilien. Es sind Frau-

[65] Bundesamt für Migration, 2011
[66] Vgl. 3.1.
[67] Bundesamt für Migration, Weisung: 30.9.2011
[68] Schweizerische Eidgenossenschaft, 2011
[69] Butler J., 2008: 517

en, die Wert auf Aussehen legen, auf Körperlichkeit und Sinnlichkeit. Seitens der Tourismus- und Nightclubindustrie und den entsprechenden Einreisepraktiken der Schweiz, wurden und werden Frauen aus Nicht-EU-Ländern zum Teil instrumentalisiert zu Objekten. Wie sehen sich die Befragten Unternehmerinnen und ihre Kundinnen?

Sie selber und auch andere Gesprächspartnerinnen behaupten, dass ihnen persönlich ihr Kleiderstil und ihre Körper- und Haarpflegerituale gefallen und dass sie mit diesen von klein auf aufgewachsen seien. In ihrem Land hätten sie schon wegen den warmen Temperaturen nicht dicke und körperbedeckte Kleider angezogen. Es sei in der DR nie wirklich kalt. Und das habe doch nichts mit sexistisch zu tun! Das Problem in der Schweiz sei, dass viele einheimische Frauen einen, sie nennen es „unweiblichen" Stil, haben. Dies führe dazu, dass sie auffallen, und da komme noch die Körperfarbe. Einzelne Frauen spüren oft eine nicht ausgesprochene leise Diskriminierung.

Aufgrund der vielen Gespräche entsteht der Eindruck, dass sich viele Frauen mit dominikanischem Hintergrund nicht an Kleiderwünsche von Männern anpassen. Sie handeln sehr bewusst und zielorientiert, was geschäftliche und persönliche Angelegenheiten anbelangt. Die Sozialisation in meist patriarchalen und religiösen Strukturen haben sie geprägt und die Arbeit, die sie hier in der Schweiz aufgenommen haben, mit deren Verdiensten z.T. ganzen Familien in der DR ein „besseres Leben" ermöglichen konnten, haben ihnen eine wertvolle Bedeutung in ihrem Umfeld gegeben. Auf diese Weise haben sich ihre Rollen in ihren Ursprungsfamilien verändert, was ihnen teilweise ein hohes Selbstbewusstsein gegeben hat und sie sind stolz auf sich.

4.2.4 Individuelle Funktionen von Ethnic Business

Verwirklichung beruflicher Ziele

Dass ausländische Diplome in der Schweiz nicht anerkannt werden, ist für viele Migrantinnen ein Problem bei der Stellensuche und für Fortführungen von Ausbildungen. Dies zwingt viele gut ausgebildete Menschen, schlechtqualifizierte Stellen anzunehmen. Dies senkt ihr Selbstwertgefühl und führt dazu, dass sie sich ausgeschlossen fühlen und wie in den erwähnten Beispielen lieber ein Unternehmen gründen und sich selbständig machen, mit ihren Landsleuten als Zielgruppe. Der negative Aspekt dabei ist, dass einige von Ihnen sehr wenige Kontakte zur Aufnahmegesellschaft haben. Die Befragten UnternehmerInnen sind alle daran, ihre Berufsziele zu verwirklichen, auch wenn z.T. in ganz anderen Branchen. Sie sind sehr motiviert ihre Geschäfte erfolgreich zu führen und arbeiten viele Stunden, was auch zu Überbelastungen führen könnte. Mehrere Frauen nannten auch, dass sie trotz Familie die Gelegenheit haben, dank den flexiblen Arbeitszeiten, berufstätig zu sein.

4.2.5 Neuzuziehenden Personen aus dem Heimatland

In allen geführten Gesprächen wurde nachgefragt was sie Neuzuziehenden aus ihren Heimatländern empfehlen würden. Alle fanden, dass es wichtig sei, möglichst schnell Deutsch zu lernen. Zudem sei auch wichtig, die Rechte und Pflichten in der Schweiz zu kennen, die ja z.T. sehr anders seien als im ursprünglichen Heimatland. Verschiedene betonten ausdrücklich, dass Korrektheit hier ein wichtiger Wert sei, der befolgt werden müsse, um respektiert zu werden. Zum Teil würde auch geraten, lieber im Heimatland zu bleiben, als hierherzukommen, um dann zu leiden. Mehrheitlich wird die schwierige Aufenthaltsbewilligungspraxis angesprochen, die es seit vielen Jahren für DominikanerInnen angewendet wird. Tanzen oder Heirat.

4.2.6 Integration in der Stadt Zürich

Der Begriff Integration[70] wird von den Unternehmerinnen in Gesprächen oft und auf verschiedene Weise verwendet und oft als eine Anpassung an die Aufnahmegesellschaft formuliert. Insbesondere wurde das Nichtbe-

[70] Der Begriff „Integration" wird hier im Sinn einer Anlehnung an die aktuelle Integrationspolitik der Stadt Zürich verwendet, die sich als unideologisch, menschenfreundlich und pragmatisch bezeichnet. Sie geht von der gegebenen Realität einer heterogen zusammengesetzten Bevölkerung aus und richtet sich nach den Orientierungspunkten: Chancengleichheit, Stärkung der individuellen Kompetenzen und Willkommenskultur. Stadt Zürich, 2009: Integrationsbericht

herrschen der deutschen Sprache erwähnt und die Beziehungen zu Personen aus der Aufnahmegesellschaft, von denen sich einige der Befragten grundsätzlich nicht anerkannt fühlen. Genannt wurde auch immer wieder das Befolgen von Regelungen, die manchmal für sie unverständlich sind. Dies aufgrund der Sprache aber auch, weil in ihrem Heimatland andere Gesetze gelten z.B. was Steuern und Bewilligungen anbelangt. Als positiv erlebte Werte in der Aufnahmegesellschaft gelten bei den meisten Befragten, Verbindlichkeit und Freundlichkeit. Sehr geschätzt wird von einem grossen Teil die guten Ausbildungsmöglichkeiten für die Kinder und die Möglichkeit, sich beruflich weiterentwickeln zu können. Betont wurde mehrmals, dass sowohl von Seiten der Mehrheitsgesellschaft als auch von den Personen aus der dominikanischen Diaspora Vorurteile gegenüber den „anderen“ bestehen. Es sei notwendig, einzelne Menschen persönlich kennenzulernen, um diese Vorurteile abzubauen.

Dass es in der Stadt Zürich eine Stelle gibt, an der man sich über Integrationsangelegenheiten informieren kann, der „Welcome Desk“ im Stadthaus, wussten vier Personen. Zwei Frauen haben vor 3 bzw. 4 Jahren den 6-monatigen Informationskurs „In Zürich leben“, der städtischen Integrationsförderung, besucht. Für beide war dieser Kursbesuch von Nutzen und von Bedeutung für das bessere Verständnis des Lebens in Zürich. Sie betonen, dass alle Frauen diesen Kurs besuchen sollten, um zu wissen, wie vieles hier in der Schweiz funktioniert und wohin man sich wenden kann, wenn man Fragen hat.

Verschiedene UnternehmerInnen sind der Meinung, dass sich ihre Landsleute besser in diese Gesellschaft integrieren sollten. Sie sind bereit, die Integrationsförderung der Stadt Zürich in ihrer Informationsarbeit zu unterstützen und in ihren Geschäften Flyer von Beratungsstellen aufzulegen und Leute auf Informationsangebote hinzuweisen. Fünf Personen wären an einer Zusammenarbeit mit der IF für bessere Information ihrer Landsleute interessiert.

Pläne für die Zukunft? Da äussert sich die Hälfte der untersuchten Gruppe unsicher, sie haben noch keine Vorstellungen wie und wo sie in zehn oder zwanzig Jahren sein möchten. Die andere Hälfte wünscht sich irgendwann wieder in ihr altes Heimatland zurückzukehren, für alle liegt der Zeitpunkt aber in Ferne.

„Ich mache meine Arbeit mit grosser Begeisterung und Liebe, und wenn Du Dich bemühst, kommen auch die Kundinnen wieder“

Rosa lebt seit 5 Jahren in Zürich, ist seit 4 Jahren selbständig und ist 29 Jahre alt.

Das Kosmetikstudio ist an einer Seitenstrasse im Kreis 4, an der verschiedene Geschäfte mit lateinamerikanischer Prägung sind, von aussen kaum erkennbar. Der Raum ist hell und die Wände in zarten Pastellfarben gestrichen. An den Wänden hängen verschiedene Berufsdiplome. Im Hintergrund sind leise romantische lateinamerikanische Balladen zu hören. Rosanna hat einen sehr vollen Terminkalender und ich buche bei ihr eine Fusspflege. Während der Behandlung erzählt sie von ihrem Geschäft.

„Bevor ich mein eigenes Studio eröffnete und meine Ausbildung in Kosmetik absolvierte, arbeitete ich bei einer lateinamerikanischen Kosmetikerin hier in Zürich. Bei ihr lernte ich Manicure, Pedicure, Depilation – ja diese einfacheren Arbeiten. Diese entspannende Athmosphäre gefiel mir und ich beschloss eine Kosmetikfachschule zu besuchen, um auch professionell arbeiten zu können, um auch Gesichts- und Körperbehandlungen machen zu können. Von Anfang an hatte ich das Ziel, nicht mehr für jemanden zu arbeiten, sondern mein eigenes Geschäft zu haben.

In einer Kleider-Boutique mietete ich einen kleinen Platz. Meine Idee war, dass ich die Kundinnen des Kleiderladens als Kundinnen für meine Beauty-Behandlungen gewinnen könnte. Anfangs arbeitete ich zweimal pro Woche dort, doch ich hatte nie eine Kundin aus der Boutique. Meine Kundinnen waren zuerst meine Freundinnen und dann bekannte Frauen von meinen Freundinnen, die ich während der Ausbildung gratis, zu Übungszwecken, behandelt hatte. Ich mache meine Arbeit mit grosser Begeisterung und Liebe, und wenn du dich bei deiner Arbeit bemühst, kommen auch die Kundinnen wieder. Dies war meine Geschäftsphilosophie, die sich bis heute bewahrheitet. Bereits nach einem Jahr eröffnete ich mein eigenes Kosmetikstudio, das war 2007 und ich war von Anfang an mit Arbeit ausgelastet.

Meine erste Ausbildung machte ich in einer Kosmetikschule in spanischer Sprache, die es in Zürich gab. Doch dann habe ich verschiedenste Weiterbildungen absolviert. Letztes Jahr habe ich bei bekannten schweizer Chirurgen einen Kurs für spezielle Gesichtsbehandlungen mit Nadeln gemacht. Zudem mache ich immer wieder Kurse bei den Lieferanten von meinen Maschinen, die ich für die Behandlungen brauche.

Jetzt habe ich mich auf Körperbehandlungen spezialisiert z.B. zur Behebung von Cellulitis und Gewichtsreduktion. Für jede Maschine die ich habe, muss ich einen speziellen Kurs besuchen. Ich versuche meine Kundinnen ganzheitlich zu beraten und zu behandeln. Die Behandlungspakete beinhalten auch Ernährungsberatung und das Anwenden von verschiedenen Produkten. Es geht darum, dass die Kundinnen nach dem Abnehmen lernen, sich auf gesunde Weise zu ernähren, um nicht wieder zuzunehmen. Die meisten meiner Kundinnen kommen aus Brasilien und auch aus Lateinamerika. Die ganzen Aesthetikbehandlungen phaszinieren mich. Kürzlich war ich an einer europäischen Ästhetikmesse in Spanien und werde im Mai in Kolumbien eine Messe und verschiedene Kurse besuchen. In Kolumbien habe ich bereits Kontakte mit den Lieferanten von meinen Maschinen, die mir Seminare empfehlen werden. Neue Behandlungsmethoden werden in lateinamerikanischen Ländern und in Spanien früher vorgestellt als hier in der Schweiz. Dies hängt bestimmt damit zusammen, dass Mitteleuropäerinnen weniger Wert auf Ästhetik legen. Es gibt verschiedene Kulturen. Dominikanerinnen legen sehr viel Wert auf ihre Haare und ihre Fingernägel, für Kolumbianerinnen ist das Gesicht am Wichtigsten und für Brasilianerinnen der Körper und die Figur. Jede Frau hat ihre Priorität. Es gibt Frauen die unter Ästhetiksucht leiden. Diese brauchen eine andere Art von Behandlung. Doch Frauen, die sich selber gerne haben und ein grosses Selbstwertgefühl haben, achten normalerweise auch auf ihren Körper, ihr Gesicht und haben es auch gerne wenn andere sie schön finden. Das Wichtigste ist, dass eine Frau mit sich selber zufrieden ist. Ich selber würde mich nicht gerne ungepflegt sehen.

Ich habe in den letzten Jahren gelernt mit den verschiedenen Charakteren der Kundinnen umzugehen. Für viele Kundin bin ich auch eine Psychologin. Das ist immer wieder eine Herausforderung. Wenn Frauen sich entspannen, erzählen sie mir ihr Leben und ihre Sorgen.

Mein Mann, er ist Schweizer und Sohn einer dominikanischen Mutter, hat mich in den administrativen und finanziellen Angelegenheiten sehr unterstützt und ermutigt. Ohne Unterstützung eines Partners ist es fast unmöglich ein Geschäft zu eröffnen, wenn man kein Grundkapital hat. Ich kenne Kolleginnen, die zwar ein Geschäft haben – aber in der Aufbauphase zusätzlich in einer Fabrik arbeiteten oder putzen gehen. Mit meinem Mann habe ich grosses Glück! Mir ist aufgefallen, dass viele Liegenschafteneigentümer die Lokale nicht an Ausländerinnen vermieten wollen. Sie achten nicht darauf wie lange jemand ein Geschäft führt. Der ausländische Name ist bereits ausschlaggebend. In Ausländer hat man weniger Vertrauen als in Schweizer.

Eigentlich träumte ich davon Rechtsanwältin zu werden und studierte an der Universität in Santo Domingo Rechtswissenschaften. Doch während meinen Ferien wollte ich eine Freundin besuchen und die Schweiz kennenlernen. Ich verliebte mich in meinen jetzigen Mann. Es ist bereits 8 Jahre her. Ich war damals 22 Jahre alt. Zuerst lernte ich Deutsch und stellte fest, dass es praktisch unmöglich für mich sein würde hier an der Universität zu studieren. Zuerst war ich sehr enttäuscht, denn ich hatte bereits sehr viel in mein Studium investiert! Und hier waren alle diese Bemühungen nichts wert! Ich habe die Ästhetikbranche kennengelernt und habe das Motto: „Die Praxis macht den Meister!" Mein Ziel ist, immer dazuzulernen und mich persönlich und beruflich weiterzuentwickeln."

4.3 Barrieren von Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund

4.3.1 Zugang zu Regelstrukturen

Das Reisebüro ist Mitglied des Schweizerischen Reisebüroverbandes, des Gewerbeverbandes und des kaufmännischen Verbandes. Das Kosmetikinstitut im Seefeld ist Mitglied des Schweizerischen Fachverbandes für Kosmetik und des schweizerischen Verbandes für medizinische Kosmetik. Die anderen Befragten sind nicht Mitglieder von Berufs- oder Gewerbeorganisationen. Zu erwähnen ist, dass sie entsprechende Funktionen nicht kennen und auch den Nutzen einer Mitgliedschaft nicht einsehen.

Die Vermutung, dass UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund kaum Mitglieder von Gewerbeorganisationen sind, konnte auch Marianne Zambotti, Präsidentin der KMU Frauen, einer Kommission vom Kantonalen Gewerbeverband, bestätigen. Obschon - es gebe „Secondas", die hier in der Schweiz aufgewachsen sind, die eine Mitgliedschaft haben. Sie vermutet, dass Migrantinnen, die ein Mikrounternehmen führen, wie auch

Schweizerinnen, für Vereinsarbeit kaum Zeit hätten und sie zudem diese Vereinigung nicht kennen. Zu erwähnen seien Ehefrauen mit Migrationshintergrund von Kleinunternehmern, z.B. aus der Baubranche, die oft im Geschäft des Ehemannes mitarbeiten, die aber als Geschäftsfrau im Verband nicht sichtbar seien. Für Frauen gebe es einen zertifizierten Lehrgang als KMU-Fachfrau[71], der für Kleinunternehmerinnen mit Migrationshintergrund von Interesse sein könnte.

Keine der befragten UnternehmerInnen kannte Möglichkeiten von Mikrokrediten, mit Unterstützung der Fachstelle „GO! Selbständig", was damit zu tun haben kann, dass es sich um eine neuere Fachstelle handelt. Nur zwei von Ihnen sind Mitglied in einem Berufsverband, die anderen kennen deren Funktionen nicht und sehen folglich auch keine Vorteile einer Mitgliedschaft. Interesse an Ausbildung von Lernenden haben zwei Personen gezeigt, kennen das Projekt, „Migration=Chance"[72], das sie dazu befähigen könnte jedoch nicht. Es zeigt sich, aufgrund von Aussagen der Befragten, die Weiterbildungen bei Lieferanten besuchen, dass kommerzielle Institute, d.h. Lieferanten von Beautyprodukten und Maschinen, eine Kommunikation mit ihren Kunden pflegen und diese motivieren, an ihren Anlässen teilzunehmen.

Zu erwähnen ist, dass fünf der befragten Unternehmerinnen an der im November 2011 durchgeführten Tagung zum Thema „Ethnic Entrepreneur" teilgenommen haben, die von der Stadt Zürich organisiert wurde. Für drei von ihnen war es das erste Mal, dass sie in der Rolle der Unternehmerin an einer „einheimischen" öffentlichen Veranstaltung teilgenommen haben. Sie haben diese Initiative seitens der Stadt sehr begrüsst und waren z.T. auch erstaunt, dass Institutionen aus Staat, Wirtschaft und Gesellschaft sich für „Ethnic Business" interessieren. Es war zu beobachten, dass sie einen gewissen Stolz und auch Freude zeigten, dass das Unternehmertum von MigrantInnen bei „SchweizerInnen" einen gewissen Stellenwert hat.

4.3.2 Aufenthaltsstatus

In praktisch allen geführten Gesprächen mit Personen aus der dominikanischen Diaspora war die ungerechte Einwanderungspolitik für Personen aus Nicht-EU-Ländern ein Thema, wodurch soziale Netzwerke für verschiedene Vermittlungen von Heirat bis zu Cabaret-Tänzerinnenverträgen entstanden sind. Durch Heirat erhaltene Aufenthaltsbewilligungen können zu schwerem Machtmissbrauch und weiterführenden Problemen führen. Unternehmerinnen, bei denen die Aufenthaltsbewilligung vom Ehepartner oder der Ehepartnerin abhängt unterstehen in diesem Sinn einer entsprechenden Abhängigkeit.

4.3.3 Gesetze und Zugang zu Informationen

In verschiedenen Gesprächen wurde das Fehlen von Kenntnissen in Bezug auf rechtliche Aspekte formuliert wie z.B. korrekte Abrechnungen von Mehrwertsteuer, was in der Folge zu Schwierigkeiten führen kann. Dies geht meistens einher mit den fehlenden Sprachkenntnissen. Oft werden Treuhänder eingesetzt, die dann einen Teil des oft bescheidenen Einkommen kosten.

4.3.4 Gesellschaftliche Integration

In vielen Gesprächen werden Probleme angesprochen, die DominikanerInnen in der Schweiz haben, wie keine Arbeit, Depressionen, Probleme mit Kindern in den Schulen, finanzielle Sorgen und das schlechte Image. Viele führen diese Probleme auf die schlechte Startsituation, die viele Frauen aus Santo Domingo hier haben. Die persönlichen Geschichten hätten enorme Auswirkungen auf das weitere Leben hier und führten auch dazu, dass sich viele nicht bemühen möchten, die Sprache zu lernen und etwas zu ihrer eigenen Integration in dieser Gesellschaft beizutragen. Die einzelnen Unternehmerinnen leben grundsätzlich gerne in Zürich und schätzen vor allem die Ordnung und die Verbindlichkeit der Schweizer, was ihnen aber auch oft Mühe mache. Auf sich selbst sind sie stolz, wünschen sich aber seitens der Mehrheitsgesellschaft weniger Ausgrenzung. Was erstaunt, ist, dass die meisten Befragten schon Jahrzehnte hier leben, mehrheitlich mit Schweizern verheiratet sind, aber praktisch keine wirklichen Schweizerfreunde haben. Sie nennen es Bekanntschaften, die nett sind. Es ist auffällig, dass dieses Thema eher bei den älteren Befragten aufgegriffen wurde. Die jüngeren Personen

[71] Vgl. Zambotti M.
[72] Vgl. Kapitel 2 in dieser Arbeit

treten mit mehr Selbstbewusstsein auf, insbesondere diejenigen, die bereits im Herkunftsland eine höhere Ausbildung genossen haben.

Gemäss den Gesprächen mit den verschiedenen Akteuren aus der dominikanischen Diaspora besteht ein Interesse, dass etwas für die Integration ihrer Landsleute getan wird, und die meisten sind bereit in irgendeiner Form ihre Beiträge zu leisten.

„Die jungen Leute in Zürich mit Bildung haben uns Latinos gerne. Sie lieben unsere fröhliche Stimmung."

Miguel lebt seit 4 Jahren in Zürich, ist seit 3 Jahren selbständig und ist 29 Jahre alt.

Miguel, er nennt sich „Miguel el fuerte" arbeitet an Abenden und am Wochenende in einem sehr einfach eingerichteten Damen- und Herrensalon, in einem Innenhof an der Dienerstrasse und führt das Geschäft mit einer Frau. An diesem Nachmittag ist reges Treiben im Salon. Aus den Lautsprechern ertönt Salsa, ein Fernseher läuft und auf den herumstehenden Stühlen sitzt eine ältere Frau, die vor sich her döst und das Treiben beobachtet. Auf einer abgenutzten Couch sitzt ein älterer Herr und isst Reis mit Bohnen. Eine Gruppe von drei Kundinnen isst Kuchen und bespricht ein bevorstehendes Geburtstagsfest. Zwei Kinder schauen zwischen dem Herumrennen auf den Bildschirm. Miguel begrüsst seinen Kunden und spricht mit mir während seiner Behandlung.

„Ich bin seit 4 Jahren in Zürich, doch zuerst lebte ich in Italien. Mit 21 Jahren wanderte ich aus. In Santo war ich auch Coiffeur, ich besuchte eine Schule. Doch diese Art von Herrenschnitt lernt man auf der Strasse. In der Schule lernt man das Schneiden mit der Schere. Diese Haarschnitte bei Männern überleben viele Generationen. Sie kommen von den Afroamerikanern. Es sind immer die selben Schnitte. Ich bin von La Vega, vom Zentrum. Es ist eine Kleinstadt auf dem Land. In Italien arbeitete ich als Chauffeur, auf dem Bau als Gipser und manchmal auch als Coiffeur. Zur Zeit arbeite ich hier temporär auf dem Bau und abends und an den Weekends bezahle ich eine Miete als Selbständiger hier im Salon. Die Leute kommen hier abends und am Wochenende. So sind die Dominikaner. Da wird es oft Mitternacht bis ich allen die Haare geschnitten habe! Tagsüber läuft hier nicht viel und so nutze ich die Zeit, um anderweitig Geld zu verdienen. Das Leben hier ist teuer!

Ich bin verheiratet mit einer Dominikanerin mit chilenischem Vater. Aber sie ist Schweizerin. Sie ist hier geboren. In Santo habe ich auch im graphischen Gewerbe gearbeitet und Flyer, Visitenkarten und anderes kreiert. Hier kann ich das nicht machen. Mein Deutsch ist zu schlecht. Ich bin fähig verschiedenes zu arbeiten. Nein, faul bin ich nicht…. Mein Deutsch ist das Baustellendeutsch. Ich kann mich verständigen. Doch manchmal holen mich Leute auf dem Bau, damit ich für andere übersetze.

Am Coiffeurberuf gefällt mir der Kontakt mit den „Tigeres" (dominikanische Männer die sich als Beschützer der Frauen sehen). Die sind lustig, sie rufen an ob ich hier sei und kommen dann nach drei Stunden. Darum mache ich keine Termine ab. (lacht) Dominikaner sind so mit der Zeit. Aber wenn sie diejenigen sind die warten müssen, regen sie sich auf!

Schlimm finde ich Kunden die nicht wissen was sie wollen und dann schimpfen, wenn es zu kurz wird. Oder sie wollen nicht dass man die Glatze sieht. Dominikaner machen einfach gerne Witze und lachen. Hier ist eine gute Gruppe im Laden. Die Leute die hierher kommen sind alle Dominikaner. In dieser Art von Geschäft muss man freundlich sein, den Leuten das Gefühl geben dass sie immer Recht haben und sich nicht auf Diskussionen einlassen. Sonst kommen die Kundinnen nicht mehr. Die Stimmung und die Unterhaltung im Laden muss stimmen! Ja, natürlich auch die Qualität der Frisur. Der Kunde hat immer Recht, sagt man bei uns! Am besten einfach lachen! Als Coiffeur ist man ja auch Psychologe. Sie setzen sich auf den Stuhl und befreien sich von all ihren Gedanken und Problemen, indem sie sprechen und sprechen. Und dann weiss ich es und alle die zuhören…Und oft geben sich die Kunden dann selber Tipps oder vermitteln jemanden der hilft. Und so lösen sich die Probleme doch wenn man miteinander spricht!

Aus ökonomischen Gründen konnte ich nicht studieren, ich musste mein Ingenieurstudium nach einem Jahr abbrechen. Wenn Du von Santo Domingo schreibst, musst Du unbedingt die Musik erwähnen. Ehrlich, das ist ein Problem hier. Dominikaner sind heissblutige Menschen und auch bei der Arbeit, da singe ich einfach gerne, um meine Wut und meine Sorgen zu vergessen. Das tut doch gut! Aber nein, die Europäer stört das! Da bekomme ich Probleme. Wir sind nicht reich wie ihr hier. Leute die arm sind, sind fröhlich. Und das stört hier die Menschen. Ich finde das einfach krank und nicht nachvollziehbar! Es ist unerklärbar, dass der Arme glücklicher ist als der Reiche. Wenn er heute Geld hat für ein Bier, geniesst er es und am nächsten Tag schaut er weiter…. Bei uns muss man Ende Monat nichts bezahlen! Keine Steuern. Das Haus ist meistens Eigentum und das Licht… das wird an einem anderen Ort abgezapft, wenn es jemand nicht bezahlen kann

…Die Leute haben ja knapp Geld zum Essen. Darum haben wir hier doch so Mühe… Rechnungen…über Rechnungen…. Bei uns sind die Leute hilfsbereit und helfen einander. Klar überall gibt es gute und schlechte Menschen. Viele Frauen aus meinem Land, die hierher kommen sind Mütter. Sie kommen, um ihre Familien zu unterstützen, damit sie nicht hungern müssen und damit die Kinder nicht stehlen gehen. Das einzige was sie hier aber arbeiten können ist die Prostitution und der Night Club. Das ist doch nicht richtig!

Es gibt einen Spruch bei uns der sagt: „Yo por mi mejoría hasta mi casa dejaría". (Für eine Verbesserung würde ich sogar mein zu Hause verlassen). Und das wird leider gemacht. Ach, man könnte ihnen doch andere Jobs anbieten! Sie würden das bestimmt lieber machen! Und das macht uns Männer sehr wütend, dass Frauen, die eigentlich ihren Familien helfen wollen – sich prostituieren müssen! Auch das verstehen die Schweizer nicht. Darum diese Tigeres – die machen ja schon manchmal krumme Geschäfte… aus Frust und Wut! Ich ziehe seriöse Jobs vor, ich möchte keine Probleme hier. Doch warum sind die einen so und andere lassen sich vom schnellen Geld verführen, das verboten ist? Das System die Politik hier ist uns gegenüber sehr ungerecht! Portugiesen werden uns einfach vorgezogen und wir werden angegriffen, einfach wegen unserer Leichtigkeit. Doch Du siehst ich arbeite schnell und gleichviel wie der andere. Sie beleidigen uns auch. Es gibt viel Rassismus hier mit uns und gegen unsere Frauen, die oft mit Prostituierten betittelt werden. Ja, solche Sachen treiben zur Weissglut. Europäer sind oft schlimmer als Schweizer. Ich habe wirklich viele Freunde, die solche Probleme haben. Ich beobachte, dass die Schlimmsten jene sind, die nicht hier aufgewachsen sind, sondern selber keine Bildung haben und schlechte Arbeiten haben. Die jungen Leute in Zürich mit Bildung haben gerne Latinos und lieben unsere fröhliche Stimmung. Es ist lustig, dass ich manchmal auf dem Bau auf Portugiesen und Spanier treffe, die schon 20 Jahre hier sind und die mich auffordern, für sie zu übersetzen. Sie können noch weniger Deutsch als ich!

Viele Leute hier verlieren die Lebensfreude. Es gibt auch viele junge Frauen die hier her kommen und bei uns studiert haben. Sie heiraten aus Liebe und möchten eine Familie gründen. Hier finden sie keine Stellen weil sie nicht Deutsch können. Deutschkurse sind sehr teuer und das Leben auch. Wie sollen diese Kurse bezahlt werden?

Wenn jemand neu in die Schweiz kommt soll er den Humor nicht verlieren.

Alt werden möchte ich hier sicher nicht! Und kalt ist es auch. Die Schweiz für die Arbeit und mein Land für das Vergnügen. Hier bist Du doch immer Ausländer! Das sagen auch die Spanier und die Portugiesen, die schon 30 Jahre hier sind!"

4.4 Welche Bedeutung haben die dominikanischen Kleinunternehmungen für die Stadt Zürich?

Die zwölf befragten Kleinunternehmen sind in verschiedenen Branchen tätig und sind Teil der Wertschöpfungskette. Sie bieten insgesamt 27 Arbeitsplätze an, für sich selber und für Angestellte aus ihrem Herkunftsland, die zum Teil Mühe hätten in Zürich eine Stelle zu finden, insbesondere wegen mangelnder Deutschkenntnisse und Berufserfahrung in der Schweiz. Die Unternehmungen sind in verschiedenen Quartieren angesiedelt. Jene im Kreis 4 haben insbesondere Kunden mit dominikanischem Hintergrund aber pflegen Kontakte zu einheimischen und internationalen Geschäftspartnern. Sie sind wichtige Treffpunkte und haben eine bedeutende Brückenfunktion als Informanden und Vermittlerinnen für weniger integrierte Landsleute und oft auch eine Vorbildfunktion, da Selbständigkeit bei Dominikanern einen hohen Stellenwert hat. Zudem tragen sie zur Internationalität im Quartier bei und ziehen auch Landsleute ins Quartier, die nicht in der Stadt wohnen. Sie leisten einen Beitrag zur wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung des Quartiers. Die Unternehmungen in Zürich-Affoltern, im Seefeld und Wiedikon haben eher eine gemischte Kundschaft von Landsleuten und Personen aus dem Quartier. Sie fördern somit das Verständnis für andere Lebensstile und Diversität.

„Ethnic Entrepreneurs sind relevante wirtschaftliche und gesellschaftliche Akteure mit unterschätztem und nicht ausreichend genutztem Potential“[73]

Felicitas Hillmann betont in ihrem soeben erschienen Buch,[74]dass Migrantinnen sowohl ihre Lebens- und Arbeitssituation beeinflussen, als auch den sie umgebenden städtischen Raum mit verändern. Ihre Erklärung ist, dass selbständig erwerbende Personen mit Migrationshintergrund, nicht nur auf die im Ankunftsland vorhandenen Rahmenbedingungen reagieren, sondern auch das Potential besitzen diese Rahmenbedingungen zu beeinflussen. Damit werde erstmals die aktive, verändernde Rolle, das Gestaltungspotential der Zuwanderinnen im Zusammenhang mit Selbständigkeit aufgezeigt.

Aufgrund der Recherchen in der vorliegenden Arbeit, können in diesem Sinn verschiedene kleine Ansätze von Strukturveränderungen in Quartieren und Institutionen beobachtet werden. Es wäre wünschenswert, dass in Regelstrukturen wie Verwaltungen, Bildungsinstituten und weiteren Institutionen eine Gesellschaft der „Vielheit“[75] anerkannt wird, die für verschiedene Menschen, woher sie auch immer kommen, Raum für Entwicklungsmöglichkeiten bietet. „Die Gestaltung der Vielheit muss für das Individuum einen Rahmen schaffen, in dem Barrierenfreiheit herrscht und es seine Möglichkeiten ausschöpfen kann“[76].

[73] Meier Ch., 2011
[74] Hillmann F., 2011: 210
[75] Terkessidis M., 2010: 126: In der Vielheit, deren kleinste Einheit das Individuum als unangepasstes Wesen ist, als Bündel von Unterschieden.
[76] Terkessidis M., 2010: 126

5. Schlussfolgerungen und Empfehlungen

Im Rahmen dieser Arbeit habe ich 18 Personen aus der dominikanischen Diaspora in Zürich kennengelernt, die in verschiedenen Branchen kleine Unternehmungen führen. Mit 12 von ihnen habe ich individuelle Gespräche geführt und von 11 Personen kleine Porträts erstellt. Sie haben mir viele interessante Informationen über die dominikanische Migrationsgeschichte, über ihre Erfahrungen als UnternehmerInnen und nicht zuletzt über ihr eigenes Leben gegeben. Ihre Aussagen sind wichtige Bestandteile meiner Arbeit – die persönlichen Kontakte und gelebten Momente, sind eine Bereicherung für meine weiteren beruflichen Tätigkeiten und für die Weiterentwicklung meiner eigenen Lebensphilosophie. An dieser Stelle möchte ich mich bei allen herzlich bedanken, die mir ihr Vertrauen geschenkt haben.

Die dominikanische Diaspora in Zürich hat eine junge Migrationsgeschichte, da die grössere Migrationswelle von DominikanerInnen erst in den 90er Jahren in der Schweiz ankam. Die Migrationsgründe der Menschen mit dominikanischem Migrationshintergrund sind geprägt von verschiedenen sozialen transnationalen Netzwerken und sind sehr heterogen. Aufgrund der Gespräche mit den verschiedenen Akteuren wie UnternehmerInnen, KundInnen und TeilnehmerInnen an den besuchten Veranstaltungen der Community, konnte ich feststellen, dass sich eine grosse Anzahl Personen in der Schweiz nicht integriert fühlt und z.T. auch über wenige Deutschkenntnisse verfügt, um mit ihrem nicht spanischsprachigen Umfeld zu kommunizieren.

- *Hier sehe ich einen Handlungsbedarf seitens der städtischen Integrationsförderung in Bezug auf Information von niederschwelligen Deutschkursen und anderen Alltagsinformationen, die das Leben in Zürich erleichtern.*

Bei allen UnternehmerInnen, die ich befragt habe, konnte ich feststellen, dass sie "überdurchschnittlich" motiviert sind, ihr Geschäft weiterzuführen und weiterzuentwickeln. Sie schaffen Arbeitsplätze für sich selber und für andere Landsleute, die mangels Sprachkenntnissen, Anerkennung von Diplomen und Diskriminierung aus dem Arbeitsmarkt fallen würden. Sie führen neue Produkte und Fertigkeiten in den hiesigen Markt ein und leisten mit ihren Unternehmungen einen Beitrag zur lokalen Wirtschaft. Sie sind eine Bereicherung für die Weiterentwicklung der Gesellschaft. Aus den Gesprächen kam heraus, dass die Unternehmerinnen mangels Deutschkenntnissen und Kenntnissen in administrativen und rechtlichen Fragen, teure Buchhalter oder Treuhänder beiziehen müssen, was zu finanziellen und personellen Abhängigkeiten führen kann.

- *Weiterbildungskurse und evtl. auch Deutschkurse, die für und mit Kleinunternehmerinnen mit Migrationshintergrund entwickelt werden, könnten diese Defizite vermindern.*

Sie sind durch ihre Geschäftstätigkeiten und durch Ihre Migrationsgeschichten mit transnationalen sozialen Netzwerken verbunden. Was ihnen zum Teil fehlt, sind Netzwerke in der Stadt Zürich, das heisst der Zugang zu lokalen Vereinen und Verbänden und z.T. auch zu wichtigen Informationen. Zudem erhalten sie wenig Wertschätzung seitens der Akteure in der Mehrheitsgesellschaft. Als Unternehmerinnen sind die Befragten auch unter sich nicht organisiert, um zusammen als „Interessengemeinschaft" aufzutreten.

- *Eine Förderung der Öffnung von Berufsorganisationen und eine Bekanntmachung der Institutionen bei UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund wäre sinnvoll. Eine Partizipation ihrerseits wäre eine Bereicherung für die Institutionen der Mehrheitsgesellschaft und würde das Selbstbewusstsein der Kleinunternehmerinnen stärken.*

Nicht zu vergessen ist der Einfluss der Musik und der Modeströmungen der dominikanischen Diaspora in Zürich und ihren UnternehmerInnen, die in die lokalen Entwicklungen einfliessen, was auch Auswirkungen auf die lokale Kulturszene und das Ausgehverhalten von ZürcherInnen hat. In vielen Bars, Clubs und Radiostationen hört man Salsa, Bachata und Reagaton. Fast wöchentlich finden in der Stadt Zürich Festivals mit diesen Musikrichtungen statt. „Das Caliente-Festival" in Zürich, ist ein jährlich stattfindender Event, der von einem Schweizer organisiert wird, der verschiedene karibische Bands präsentiert. Was die Mode anbelangt, lässt sich beobachten, dass auch Frauen und Männer ohne lateinamerikanischen Migrationshintergrund, sich nach „lateinamerika-

nischem Style“ die Haare schneiden und frisieren. Insbesondere die Mode der Frauen zeigt mehr Haut und ist figurbetonter.

- *Unternehmen mit Migrationshintergrund, die wenig sichtbar sind, sollen mehr in die Öffentlichkeit treten, z.B. an Messen, Modeshows, Quartierfesten, Quartierzeitungen.*

Viele der in dieser Arbeit erwähnten Unternehmungen bieten Personen mit dominikanischem Migrationshintergrund in ihren Lokalitäten ein Stück „Heimat“. Diese sind informelle öffentliche Treffpunkte für den Austausch von Alltagsgeschichten und Alltagsinformationen und leisten somit einen Beitrag zur Integration der Kunden, in der Stadt Zürich. Was mir auch bleibt, nach den vielen Gesprächen mit UnternehmerInnen und ihren Kundinnen ist, dass viele aufgrund ihrer persönlichen Erfahrungen, ein negatives Bild von der einheimischen Bevölkerung haben, insbesondere von SchweizerInnen. Viele fühlen sich ausgeschlossen und nicht dazugehörend in der vielfältigen zürcherischen Gesellschaft.

- *An diesem Thema sollte weiterüberlegt werden, mit Projekten die das Fremdbild der ZürcherInnen, das DominikanerInnen von ihnen haben, versucht zu verändern und auch das eigene Selbstbild* stärken. *Vielleicht sollte mit symbolischen Aktionen begonnen werden, im Sinn von „Wir sind alle Zürcherinnen und Zürcher auch wenn wir noch viele andere Identitäten haben“.*[77] *Vorstellbar wären auch spezifische Informationsveranstaltungen für diese Community, die in Zusammenarbeit mit Akteuren aus der Diaspora organisiert werden (Konsulat, Vereine, Unternehmerinnen)*

Die folgenden Projektbeispiele könnten mögliche Barrieren für Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund beheben. Einzelne werden auch als Empfehlungen in der kürzlich verfassten CLIP-Studie[78]erwähnt. Eine offene Frage für mich ist, wer eine entsprechende Koordination für evtl. Projekte übernehmen würde. Für die einzelnen Projekte könnten Trägerschaften gesucht werden und entsprechende Finanzierungen. Oder einzelne Interessegruppen zum Thema Ethnic Entrepreneur könnten ein Interessennetzwerk bilden, und sich in den Projekten gegenseitig unterstützen.

Zielgruppe für die folgenden Beispiele sind Unternehmer oder zukünftige Unternehmer mit Migrationshintergrund.

- Kompetenzzentrum für UnternehmerInnen mit Beratung in verschiedenen Sprachen
  Eine Stelle dieser Art sollte mit Ethnic Entrepreneurs aus verschiedenen Diasporen konzipiert werden, damit sie auch in den verschiedenen Communities Akzeptanz finden würde. Sie könnte eine Brückenfunktion einnehmen zwischen Unternehmungen aus dem Ethnic Business und Regelstrukturen, wie Berufsverbänden, Weiterbildungsinstituten, etc.

- Berufsbildung- und Weiterbildung für UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund, z. B. in Administration, Sozialversicherungen, Steuern, Marketing, Werbung, Sprache und weiteren notwendigen Fähigkeiten zur Geschäftsführung.
  Für Ausbildungsprogramme sollten MigrantInnen beigezogen werden, die bereits in ihren Ursprungsländern Erfahrung mit diesen Themen haben und welche die Sprache der Unternehmerinnen sprechen.[79]

- Für UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund konzipierte Informationsblätter/-broschüren/-Internetseiten in verschiedenen Sprachen
  Diese könnten in Ämtern und Institutionen verteilt und entsprechend aufgeschaltet werden

- Ausbildungsmodule für Berufsleute mit Migrationshintergrund mit einer Zertifizierung als „Entrepreneur“

[77] Mauch C., 2011 ("Siamo Zurighesi", Veranstaltung als Wertschätzung der geleisteten Arbeit in der Stadt Zürich, für pensionierte Italiener und Spanier, 21. Mai 2011 im Stadthaus Zürich)
[78] Bosswick W.,2010
[79] Z.B. hat 2010 der Verein „Mujeres Españolas en Suiza“ einen Kurs für spanischsprachige Unternehmerinnen mit entsprechenden Spezialistinnen durchgeführt.

Künstler, Handwerker und andere Berufsleute mit Migrationshintergrund oder auch ohne, haben oft keine anerkannten Berufsabschlüsse. Eine Ausbildung mit Abschluss als Entrepreneur könnte ihnen das notwendige Now-How, die entsprechende Glaubwürdigkeit und Wertschätzung vermitteln.

- Mentoring Projekte für Gründungen und Begleitungen durch bereits erfolgreiche UnternehmerInnen mit Migrationshintergrund
  Personen mit Erfahrungen haben oft Vorbildfunktion und könnten in Sachen "Empowerment" einen wichtigen Beitrag an die Förderung von "Jungunternehmerinnen" leisten.

- Cluster-Bildung von Unternehmungen nach Branche und/oder nach Sprache
  Durch gemeinsame Auftritte könnten Interessen besser vertreten werden und die Sichtbarkeit der Unternehmungen könnte erhöht werden.

- Verstärkte Öffentlichkeitsarbeit
  Erfolgreiche MigrantInnen als UnternehmerInnen: Porträts und Berichterstattungen in Fachpresse, Lokalzeitungen, Frauenzeitschriften und in den Medien allgemein

- Pilotprojekte für Gründungszentren mit niederschwelligem Zugang
- Förderung des Zugangs von Geschäftsdarlehen und Mikrokrediten
- Förderung von eigenen Berufsorganisationen und Integration in die bestehenden Berufs- und Gewerbeverbände
- Förderung von Projekten für Lehrlinge, im Sinn von Migration=Chance[80]

Abschliessen möchte ich diese Arbeit mit einem Gedanken von Julia Kristeva: Vielleicht ist es gerade die Subversion des modernen Individualismus, der Moment, in dem der Staatsbürger als Individuum aufhört sich als einheitlich zu betrachten und zu glorifizieren, und statt dessen sein Anderssein, seine "Fremdheit" entdeckt. Und so kann die Frage neu gestellt werden: "Nicht mehr nach Aufnahme des Fremden in ein System, das ihn auslöscht, sondern nach zusammenleben dieser Fremden, von denen wir alle sind".[81]

[80] Vgl. diese Arbeit 2.6
[81] Kristeva J. 1990: 12

6. Literaturverzeichnis

Ausländerbeirat der Stadt Zürich // http://www.stadt-zuerich.ch/content/dam/stzh/prd/Deutsch/Stadtentwicklung/Publikationen_und_Broschueren/Integrationsfoerderung/Auslaenderbeirat/Migration%3DChance.pdf. - Dezember 2011.

Bosswick Wolfgang Ethnic Entrepreneurship in Zürich, Switzerland [Bericht]. - Dublin : European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2010.

Bourdieu Pierre Das Elend der Welt. Gekürzte Studienausgabe. - Konstanz : UVK Verlagsgesellschaft, 2005.

Bundesamt für Migration // http://www.bfm.admin.ch/content/bfm/de/home/themen/arbeit.html. - 26. November 2011.

Bundesamt für Migration //http://www.bfm.admin.ch/content/dam/data/migration/rechtsgrundlagen/weisungen_und_kreisschreiben/weisungen_auslaenderbereich/familiennachzug/6-familiennachzug-d.pdf. - 24. November 2011.

Bundesamt für Migration - Arbeit // (http://www.bfm.admin.ch/content/bfm/de/home/themen/arbeit.html. - 10. November 2011.

Butler Judith Leibliche Einschreibungen, performative Subversion [Buchabschnitt] // Kulturwissenschaft / Buchverf. Wirh Uwe. - Frankfurt am Main : Suhrkamp Verlag, 2008.

Caceres Francisco Generalkonsul Dominikanische Republik [Interview]. - Zürich : 4. November 2011.

FIZ Fraueninformationszentrum // http://www.fiz-info.ch/index.php?page=481, 30. November 2011.

GO! Ziel Selbständig.// http://www.gozielselbststaendig.ch/ . - 14. Dezember 2011.

Grossberg Lawrence Cultural Studies als Herausforderung [Buchabschnitt] // Widerspenstige Kulturen, Cultural Studies al Herausforderung / Buchverf. Winter Hörnig H. Karl und Rainer. - Frankfurt am Main : Suhrkamp, 1999.

Haberfellner Regina "Ethnic Busines" Integration vs. Segregation [Studie]. - Wien : ZSI, 2000.

Hall Stuart Kulturelle Identität und Globalisierung [Buchabschnitt] // Widerspenstige Kulturen, Cultral Studies als Herausforderung / Buchverf. Winter Karl H. Hörnig dund Rainer. - Frankfurt am Main : Suhrkamp, 1999.

Hillmann Felicitas Marginale Urbanität, Migrantisches Unternehmertum und Stadtentwicklung - Bielefeld : transcript Verlag, 2011.

Integrationsförderung Integrationsbericht: Wir leben Zürich.Gemeinsam. [Bericht]. - Zürich : Stadt Zürich, 2009.

Kreff Fernand Lexikon der Globalisierung - Bielefeld : transcript, 2011.

Krieger Hubert Promoting ethnic entrepreneurship in European cities [Bericht]. - Dublin : CLIP Network Cities for Local Integration Policy, 2011.

Kristeva Julia, Fremde sind wir uns selbst - Berlin: Suhrkamp, 1990

Marx Karl Das Kapital - Berlin/DDR : Dietz Verlag, 1962.

Mauch Corinne Stadtpräsidentin [Referat]. - Zürich . Stadt Zürich Stadthaus, 21. Mai 2011.

Mayring Philipp Qualitative Inhaltsanalyse - Weinheim und Basel : Belz, 2010.

Meier Christof Leiter Integrationsförderung Stadt Zürich [Referat]. - 10. November 2011.

Mujeres Españolas en Suiza // www.mujeres.ch.

Muñoz Betania Ordensschwester und Projektleiterin [Interview]. - Zürich : [s.n.], 5. November 2011.

Petree Jennifer Dominicans in Switzerland [Studie]. - Lausanne : Ecole Polytechnique Federal de Lausanne, 2005.

Schweizerische Eidgenossenschaft // http://www.admin.ch/ch/d/sr/142_20/a42.html. - 26. November 2011.

Schweizerische Eidgenossenschaft, KMU // http://www.kmu.admin.ch/themen/00614/00715/index.html?lang=de. - November 2011.

Stadt Zürich Stadtentwicklung Enthnic Business: Grundlagen, Hintergründe und Perspektiven [Bericht]. - Zürich : Stadt Zürich, 2008.

Stadt Zürich Stadtentwicklung Ethnic Business in Zürich, Eine Bestandeserhebung in den Quartieren Langstrasse und Seefeld [Bericht]. - Zürich : 2008.

Suter Christian Der Weg zur Integration? Die Rolle der selbständigen Erwerbstätigkeit von Migrantinnen und Migranten in der Schweiz [Bericht]. - Neuchatel : Schweizerischer Nationalfonds, 2006.

Terkessidis Mark Interkultur - Berlin : Suhrkamp, 2010.

Zambotti Marianne Präsidentin KMU Frauen Zürich, Kommission KGV Kantonaler Gewerbe Verband [Interview]. - http://www.smu.ch/cms/fileadmin/webmaster/A_6_Veranstaltungen/Dateien/deutsch/2011/Flyer_KMU_Frauen_2011_Herbst.pdf.

Zürich Statistik Die Neue Zuwanderung [Bericht]. - Zürich : Stadt Zürich, 2008.