

Arbeits- und Lebenswelten von Straßenverkäufer_innen in Südtirol

Verena Altenhofen

Migrantische Arbeitswelten in Südtirol – das ist der Gegenstand dieses interdisziplinären Lehrforschungsprojektes, an dem Studierende der Universitäten Innsbruck und Bozen teilnahmen. Man könnte geneigt sein, im Kontext *Arbeit* zuerst einmal an klassische Lohnarbeit zu denken und Lohnarbeitsverhältnisse unter dem Augenmerk der Migration zu untersuchen. Wir, ein anfangs vier-, später dreiköpfiges Team aus Studierenden der Geschichte und Europäischen Ethnologie der Universität Innsbruck und der Sozialen Arbeit der Universität Bozen, interessierten uns für ein anderes Setting des komplexen Gebiets der migrantischen Arbeitswelten: den sogenannten fliegenden Handel – den selbstständigen Verkauf von Waren auf der Straße. Nach einer Vorbereitungszeit von einem Semester, in dem wir vor allem methodologische und forschungsethische Texte lasen, besprachen und diskutierten, stellte ein knapp zweiwöchiger Feldaufenthalt in Bozen und Brixen den Rahmen dar, in dem wir Vorgehensweisen, Einstiegs- und später Befragungsmethoden ausprobierten und vergleichen konnten. Aus dem auf verschiedenste Arten gewonnenen Material dieses Forschungsaufenthaltes filterten wir unsere Ergebnisse, um sie anschließend zu verschriftlichen.

Während des Feldaufenthalts knüpfte unsere Forscher_innengruppe Kontakt zu circa 15 Straßenverkäufer_innen. Im Folgenden sollen drei dieser Personen in Fallporträts vorgestellt werden: Rudy, Susana und Paul, deren Geschichten exemplarisch für die Lebens- und Arbeitswelten von Straßenverkäufer_innen in Südtirol stehen.¹ Zu ihnen fanden wir einen besonders guten Zugang. Details aus Gesprächen mit anderen Akteur_innen im Feld sind dabei nicht zu vernachlässigen, sie ergänzen und vervollständigen gewonnene Erkenntnisse. Die meist kurzen Gespräche waren zudem wichtig, um Erfahrungen im methodologischen Vorgehen und dem Finden von Feldzugängen zu gewinnen. So gut wir uns auch alle durch das Lesen und gemeinsame Besprechen von methodologischen Texten auf die Feldforschung vorbereitet hatten, so stellte das Eintauchen ins Feld eine große Herausforderung für uns dar. Die „Diskrepanz zwischen Methodologie und Praxis“²

1 Die Namen der Straßenverkäufer_innen wurden geändert.

2 Rolf Lindner: Die Angst des Forschers vor dem Feld. Überlegungen zur teilnehmenden Beobachtung als Interaktionsprozess. In: Zeitschrift für Volkskunde 77 (1981), 51-66, 52.

wird nämlich erst dann sichtbar, wenn man am *Waltherplatz* in Bozen eine/n Straßenverkäufer_in bei der Arbeit sieht, sie/ihn ansprechen möchte und unmittelbar in dieser Situation zahlreiche Fragen im Kopf auftauchen: Wie gehe ich auf die Person zu? Gehen wir alleine oder in der Gruppe? Wie spreche ich sie an und in welcher Sprache? Versuche ich den Einstieg über ein Verkaufsgespräch oder stelle ich sofort klar, dass ich keine Kundin bin? Wie viel erzähle ich gleich anfangs von meinem Forschungsinteresse und meiner Intention? Störe ich die Person bei ihrer Arbeit? Nach welchen Markern schreibe ich der Person zu, Migrationshintergrund zu haben und deshalb zum Forschungsgegenstand zu passen? Selbstverständlich wurde über einzelne dieser Fragen schon im Voraus viel gesprochen, dennoch verändert sich die Situation vollständig, sobald man sich direkt im Feld befindet. Wir empfanden am eigenen Leib, wie es sich anfühlt, zögernd und mit Angst vor deren Reaktionen Akteur_innen anzusprechen. Oft erlebten wir kurz darauf das Scheitern der Situation, weil keine gemeinsame sprachliche Grundlage geschaffen werden konnte, um ein kurzes Gespräch zu führen, manchmal gelang es aber auch sofort eine gute Kommunikationsebene zu finden.

Ein Punkt, der uns das Vorgehen vor allem zu Beginn spürbar erschwerte, waren sprachliche Hürden: In der ersten Woche arbeiteten wir in einem Zweier-team, wir beherrschten beide fließend Deutsch und Englisch. Die Gesprächspartner_innen, zu denen wir in dieser Zeit Kontakt aufzunehmen versuchten, sprachen jedoch überwiegend Italienisch und Französisch. So wurde uns nach den ersten Tagen klar, dass vor allem die gemeinsame Sprache der Schlüssel zu einer erfolgreichen Feldforschung werden würde. Besonders dankbar war ich deshalb meinen Kolleginnen Dian Altrin und Sophia Adolf. Sie ermöglichten uns mit ihren Sprachkenntnissen viele der geführten Gespräche.

Die Arbeit der Straßenverkäufer_innen besteht darin, auf der Straße Passant_innen anzusprechen, um Ware anzubieten. Oft gehen auch Kund_innen auf sie zu und betrachten die Warenauslagen, die sie auf mobilen flachen Holzkisten und Brettern montiert haben. Genau dies stellte sich im Feld als großes Hindernis heraus, von Anfang an eine gute Gesprächsbasis zu finden, denn grundsätzlich gingen die Straßenverkäufer_innen davon aus, sie würden von uns als Kund_innen angesprochen werden. Den richtigen Zeitpunkt und die richtigen Worte zu finden, um zu erklären, dass wir keine Kund_innen seien, sondern sie mit einem bestimmten Erkenntnisinteresse im Hinterkopf ansprachen, war sehr schwer. Wir probierten mehrere Varianten während der Forschung aus: Mal stiegen wir mit „wir kommen von der Universität Innsbruck“ ins Gespräch ein, mal erklärten wir nach einer halben Stunde, warum wir eigentlich in Bozen waren, mal erst nach Tagen. Die Angst und das Unbehagen darüber, den einzelnen Personen das Gefühl zu vermitteln, wir würden nur mit ihnen sprechen, weil sie für unsere Forschung interessant sein könnten, begleitete uns ständig. Rolf Lindner

zitiert dazu in seinem Artikel „Die Angst des Forschers vor dem Feld“ Jacques J. Maquet, der sehr treffend beschreibt: „To be an object of research is never pleasing.“³ Wir führten viele Gespräche mit dem gesamten Forscher_innenteam darüber, wie man verhindern kann, Akteur_innen im Feld das Gefühl zu vermitteln, zum *Objekt* einer distanzierten Betrachtung zu werden. Der *Lösungsansatz* bestand vor allem darin, sie nicht zu objektivieren, sondern den Gesprächspartner_innen auch nach informativen Gesprächen mit Freundlichkeit und Interesse zu begegnen und ihnen nach wie vor das Gefühl zu geben, an ihnen als Menschen interessiert zu sein.

Auch das Kategorisieren der Menschen in der Bozener Altstadt, auf der Suche nach Straßenverkäufer_innen mit vermeintlichem Migrationshintergrund, bereitete uns Unbehagen. Eine Schlüsselszene hierzu erlebten wir am Bahnhof Bozen: Wir wollten herausfinden, ob männliche senegalesische Straßenverkäufer, die wir in den ersten Tagen kennengelernt hatten, morgens mit einem Zug nach Bozen reisten oder ob sie in der Bahnhofsgegend wohnten. Normalerweise erscheinen alle senegalesischen Verkäufer_innen zwischen neun und halb zehn Uhr am Waltherplatz und verteilen sich dann auf die umliegenden Gassen. Zwischen acht und halb neun fanden wir uns am Bahnhof ein, um zu beobachten, ob die Verkäufer_innen mit dem Zug in Bozen ankommen würden. Wir beobachteten dann jedoch, dass viele nicht mit dem Zug, sondern vom hinteren Busbahnhofsgelände kamen. Später stellte sich heraus, dass die meisten in den Wohnblocks hinter dem Busbahnhof in Wohngemeinschaften leben. Uns wurde jedoch im Bahnhof unser Vorgehen bewusst und so reflektierten wir unsere Situation: Wir *scannten* die Menschen, die dort aus den Zügen stiegen nach Markern: schwarze Hautfarbe mit dem vermeintlichen Aussehen eines/einer senegalesischen Straßenverkäufer_in und auffälliges Gepäck. In dieser Situation wurden wir uns unserer Projektionen und Bilder bewusst und der Tatsache, dass wir Menschen über Hautfarbe und Kleidung im sozialen Raum verorten. Es galt diese Situation auch in folgenden Gesprächen in der Forscher_innengruppe zu reflektieren und unser Vorgehen, unsere Sichtweisen wie unser Handeln zu hinterfragen. Einer der wichtigsten Punkte im Forschungsprozess war, uns unsere eigene Subjektivität im Feld bewusst zu machen und zu reflektieren.⁴

3 Ebd., 52.

4 Michael D. Jackson: From Anxiety to Method in Anthropological Fieldwork. In: Davies, James u. Spencer, Dimitrina (Hg.): Emotions in the Field. The Psychology and Anthropology of Fieldwork Experience. Stanford 2010, 35-54, 48. Siehe dazu auch den Beitrag von Bernadette Mayr in diesem Band.

Drei biographische Fallgeschichten

Anhand von drei Fallgeschichten werde ich in diesem Beitrag unsere Einblicke in die Arbeits- und Lebenswelten der Straßenverkäufer_innen in Bozen und Brixen vorstellen und auch auf die subjektive Bewertung der eigenen Tätigkeit und Zukunftswünsche unserer Kontaktpersonen Susana, Paul und Rudy eingehen.

Die Fallgeschichten porträtieren drei Straßenverkäufer_innen aus unterschiedlichen Herkunftsländern, die nach Südtirol kamen und sich nun in derselben Arbeitswelt wiederfinden: dem Straßenverkauf. Die aus Kroatien stammende Susana, den Senegalesen Paul und den aus Bangladesh stammenden Rudy verbindet ihre Arbeit als selbstständige Straßenverkäufer_innen in Südtirol. Susana und Rudy verkaufen in der Altstadt von Bozen, Paul in Brixen. Susana hat sich vor allem auf Schals und Tücher spezialisiert, im Winter variiert sie ihr Angebot mit bestickten Tischdecken und Gardinen. Rudy verkauft Handyzubehör, vor allem Schutz-Schalen für gängige Smartphone-Modelle in vielen verschiedenen Varianten. Paul verfügt über ein etwas breiteres Warenangebot: Sein Schwerpunkt liegt auf Sonnenbrillen und Armbändern, von Zeit zu Zeit bietet er auch kleine Handventilatoren, Feuerzeuge, Kugelschreiber, Mini-Taschenlampen oder Ähnliches zum Verkauf. Im Laufe des etwa zweiwöchigen Forschungsaufenthalts konnte ich mit den drei Verkäufer_innen mehrere Gespräche und Interviews führen und sie direkt bei ihrer Arbeit teilnehmend beobachten. Jede/r von ihnen hat nicht nur sehr unterschiedliche Waren und feste Orte, an denen zu regelmäßigen Zeiten, abgestimmt auf Jahres- und Tageszeit verkauft wird. Ihre biographischen Erzählungen bezüglich ihrer Migrationsgeschichte, der Familiensituation und dem gelebten (Arbeits-)Alltag in Südtirol, ihr subjektives Empfinden und die Bewertung ihrer Tätigkeit sind sehr unterschiedlich und zeigen dennoch Parallelen. In erster Linie geht es mir um das bessere Verstehen ihrer Situation als selbstständige, migrantische Händler_innen – auf der Straße.

Fallgeschichte Susana

Der Waltherplatz in der Altstadt von Bozen ist durch zahlreiche Cafés und Restaurants sowie Terrassen geprägt, die sich rund um den zentral am Platz gelegenen Brunnen, dem Walther-Denkmal aufreihen. An jenem Tag sind der Platz und die Terrassen gut besucht, die Sonne scheint, es ist gerade warm genug, um im Freien einen Cappuccino zu trinken. Ich sehe Susana, wie sie zusammen mit einer anderen Frau ihre Tücher und Schals, die sie über den Arm gehängt hat, anbietet. Als sie am Rand des Waltherplatzes eine Pause macht und eine Zigarette raucht, spreche ich sie an. Ich erzähle ihr von meinem Interesse, mehr über Verkäufer_in-

nen, die wie sie Ware auf der Straße verkaufen, zu erfahren und frage, ob sie Lust auf ein Gespräch hätte. Sie stimmt zu und sagt, dass es ab 16 Uhr ruhiger auf dem Platz werden würde, dann könnten wir sprechen. Ich würde sie dann schon finden, irgendwo hier am Platz sei sie unterwegs. Die andere Frau geht sofort sichtlich auf Abstand, als ich mit Susana ins Gespräch komme. Ich versuche zunächst nicht auf dieses Verhalten zu reagieren, frage dann aber nach Susanas Zusage, ob ihre Freundin nicht auch mit mir sprechen würde. Diese aber wedelt daraufhin abwehrend mit den Armen und vergrößert den Abstand zu uns um mehrere Meter. Später erklärt Susana mir, dass es ihre Cousine sei, die sie begleitet, und dass ihre Scheu dadurch begründet sei, dass sie kaum Deutsch spreche.

Ich bin um Punkt 16 Uhr am Waltherplatz. Als ich schon zweifle, ob sie überhaupt noch kommt, sehe ich sie um zwanzig Minuten nach vier Uhr zum Platz kommen. Ich bin zuerst einmal sehr erleichtert, dass dieses Gespräch zustande kommt. Ich sage ihr, wir könnten in ein Café ihrer Wahl gehen, sie sucht zielstrebig ein Café aus, indem ihre Nichte als Kellnerin arbeitet. Hier mache sie immer Pause während des Arbeitstages. Wir setzen uns an einen kleinen Tisch. Susana fragt mich, ob es mich störe und zündet sich gleich darauf eine Zigarette an. Sie spricht kurz mit ihrer Nichte, die unsere Bestellung, zwei Cappuccinis, aufnimmt.

Susana scheint in den Mittvierzigern zu sein, sie ist sehr schlank, hat sehr dunkle, fast schwarze große Augen und ein freundliches Gesicht. Sie wirkt auf mich, im Gegensatz zum eher unauffälligen Erscheinungsbild der meisten Straßenverkäufer_innen, die ich bisher kennengelernt habe, auffallend schick gekleidet. Sie scheint großen Wert auf ihr Äußeres zu legen. Sie trägt schwarze Lackschuhe, einen rosé-farbenen Blazer, Perlenohrringe und ein zu ihrem Blazer farblich passendes Sommertuch, das sie seitlich am Hals zu einer Schleife geknotet hat. Ihr dunkelbraunes Haar ist streng mit einer perlenbesetzten Haarspange am Hinterkopf zusammengesteckt. Ihr bewusst gepflegtes Erscheinungsbild könnte eine Strategie darstellen, sich von anderen Straßenverkäufer_innen abzugrenzen oder um eine gemeinsame Ebene zwischen ihr und ihren Kund_innen zu schaffen.

Susana kommt aus Kroatien. Vor rund 25 Jahren, 1990, während des Balkankrieges, migrierte sie zusammen mit ihrem Mann nach Wien. Auch dort bestritt sie wie heute ihren Lebensunterhalt durch den Verkauf verschiedener Waren auf der Straße. Sie blieben neun Jahre in Österreich. Bereits seit 16 Jahren leben die beiden nun in Bozen. Sie sei schon immer Verkäuferin gewesen, habe noch nie etwas anderes getan. Schon ihre Eltern hätten einen beweglichen Verkaufsstand gehabt, mit dem sie an verschiedenen Orten verkauften. Sie half ihren Eltern bei dieser Arbeit, seit sie ein kleines Mädchen war. Die Familie sei damals sehr oft umgezogen, abhängig von Urlaubszeiten, haben sie an Stränden und in großen Städten Souvenirs und Tücher verkauft. Susana grenzt sich an dieser Stelle des Gesprächs von Sinti und Roma ab, indem sie betont, dass ihre Familie immer

eine feste Wohnung gehabt habe. Zuerst zog die Familie in eine neue Wohnung um, dann habe man dort verkauft, für kurze Zeit sei sie dann dort auch immer zur Schule gegangen. Im Gespräch erwähnt sie mehrmals, dass sie heute zusammen mit der ganzen Familie nicht weit vom zentral gelegenen Waltherplatz in einer Mietwohnung wohnt. Zusammen mit ihrem Ehemann und den beiden Töchtern (16 und 26 Jahre alt) und der Cousine und deren Familie. Auch in Kroatien haben Susana und ihr Mann noch Verwandte. Einmal im Jahr besuche sie sie dort und nehme dafür eine lange und, wie sie beschreibt, beschwerliche Reise mit dem Bus auf sich. Die Fähre oder das Flugzeug seien zu teuer. Gerne würde sie ihre Familie öfter besuchen, doch leider reiche dafür das Geld nicht. „Natürlich“, sagt sie, würde sie sich eine Festanstellung wünschen. Der Verkauf auf der Straße sei okay, aber eben auch sehr schwer für sie. Schwer, weil sie manchmal Probleme hat, die laufenden Kosten zu decken. Denn an einem schlechten Tag verdiene sie durch den Verkauf von Schals und Tüchern etwa zehn Euro. An einem guten Tag seien es vierzig bis fünfzig Euro – wenn ich an dieser Stelle von einer fünftägigen Arbeitswoche ausgehe, beläuft sich Christinas monatliches Einkommen zwischen 200 und 800 Euro.

Als Kind sei sie nur selten zur Schule gegangen, immer nur ein paar Wochen, bis sie wieder umgezogen seien. Das heutige Bewerbungssystem, bei welchem es vor allem um den Lebenslauf gehe, mache es ihr sehr schwer, eine Festanstellung zu finden. Susana verfügt zwar über keinen Schul- oder Berufsabschluss, jedoch über jahrelange Berufserfahrung als Verkäuferin. Nach Pierre Bourdieu besitzt sie deshalb nahezu kein institutionalisiertes, kulturelles Kapital:⁵ Die in einem Bewerbungsprozess geforderten, offiziell anerkannten Abschlüsse und schriftlichen Zeugnisse kann sie nicht vorweisen. Das institutionalisierte kulturelle Kapital, das in Form von Titeln, Zeugnissen, Stellen sowie Schul-, Berufs- oder Universitätsabschlüssen von offiziellen Institutionen verliehen wird, birgt einen juristisch garantierten Wert. Der Abschluss, die Ausbildung oder der Titel schaffen eine scharfe Grenze zwischen dem, der bestanden hat und dessen „kulturelle Kompetenz“ ein für allemal garantiert scheint und dem, der nicht ausgezeichnet wurde oder Autodidakt ist – jemand der seine Kompetenz stets von neuem unter Beweis stellen muss. Während die Inhaber_innen von kulturellem Kapital ohne schulische Beglaubigung immer wieder den Beweis für ihre Fähigkeiten antreten müssen, sie also nur „das sind, was sie tun, schlichte Produkte ihrer Leistung, brauchen die InhaberInnen von Bildungspatenten – [...] nur zu sein, was sie sind [...]“.⁶ Susanas

5 Vgl. Peter Streckeisen: Soziologische Kapitaltheorie. Marx, Bourdieu und der ökonomische Imperialismus. Bielefeld 2014, 225-233.

6 Pierre Bourdieu: Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft. Frankfurt am Main 1982, 48-49.

Berufserfahrung lässt sich also nur sehr bedingt bis gar nicht als Kapital einsetzen, ansonsten hätte sie durch ihre jahrelange Berufserfahrung längst eine feste Anstellung gefunden. Es fällt ihr schwer, ihre Erfahrungen in einer schriftlichen Bewerbung geltend zu machen, weil schriftlich belegende Zeugnisse fehlen. Durch Susanas Geschichte wird das Defizit zwischen einer formellen, belegbaren Bildung mit anschließender Berufserfahrung und einer informellen Bildung mit späterer Berufserfahrung, so wie Susana sie durchlebt hat, sichtbar. Sie beschreibt den Bewerbungsprozess heute als schwieriger, denn es würde nun mehr auf Lebensläufe und Bildungsabschlüsse geachtet werden. Doch auch in den 1990er Jahren, als Susana nach Wien kam, waren schriftliche Bewerbungen mit Lebensläufen und Zeugnissen der gängige Standard.

Für gewöhnlich verbringt sie ihren Arbeitstag am Waltherplatz, geht durch die Terrassen der Cafés und bietet den Menschen ihre Tücher an. Die meisten Bar- und Cafébesitzer_innen kennen sie schon jahrelang, weshalb sie ohne Probleme die dort sitzenden Menschen ansprechen darf. Gibt es neue Besitzer_innen, fragt sie vorher nach, damit es keinen Ärger gebe. Aber die meisten Leute am Waltherplatz seien nett zu ihr. Es gibt natürlich „solche und solche, aber das ist halt so.“ Sie macht mich ungefragt darauf aufmerksam, dass sie „schon einen Gewerbeschein“ hat. Es scheint ihr wichtig zu sein, dieses Detail anzubringen, um die Legalität ihrer Arbeit herauszustreichen.

Meistens arbeitet sie von in der Früh bis mittags, macht eine Stunde Mittagspause und arbeitet am Nachmittag abhängig vom Wetter noch bis circa 16 Uhr. Danach sei nicht mehr viel los bis abends, erklärt sie. Im Winter oder bei schlechtem Wetter passt sie sich flexibel an und ändert ihre Ware: Dann holt sie dickere Schals, im Winter bestickte Tischdecken und Gardinen aus ihrer Wohnung. Sie kauft die Ware von verschiedenen Händler_innen aus Italien, oft bringt sie auch etwas aus Kroatien mit. Das, wie sie es nennt, „ganze Zeug“ lagert sie in ihrer Wohnung. Fast immer ist sie bei der Arbeit gemeinsam mit ihrer Cousine unterwegs, die nicht gut Deutsch gelernt habe, weshalb ihre Cousine nie alleine verkaufen gehe. Während unseres Gesprächs hält sie sich im selben Café, an einem anderen Tisch auf und raucht. Sie bleibt die meiste Zeit abseits, unterbricht unser Gespräch aber ein paar Mal um auf Serbokroatisch mit Susana ein paar Worte zu wechseln. Über Susanas gutes Deutsch bin ich hingegen überrascht, denn als wir uns am Vormittag das erste Mal getroffen hatten, erklärte sie mit entschuldigendem Lächeln, sie gebe ihr Bestes, aber ihr Deutsch sei nicht gut. Sie freut sich über ein Kompliment für ihr Deutsch und erklärt mir weiter, sie spreche auch Italienisch, aber nicht so gut wie Deutsch.

Susana hat zwei Töchter im Alter von 16 und 26 Jahren. Als sie mit ihrem Mann von Jugoslawien nach Wien reiste, ließ sie ihre erste Tochter bei ihren Großeltern, um sich erst selbst neu orientieren zu können. Nach zwei Jahren holten sie

die Tochter dann nach Wien nach. Die jüngere Tochter ist in Bozen geboren. Sie sei schon hier in den Kindergarten gegangen, danach in die deutsche Schule. Weil es danach leichter sei, Arbeit zu finden, wenn man gut Deutsch könne, begründet Susana die Wahl der Schule. Sie kenne viele Leute, die nicht gut Deutsch sprächen und deshalb nun Probleme hätten eine Arbeit zu finden. „Außerdem sprechen die meisten Menschen hier Deutsch.“ Hier deutet sie an, dass Deutsch die von ihr empfundene Mehrheitssprache darstellt und dass sie die Berufschancen der deutschsprachigen Bevölkerungsgruppe besser einschätzt. Das kommt auch zum Ausdruck, wenn sie in Bezug auf „Italien“ sagt: In Italien sei die Arbeitssituation ohnehin schlecht – obwohl es „dort eigentlich schön“ sei. Das Wort „dort“ zeigt eine gefühlsmäßige Entfernung zwischen Italien und ihr selbst an, die zum einen durch die von ihr empfundene sprachliche Situation in Bozen, zum anderen durch die Distanzierung von der „schlechten Arbeitssituation“ in Italien entstanden sein kann. Als überwiegend deutschsprachige Migrantin mit Migrations- und Arbeitserfahrung in Österreich ist ihre Perspektive auf Südtirol, auf die eines deutschsprachigen Landesteils. Diese Perspektive wird auch durch die Schulwahl für ihre Tochter deutlich. Das Wort „dort“ zieht eine Grenze zwischen dem deutschsprachigen Raum „hier“ und dem „dort[igen]“ Italien. Diese gefühlsmäßige Grenze orientiert sich an der subjektiv erlebten Sprachsituation in Bozen.

Fallgeschichte Paul

Paul kommt aus dem Senegal. Er ist in den Mittdreißigern, hat dunkle Haut, dunkle Augen und sehr kurzes, schwarzes Haar. Er ist auffallend groß und hat eine angenehm tiefe Stimme. Er hat eine sehr offene Art zu sprechen, macht oft Witze und lacht viel. Ich lerne ihn durch meine Feldforschungspartnerin Sophia kennen. Sie kennt ihn schon länger, da er jeden Tag in Brixen auf der Straße verkauft und Sophia ihn fast jeden Tag sieht und kurz mit ihm spricht. Vor ihrem Studienbeginn hat sie mehrere Monate im Senegal verbracht und spricht deshalb gut Französisch und etwas Wolof. Bei unserem ersten Treffen ist Paul mir sofort sympathisch, mir gegenüber ist er neugierig, offen und stellt viele Fragen. Er trägt meist eine schwarze, gestrickte Wollmütze, eine dicke rote Winterjacke, Jeans und warme, schwere Winterstiefel. Während der Feldforschungszeit im April ist er immer auffallend warm gekleidet. Als Sophia und ich ihn auf seine warme Kleidung ansprechen, antwortet er lachend, dass es kalt sei in Südtirol, aber bald würde er seine Sommerkleidung aus dem Schrank holen.

Paul lebt seit etwa fünf Jahren in Italien. Er ist mit dem Flugzeug vom Senegal nach Sizilien gereist, wo seine „frères“ schon seit einigen Monaten waren. Hier ist uns nicht klar geworden, ob er mit „frères“ von leiblichen Brüdern oder Freunden

spricht, die er als „Brüder“ bezeichnet. Paul suchte in Sizilien acht Monate vergeblich nach Arbeit und reiste dann nach Südtirol, wo er in Bozen schließlich eine Anstellung in einer Automobilfabrik im Industriegebiet der Stadt fand. In dieser Fabrik arbeiten vor allem italienischsprachige Arbeitskräfte, nur wenige sprechen Deutsch. Paul lernte schnell Italienisch, da ihm im Zuge dieser Anstellung ein Italienisch-Sprachkurs bezahlt wurde, den er mehrere Monate lang immer abends nach der Arbeit besuchte. Aufgrund der Wirtschaftskrise wurde ihm gekündigt, er wurde überraschend arbeitslos. Seine Stelle in der Fabrik müsse gestrichen werden, sagte man ihm damals. Seit dieser Zeit verkauft Paul als fliegender Händler auf der Straße. Das ist nun vier Jahre her. Der Straßenverkauf war und ist für ihn bis heute eine Notlösung, eine Strategie, der Arbeitslosigkeit zu entgehen. Es war nie seine freie Entscheidung, sich mit dem Verkauf von Waren auf der Straße selbstständig zu machen. Er sagt, in der Fabrik sei alles besser gewesen, deshalb bewirbt er sich in vielen Fabriken in ganz Südtirol und Norditalien. Aber meistens bekomme er nicht einmal eine Antwort auf seine Bewerbungen. Den Straßenverkauf sieht er als temporäre Tätigkeit, die er sofort für eine andere Arbeit eintauschen würde. Der Straßenverkauf hätte in diesem Zusammenhang jedoch den Vorteil, dass er schon morgen eine andere Arbeit beginnen könne. Die Unabhängigkeit, an keinen Vertrag mit Kündigungsfrist gebunden zu sein, formuliert er als großen Vorteil gegenüber anderen, die eine neue Arbeit erst nach einigen Wochen anfangen könnten.

Ähnlich wie Susana beschreibt er, dass die Arbeitssituation in Italien zurzeit generell schlecht sei, deshalb sei es schwer, eine Arbeit zu finden. Wie Susana erklärt auch er ungefragt, dass er eine „Lizenz zum Verkaufen“ habe und sie selbst bezahle. Zum einen hebt er hier im Gespräch seine Selbstständigkeit hervor, indem er klarstellt, über genügend finanzielle Mittel zu verfügen, um seine „Lizenz“ selbst zu finanzieren, zum anderen sieht er sich an dieser Stelle vielleicht in einer Position, in der er sich rechtfertigen muss: Er will klarmachen, dass es sich hierbei um eine legale Selbstständigkeit handelt.

Ein Nachbar, mit dem er gemeinsam in der Automobilfabrik arbeitete, sei noch immer dort angestellt. Es gebe also noch Hoffnung. Eine Anstellung als Arbeitnehmer in Lohnarbeit, das ist das ausgesprochene Ziel von Paul. Er distanziert sich klar von einer Wertschätzung seiner selbstständigen Tätigkeit im Straßenverkauf und äußert wie Susana den Wunsch nach einer Lohnarbeitsanstellung. Für beide scheint nur eine feste Anstellung, nicht aber Selbstständigkeit, mit finanzieller Absicherung verbunden zu sein. Paul empfindet „Hoffnung“, eine solche Art von Arbeit wieder zu finden. Durch seine Lohnarbeitsorientierung wird klar, wie gering er seine derzeitige Tätigkeit als Straßenverkäufer bewertet.

Paul wohnt in der Nähe des Bozener Bahnhofs mit mehreren Senegalesen zusammen in einer Wohngemeinschaft. Auch seine unmittelbaren Nachbarn im

Haus seien Senegalesen. Viele von ihnen arbeiten als Straßenverkäufer_in in Bozen und Meran. Ihre Ware kaufen sie gemeinsam in Brescia und Mailand. Manchmal bringt jemand auch Waren aus dem Senegal mit, so wie sein Freund Charles, der auch in Brixen verkauft. Er hat handgefertigte Ketten und anderen Schmuck für den Verkauf von seinem letzten Familienbesuch aus dem Senegal mitgebracht. Die beiden pendeln jeden Tag in der Früh von Bozen nach Brixen und abends wieder zurück. Die Standortwahl erklärt er mit der geringeren Konkurrenz in Brixen und seiner Bekanntheit, denn in Brixen würden ihn „schon alle kennen“. Viele der Käufer_innen seien Stammkund_innen, die fast täglich eine Kleinigkeit bei ihm kaufen würden. In Brixen hat sich Paul also einen festen Kundenstamm aufgebaut, der ihm ein Stück weit Einkommenssicherheit ermöglicht. Um Geld zu sparen kaufen sich beide für die Zugfahrten jedes Jahr den *Südtirol Pass*. Die Vorteile am Standort Brixen kompensieren aber den relativ großen Kosten- und Zeitaufwand für das Pendeln. Bevor sich die beiden in der Früh auf den Weg zum Bahnhof machen, wo sie den Zug um 9.00 Uhr nach Brixen nehmen, frühstücken und beten sie und die anderen Senegalesen gemeinsam. Mittagspause machen Paul und Charles um circa 12.30 für eine Stunde und halten diese genau ein. (Zweimal wurden Gespräche in der Mittagspause abgebrochen, weil die einstündige Mittagspause vorüber war.) Für mich ist diese strikte Einhaltung der Pausenzeiten sehr überraschend, ich schätzte Paul sehr viel unbekümmerter in seiner Zeiteinteilung ein. Als er das erste Mal ein Gespräch abbricht, weil seine Mittagspause nun vorbei sei, halte ich seine Aussage für einen Vorwand, für eine Ausrede unser Gespräch zu beenden. Sophia erklärt mir jedoch, dass die beiden jeden Tag sehr genau diese eine Stunde einhalten würden. Sonntags arbeiten beide nicht, das sei ihr freier Tag. Pauls Woche ist also durch sechs Arbeitstage gekennzeichnet und auch der Arbeitsrhythmus ist sehr regelmäßig: Täglich wird zu denselben Zeiten gearbeitet, auch Pausen werden genau eingehalten. Seine klare zeitliche Struktur lässt auf hohe Selbstdisziplin schließen. Er arbeitet wöchentlich grob überschlagen zwischen 40 und 50 Stunden.

Paul wurde als Reaktion auf ökonomische Zwänge, Ursachen und Folgen sozialer Differenzen und asymmetrischer Herrschaftsverhältnisse zum *Kleinunternehmer*. Dabei verfügt er prinzipiell nur über seine eigene Arbeitskraft. Laut Ulrich Bröcklings Konzept des „unternehmerischen Selbst“, taucht der Topos des „Unternehmers der eigenen Arbeitskraft“ in subjektiv aufscheinenden Bewältigungsstrategien von Arbeitslosigkeit Mitte der 1980er-Jahre das erste Mal auf.⁷ „Die Imagination als Unternehmer wendet die Ohnmachtserfahrung tatsächlicher oder drohender Arbeitslosigkeit in den Aktivismus desjenigen, der sich auf eigene

7 Ulrich Bröckling: Das unternehmerische Selbst. Soziologie einer Subjektivierungsform. Frankfurt am Main 2007, 54f.

Rechnung auf dem Arbeitsmarkt zu behaupten sucht.“⁸ Im Senegal hat Paul als Minibus-Taxifahrer gearbeitet. Er hatte dafür ein großes Auto eines Freundes zur Verfügung. Seine Frau und seine beiden Kinder sind noch immer im Senegal. Jeden Tag telefoniert er mit ihnen. In unseren Gesprächen betont er mehrmals, dass die Familie immer im Vordergrund stehe und sie „alles“ für ihn ist. Regelmäßig schickt er einen Anteil seines verdienten Geldes nach Hause, seine Kinder können deshalb im Senegal die Schule besuchen. Das Nachholen seiner Familie nach Südtirol stellt für ihn keine Option dar, die Kinder würden ja noch zur Schule gehen. Erst nach der Schule, sagt er, „wäre das vielleicht nicht schlecht.“ Sprachen sind für Paul etwas zentral Wichtiges, mehrere Male sprechen wir darüber. Als er nach Italien kam, sprach er Wolof, Französisch und Englisch. Wenn wir bei unseren Treffen über Sprachkenntnisse sprechen, betont er, dass man die Sprache des Landes, in das man kommt, lernen müsse. Schließlich wolle er sich mit den Menschen unterhalten können. Deshalb will er neben Italienisch auch noch Deutsch lernen: „Wenn ich an Deutsche etwas verkaufen will, muss ich ja Deutsch können.“⁹ In unseren Gesprächen spiegelt sich das Thema *Sprachen* doppelt wider, einerseits reden wir viel über Sprache und Sprachkompetenz, andererseits werden unsere Gespräche teilweise in fünf Sprachen geführt: Als er erfährt, dass ich aus Deutschland bin, versucht Paul ein paar Brocken Deutsch mit mir zu sprechen, ich versuche es auf Französisch. Sophia, die bei allen Gesprächen anwesend ist, spricht Wolof¹⁰ mit ihm sowie Französisch und Italienisch (die beiden versuchen Italienisch so weit wie möglich zu vermeiden, damit ich der Unterhaltung folgen kann). Oft verstehe ich das gesprochene Französisch, antworte dann aber auf Englisch.

Sprache ist ein zentrales Thema für Migrant_innen, insbesondere in Südtirol mit seiner offiziellen Dreisprachigkeit und der Verpflichtung einer sprachlichen Zugehörigkeitserklärung. Die Sprache als Kommunikationsmittel spielt bei Susana und Paul eine sehr wichtige Rolle, da sie nicht nur in deren privater Lebenswelt, sondern auch im Arbeitskontext verhandelt wird. Beide gehen bewusst mit den Sprachen in Brixen und Bozen um, haben sich bewusst für eine von beiden entschieden oder wollen bewusst beide erlernen, um ihre Arbeitssituation zu verbessern. Für Susana ist klar die Deutsche Sprache mit besseren beruflichen Chancen verbunden. Paul hat während seiner letzten Anstellung Italienisch gelernt, will

8 Ebd., 56.

9 Originalzitat, übersetzt von der Autorin.

10 Wolof wird im Senegal von etwa 80% der Bevölkerung gesprochen. Offizielle Landessprache im Senegal ist die Kolonialsprache Französisch. Sophia lernte Wolof und Französisch als sie mehrere Monate im Senegal lebte. Das Wolof von Sophia beschränkt sich jedoch weitgehend auf Begrüßung und Verabschiedung. Ich denke, die Gesprächseinsteige auf Wolof waren für ein schon von Anfang an gutes Gesprächsklima zentral wichtig. Paul hat sich sichtlich gefreut, auf Wolof begrüßt zu werden.

jedoch, um seine Kommunikationsfähigkeit auf deutschsprachige Kund_innen zu erweitern, Deutsch lernen.

Fallgeschichte Rudy

Rudy ist sehr jung, er ist erst 19 Jahre alt. Ich lerne ihn in der Bozener Altstadt kennen, als er gerade in der Museumstraße steht und seine Handyschutzschalen zum Verkauf anbietet. Er verkauft oft dort, denn diese Straße ist meist voller Tourist_innen, die entlang der kleinen Geschäfte, Boutiquen und Cafés schlendern. Die Handyschalen hat er auf einem großen Holzbrett mit Tragegriff aufgehängt. Wenn er an einem Ort stehen bleibt, lehnt er das Brett gegen eine Wand oder sein Bein und hat somit seine Hände frei. Oft hat er sein Handy in der Hand, auch während unserer Gespräche sieht er oft darauf und wird mehrere Male angerufen. Er ist modisch gekleidet, wirkt im ersten Moment unbekümmert, offen und neugierig. Nach einem ersten kurzen Gespräch in der Museumstraße erklärt sich Rudy schnell bereit, in ein Café zu gehen, um dort ein Gespräch fortzuführen. Um die oben angesprochenen Sprachbarrieren zu überwinden, schlossen sich mein Feldpartner und ich an diesem Tag mit den Leiter_innen des Studienprojektes zu zwei gemischtgeschlechtlichen Zweiergruppen zusammen. Diese Tandems sprachen außer Deutsch und Englisch auch Französisch und Italienisch, was den Feldzugang erleichterte. Aus diesem Grund war ich also gemeinsam mit Gilles Reckinger auf Rudy zugegangen. Unser Gespräch wurde größtenteils auf Italienisch geführt, dabei verstand ich viele Dinge und fragte gegebenenfalls auf Englisch nach oder antwortete auf Fragen, die Rudy mir stellte. Außerdem übersetzte Gilles, falls nötig, direkt nach ein paar Sätzen auf Deutsch, sodass ich der Unterhaltung gut folgen und auch partizipieren konnte.

Rudy kommt aus Bangladesh. Wie Susana und Paul spricht auch er mehrere Sprachen. Lachend zählt er die Sprachen an seinen Fingern auf: Neben Bengali und Urdu spricht er Italienisch und Englisch. Er ist neugierig und stellt viele Gegenfragen. So will er zum Beispiel wissen, wo wir herkommen, was wir arbeiten und in welchem Verhältnis wir zueinander stehen. In diesem Zusammenhang wurde mir bewusst, dass in der Feldforschungsbeziehung nicht nur sprachliche Kompetenzen, sondern auch andere Variablen von Bedeutung sind. In diesem Fall spielten sowohl das Alter als auch gegengeschlechtliches Interesse eine Rolle: Gleich zu Beginn des Gesprächs fragt Rudy indirekt nach, ob wir wohl zusammen in Innsbruck wohnen würden. Als wir dies verneinten und erklärten, dass ich Studentin und Gilles einer der Leiter des Projekts sei, nickte er und fragte weiter nach meinem Alter.

Zusammen mit seinem Vater sei er von Bangladesh zuerst nach England migriert, von dort dann nach Italien. In Italien lebten sie in vielen verschiedenen Städ-

ten, wie Venedig, Mailand, Padua, Rom und Bozen. In Rom eröffneten sein Vater und er in einem touristisch geprägten Teil der Altstadt einen Handyladen, wo sie Zubehör verkauften und Handys reparierten. Sie seien jedoch „über den Tisch gezogen“¹¹ worden und daraufhin nach Bozen weiter gezogen. Vor drei Monaten sei sein Vater jedoch an den Folgen einer Krankheit verstorben. In der Erzählsituation ist Rudy sichtlich angespannt, vermeidet Blickkontakt, mehrere Male bezeichnet er sich als „tutto solo“ – ganz alleine. Er ist also ganz auf sich gestellt und verkauft nun die Ware auf der Straße. Rudy hat noch mehrere Schwestern, die derzeit in England leben, er hat sie schon jahrelang nicht mehr gesehen. Es fällt ihm sichtlich schwer, über sie zu sprechen. Er spricht ruhiger und leiser als vorher. Andere Verwandte in Bangladesh habe er nicht mehr. Seit dem Tod seines Vaters wohne er gemeinsam mit Freunden in einer Wohngemeinschaft in Bozen. Er sei auch zur Schule gegangen, aber nach dem Tod seines Vaters habe er die Schule abgebrochen, um weiter auf der Straße verkaufen zu können. Für diese Art von Arbeit sei die Schule ohnehin nicht wichtig. Anders als Susana misst Rudy seiner Schulbildung nicht viel Bedeutung bei. Sein Ziel sei es, sich irgendwann selbstständig zu machen. Er wolle einen solchen Laden, wie er ihn mit seinem Vater hatte, eröffnen. Die Waren dazu hätte er ja schon – mit Stolz erzählt er, dass er Waren im Wert von 5000 Euro besäße. Sein verstorbener Vater stellt für Rudy ein Vorbild dar, da er mit einem eigenen Geschäft unabhängig und erfolgreich war. Das Unternehmer_innentum ist in den Augen von Rudy mit Unabhängigkeit, Erfolg und Selbstständigkeit verbunden.

So gibt uns Rudy auch zu verstehen, dass er mit dem Verkauf auf der Straße zufrieden sei: Er sei ein sehr spontaner Mensch, der ungern Pläne mache, sondern genau das, wonach ihm gerade sei. Es sei von Vorteil, dass er Handyzubehör verkaufe, schließlich besitze jeder heute ein Handy. Er könne also immer und überall verkaufen, egal wo. Der Straßenverkauf gibt ihm genug Unabhängigkeit, um selbst zu entscheiden wann und wie lange er arbeitet, er muss sich niemandem unterordnen. An manchen Tagen arbeite er viel, an anderen eben sehr wenig oder gar nicht – das wisse er vorher nie.

In allen drei Fallbeispielen wird eine zeitliche Subjektivierung¹² deutlich. Sie bedeutet eine höhere Anforderung an die Selbstregulation der Akteur_innen in Bezug auf ihre Arbeitszeitstrukturen. Während Susana und Paul sich selbst die strenge Einhaltung von Arbeits- und Pausenzeiten vorschreiben, entscheidet Rudy spontan von Tag zu Tag. Trotzdem hat er Pläne, einen Laden eröffnen zu wollen. Dadurch würde er sich teilweise durch Pflichten wie Raummiete, Öffnungszeiten

11 Gedächtnisprotokoll, Übersetzung von Gilles Reckinger.

12 Mehr zu Subjektivierung siehe den Abschnitt: Über Subjektivierung und das „unternehmerische Selbst“ in der Notlösung Straßenverkauf, in diesem Beitrag.

und andere Konstanten selbst in dieser Unabhängigkeit beschneiden. Wie genau er sich das Führen eines eigenen Geschäfts vorstellt, wurde aber auch nicht weiter besprochen. Rudys Interpretation lässt die Selbständigkeit als Straßenverkäufer_in in jedenfalls sehr viel positiver erscheinen als die Erzählungen von Paul und Susana. Dabei könnte der Verlust seines Vaters und damit der Verlust von Stabilität Grund für seine Momentbezogenheit und Spontanität sein, die nicht nur seine Arbeitsweise, sondern auch seinen Privatbereich durchdringen, so mache er auch privat ungen Pläne und entscheide jeweils sehr spontan, wie er seine Freizeit verbringen möchte.

Als ein Streifenwagen der Polizei durch die enge Museumstraße fuhr, sprach Rudy seine Dokumente an: Probleme mit der Polizei habe er keine, denn „solange du die Dokumente hast, ist alles in Ordnung. Die kennen uns schon und wissen, wer gültige Dokumente hat“. Wieder werden hier die gültigen Papiere, wie „der Gewerbeschein“ von Susana und „die Lizenz“ von Paul von selbst angesprochen, um sich von diversen nicht-legalen Praxen abzugrenzen.

So wie Rudy, haben auch Susana und Paul feste Orte gewählt, an denen sie vermehrt verkaufen: Dabei hängen die Orte von der Kund_innenfrequenz ab. Durch eine räumliche Subjektivierung werden also eigene Entscheidungen zum Ort der Arbeit und zur Mobilität möglich. Susana hat sich den Waltherplatz in Bozen als Arbeitsort angeeignet. Rudy bleibt diesbezüglich etwas flexibler, reagiert auf Jahres- und Tageszeiten, sowie Tourist_innenströme und trifft täglich von neuem seine Ortswahl. Trotzdem hat auch er bevorzugte Orte wie die Museumstraße und den Waltherplatz. Paul pendelt von Bozen nach Brixen, denn für ihn bietet Brixen mehr Vorteile.

In der Freizeit spiele Rudy gerne Fußball, oft auch mit befreundeten Senegalesen, die hier auch auf der Straße verkaufen würden. Außerdem gehe er gerne zum Bingo spielen in die *Via Resia*, dort gibt es bei einer Tankstelle eine Art Casino. Pro Woche verspiele er circa 50 Euro. Als wir von dieser Summe überrascht sind, erklärt er, er würde ja manchmal auch gewinnen – dann gewinne er zwischen 1,50 Euro bis drei Euro am Abend. Resolut lehnt er die Frage ab, ob wir ihn zu einem solchen Bingoabend begleiten könnten, in der Museumstraße könnten wir uns jedoch jederzeit treffen.

Transmigrantische Lebenswelten der Straßenverkäufer_innen

Die Straßenverkäufer_innen Susana, Paul und Rudy sind nicht auf direktem Weg von ihrem Herkunftsland nach Bozen gelangt. Sie erzählen alle von Migrationsbewegungen mit einer oder mehreren Zwischenstationen, in der sie versuchten Arbeit zu finden: Rudy war mehrere Monate mit seinem Vater in England, später

in verschiedenen Städten Italiens, bevor sie nach Bozen kamen. Susana war jahrelang in Wien, bevor sie nach Bozen kam, Paul lebte an unterschiedlichen Orten in Süd- und Norditalien. Rudy und Paul haben in Bozen keine familiären Bindungen, ihre nächsten Familienangehörigen leben in anderen europäischen Ländern beziehungsweise im Herkunftsland. Paul führt eine transnationale Ehe zwischen Bozen und dem Senegal und schickt regelmäßig Geld nach Hause, von dem seine Kinder die Schule besuchen können. Rudys Geschwister leben in England, was den Kontakt zu ihnen erschwert. Auch Susana hält, obwohl sie seit 25 Jahren im Ausland lebt, Kontakt zu Verwandten in ihrem Herkunftsland Kroatien. Durch die Kinder ist Bozen jedoch nun der Ort geworden, an dem sie mit ihrer Kernfamilie lebt und an dem ihre Kinder zur Schule gehen.

Transnationale Migration¹³ als grenzüberschreitende Prozesse beinhalten transnationale Beziehungen, die Migrant_innen unabhängig von ihrer rezenten Verortung aufrecht erhalten und die sie auch in den Kontext Arbeit miteinfließen lassen. Die Migrationsbewegungen sind also nicht als abgeschlossene Wege von einem Herkunfts- in einen Ankunfts-kontext zu betrachten, sondern als eine Form von Mobilität, durch die die transnationalen familiären Beziehungen nicht beendet werden. In der Migrationsforschung wurde durch Glick-Schiller et al. das vorherrschende binäre Modell von „Emigration und Immigration“, von „push- und pull-Faktoren“ überwunden, um auf die nationenübergreifenden Praktiken von Migrant_innen aufmerksam zu machen, bei denen Migrant_innen oft in mehreren Nationalstaaten oder Kommunitäten interagieren und sich identifizieren. Folglich trägt ihre Aktivität zur Entwicklung und Formierung von transnationalen Räumen bei. Nach dem Soziologen Alejandro Portes kann man von einem „doppelten Leben“ auf mehreren Ebenen sprechen: beispielsweise der Ebene der Sprachkenntnisse, so setzt sich die Mehrsprachigkeit der Migrant_innen aus den erlernten Sprachen des Herkunftslandes und meist der Mehrheitsprache des Ankunftslandes zusammen. Oder auf einer individuell emotionalen Ebene mit einem Zugehörigkeitsgefühl in mehreren subjektiven „Heimaten“¹⁴. Der Begriff der transnationalen Migration antizipiert also die abnehmende Bedeutung von Nationalstaaten und nationalen Identitäten.¹⁵ Sich schnell weiterentwickelnde Reise- und Kommunikationstechnologien können die Aufrechterhaltung von

13 Vgl. Nina Glick-Schiller; Linda Basch u. Christina Blanc-Szanton (Hg.): From Immigrant to Transmigrant. Theorizing Transnational Migration. In: *Anthropological Quarterly* 68, 1 (1995), 48-63. Außerdem: Dies. (Hg.): *Transnationalism: A New Analytic Framework for Understanding Migration*. New York 1992.

14 Alejandro Portes: Immigration for a New Century. Some Problems and Opportunities. In: *International Migration Review* 31, 4 (1997), 799-825, 812.

15 Vgl. Arjun Appadurai: *Modernity at Large. Cultural Dimensions of Globalization*. Minneapolis 1996 und Saskia Sassen: *Losing Control? Sovereignty in an Age of Globalization*. New York 1996.

transnationalen Beziehungen heute erleichtern. So hat Paul beispielsweise die Möglichkeit, täglich mit seiner Familie im Senegal zu telefonieren, da sich die anfallenden Kosten in leistbaren Grenzen halten. Er kann somit eine relativ intensive Beziehung zu seiner Frau und den beiden Kindern aufrecht erhalten. Diese transnationalen Beziehungen haben ökonomische, politische und sozio-kulturelle Auswirkungen auf Migrant_innen, deren Familien und deren soziale Kontakte. So haben zum Beispiel Geldrücküberweisungen – Remittances – Auswirkungen auf lokale Ökonomien und Arbeitsmärkte, ebenso wie die sozio-kulturellen Einflüsse auf die Aushandlung von Identitäten durch transnationale Ehen, religiöse Aktivitäten oder die Nutzung von Medien. In der Politik spielt auch die Frage der „multiple citizenship“ eine wichtige Rolle, die sich auf das Zugehörigkeitsgefühl des Einzelnen und die Aushandlung von transnationalen Identitäten auswirkt.¹⁶ Meine empirischen Beobachtungen zeigen, dass auch die Lebens- und Arbeitswelten der Straßenverkäufer_innen in Bozen und Brixen von transnationalen Migrationsbewegungen und transmigrantischen Beziehungsnetzwerken geprägt sind. Die lebensgeschichtlichen Erzählungen von Susana, Paul und Rudy verdeutlichen dies auf einer persönlich-individuellen Ebene.

Über Subjektivierung und das „unternehmerische Selbst“ in der Notlösung Straßenverkauf

Eine feste Anstellung bietet Sicherheit – das eigentliche Ziel für Susana und Paul. Der Straßenverkauf hingegen stellt eine Notlösung dar, die mit großer Unsicherheit verbunden ist. Beide würden die selbstständige Straßenverkaufstätigkeit sofort gegen eine Festanstellung eintauschen, so bewerben sie sich auch regelmäßig. Sie schildern, dass sie diese Arbeit nicht tun, um sich selbst zu verwirklichen. Sie sind also subjektiviert Kleingewerbetreibende geworden, weil dies derzeit ihre einzige Möglichkeit ist, Geld zu verdienen, da sie auf dem lokalen Arbeitsmarkt keine andere Arbeit finden. Auch Rudy, der in den Interviews im Gegensatz zu Susana und Paul sehr positiv von seiner Arbeit sprach, hatte andere Zukunftspläne. Monate nach der Feldforschung in Südtirol habe ich erfahren, dass Rudy eine feste Anstellung als Hilfskoch in einem Bozener Restaurant fand. So nehme ich rückblickend an, dass der Verkauf auf der Straße mit all den von ihm beschriebenen Vorteilen wie der Unabhängigkeit und Selbstermächtigung auch für ihn nur eine Not- und Übergangslösung war. Vielleicht befand er sich auch wie die beiden anderen Kontaktpersonen auf Arbeitssuche.

16 Vgl. Steven Vertovec: Transnationalism and Identity. In: *Journal of Ethnic and Migration Studies*. Volume 27, Issue 4 (2001), 573-582.

Das Subjekt, in diesen Fällen verstanden als eine agierende, selbstbestimmte Instanz handelt aufgrund der vorgefundenen Bedingungen am Arbeitsmarkt, indem es sich selbst einen eigenen Arbeitsplatz schafft. Michel Foucault beschreibt „Subjektivierung“ in „Subjekt und Macht“ (1982) wie folgt: „Das Wort ‚Subjekt‘ hat zwei Bedeutungen: Es bezeichnet das Subjekt, das der Herrschaft eines anderen unterworfen ist und in seiner Abhängigkeit steht; und es bezeichnet das Subjekt, das durch Bewusstsein und Selbsterkenntnis an seine eigene Identität gebunden ist.“¹⁷ In der Forschung zur Entwicklung der Arbeitsgesellschaft wird verschiedentlich betont, dass individuellen Handlungen und Deutungen der Subjekte im Arbeitsprozess eine zunehmende Bedeutung zukomme. Diese Entwicklung bezeichnet man als die „Subjektivierung von Arbeit“ im Sinne einer Intensivierung des Wechselverhältnisses zwischen Subjekt und Arbeit. Das heißt, dass Akteur_innen immer mehr Subjektivität in die Arbeit hineinbringen oder aber die Arbeit immer mehr Subjektivität von den Akteur_innen fordert.¹⁸

Susana, Paul und Rudy haben ihre Anstellung entweder verloren oder noch nie eine feste Anstellung innegehabt. Alle drei haben aufgrund unterschiedlicher Vorkommnisse die Entscheidung getroffen, sich mit dem Verkauf von Waren auf der Straße selbstständig zu machen. Dieser Schritt in die Selbstständigkeit stellt eine Reaktion auf drohende Arbeitslosigkeit dar. Die Akteur_innen haben sich aus Eigeninitiative selbst einen Arbeitsplatz geschaffen. Der Straßenverkauf und die damit verbundene Unabhängigkeit vom übrigen Arbeitsmarkt stellen also eine Strategie dar, mit den Bedingungen auf dem Lohnarbeitsmarkt umzugehen. Die Straßenverkäufer_innen haben durch ihre selbstständige Tätigkeit mehr Selbstverwirklichungs- und Partizipationsmöglichkeiten, sie heben die Fremdkontrolle und den Zwang, der in einem Angestelltenverhältnis bestehen kann, weitestgehend auf. Das wird in mehreren „Dimensionen der Subjektivierung“¹⁹ sichtbar: Zum einen die zeitliche Subjektivierung bezüglich der Selbstregulation der Arbeitszeitstrukturen oder die räumliche Subjektivierung, durch welche individuelle Entscheidungen zum Ort der Arbeit und zur Mobilität möglich werden, wie sie bereits oben beschrieben wurden. Vor allem Susana und Paul strukturieren ihren Arbeitsalltag klar, sie haben regelmäßige Anfangs-, Pausen- und Endzeiten, sowie verschiedene Orte, an denen sie zu bestimmten Tageszeiten verkaufen. Aus den drei Fallgeschichten wird deutlich, dass noch weitere Dimensionen der Subjektivierung wirksam sind: Die Straßenverkäufer_innen unserer Forschung organi-

17 Michel Foucault: Schriften in vier Bänden. Dits et Ecrits. Band IV 1980- 1988. Frankfurt am Main 2005, 275.

18 Günther G. Voß: Zur Subjektivierung von Arbeit. Berlin 1999, 2.

19 Ders.: Subjektivierung von Arbeit und Arbeitskraft. Die Zukunft der Beruflichkeit und die Dimension Gender als Beispiel. In: Aulenbacher, Brigitte (Hg.): Arbeit und Geschlecht im Umbruch der modernen Gesellschaft. Wiesbaden 2007, 97-113, 97.

sieren sich ihre eigenen Arbeitsmittel und Waren und sind für sie verantwortlich, was man als technische Subjektivierung bezeichnen kann. Paul organisiert sich seine Ware gemeinsam mit anderen senegalesischen Straßenverkäufer_innen aus verschiedenen Städten Italiens oder aus dem Senegal; Susana kauft ihre Ware bei Großhändler_innen ein. Rudy kann auf die Ware zurückgreifen, die er mit seinem Vater im gemeinsamen Geschäft verkaufte. Die Selbstständigkeit der Straßenverkäufer_innen geht auch mit der Subjektivierung von Sinn einher: Sie müssen sich selbst jeden Tag dazu motivieren, ihrer Arbeit nachzugehen. Für Susana und Paul lässt sich der Antrieb für ihre Tätigkeit in ihrer Verantwortung für ihre Familien erkennen: Er unterstützt seine Familie im Senegal mit Remittances, sie unterstützt ihre Familie direkt in Bozen. Rudy ist mit seiner Verwandtschaft in England nicht finanziell verbunden. Seine jugendtypische, flexible Arbeitsstruktur ist demnach nicht von Verpflichtungen gegenüber anderen Familienangehörigen geprägt. Als Reaktion auf den generellen Rückgang von eindeutigen Strukturvorgaben oder aber deren „Flexibilisierung“²⁰ lassen sich diese Formen der Subjektivierung als strukturierende Subjektivierung zusammenfassen. Bei dieser kommt es zur selbstbestimmten, praktischen Organisation der gesamten Arbeitstätigkeit, was als Antwort auf den Verlust eines Arbeitsplatzes oder das Verlassen der gewohnten Lebenswelt zu interpretieren ist.

Man könnte diese migrantischen, selbstständigen Ökonomien als Problemlösungsstrategien bezeichnen, in welchen es zu einer Subjektivierung auf verschiedenen Ebenen kommt. Dies zeigt sich im *Schaffen* eines eigenen Arbeitsplatzes: Die Subjektivierung des/der Einzelnen aufgrund ihrer/seiner Selbstermächtigung hat in den Fallbeispielen von Susana, Paul und Rudy einen Arbeitsplatz zur Folge, der ihre Lebensgrundlage vorerst ein Stück weit sichert. Dennoch stellt dieser selbstgeschaffene Arbeitsplatz keine stabile oder existenzsichernde Tätigkeit dar, er bleibt Notlösung. Das „unternehmerische Selbst“ der drei Verkäufer_innen reagiert auf die äußeren Umstände, keinen anderen Job zu finden – dieses „unternehmerische Selbst“ bringt ihnen jedoch nicht die Erfüllung ihrer Wünsche. Sie würden zu jeder Zeit diese selbstständige Tätigkeit für eine Anstellung in Lohnarbeit eintauschen, dementsprechend bewerten sie ihre derzeitige Tätigkeit.

An den Fallbeispielen meiner Arbeit wird deutlich, dass die Positionierung von Menschen im Straßenverkauf im unteren Teil der Sozialstruktur zum einen durch ein stark schwankendes, jedoch meist sehr geringes Einkommen zustande kommt. Zum anderen werden ihre kulturellen, habituellen und ökonomischen Kapitalien in Südtirol nicht anerkannt oder entwertet, was wiederum das Finden einer Festanstellung erschwert bis unmöglich macht: Entweder werden symbolische Kapitalien wie Bildungsabschlüsse oder Arbeitserfahrung ungültig oder aber

20 Voß (wie Anm. 18), 33.

die Verkäufer_innen verfügen außer über informelle Arbeitserfahrung nicht über die heute oft als Minimalanforderung verstandenen Pflichtschulabschlüsse. Die Entscheidung für eine der beiden Mehrheitssprachen Südtirols, Italienisch oder Deutsch und die anschließend geforderte Sprachbeherrschung dezimieren die Möglichkeit, einen festen Arbeitsplatz zu finden, weiter.

Durch das Lehrforschungsprojekt konnten wir viel über die tägliche, selbstverantwortliche Arbeit der Straßenverkäufer_innen in Südtirol und deren Lebenswelten erfahren. Begleitend dazu erlebten wir das *Handwerk* Feldforschung am eigenen Leib. Susana, Paul und Rudy erzählten mal offen, mal zwischen den Zeilen, wie sie ihre tägliche Arbeit erleben, warum sie diese ausführen müssen und wie sie diese bewerten und haben somit dazu beigetragen, die Situation von Straßenverkäufer_innen in Südtirol ein Stück verständlicher zu machen.

Literatur

- Appadurai, Arjun: *Modernity at Large. Cultural Dimensions of Globalization*, Minneapolis 1996.
- Bourdieu, Pierre: *Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft*. Frankfurt am Main 1982.
- Bröckling, Ulrich: *Das unternehmerische Selbst. Soziologie einer Subjektivierungsform*. Frankfurt am Main 2007.
- Foucault, Michel: *Schriften in vier Bänden. Dits et Ecrits. Band IV 1980- 1988*. Frankfurt am Main 2005.
- Glick-Schiller, Nina; Basch, Linda; Blanc-Szanton, Christina (Hg.): *From Immigrant to Transmigrant. Theorizing Transnational Migration*. In: *Anthropological Quarterly* 68, 1 (1995), 48-63.
- Glick-Schiller, Nina; Basch, Linda; Blanc-Szanton, Christina (Hg.): *Transnationalism: A New Analytic Framework for Understanding Migration*. New York 1992.
- Jackson, Michael D.: *From Anxiety to Method in Anthropological Fieldwork*. In: Davies, James u. Spencer, Dimitrina (Hg.): *Emotions in the Field. The Psychology and Anthropology of Fieldwork Experience*. Stanford 2010, 35-54.
- Lindner, Rolf: *Die Angst des Forschers vor dem Feld. Überlegungen zur teilnehmenden Beobachtung als Interaktionsprozess*. In: *Zeitschrift für Volkskunde* 77 (1981), 51-66.
- Portes, Alejandro: *Immigration for a New Century. Some Problems and Opportunities*. In: *International Migration Review* 31, 4 (1997), 799-825.
- Sassen, Saskia: *Losing Control? Sovereignty in an Age of Globalization*. New York 1996.

- Streckeisen, Peter: Soziologische Kapitaltheorie. Marx, Bourdieu und der ökonomische Imperialismus. Bielefeld 2014.
- Vertovec, Steven: Transnationalism and Identity. In: Journal of Ethnic and Migration Studies. Volume 27, Issue 4 (2001), 573-582.
- Voß, Günther G.: Zur Subjektivierung von Arbeit. Berlin 1999.
- Voß, Günther G.: Subjektivierung von Arbeit und Arbeitskraft. Die Zukunft der Beruflichkeit und die Dimension Gender als Beispiel. In: Aulenbacher, Brigitte (Hg.): Arbeit und Geschlecht im Umbruch der modernen Gesellschaft. Wiesbaden 2007, 97-113.