

Selverhvervende indvandrere i København

Af Louise Hardman Smith

I de seneste år er selverhvervende indvandrere og deres forretninger blevet en markant del af bybilledet i København. Dette viser sig f.eks. ved, at en overvejende del af grøntforretninger og kiosker i dag er ejet af indvandrere. Artiklen giver et indblik i forskellige livsformer og måder at drive forretninger på blandt disse indvandrere.

I »Dagligliv i Danmark i vor tid« mener historikeren Else-Marie Boyhus: »At der i 1980'erne kan udskilles to tendenser i handlen med fødevarer: et stadig større raffinement og udbud side om side med lavprisernes stærkt formindskede vareudbud. I dette sammenstød er der ikke meget rum til den lille selvstændige handlende. En af de få fornyelser i denne kreds er de mange indvandrerforretninger, der er skudt op i 80'erne« (1).

Fra starten af 1980'erne er et stigende antal indvandrere således blevet selverhvervende. Statistisk set viser det sig ved, at 6,5 % af den pakistanske mandlige befolkning i Danmark i 1982 var selvstændige, i 1993 var tallet steget til 19,4 %. For den tyrkiske befolkning var de respektive tal henholdsvis 1,2 % og 9,6% (2).

Det er i en undren over denne forandring at nærværende artikel tager udgangspunkt. Formålet er at tegne et billede af de selverhvervende indvandreres bevæggrunde til at drive selvstændig virksomhed, samt at beskrive de måder hvorpå indvandrerne driver deres forretninger.

I Danmark er forskningen om selverhvervende indvandrere begrænset, men i udlandet har man derimod beskæftiget sig en del med dette fænomen, specielt inden for den såkaldte »ethnic business«-skole, som der vil blive knyttet nogle bemærkninger til senere i artiklen.

Artiklen bygger på materiale fra mit speciale »De mange veje til egen forretning - om selverhvervende indvandrere i København og deres livsformer« fra januar 1994.

I denne artikel lægges hovedvægten på de empiriske resultater af speci-



Indvandrerejede forretninger er en markant del af bybilledet i København.

alets undersøgelse gennem en præsentation og analyse af forskellige livshistorier fra interviewmaterialet. Til en begyndelse gives dog en kort redegørelse for undersøgelsens metode og teoretiske indfaldsvinkel.

Feltarbejdet

Undersøgelsen hviler på et feltarbejde, der omfatter 40 interview med indvandrere, der er selvstændige erhvervsdrivende i København. Interviewene er fordelt på 20 kioskejere og 20 grønthandlere. Inden for frugt- og grøntbranchen er det overvejende tyrkere, der har åbnet forretninger. I kioskbranchen er det især pakistanere der har etableret sig.

Til en start foretog jeg interview af en halv til to timers varighed uden båndoptager, hvor jeg spurgte om familiemæssig baggrund, livshistorie, arbejdsforløb og livet som selvstændig erhvervsdrivende, endvidere spurgte jeg om fremtidsplaner og drømme. Af de 40 forretningsdrivende udvalgte jeg 8 som jeg interviewede igen, denne gang brugte jeg båndoptager og interviewene var af tre til syv timers varighed. Jeg gik her mere i dybden og inddrog i større grad den selverhvervendes familie.

De otte forretningsdrivende blev udvalgt for at eksemplificere kontrasterne inden for feltet. I udvælgelsen blev vægten lagt på hvordan bevæggrundene for at blive selverhvervende varierer, og hvordan det at være selverhvervende opfattes forskelligt. I udvælgelsen af disse mere dybdegående interview fokuserede jeg desuden på forskellige måder at drive forretningerne på.

Livsformsanalysen

I det interviewmateriale, jeg har indsamlet, er der indvandrere, der er overordentligt tilfredse med at være selverhvervende, men der er også indvandrere, der er særdeles utilfredse med at være det. For nogle er det at være selverhvervende en drøm, der er gået i opfyldelse, for andre er det et sidste forsøg på at undgå at ende på socialhjælp. Nogle fremhæver, at de er frie og selvbestemmende som selverhvervende, andre lægger derimod vægten på de mange arbejdstimer, den lave løn og manglende fritid.

Jeg mener, at der med den strukturelle livsformsanalyse, der er konstrueret af etnologen Thomas Højrup, er blevet udarbejdet et godt analyse-redskab til at indfange og forstå disse forskellige opfattelser af at være selverhvervende.

Kort forklaret er livsformsanalysen blevet udarbejdet som et opgør med den udbredte opfattelse af, at der i samfundet findes en overordnet kultur og tanken om at der i samfundet findes ét værdihierarki, der er delt af alle. Med andre ord ideen om at et land giver ét folk og én kultur. I stedet er livsformsanalysen konstrueret med henblik på at opsoge og forklare principielle kontraster i menneskers forskellige begrebsverdner og livsmønstre, f.eks. når det drejer sig om forskellige opfattelser af hvordan et godt arbejdsliv, fritidsliv og familieliv ser ud.

I den strukturelle livsformsanalyse opereres der med to måder at producere på i de moderne vestlige samfund: en kapitalistisk produktionsmåde og en enkel vareproduktionsmåde. Til produktionsmåderne er knyttet flere forskellige livsformer. Til den kapitalistiske produktionsmåde knytter sig investors livsform, karrierelivsformen og lønarbejderlivsformen og til den enkle vareproduktionsmåde den selvstændige livsform.

I det materiale som min undersøgelse omfatter, er det kun den selvstændige livsform og lønarbejderlivsformen, der er relevante. I den selvstændige livsform er det, der udgør det gode liv, det at være selvbestemmende. Det at være selvstændig erhvervsdrivende er i denne livsform både et middel og et mål, fordi målet er at have egen virksomhed, der skelnes ikke mellem arbejde og fritid, der udføres i stedet »et dagsværk«. Det der udgør det gode liv i lønarbejderlivsformen er derimod det liv der leves i fritiden. Her er arbej-

det midlet til målet, som er fritiden. Arbejdet er noget man yder tilgængæld for at kunne foretage sig det, som man selv har lyst til i fritiden (3).

Til at analysere hvordan forretningerne drives, har jeg i min undersøgelse taget udgangspunkt i en viderebearbejdning af begreberne for den enkle vareproduktionsmåde, da de selverhvervende indvandrere bedst kan analyseres som enkle vareproducenter. Den vare den handlende sælger er i stedet for en produceret vare forskellige ydelser og service, der er forbundet med varecirkulation.

Eksistensbetingelsen for den handlende er, at han disponerer sådan, at forretningens indtægter mindst dækker udgifterne. Omkostningerne kan deles i to komponenter: dels de omkostninger der er nødvendige for at forretningen overhovedet er i stand til at sælge på et bestemt niveau: »normalsalg«, f.eks. husleje, madbudget, renter og afdrag på lån. Disse omkostninger udgør de faste reproduktionsomkostninger - eller de stående driftsmidler. Dels de omkostninger, der er afhængige af den kvantitet, som forretningen sælger ved »normalsalg« f.eks. udgifter til brændstof, vedligeholdelse, indkøb af råvarer osv. Disse omkostninger udgør driftsudgifterne - eller de løbende driftsmidler.

Inden for detailhandel er prisnedsættelser det primære middel, som den handlende har til at modstå konkurrence og til at øge sit salg. For at kunne manipulere med prisen, kan det være væsentligt, om den handlende også kan påvirke de faste reproduktionsomkostninger og driftsomkostningerne, så rentabiliteten forbedres.

I de brancher, som min undersøgelse omfatter, er der relativt få investeringer i stående- og løbende driftsmidler. De faste reproduktionsomkostninger udgøres overvejende af udgifter i forbindelse med køb eller overtagelse af mindre forretninger, betaling af husleje, telefon osv., samt eventuelle investeringer i varevogne. Driftsomkostningerne udgøres overvejende af indkøb af varer til videresalg enten på grønttorvet eller hos dagligvaregrossister.

De selverhvervende indvandrere

Inden præsentationen af de eksempler, der viser variationen blandt de selverhvervende indvandrere, fremdrages nogle mere generelle karakteristika fra det materiale, jeg har indsamlet.

1. De fleste forretningsdrivende, som jeg har interviewet har en familiemæssig baggrund, hvor bedsteforældrene eller forældrene har været selverhvervende i hjemlandet. Hovedparten har været selverhvervende landbru-

gere. Inden for den pakistanske gruppe er der dog nogle, der har været selvstændige forretningsdrivende eller håndværkere.

2. Hovedparten af de forretningsdrivende, som jeg har interviewet, er kommet til Danmark ved familiesammenføringer under eller efter endt skolegang i hjemlandet og inden deres fyldte attende år, der er sidste chance for at få opholdstilladelse for børn i Danmark. Deres fædre kom typisk til Danmark i slutningen af 1960'erne og begyndelsen af 1970'erne i en ung alder for at arbejde, og de lod familien blive i hjemlandet. Deres plan var at sikre en økonomisk mere sikker fremtid i hjemlandet, resultatet blev dog i stedet, at det var familien, der kom til Danmark.

De fleste af de unge forretningsdrivende har fået dansk undervisning, og mange har taget 9. eller 10. klasse her. Herefter har de så haft forskelligt lønarbejde typisk på fabrik, eller de har været arbejdsløse eventuelt med arbejde ind imellem. Mange har haft problemer på de arbejdspladser, de har været ansat på, specielt med arbejdslederne. Utilfredsheden har drejet sig om forskellige ting, f.eks. er der flere, der har opfattet arbejdslederen som racist, en udtrykker, at arbejdslederen var som en »fængselsbetjent«. Andre har bare ikke brudt sig om, at der var andre der skulle bestemme over dem, de betoner at det gode ved at være selvstændig er at »man selv bestemmer«.

Ud over de unge sønner, er der også en del 1. generationsindvandrere og nyttilkomne svigersønner, der har etableret sig som selverhvervende.

3. Mange af de unge mænd har fået hjælp af deres far eller svigerfar og i visse tilfælde af den øvrige familie til finansieringen af forretningen. I flere tilfælde er det familiemedlemmer andre steder i Europa og i hjemlandet, der har hjulpet med finansieringen. Typisk kommer indvandrerens selv med en udbetaling, som han enten selv har sparet op, har fået fra familien, eller begge dele, og resten låner han i banken. Flere af de indvandrere, jeg har været i kontakt med, får iværksætterydelse. Alle, jeg har været i kontakt med, har en revisor ansat til at tage sig af deres regnskab.

4. Flere udtrykker ønske om at »gå videre« inden for en anden branche, f.eks. restaurationsbranchen. De fleste, der ønsker at »gå videre«, ønsker dog at udvide, købe en større forretning eller at drive flere forretninger samtidig.

5. Nogle er blevet danske statsborgere, andre er ikke. De fleste ønsker at forblive i Danmark, nogle ønsker dog at vende hjem til deres fædreland, hvis de får økonomisk mulighed for det.

De få palæstinensere, jeg har talt med, ønsker alle at vende hjem, hvis der oprettes et Palæstina.

6. Hovedparten er gift med en slægtning, oftest en kusine. Mange lever i udvidede familier, enten sammen eller tæt ved hinanden. Alle undtaget en indisk familie er muslimer, men der er meget stor forskel på, hvor aktivt de er religiøse, og hvilken betydning de tillægger religionen i deres liv.

De forretningsdrivende, som jeg i det følgende vil præsentere og analysere opdeles i to typer, der viser hvor forskelligt, det at være selverhvervende kan opfattes: Selverhvervende, der er bærere af den selvstændige livsform, og selverhvervende der er bærere af lønarbejderlivsformen. De eksempler, jeg har valgt til denne artikel, er alle blevet udvalgt af den gruppe, der er grønthandlere (4).

Selverhvervende indvandrere, der er bærere af den selvstændige livsform

De første to interview, der præsenteres er eksempler på selverhvervende indvandrere, der er bærere af den selvstændige livsform.

Mustafa

Mustafa er et eksempel på en selverhvervende, der indgår i et familieforetagende, der driver flere forretninger, dem er der en del af i materialet, men det mest almindelige er, at der kun drives en forretning af gangen i familien.

Mustafa er født i Danmark og er nu i begyndelsen af 20'erne. Mustafas far er oprindeligt fra landet i Tyrkiet. Han rejste i sin ungdom til Istanbul, hvor han etablerede sig som grydepolerer. Som 38-årig rejste han i 1968 til Danmark. Et halvt år efter kom resten af familien hertil. Mustafas far og mor arbejdede på fabrik ind til de for ca. 15 år siden etablerede familiens første grønthandel.

Livet som selvstændig

Mustafa forlod skolen som 17-årig i 2g. Her efter fik han en frugt- og grøntforretning. Inden dette havde han arbejdet i sine forældres forretninger sammen med sin søster uden for skoletid. Faren købte forretningen til ham, men det var Mustafa, der havde ansvaret for den. Det gik imidlertid ikke godt. Forretningen blev solgt, da Mustafa havde haft den i fire måneder. I tilbageblik mener han ikke, at han var moden nok til at være hoveddisponent dengang. I stedet fik han arbejde på en alarmcentral, hvor han arbejdede 2 år, inden han igen forsøgte sig med sin egen forretning. Til finansiering af denne grønthandel, der er beliggende på Nørrebro, solgte han sin bil for 180.000 kr. og lånte resten af pengene i banken. I over et år beholdt Mustafa sit job på alarmcentralen, samtidig med at han drev forretningen, han havde så ansatte i forretningen, mens han passede sit lønarbejde.

Mustafa forklarer, at han blev for stresset af at skulle nå at købe ind på grønttorvet og arrangere i forretningen, inden han skulle være på alarmcen-



Varer købes ind på grønttorvet i Valby.

tralen kl. 8.15. Nu tager han afsted til grønttorvet kl. 4.30 og arbejder i forretningen til kl. 20 - 20.30 på hverdage, noget mindre om lørdagen og ind imellem om søndagen, hvor de gøremål, der ikke er blevet nået i ugens løb bliver ordnet, f.eks. rengøring. Mustafas kone, som for nyligt er kommet til Danmark fra Tyrkiet, arbejder i forretningen sammen med ham.

Til spørgsmålet om han overvejede at fortsætte med arbejdet på alarmcentralen i stedet for med forretningen, svarer Mustafa: »Nej, jeg kan godt lide det frie liv. Jeg kan tillade mig at gå, hvis jeg har lyst til det. Jeg skal ikke spørge nogen, om hvad jeg skal gøre med denne vare (viser en vare

frem). Jeg fortæller, hvad der skal gøres her. På en arbejdsplads får du bare at vide, hvad der skal laves«. Mustafa kan også lide selve arbejdets indhold. Han siger: »Det er dejligt at have direkte kontakt med mennesker, og handle og prutte på torvet, der er en råben og skrigen«.

Ud over Mustafa og faren, der driver hver deres grøntforretning, har Mustafa yderligere to onkler i Danmark, der er selvstændige erhvervsdrivende. Den ene onkel har en grøntforretning og en restaurant, den anden driver flere pizzarestauranter.

Mustafa forklarer, at en af grundene til, at han ville være grønthandler var, at han ville se, om han »kunne komme lige så langt« som de andre.

Familien bor i nærheden af hinanden syd for København. Mustafas forældre og de to onkler og deres familier er naboer. Mustafa har en overgang haft et hus ved siden af forældrenes. Nu har han i stedet købt et rækkehus i samme område, da huset blev for dyrt for ham.

Mustafas mor er nu på pension og arbejder ikke mere i forretningerne. Derimod arbejder hans tanter og fætre og kusiner i forretningerne. Vedrørende familiens kønsrollemønster siger han: »Vi er nødt til at hjælpe hinanden, vi er ikke så tilbagestående. Vi (mændene) kan også vaske op og lave mad, vi undgår det selvfølgelig helst, men vi kan godt gøre det«. Hvis der ikke er så travlt i forretningerne, kan kvinderne i visse tilfælde tage tidligere hjem og tage sig af husholdningen.

Mustafas far har gennem årene drevet 7-8 grøntforretninger. Mustafa forklarer: »Får vi et godt tilbud, så sælger vi og køber en ny og banker den op«. Han fortsætter: »Men det er der ikke penge i mere. Dengang var der ikke så mange grønthandlere, nu er der for mange, så priserne er faldet«.

I familien er økonomien overordnet samlet for Mustafa, hans far og de to onkler og deres familier. I princippet administrerer hver familie imidlertid hver deres økonomi. Mustafa betaler f.eks. selv sin husleje. Det har aldrig været på tale at splitte økonomien, og Mustafa siger, at de andre vil hjælpe ham, hvis han fik økonomiske problemer.

Mustafa forklarer fordelene ved at have flere forretninger i familien således: »Vi bruger jo alle sammen nogenlunde de samme varer, og så er der stor fordel i at købe et kilo i stedet for 10 (stk.)«. Mustafa mener, at de opnår ca. 10-15% i mængderabat ved at købe ind sammen på grønttorvet. »Og det er meget«, tilføjer han.

Typisk køber alle ind på grønttorvet hver dag, men hvis der er en af dem, der ikke skal have så mange varer, køber de andre ind for ham, så han ikke behøver at tage til grønttorvet den dag. De har nu hver især en varevogn, men Mustafa fortæller, at det ville være en fordel at dele varevogne, hvis der kom en nedgangsperiode.

En yderligere fordel er, at familiemedlemmerne hjælper hinanden ved sygdom. De tager over, hvor der er behov for hjælp. Herudover er der den væsentlige økonomiske støtte, som familiemedlemmerne yder hinanden. Hvis der opstår problemer for en, låner de andre ham penge, »Og det er uden renter«, pointerer Mustafa.

Han fortæller, at der er sket store ændringer gennem de år, familien har drevet forretninger. Konkurrencen er blevet meget hårdere. Han siger: »Vi regner ikke timelønnen ud, det tør vi ikke«. Han mener, at iværksætterydelser ødelægger det for de etablerede. Han kender eksempler på forretningsdrivende på iværksætterydelse, der sælger varerne til indkøbspris, fordi husleje, el. og andre stående driftsmidler bliver finansieret af iværksætterydelser. Han mener, at »de gamle« i branchen stadig er konkurrencedygtige på grund af deres større erfaring.

Mustafa mener, at det er væsentligt for en grønthandler, at han er god til at sælge. Han skal yde en god service; være venlig og have en præsentabel forretning. Selv satser han på at sælge kvalitetsvarer til billige priser. Han mener, at det væsentligste for ham, i den fase han er i nu, er at opbygge en stabil kundekreds. Han er ved at etablere en halalslagterforretning i et hjørne af grøntforretningen, der er rummelig og lys. Han regner med, at han på den måde kan trække indvandrer kunder til.

Fremtidsplaner og drømme

Mustafa kunne eventuelt godt tænke sig at gå ind i en anden branche i fremtiden, på nuværende tidspunkt har han dog ingen gode ideer. En anden drøm er, at han kunne trække sig tilbage i 30-års alderen, så ville han evt. gerne rejse, men ikke til Tyrkiet. Han siger: »Alting, dér drejer sig om penge, og der er for meget korrupsion«.

Mehmet

Mehmet er grønthandler på Østerbro. Han er, som mange af mine informanter, eller deres fædre, oprindeligt fra en landsby i Konyaprovinsen i Tyrkiet. Familien dyrkede vindruer og levede derudover af at fremstille og sælge sirup. Mehmet's far rejste til Danmark i 1969 sammen med en af sine brødre. Farfaren og andre søskende drev landbruget videre. Mehmet siger, at der var mere en nok af medhjælp i familien. Det varede fem år, inden faren kom på besøg i Tyrkiet første gang. Faren og farbroren arbejdede på et gartneri i Danmark. Mehmet forklarer, at de i disse første år i Danmark udelukkende opholdt sig på gartneriet. De havde intet kendskab til det øvrige Danmark. Den tredje gang faren kom på besøg i Tyrkiet, tog han sin kone



Varer arrangeres og udstilles på fortorvet udenfor forretningen.

og børn med til Danmark, dette var i 1977. Mehmet er født i 1966 og var således 11 år, da han kom til Danmark. På dette tidspunkt arbejdede faren på en plasticfabrik. Mehmet forlod skolen efter 9. klasse. Herefter begyndte han på EFG. Han brød sig imidlertid ikke om uddannelsen og sprang fra. Derefter fik han arbejde på et vaskeri, hvor han var ansat i 5 år.

Livet som selverhvervende

Om overgangen til selverhverv forklarer Mehmet: »Så kom jeg i lære i en grøntforretning, og det var lige noget for mig. Jeg elskede det og kunne lide det«. Et medlem af denne arbejdsgivers familie havde en grøntforretning til salg i 1988. Den købte Mehmet. Han var dengang 22 år gammel. Forretningen kostede 300.000 kr. Mehmet lånte (fik) 200.000 kr. fra familiemedlemmer i Tyrkiet, Sverige og Holland. Han havde selv opsparet 50.000 kr. De resterende 50.000 kr. lånte han i banken. De penge han lånte af familiemedlemmer, betaler han tilbage, når de har behov for det (5).

Mehmets far havde på dette tidspunkt fri fra sit lønarbejde kl. 14.30. Herefter kom han og arbejdede i forretningen, og en af Mehmets mindre brødre kom efter skoletid.

Da Mehmet blev selverhvervende, boede han med sin kone og børn sammen med forældrene og to brødre. Nu bor han i sin egen bolig med kone og børn, men stadig i nærheden af den øvrige familie vest for København. Familien har stadig jord i Tyrkiet, men den dyrkes ikke mere. Han fortæller, at der var 100 familier i landsbyen, da han var barn. Nu er der kun 20 tilbage. Familien har et hus i Konya (større by), som bedsteforældrene til tider benytter. De bor ellers i en lille landsby i Konyaprovinsen.

Nu arbejder Mehments mindste bror fuld tid i forretningen. Faren og en bror, der er typograf, kommer ofte efter arbejdstid på deres respektive arbejdspladser og hjælper til. Mehmet forklarer: »Økonomien er sådan set samlet«. Mehmet får overskuddet fra forretningen, men når de andre har behov for det, giver han dem penge. Til en begyndelse gik forretningen »rigtigt godt«. Mehmet mener, at han tjente omtrent dobbelt så meget på forretningen i forhold til sit tidligere lønarbejde. Han forklarer, at han inden han blev selvstændig troede: »At dem, der havde forretning, var skide rige«. Han uddyber: »Jeg troede, de beholdt det hele. Jeg vidste ikke, at der var så mange udgifter«. Nu giver forretningen ikke så meget overskud som før, selv om han sælger lige så meget eller mere. På grund af den stigende konkurrence er fortjenesten blevet lavere. Han forklarer, at avancen nu er omkring 20% og ud af det, er der meget, der går til spilde. Mehmet vil gerne fortsætte med at være selvstændig. Han fortæller, at det han godt kan lide ved at være selvstændig er, at han selv disponerer over sit arbejde og sin økonomi, han forklarer, at man som selvstændig »altid har penge imellem hænderne«. Han er også glad for kundekontakten, der har gjort, at han har lært mange mennesker at kende, han uddyber: »Når jeg går på Østerbro siger jeg hele tiden hej, hej«. I forhold til at have et lønarbejde siger han, at der er mindre fritid som selverhvervende, men at man tjener mere. Han mener også, at det er mere usikkert at være selverhvervende.

Fremtidsplaner og drømme

Mehmet vil gerne blive i Danmark, hvis ikke tilstandene bliver som i Tyskland, hvorfra mange tyrkere er rejst hjem igen. Han referer til en episode, hvor en tysker skød og dræbte en hel tyrkisk familie. Han siger: »Fremtiden ligger i den danske befolknings hænder«. Han tror ikke selv på en lys fremtid for tyrkerne i Danmark.

Han kommer ind på, at det kan blive et problem, hvis han på et tidspunkt vil rejse til Tyrkiet, og hans børn ikke vil. Han kender til problemet fra andre tyrkiske familier.

Jeg mener, at de to forretningsdrivende der er blevet skildret i det foregåen-



Handlen er i gang i forretningen.

de bedst kan analyseres med begreber fra den selvstændige livsform, de betoner begge det at være selvbestemmende, hvad angår deres arbejde, som et væsentligt gode i deres liv. Mustafa formulerer sig nærmest »idaltypisk«, når han forklarer, hvorfor han er selvstændig, han kan lide det »frie liv« og vil selv tilrettelægge og administrere sit arbejdsliv.

I Mustafas familie har man købt, drevet og solgt mange forretninger igennem årene. I interviewmaterialet er der mange eksempler på dette. Det kan således fremhæves, at det for disse selverhvervende ikke så meget er et spørgsmål om at holde fast i en forretning, som det er tilfældet med familielandbruget, hvor man ofte forsøger at holde fast i slægtsgården, men mere er et spørgsmål om at vedblive med at være selverhvervende. Forretningerne bliver i stedet en vare, der kan forbedres og videre-sælges.

Selverhvervende indvandrere, der er bærere af lønarbejderlivsformen

De livshistorier, der fremlægges i det følgende er eksempler på familier, der i modsætning til de forrige er bærere af en livsform, der ikke passer til den enkle vareproduktion, nemlig lønarbejderlivsformen.

Ahmed

Ahmed er grønthandler på Frederiksberg. Han er oprindeligt fra en landsby i Tyrkiet. Hans far besluttede i 1958 at rejse til Ankara med sin familie, der etablerede han en grønthandel i en af basarerne. Ahmed var på dette tidspunkt 6 år. Han rejste til Danmark i 1970 som 16-årig. Det var nogle fra hans senere kones familie, der opfordrede ham til at komme hertil. De var rejst til Danmark et par år før.

Ahmeds kone kom til Danmark i 1979. Ahmed arbejdede på forskellige fabrikker til omkring 1988, hvor han blev arbejdsløs. Han fortæller, at der i den forudgående periode ikke havde været problemer med at finde arbejde, og at det ikke gjorde noget, at man ikke talte særligt godt dansk.

Livet som selvstændig

Ahmed var meget utilfreds med at være arbejdsløs, og efter et jobtilbud etablerede han sin grønthandel for et år siden. Han får iværksætterydelse. Det kostede ham i alt 125.000 kr. at etablere forretningen. Forretningen kostede 80.000 kr. Resten af beløbet blev brugt til at købe en varevogn, osv. Han havde opsparet 15.000 kr., resten af beløbet lånte han i banken. Han siger: »Det var ikke et problem at åbne en forretning, fordi jeg er en rigtig grønthandler«. Han havde erfaring fra arbejdet i sin fars forretning i Tyrkiet. Men han er meget utilfreds med at være grønthandler. Han forklarer: »Hvis jeg kunne få et (løn)arbejde, så ville det være bedre, fordi så skulle jeg kun være der 7 timer om dagen. Det her det er 15-16 timer. Jeg har en dreng på 2 år, som næsten ikke kender mig... Jeg ville gerne af med forretningen, hvis jeg kunne få et andet arbejde«. Han mener, at dette er en generelt gældende opfattelse blandt tyrkiske selverhvervende. Han uddyber: »Det er kun fordi, vi ikke kan finde arbejde, at vi begynder at åbne forretninger, ellers ville vi gerne arbejde på fabrik, det er bedre....eller få en god uddannelse f.eks., arbejdsløshedsunderstøttelsen er ikke nok for os, f.eks. får en stor familie 6-7.000 kr. om måneden (i understøttelse), men der skal betales 5.000 kr. i husleje. Forretningerne er for at undgå at komme på socialhjælp«. Ahmed mener, at man skulle have 100 kr. i timen, eller 30-35.000 kr. om måneden for at arbejde i en forretning. Han er utilfreds med fagforeningens indsats. Han eksemplificerer: »Fagforeningen er ligeglad med de arbejdsløse indvandrere. De bliver meget glade, hvis en indvandrer åbner en forretning. Fagforeningen siger: Hvis du ikke kan finde noget arbejde, så må du åbne en forretning«. Ahmed mener, at de siger det i en god mening. Han synes imidlertid ikke selv, at det er en god løsning. Han uddyber: »Fagforeningen ved ikke, hvor mange timer man skal arbejde i forretningerne«. Og forkla-

rer videre: »Jeg tror, der kommer en dag, hvor alle forretningerne må lukke, hvis det fortsætter i dette tempo. Priserne trykkes for meget«.

Ahmed er overvejende negativ over for livet som grønthandler, men kan godt lide kontakten med kunderne. Han forklarer: »Der kommer mennesker i forretningen, danskere, før stod jeg på fabrikken og snakkede ikke så meget«. Ahmed har indtil for nyligt arbejdet alene i forretningen, men har nu sin kones brors datter og hendes mand til at hjælpe sig ind imellem. Han mener, at dem med en stor familie, hvor der er børn, der er store nok til at hjælpe til i forretningen, har bedre muligheder for at klare sig, end en lille familie med små børn som hans egen. Han har fire børn på 2, 8, 11 og 12 år. Han mener, at børnene er for små til at hjælpe til i forretningen, de kan f.eks ikke bære tunge kasser, siger han. Ahmeds kone er arbejdsløs, men han forklarer, at hun har nok at gøre derhjemme, og at hun for øvrigt ikke må arbejde i forretningen, når hun får understøttelse.

Da jeg fortæller, at jeg har talt med indvandrere, der var glade for deres forretning, svarer Ahmed: »Så er det fordi, de gerne vil af med den«. Ahmed har et meget pessimistisk syn på fremtiden, også når det gælder indvandrerbørnenes fremtid. Han kommer med et eksempel: »En tyrker søgte arbejde. Formanden spurgte: »Har du uddannelse?« Ja. »Har du truckkørekort?« Ja. Så siger formanden: »Du ved godt, at jobbet skal overtages af en med dansk pas«. Ansøgeren tager sit danske pas op af lommen. Men formanden siger alligevel: »Vi har ikke noget arbejde«. Vores samtale afsluttes med, at Ahmed spørger mig, om jeg tror danskerne kan »tåle«, at der sidder en tyrker i en bank om 5 år. Dette svarer jeg ja til, såfremt vedkommende har en relevant uddannelse. Ahmed mener bestemt ikke, at det vil være muligt.

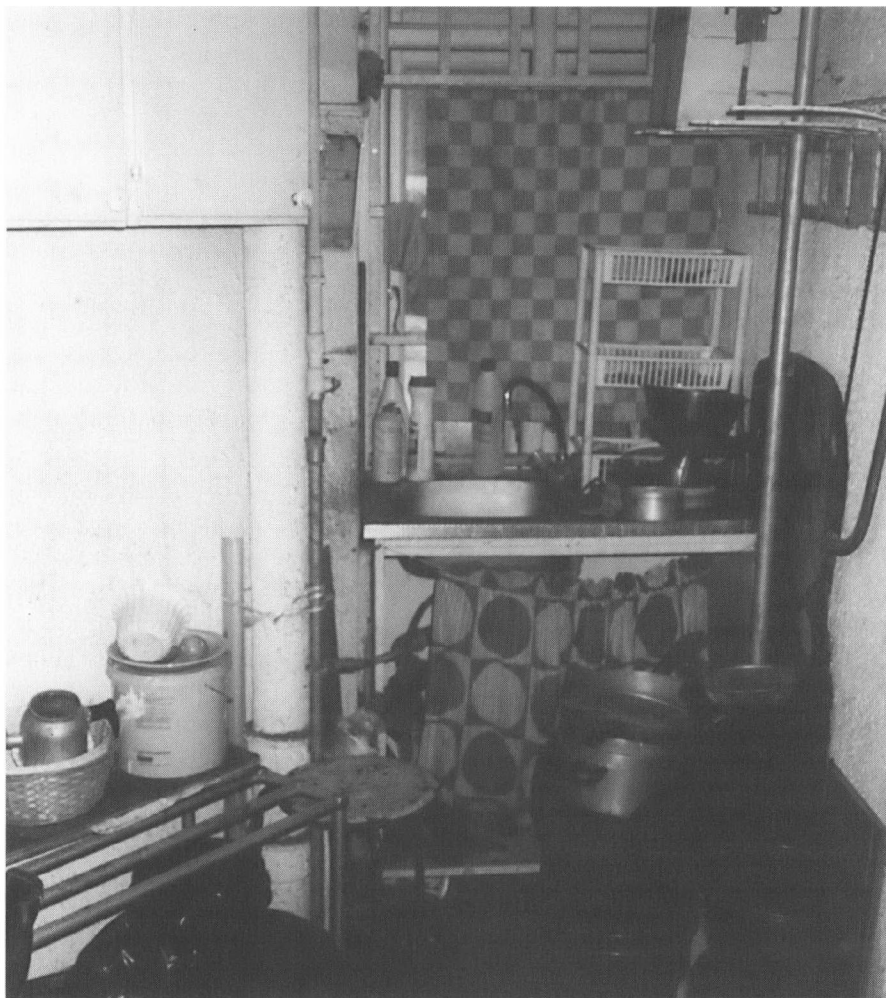
Fayas

Fayas har en grøntforretning på Vesterbro. Han er i midten af 40'erne og fra Marokko. Hans kone kom hertil i starten af 1970'erne. De har nu 5 børn mellem 3 og 17 år. Den ældste søn går på handelsskole.

Baggrund og livet som selvstændig

Fayas er fra en storby, hvor han tog studentereksamen. Han forklarer, at der ikke var råd til, at han læste videre. Efter studentereksamen rejste han til Mellemøsten for at arbejde. Her arbejdede han i et par år. Der var en gruppe på 8 personer herfra, der så rejste rundt i Europa. Da de kom til Danmark, blev tre af dem her og fik arbejde.

Fra 1970-77 arbejdede Fayas på forskellige arbejdspladser, fortrinsvis



I mange forretninger er baglokalet indrettet sådan, at familie, venner, leverandører og kunder kan komme på besøg. I andre forretninger er baglokalet - som på dette fotografi - lille og sparsomt indrettet og giver ikke disse muligheder.

inden for byggesektoren. I 1977 havde han sin første arbejdsløshedsperiode, herefter fik han arbejde på et mejeri i 2-3 år. Siden da har han skiftevis været arbejdsløs og i jobtilbud. Det sidste jobtilbud sluttede i 1989. Herefter forsøgte han sig for første gang som selverhvervende på iværksætterydelse. Han startede et rengøringsfirma; det gik imidlertid ikke godt, så han blev

nødt til at lukke det. Så havde han en arbejdsløshedsperiode, hvorefter han etablerede en kolonialforretning, men den blev han imidlertid også nød til at afhænde. For et halvt år siden etablerede han så den forretning, han driver nu. Den går uheldigvis heller ikke godt. Han fortæller, at der er »stor konkurrence og store problemer«. Inden for en afstand af 6-800 meter ligger der seks konkurrerende forretninger. Han har underskud, og uden hjælp fra familien ville det ikke gå. Foreløbig har han lånt 170.000 kr. af familie-medlemmer. Han har flere søskende i Danmark, der alle har lønarbejde. Begge forretninger var nedlagt, da han overtog dem. Han har ikke haft nogle overtagelsesomkostninger, men kun haft udgifter til huslejen. Hans kone, der er arbejdsløs, hjælper undertiden til i forretningen, hun var tilstede under interviewet. Hun havde lavet fyldte madpandekager, som de ville forsøge at sælge som noget nyt i forretningen. Ingen af Fayas børn arbejder i forretningen.

Fayas forklarer, at han blev selverhvervende, fordi arbejdsløshedsunderstøttelsen for ham snart er udløbet, og at han meget nødt vil på bistandshjælp. Endvidere siger han, at han bliver syg af altid at sidde hjemme. Han forklarer, at han har søgt utallige job, men han mener, at han er blevet for gammel. Han siger, at da han var ung, var der masser af job.

Han fremfører, at han ville tage et job med det samme, hvis han kunne få et. Som selverhvervende savner han mere fritid, men også penge, da han ikke tjener nok. Han siger, at han aldrig havde overvejet at blive selvstændig, før han blev arbejdsløs. Han har et år af sin iværksætterydelse tilbage, og ved ikke hvad han skal gøre når den ophører.

I forhold til de handlende, som blev beskrevet i sidste afsnit, mener jeg, at disse handlende bedst kan analyseres med begreber fra lønarbejderlivsformen, det var arbejdsløshed fra et lønarbejde, der overhovedet fik dem til at overveje at blive selverhvervende. Ahmed sammenligner det at være selverhvervende med at være lønarbejder. Han mener, at det både lønmmæssigt og arbejdstidsmæssigt er meget ufordelagtigt at være selverhvervende. Det er overvejende det negative ved at være selvstændige, som disse to selverhvervende fremhæver: Den lave indtjening, de mange arbejdstimer og den manglende fritid.

Ahmed kan godt drive en forretning, der kan løbe rundt. Han er imidlertid utilfreds, da hans livsform ikke passer til den enkle vareproduktionsmåde. Fayas derimod er nu igang med sit tredje forsøg på at få en forretning til at gå rundt. Han frygter, at det heller ikke vil lykkes denne gang. Han har således, hverken en livsform, der passer til enkel varproduktion eller grundlaget for at eksistensbetingelsen for enkel vareproduktion kan opfyldes.

I interviewmaterialet er ca. halvdelen af de selverhvervende indvandrere bærere af lønarbejderlivsformen. Den anden halvdel er bærere af den selvstændige livsform.

Konklusioner

Inden for »Ethnic business«-skolen, der bl.a. har udgivet to antologier om selverhvervende indvandrere i Europa og USA, er den grundlæggende antagelse, at selverhverv er en nødløsning for indvandrere, fordi de er udelukket fra det øvrige arbejdsmarked på grund af marginalisering og diskriminering (6).

Jeg mener, at skolen implicit opererer med en enhedskulturopfattelse og med et almentgældende værdihieraki i samfundet. Det gøres ikke klart hvad der karakteriserer dette norm og værdisystem; hvad det gode liv er. Implicit er det imidlertid klart, at det har noget med social mobilitet at gøre. At være lille selvstændig erhversdrivende er lavt placeret i værdihierakiet. Det er kun noget man vælger at være af nød. At indvandrerne så accepterer at være på dette lave niveau, skyldes, at de tænkes at sammenligne sig med et anderledes værdihieraki, som de kender fra det land, de er udvandret fra.

Med udgangspunkt i den strukturelle livsformsanalyse, mener jeg, at der kan gives et mere nuanceret billede af hvorfor indvandrere bliver selverhvervende.

Min undersøgelse viser, at nogle indvandrere er i selverhverv, fordi de mener, at de her kan få opfyldt betingelserne for, hvad de opfatter som et godt liv. Dette kan forklares ved, at de bedst kan analyseres med begreber fra den selvstændige livsform, hvor det selv at besidde og kontrollere arbejdsprocessen prioriteres højt, og hvor det at være selverhvervende både er mål og middel. I forhold til den forskning der udelukkende opfatter de selverhvervende indvandrere som et udtryk for et ulige minoritets/majoritets forhold og selverhverv som en nødløsning for indvandrerne, viser analysen af interviewmaterialet, at det at være selverhvervende for nogle indvandrere bedre kan forstås som en målrettet handling, der er bestemt af en særlig livsform.

Interviewmaterialet viser, at andre indvandrere er i selverhverv på grund af manglende muligheder for at få det lønarbejde, de hellere ville have. Dette mener jeg kan forklares ved, at de bedst kan analyseres med begreber fra lønarbejderlivsformen, hvor fritiden er målet og arbejdet er midlet hertil.

Min undersøgelse viser også, at de forretningsdrivende indvandrere driver deres forretninger på forskellige måder. De fleste handlende beklager at konkurrencen er for stor. Det trykker priserne og går ud over avancen, der skal dække de handlendes omkostninger. For at få en rentabel forretning

manipuleres der med de stående og løbende driftsmidler på forskellige måder.

Nogle selverhvervende indvandrere har investeret betydelige summer i stående driftsmidler i form af f.eks. varevogne og har betalt store overtagelessummer for deres forretninger. De har eventuelt også købt flere forretninger inden for familien, som vi så det gjaldt for Mustafa. Andre har overtaget nedlagte forretninger, hvor der ingen goodwill har været at betale, men udelukkende husleje, som f.eks. Fayas. De transporterer måske også de varer, der ikke bliver leveret af en grossist, med taxa. Visse får iværksættelydelse, der hovedsageligt anvendes til at afdrage lån, der er investeret i stående driftsmidler. Nogle har investeret i løbende driftsmidler i større omfang end andre ved at give forskellige former for service. Eksempler på dette kan f.eks. være vareudbringning uden ekstra betaling, kreditgivning eller, at der gives smagsprøver eller gives information om varen, f.eks. ved hjælp af opskrifter.

I mit interviewmateriale har det vist sig, at familiemedlemmers opbakning omkring driften af forretningerne i langt de fleste tilfælde er væsentlig, når det drejer sig om at nedbringe omkostningerne. Dette kommer specielt til udtryk ved, at de hjælper med pengemidler og arbejder i forretningerne. Det fremgår endvidere af undersøgelsen, hvordan familiemedlemmernes engagement i forretningsdriften synes afhængig af, hvilke livsformer forretningerne indgår i. I de familier, der bedst kan analyseres med begreber fra lønarbejderlivsformen, fremtræder det som om, at det er et større problem at få forretningen og familielivet til at harmonere. Ahmed, der bedst kan analyseres med begreber fra lønarbejderlivsformen, påpeger som nævnt f.eks., at det er et problem for ham, at han kun har en lille familie med mindre børn. Det er imidlertid bemærkelsesværdigt, at han fortæller, at han ikke kender sin 2-årige søn. I mange andre forretninger har jeg set babyer i baglokalet, og jeg har i andre familier set børn i 11-12-års alderen, den samme alder som Ahmeds største børn, ekspedere og hjælpe til på andre måder.

I lønarbejderlivsformen er det fritiden, der binder familiemedlemmerne sammen og ikke et arbejdsfællesskab. I den selvstændige livsform derimod er familiesammenhold omkring virksomheden, det være sig butikken, landbruget eller anden selvstændig virksomhed, generelt kendetegnende for familien. Det er væsentligt, at familien kan samarbejde og har en fælles ansvarsfølelse over for virksomheden, når denne er organiseret omkring familieenheden.

Hvor ethnic business-skolen opfatter familie- og gruppesammenhold som en speciel etnisk ressource, der kan udnyttes i den ufordelagtige situation som indvanderne befinder sig i, mener jeg, at udgangspunktet i den

strukturelle livsformsanalyse i stedet kan give familiesammenholdet en plads i en bestemt livsform, nemlig den selvstændige livsform.

Endelig viser undersøgelsen, at en livsform ikke nødvendigvis »overtages« af 2. generation. De fleste af de selverhvervende indvandrere, der er blevet interviewet har rod i et landbrugssamfund, hvor forældrene har været selvstændige landbrugere, men alligevel kan en stor del af de interviewede grønthandlere og kioskejere bedst analyseres med begreber fra lønarbejderlivsformen.

Fotografier: Louise Hardman Smith

Ingen af personerne på fotografierne er blevet interviewet.

Noter

1 Boyhus, Else-Marie: Mad og drikke i: »Dagligliv i Danmark i vor tid« bd. 1 George Nellemann (red.) 1988. s. 483. 2 Tallene stammer fra: »Stateistik om indvandrere« fra udenrigsministeriet 1985 samt »Dokumentation om indvandrere« nr. 2. 1991 og nr. 1 1995 fra Mellempfolkeligt Samvirke. 3 For yderligere information om den strukturelle livsformsanalyse se: Højrup, Thomas 1983 og 1995 og Christensen, Lone Rahbek 1987. 4 Der benyttes »etnografisk nutid« selv om interviewene fandt sted for ca. 4 år siden. For at give informanterne anonymitet er der desuden ændret på navne og forretnings placering. Jeg har endvidere visse steder tilladt mig at rette lidt i indvandrems sprog, så det fremtræder som mere korrekt dansk, end det gjorde i interviewsituationen. 5 Ifølge Huseyin Tas, der er kendt som tidligere viceborgmester i Farum kommune, og som har været grosist på grønttorvet, kan man som tyrker ikke afvise nogen, der beder om lån, man kan højst debatere lånets størrelse. Man er måske nød til at tage et lån et andet sted for at leve op til sine forpligtelser. (Dette bygger dels på en TV-udsendelse hvori Tas deltog, dels på et personligt interview med ham på grønttorvet august 1993). 6 Antologierne er dels: »Ethnic Communities in business«, Ward, J & Jenkins, R (red.) fra 1984, dels: »Ethnic Entrepreneurs«, Waldinger, R & Aldrich, H & Ward, R (red.) 1990.

Litteratur

Boyhus, Else Marie: Mad og drikke, i: »Dagligliv i Danmark i vor tid«. Bd. 1. Nellemann, George (red.) København 1988
Christensen, Lone Rahbek: »Hver vore veje. Livsformer, familietyper og kvindeliv«. København 1987
Højrup, Thomas: »Det glemte folk. Livsformer og centraldirigering«. København 1983
Højrup, Thomas: »Omkring livsformsanalysens udvikling«. København 1995
Mellempfolkeligt Samvirke: »Dokumentation om indvandrere« nr. 2, 1991
Mellempfolkeligt Samvirke: »Dokumentation om indvandrere« nr. 1, 1995
Waldinger, Roger, Howard Aldrich & Robin Ward: »Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies«. Sage publications 1990
Ward, Robin & Richard Jenkins: »Ethnic communities in business: strategies for economic survival«. Cambridge University Press 1984

Summary

Self-employed immigrants in Copenhagen

Over the last few years a growing number of foreigners in Copenhagen have started their own businesses. The article provides an insight into their reasons for starting a small business and describes the ways in which the shops are operated. The survey is based on field studies, including 40 interviews with foreigners operating greengrocer or kiosques. Greengrocer's are typical owned by Turkish citizens while kiosques are run by Pakistani immigrants. The article cites examples from a number of fruit and vegetable shops. The theoretical framework is Structural Life Mode Analysis as formulated by Danish ethnologist Thomas Højrup. There has been limited research in self-employment among foreigners in Denmark, however, researchers abroad have studied the phenomenon – in particular within the so-called »ethnic business school (Ward, R. (ed.): »Ethnic Communities in Business«, 1984, and Waldinger, R. (ed.): »Ethnic Entrepreneurs«, 1990). The basic assumption of this school of thought is that selfemployment is the final solution for foreigners as they are generally excluded from ordinary employment due to marginalization or discrimination. The Structural Life Mode Analysis is operating with several basically different life modes and it is the thesis of this article that reality offers a more complex picture. The study shows that some are self-employed because they feel that it provides them with the opportunity for what they consider to be a good life. Their basic tenet is independence. Others are self-employed due to lack of opportunity as wage-earners. This group is best defined through concepts from the Wage-earner Life Mode. The study also demonstrates the variety of ways in which self-employed foreigners run their businesses. In most cases there is a significant contribution to the reduction of overhead expenses – and hence increased competitiveness – through the assistance of family members. They contribute either through money or through work as shop assistants.