

Gestur Guðmundsson: Grønthandlerens børn

Forholdsvis mange indvandrere til EU-landene ernærer sig som selvstændige, især indenfor fødevarerbranchen. Der findes meget lidt forskningsbaseret viden om denne voksende befolkningsgruppe, men mange verserende rygter og formodninger, som kan samles som et sæt af brede spørgsmål: Bliver børn af etniske entreprenører udnyttet til gratis børnearbejde? Bliver de lukket inde i et etnisk ghetto? Vokser de op med en særlig fremdrift? – Der findes teorier både om ”immigrant ethos” og om ”entrepreneurial ethos” og her er der jo tale om folk som er både immigranter og entreprenører. Har det at vokse op i familier af etniske entreprenører overhovedet en særlig betydning?

Disse spørgsmål blev anledning til et europæisk forskningsprojekt, som undersøgte familierelationer og andengenerationens livschancer blandt 100 familier af etniske entreprenører i fødevarerbranchen.¹ Projektet fokuserede på forskellige aspekter af andengenerationens livschancer: kønsrelationer og magtrelationer indenfor familien, social kapital, overføring af materielle og immaterielle ressourcer, transnationale relationer og uddannelsesaspekter, som dette paper sætter i fokus. Alle disse aspekter bliver set i lyset af familierelationer og familiemekanismer.

Forskningsoversigt og metode

Hvad ved vi om indvandrerungdommens uddannelseskariere? Nogle brudstykker fra forskningslitteraturen

I Europa findes der en række nationale studier som sammenligner indvandrerungdommens uddannelsesmæssige præstationer med de indfødtes, men der er ikke tale om undersøgelser der er sammenlignelige på et europæisk niveau.

¹ Projektet blev finansieret med EU-midler (kontrakt nr. HPSE-CT-2002-00105 under Key Action Improving the Socio-Economic Knowledge Base), med deltagelse fra Tyskland (Frankfurt), Frankrig (Paris), UK (London), Danmark (København) og Grækenland (Athen). Der blev indsamlet familieinterviews fra 101 europæiske familier (176 interviews ialt), og de blev analyseret både i nationale grupper og i samarbejde mellem forskergrupperne.

Indvandrerungdommen som helhed opnår dog i alle lande et lavere uddannelsesniveau end den indfødte befolkning (Lauglo, 1999). Denne forskel kan langt hen ad vejen forklares som en social forskel, som beror på forældrenes sociale ressourcer, men det har dog endvidere en selvstændig effekt at tilhøre et etnisk mindretal. Således har Bjørg Colding (2005) foretaget en økonometrisk sammenligning af uddannelseskarreren hos indvandrerungdom og dansk ungdom i Danmark. Hun konkluderer at indvandrerungdommens skolepræstationer i folkeskolen når samme niveau som forefindes blandt dansk ungdom med tilsvarende socioøkonomisk baggrund og at de begynder på ungdomsuddannelser i samme omfang. Derimod har indvandrerungdommen større frafald fra ungdomsuddannelserne end danske unge med tilsvarende socioøkonomisk baggrund. Ifølge Colding er der altså tale om en særlig indvandrerfaktor som slår igennem i ungdomsuddannelserne.

I alle europæiske lande viser statistikker og forskningsresultater at der er tale om store forskelle mellem etniske grupper, hvad angår uddannelsespræstationer. I Danmark er det således kendt, at den store tyrkiske indvandrergruppe har et særlig lavt uddannelsesniveau både i første og anden generation, mens indvandrere fra f.eks. Iran har et højt niveau. Der er igen en høj korrelation mellem uddannelsesniveau hos første generation og anden generation. Dog har en række internationale studier (Gibson & Ogbu (eds), 1991; Lauglo, 1999) peget på at blandt enkelte indvandrergrupper når andengenerationen langt længere i uddannelsessystemet end deres socialøkonomiske forudsætninger skaber forventning om, ofte længere end den indfødte befolkning. Dette gælder f.eks. indvandrere af kinesisk afstamning i mange lande og indiske indvandrere i England. Den gængse forklaring inddrager en "immigrant ethos", hvilket indebærer at kulturen blandt enkelte indvandrergrupper indeholder en særlig drivkraft og ambition om at klare sig godt i det nye land. Ifølge teorien vælger man de veje til succes som findes i det pågældende land, hvadenten det er igennem selvstændig virksomhed eller uddannelse eller en kombination.

Disse forskningsresultater og teoriansatser er med til at danne et analytisk udgangspunkt for efterfølgende. Det gælder også Pierre Bourdieus teorier og særskilt hans begreb om

kulturel kapital. Det bourdieuske perspektiv implicerer at indvandrere gennemlever særlige vanskeligheder i uddannelsessystemet, nemlig ved at dette igennem mere eller mindre fordækte mekanismer reproducerer en kulturel kapital, som er indlejret i en bestemt national og socialt hierarkiseret kultur, som kun delvis bliver ekspliciteret men i høj grad forbliver udtalt og fortiet. Indvandrerne medbragte kulturelle kapital og de tilhørende kulturelle kompetencer bliver derimod nedvurderet. Til perspektivet hører, at akademisk kapital er den mest almengjorte form for kulturel kapital, således at børn af akademiske forældre har en række forudsætninger for at ”knække koden” i folkeskole, gymnasier og videregående uddannelser.

Indenfor forskning om ressourceoverføring mellem generationer har blandt andet Bertaux og Bertaux-Wiame (1993) gjort gældende, at begrebet ”overføring” (”transfer”) er for snævert. Enhver ny generation gennemgår nye læringsprocesser og får nye erfaringer. Ressourcer fra ældre generationer indgår i disse processer ved at de kombineres med innovation og nye ressourcer på en kreativ måde, og efter Bertaux bruger stadig flere begrebet ”transmission” om denne kvalitative forandring af ressourcerne. Med stadigt hurtigere samfundsudvikling kræves der en stadig mere gennemgribende omdannelse af ressourcer fra tidligere generationer, og migranter stilles over for særlig intensive krav på deres rejse over både tid og rum. Derfor er det måske ikke nok at gå fra ”transfer” til ”transmission”, måske kræves der et begreb som endnu mere tydeligt understreger den gennemgribende omformning, dvs. et begreb om ”transformation” (Gudmundsson, 2004).

Disse forskningsresultater og teoretiske perspektiver var med til at præge både formulering af forskningsspørgsmål og den efterfølgende analyse i Etnogenerationsprojektet, men i indsamlingen af empiri var de ikke styrende, i og med at den metodiske tilgang primært var informeret af ”grounded theory” og biografisk tilgang.

Metode

”Grounded theory” indeholder en række variationer som tilgang. I vores variant lagde vi vægt på at kortlægge forhåndenværende empirisk viden og teoridannelser inden vi gik i gang, men at lægge disse elementer til side i selve feltarbejdet, som primært bestod af

interviews og de observationer som vi gjorde i forbindelse med etablering af kontakter og aftaler med interviewees. Teori og tidligere forskning blev så igen kaldt frem ("evoked") og bearbejdet i det analytiske arbejde.

Projektet begrænsede sig til virksomheder i fødevarerbranchen, mest typisk restauranter, pizzeriaer, grønthandlere og kiosker. Ethnogenesis indsamlede 176 interviews med medlemmer af 101 familier. Forældregenerationen er mellem 35 og 70 år gammel, dog de fleste mellem 40 og 55 år, mens den yngre generation er i alderen 16-30, dog de allerfleste 18-25. Omkring halvdelen af indvandrerne kommer fra muslimske lande (Tyrkiet, Pakistan, Irak, Iran, Marocco og andre afrikanske lande) og den anden halvdel især fra Sydeuropa (Grækenland, Italien, Portugal) eller Balkan (tidligere Jugoslavien og Bulgarien).

Der er tale om et felt som det er svært at trænge ind i. Det har længe været tilfældet med mange indvandrer miljøer og efter 11.9.2001 er de muslimske miljøer blevet mere vagtsomme overfor al form for "overvågning". I Danmark indsamlede vi interviewene i en periode som var kendetegnet af Told- og Skattevæsenets gentagne razziaer mod etniske virksomheder i fødevarerbranchen og oplevede flere gange at blive mistænkt for at være spioner fra T&S. Vi henvendte os til over 60 familier før vi nåede vores mål at interviewe 20. Vi brugte mange forskellige indfaldsvinkler til familierne. Blandt andet fik vi en konsulent for indvandrer virksomheder på Nørrebro til at udpege virksomheder, hvor han vidste eller fandt det sandsynligt, at indehaveren havde børn over 16 år. Han udpegede 15 virksomheder, vi opsøgte dem alle og fik interview med fire, som regel efter flere besøg. Vi brugte lignende tilgang i de kvarterer, hvor vi forskere bor eller kommer meget, med lignende resultater. Tilgangen var lidt nemmere hvor vi benyttede os af "gatekeepere". Således formidlede en studerende på DPU, som selv har indvandrerbaggrund, kontakt til tre virksomheder i hendes boligområde, som gav særdeles vellykkede interviews med tre familier, og igennem en skoleleder fik vi kontakt med fem elever i alderen 16-18, som havde forældre i fødevarerbranchen. I de andre tilfælde var der tale om længere "overtalelsesproces", hvor vi besøgte forretningen flere gange for at vinde familiens tillid.

Vi forsøgte at få familiens historie og livsplaner belyst både fra mor, far og børn, men hjemmearbejdende hustruer til mandlige entreprenører blev dog meget underrepræsenteret. Metodisk stødte vi selvfølgelig ofte ind i kulturkløfter, og undervejs i interviewene opstod det spørgsmål ofte i vores hoveder, om den biografiske metode, som vi anvendte, knytter sig til europæisk og nordamerikansk forståelse af biografens betydning.

Vores tilgang til interviewene er baseret på den biografiske metode, som den er udviklet og præsenteret af f.eks. Fuchs (1984), Rosenthal (1993), Alheit (1994) og Kupferberg (1998). Det indebærer at interviewene blev startet med en generel opfordring til informanten om at berette om sit liv. Dog blev Witzels (2000) model for den problemcentrerede biografiske fortælling anvendt ved, at det indledende spørgsmål indeholdt referencer til migration, virksomhed og andengenerationens livschancer og livsplaner. Forældregenerationen blev bedt om at berette især om deres migration, oprettelsen af deres virksomhed og om deres forventninger til børnenes fremtid. Den yngre generation blev bedt om især at berette om deres oplevelse af migrationen og virksomheden, om deres eget livsforløb og om deres fremtidsplaner. Derefter forsøgte vi at lade være med at afbryde beretningen men derimod at stimulere den med opmuntrende udtryk. Efter afsluttet beretning gik vi nærmere ind på dele af beretningen, som var blevet nævnt men vi fandt underbelyst, og vi spurgte desuden om forhold som ikke var blevet nævnt men som enten var blevet indkredset i de tidligere faser af vores forskning eller i andre interviews.

Interviewene blev optaget på bånd og derefter transkriberet. Intervieweren redigerede transkriberingen ud fra reglerne om "semi-interpretative working transcriptions" (HIAT) og "literary transcription" (Alheit, 1994, s. 25). Dette indebærer at transkriberingen gengiver ordret, herunder afvigelser fra standardiseret sprog, og at vigtige aspekter af intonationen, pauser, tryk, grin, mimik og andre paralinguistiske dele af beretningen forsøges gengivet. Interviewene blev endvidere ledsaget af en beskrivelse af situationen og processen frem til interviewet.

De nationale teams konstruerede en beretning ud fra det ordrette interview og foretog de første analytiske skridt, baseret på Oevermanns (2001) ”sequential analysis” og Peirces (1867/1960) begreb om abduktion. På workshops i det internationale team blev enkelte udvalgte interviews diskuteret, og igennem flere diskussionsrunder udviklede der sig centrale temaer for analyse, som blev fordelt mellem de nationale teams. Derefter fremlagde de enkelte teams skitser til analyser af det samlede materiale ud fra deres temaer, disse skitser blev diskuteret på den sidste workshop og på talrige telefonmøder, nye versioner blev produceret og kommenteret, indtil slutrapporten blev færdiggjort i februar 2006, efter tre års forskningsforløb.

Som nævnt blev interviewene analyseret ud fra flere forskellige perspektiver, men undertegnede havde særlig ansvar for analyse ud fra et uddannelsesperspektiv, og det følgende er primært baseret på dette arbejde

Komparativt arbejde på tværs af kulturer og landegrænser

Der er mange hensyn at tage og mange mellemregninger at foretage når et kvalitativt materiale, som er indsamlet i forskellige kontekster af forskellige personer, skal sammenlignes. For os var det vigtigt, at den fulde udskrift af selve interviewet forelå og at vi i det danske team kunne arbejde med tyske, franske og engelske originaltekster (mens vi måtte nøjes med det nationale teams sammenfatninger af de græske interviews). Tolkninger på tværs af materialet krævede mange henvendelser og diskussioner, hvor barriererne kunne bestå af sprogvanskeligheder, spørgsmål om forståelse af de nationale kontekster og af forskerindividernes kulturelle og faglige forskelle.

Blandt forudsætningerne for at foretage analyse tværs over grænserne er forståelse af de forskellige institutionelle kontekster. Hvad angår uddannelsessystemerne fandt vi følgende forskelle især vigtige:

Sortering af de unge efter uddannelseslinjer forekommer på forskellige tidspunkter. I Tyskland deles de unge op i tre uddannelseslinjer efter skolefærdigheder allerede ved 11-

års alderen; gymnasielinjen fører til videregående uddannelser, realskolelinjen fører normalt til erhvervsuddannelser, og "Hauptschule" fører de unge ind i en risikogruppe, hvoraf en stor del aldrig får en læreplads eller en fast tilknytning til arbejdsmarkedet. Danmark har den blødeste sortering af de fem lande i projektet, mens Frankrig, UK og Grækenland befinder sig mellem disse to yderpunkter.

I Danmark og Tyskland nyder erhvervsuddannelser større respekt end i de øvrige lande, hvor ambitioner om uddannelse stort set er lig med ambition om boglige uddannelser.

Danmark er det mest generøse land, hvad angår gratis uddannelse og støtte til studerendes leveomkostninger, Tyskland kommer tættest på danske tilstande, mens ungdom i Frankrig, England og Grækenland er i langt højere grad afhængig af støtte fra forældre eller stipendier, som enten tildeles efter skolepræstation eller afhængigt af forældres indtægt.

Der findes ingen pålidelig komparativ europæisk statistik om uddannelsesniveau for indvandrerungdom sammenlignet med den indfødte ungdom, men der er utvivlsomt forskelle, som hænger sammen med strukturelle forskelle (se ovenfor). Derimod har alle lande statistik som viser store forskelle mellem forskellige etniske grupper.

På tværs af disse forskelle samt en lang række kulturelle forskelle, som ikke kan sammenfattes kort, identificerede den første analyse en række dynamikker, som involverer afgrænsede aspekter af familiens og de unges orientering og handling og som fandtes på tværs af materialet. I den videre analyse kunne flere af disse dynamikker, eller aspekter af dem, samles til mere helhedsprægede mekanismer med afgørende konsekvenser for andengenerationens livskvalitet. Nærværende paper følger denne progression i analysen.

Dynamikker i forholdet mellem forældrene, deres virksomhed og børnenes uddannelse

Dynamikker, som præges af forældres forventninger om at børnene uddanner sig

Disse dynamikker træder som regel klart frem når forældrene har en højere uddannelse, og her betragter familien familievirksomheden som et midlertidigt instrument. For eksempel har begge forældre i familien Azzouri i Danmark medbragt en højere uddannelse, og i familien er der en generel forventning om at alle de fire sønner går så langt som muligt på uddannelsesvejen. Familien er flygtninge fra Kuwait, faren oprindelig fra Irak og moren fra Libanon. Ingen af dem har fået deres medbragte uddannelse anerkendt i Danmark, og efter flere videreuddannelsesforsøg har de opgivet at komme ind på det akademiske arbejdsmarked. Faren har overtaget et minimarked mens moren har rengøringsarbejde, de to ældste sønner er startet på videregående uddannelse mens de to yngste går i folkeskole og stiler mod videregående uddannelse. Forældrene ønsker ikke at sønnerne arbejder i minimarkedet, de to ældste har taget deltidsjobs i andre forretninger og har ikke engang sat deres ben i fars forretning.

Dynamikker, som præges af familievirksomheden

Mange førstegenerationsindvandrere med selvstændig virksomhed udvikler efterhånden et stærkt ønske om at deres efterkommere vil videreføre virksomheden og helst udvide den og løfte den op på et højere niveau. Disse forventninger er meget ofte forbundet med forestillinger om uddannelse, fordi vedkommende har klar forventning om at der vil være voksende krav om uddannelse i samfundet, herunder i deres branche, og at uddannelse vil være forudsætningen for at nå længere end de er nået.

Flere af vores informanter har opfordret deres børn til at uddanne sig på handelsområdet og ser det ofte som en forberedelse til at overtage familieforetaget. Denne dynamik ses i flere familier i vores materiale, og i disse tilfælde giver andengenerationen som regel udtryk for at de agter at udvide forretningen, etablere flere filialer eller løfte den op på et nyt niveau (f.eks. import og grossistvirksomhed i stedet for detailhandel). Andreas Petropoulos (Tyskland), som har græsk, italiensk og tysk baggrund, har arbejdet i forældrenes restaurant ved siden af sine økonomistudier og mener at både selve arbejdet og hans trikulturelle baggrund har været gode aktiver under studierne. Efter fuldendte

studier har han overtaget økonomiansvaret for forældrenes virksomhed, men planlægger at udvide familiedynastiet med nye forretninger.

Så enkelt er det dog langt fra altid. Grækeren Papadakis (Tyskland) har opfordret sin datter til at tage en handelsuddannelse, hun har i stedet valgt en uddannelse som børnehavepædagog, men tager sigte på at oprette en selvstændig børnehave og giver klart udtryk for at det er erfaringerne fra forældrenes virksomhed som ansporer hende til dette træk. Aksoy, som er søn af tyrkiske restaurationsejere i London, planlægger oprindeligt at føre virksomheden videre. Han er samtidig interesseret i musik, og arbejdet i den etnisk tyrkiske restaurant er medvirkende til at han dyrker tyrkisk musik og tyrkisk kultur mere generelt. For nyligt har han forenet disse to konkurrerende orienteringer i en plan om at etablere sin egen musikskole. Han fremhæver at hans erfaringer fra restauranten har lært ham hvordan man driver egen forretning.

Flere informanter har taget skridtet fra deltagelse i forældrenes virksomhed og ind i erhvervsuddannelserne, dette gælder især Tyskland og Danmark, hvor erhvervsuddannelserne er en bredere og mere anerkendt vej end i de andre lande. Familierne Catani og Ardetto er italienske og har begge flyttet flere gange mellem Italien og Tyskland, hvilket har bevirket at børnene har klaret sig dårligt i skolen, og når familierne besluttede sig til at slå sig fast ned i Tyskland, kunne deres børn ikke komme i lære på grund af dårlige karakterer. I begge tilfælde løste familierne problemet ved at fædrene gennemgik træning i at tage lærlinge og deres hhv. datter og søn blev fædrenes lærlinge. Dette skete kort tid efter at denne uddannelsesvej blev åbnet i Tyskland, men ingen tilsvarende vej findes i Danmark. At assistere hos en grønthandler eller i en minimarket er en uddannelsesmæssig dead-end street i Danmark, men her har flere indirekte draget nytte af det ved at vælge tekniske skoler eller handelsgymnasier og gå derefter i lære. Ali Mehmetoglu ønskede at uddanne sig til ingeniør, men kom ikke ind på teknisk gymnasium. I stedet valgte han at blive mekanikerlærling og har et deltidsjob i sin fars kebabbar. Faren fortæller, at han har startet sin bar for at komme ud af en rytme hvor han skiftede mellem dårlige ufaglærte jobs og arbejdsløshed, og Ali fortæller at han

har fået stor respekt for sin far ved at se ham have styr på alle opgaver i kebabbaren og at han forsøger at være lige så seriøs på sin lærlingeplads.

Familievirksomheden som et sikkerhedsnet

Flere af vores informanter fortæller, at de har turdet vælge uddannelsesretninger hvor beskæftigelsesmulighederne er risikable, fordi de oplevede, at de altid havde familieforetaget som et sikkerhedsnet. Antonio Torjes havde faktisk sin interesse for spansk kultur ikke mindst fra sit deltidsarbejde i forældrenes restaurant i London, og han valgte at studere spansk litteratur og kunst på universitet i Spanien. Efter fuldent studie vendte han tilbage til London og begyndte at arbejde på restauranten, som han nu er ved at overtage med stor entusiasme. I hans fortælling hænger restaurationsarbejdet og studierne sammen i en organisk helhed. Nadim Faisal ønskede at skabe sig en karriere uden for familievirksomheden og studerede grafisk design på universitet. Da hans far skulle udvide sit virke med restaurant nr. to tog Nadim orlov fra studierne til at hjælpe sin far, men han er aldrig vendt tilbage til universitetet. Han måtte lære restaurationsfaget fra bunden, men har gradvis fået mere ansvar og mener nu at han har fået et bedre karriereforløb end han ville have fået som designer.

I forbindelse med disse historier bør det bemærkes, at blandt vores britiske informanter er den holdning udbredt, at det er vigtigt at studere på universitetsniveau men at det er ikke så vigtigt hvad du studerer. Omvendt ses studieretningen i langt højere grad som direkte jobforberedende hos vores tyske og danske informanter.

Derimod kan vi i alle lande finde eksempler på familievirksomheder, som bliver et sikkerhedsnet for børn (og andre familiemedlemmer), som ikke klarer sig i uddannelsessystemet. Brødrene Peter og Stefanos Georgiou (London) har begge studeret på universitetet men blev ikke færdige og det lykkedes ikke for dem at få stabile jobs i deres fag. Deres far havde et par grønthandlervirksomheder og etablerede én til sine sønner. Deres beretninger bærer præg af skuffelse men også af glæde over, at det **er** lykkedes for dem at skabe et stabilt forsørgelsesgrundlag for deres familier, som endvidere knytter dem til den større familie. Jeg har tidligere nævnt Catani og Ardetto,

som oprettede lærepladser for deres børn efter mislykket skolegang, og Michelle Andrade i Frankrig forbereder sig på at hendes søn ikke vil klare sig i det kompetitive franske uddannelsessystem, så der skal være plads til ham i hendes virksomhed. Denne mulighed er også klart til stede i flere familier. Blandt de danske familier har to taget svigersønnerne, som er blevet familiesammenført fra Tyrkiet, ind i virksomheden, vel vidende at de ikke ville have mange andre chancer på arbejdsmarkedet, og det samme viser sig at have været tilfældet for mindst én af fædrene, da han i sin tid kom til Danmark. I Danmark har vi også et eksempel på at en far har opgivet et stabilt job som buschauffør til at blive grønthandler, ikke fordi han selv ønskede men for at skabe arbejde til sin søn, som var ved at falde fra i erhvervsuddannelserne.

Socialisationsmekanismer i familier af selvstændige indvandrere

Fra et komparativt perspektiv er der interessante nationale forskelle i forældrenes beretninger om de opdragelsesmæssige aspekter af familievirksomheden. Især indvandrere i England, Frankrig og Tyskland understreger at en vis integration af børnene i virksomheden har en positiv opdragelsesmæssig virkning. De fremhæver den tætte daglige kontakt mellem forældre og børn og børnenes indsigt i forældrenes arbejde og dagligdag. Især forældrene i England fremhæver ofte at børnene lærer ”how money is made”, hvilket betyder respekt for arbejde og generel ansvarlighed samt forståelse for handel og virksomhedsdrift. I nogle tilfælde ser forældrene denne socialisation som forberedelse til at børnene kan gå i forældrenes fodspor, men som regel præsenterer forældrene den som mere almen. Således lægger den italienske restaurationsejer i Frankrig, Vincente Patrese, vægt på at arbejdet i restauranten giver børnene kvalitetssans over for råvarer og madlavning, samtidig med at de erfarer de positive sider ved sammenhold i familien. Han mener dog at i en tidsalder med fast-food og frosne varer er der begrænset fremtid i at videreføre familiens værdi i absolut forstand. Han opfordrer sine børn til at søge højere uddannelse og mener, at han har et begrundet håb for at de vil kunne transformere deres kvalitetsbevidsthed til nye områder. Poonam Mehta (England) lægger vægt på at døtrenes deltidsarbejde i morens lille restaurant er et vigtigt supplement til skolen. På arbejdet lærer de husholdning, madlavning og rengøring samt betydningen af hårdt arbejde. For Mehta er dette ikke blot forberedelse til

husmorgerningen, men også en vigtig vej til at overføre traditionelle indiske værdier – og Mehta plejer også at informere døtrene om indisk kultur og religion samtidig med at de arbejder.

I Danmark er det derimod sjældent, at forældrene fremhæver positiv opdragelsesmæssig virkning af deltagelse i familievirksomheden. Hvis børnene arbejder på deltid i forretningen, fremhæver forældrene som regel, at de kun gør det, når de har gjort deres lektier færdige. ”Arbejdet hos mig er ikke anderledes end andet deltidsarbejde for unge,” siger Javus Mehmetoglu. ”Det har dog den forskel at arbejdstiderne er fleksible således at skolearbejdet altid har første prioritet.” Hans søn ser det anderledes og fremhæver, at arbejdet hos farmand både har givet ham større respekt for faren og lært ham, at man må kende råstoffernes kvalitet og arbejde systematisk og seriøst.

Det er bemærkelsesværdigt at generelt fremhæver børnene flere og mere detaljerede elementer i den læring, som de gennemgår i arbejdet i forældrenes virksomhed, end forældrene gør. Alexandre Andrade (Frankrig) fortæller at han tidligere var negativ overfor skolens disciplin, men at det er bijobbet hos forældrene som efterhånden har lært ham at acceptere disciplinen. Jamal Anwar (England) og Anna Tassou (Tyskland) er eksempler om unge som mistede motivation og selvtillid i løbet af deres videregående uddannelse, men genvandt den ved at arbejde i forældrenes virksomhed og senere blev selvstændige.

Flere af vores informanter pointerer at deres baggrund i familievirksomheden har bevirket at de ofte stiller andre krav, eller mere bestemte krav til arbejde end deres skolekammerater. Således beretter Alexia Andreu (England) at hun har lært at holde af kommunikationen i forældrenes restaurant. Alexia læser kommunikation med henblik på at blive journalist, men har oplevet sine praktikerfaringer som alt for meget skrivebordsarbejde og overvejer nu at skifte til restaurationsbranchen.

Opvæksten i indvandrerfamilier med egen virksomhed har selvfølgelig sine bagsider, og som regel er vores informanter reflekterede over mange risici. Særlig gennemgående er

bemærkninger om at forældrenes lange arbejdsdage reducerer mulighed for samvær, lektiehjælp og at følge med i børnenes skolegang, og begge generationer ser børnenes deltagelse i arbejdet delvis som kompensation for dette afsavn.

Vi har nu bevæget os fra afgrænsede dynamikker til en bredere betragtning af socialisation og tager nu skridtet til mere overordnede mekanismer i opvækst indenfor indvandreraktiviteter i fødevarerbranchen.

Virksomhed og uddannelse: centrale mekanismer

Kvalitetsspiral

I mange familievirksomheder betyder børnenes deltagelse at de udvikler kompetencer, samtidig med at de får et positivt forhold til forældrenes engagement, hvilket styrker deres egen motivation til at klare sig godt i værtslandet. Børnene lærer at håndtere fødevarer og flere andre praktiske kundskaber og udvikler forretningsmæssige kompetencer. Grundlæggende udvikler de en arbejdsetik og vilje til at klare sig selv og opnå social mobilitet, og gensidig ansvar indenfor familie bliver også en del af deres bagage.

Ahmet (søn af kebabbar-ejer) ”Far siger altid at hans job ikke er noget særligt, men når jeg hjælper ham, ser jeg at han skal holde styr på rigtig mange ting: hygiejne, råvarernes kvalitet, indkøb, omgås kunderne på den rigtige måde.

Indirekte i Ahmets fortælling ligger en indsigt, som udtrykkes eksplicit af mange af vores informanter i anden generation – at deltagelsen i familievirksomheden indebærer holdbar socialisation og kvalificering. De træk som især fremhæves er: familiesammenholdet, respekten for arbejdet, kendskab til råvarer og hvordan de skal behandles, hensigtsmæssige arbejdsrutiner, kommunikative færdigheder, sans for forretning, kendskab til forskellige kulturer og mennesker igennem kundekontakten o.s.v.

I de fleste tilfælde i vores materiale overfører andengenerationen disse kompetencer og denne motivation til skolen. Samtidig med at de respekterer deres forældre for at have

klaret sig godt i værtslandet, vil de selv gerne nå længere, enten ved at tage en uddannelse som fører til social mobilitet eller ved at kombinere uddannelse og erfaring i familieforetagendet for på den måde enten at etablere en ny virksomhed eller løfte forældrenes virksomhed op på et højere niveau (fra pizzeria til restaurant, fra en enkelt grønthandel til en kæde o.s.v.).

Carlos (søn af restaurant-ejer) ”Jeg arbejdede hos far og mor ved siden af mine studier, men kun fordi det var en fleksibelt arbejdsplads til at tjene mine lommepenge. Efter at jeg havde færdiggjort mine handels- og computerstudier og fået jobberfaring, besluttede jeg og min ven os til at blive selvstændige. Jeg udviklede software til at holde styr på regnskab, lager og indkøb for restauranter, fordi jeg kendte behovene her og så at det rigtige software ikke var på markedet.”

Endvidere er der enkelte eksempler på at deltagelse i forældrenes etniske virksomhed fører til en fordybelse og uddannelse i hjemlandets kultur.

Juan har spansk far og engelsk mor og fra tidlig alder arbejder han på deltid i sin fars spanske restaurant. På universitetet vælger han at læse spansk historie og litteratur og læser delvis i Spanien. Efter at han er færdig begynder han at arbejde på fuldtid i farens restaurant og bliver hurtigt receptionschef. ”Jeg oplever mit job ikke mindst som kulturformidling og har ingen planer om at søge akademisk beskæftigelse, men derimod om at udvikle andre måder at flette kulturformidling ind i kommerciel virksomhed på.”

Ond cirkel

I materialet findes der også eksempler på at forældrene har meget lange arbejdstider i lavstatus forretninger (f.eks. kiosk), har lave indtægter og ikke er i stand til at give børnene støtte i skolen og til videre uddannelse. Børn i disse familier bliver ikke motiveret til at arbejde hårdt, heller ikke i skolen. Hvis de har store drømme om fremtiden, er disse drømme som regel urealistiske og ledsages ikke af en indsats.

Rifat (datter af kiosk-ejer) ”Mor og far synes ikke vi skal være i fars kiosk, men far er der hele tiden, så for at være sammen med ham finder jeg på at tage mad til ham, og så sidder jeg hos ham et stykke tid. Det kan være deprimerende, fordi der

kommer så få kunder og når de kommer har han det ofte svært med at snakke med dem og med at regne rigtigt.”

Ambivalenser

Flere af vores informanter fremhæver at de betragter deres virksomhed som blot et arbejde. De har ofte startet deres virksomhed efter perioder med arbejdsløshed, og flere af disse informanter har taget en uddannelse, enten i hjemland eller i værtslandet eller begge steder, men uden at kunne bruge den på arbejdsmarkedet. Ved at blive selvstændig har man for det første et job. For det andet har man en vis selvstændighed – ikke kun de veluddannede men også flere andre indvandrere fortæller om dårlige oplevelser af at arbejde som underordnede. For det tredje indebærer selvstændigheden muligheden for at arbejde længe og tjene tilstrækkeligt til at familien kan leve bedre end hvis man var ufaglært arbejder.

Børnene i disse familier har et ambivalent forhold til forældrenes (som regel fædrenes) arbejde. De udtrykker ofte taknemmelighed for at forældrene sørger for at give dem mulighed for god uddannelse. De ser det ofte som en slags offer som forældrene bringer for børnenes skyld, og føler at de må gøre gengæld ved selv at klare sig godt. I flere tilfælde oplever børnene en slags skam – at forældrene nedværdiger sig selv ved at tage disse job. Disse følelser af nødvendigheden af at gøre gengæld og af offer, skam og pligt er relateret til forskellige kulturelle kontekster, etniske, klassemæssige og kønsdifferentierede. Ofte rettes de negative oplevelsessider mod værtssamfundet som ikke har anerkendt forældrenes kvalifikationer.

Virksomheden får efterhånden en voksende betydning

Selv om etablering af en virksomhed i starten kan blive set som ”just another job” kan driften af den efterhånden etablere elementer af kvalitetsspiral og/eller den onde cirkel. I vores materiale har vi flere eksempler på at virksomheden udvikler sig til at blive et sikkerhedsnet for familiemedlemmer som falder fra uddannelser, bliver arbejdsløse eller kommer (som familiesammenførte ægtefæller) til værtslandet uden mulighed for at klare sig på det almindelige arbejdsmarked.

Vi har i vores materiale også eksempler på familier, som starter en virksomhed med et udtalt ønske om ikke at inddrage børnene. De skal koncentrere sig om skolen. Alligevel sker det efterhånden, at enkelte af de yngre børn begynder at interessere sig for forretningen, måske ikke mindst fordi den byder på stort set den eneste mulighed for at være sammen med faren. I denne situation kan de yngre børn udvikle en ambition om at blive selvstændige ”ligesom far”.

Alexia (datter af restaurations-ejer) ”Jeg kunne altid godt lide den livlige kommunikation på restauranten og valgte derfor at studere kommunikation og journalistik. Lige nu synes jeg at mit journalistjob er for meget skrivebordsarbejde, så jeg overvejer at kaste mig ud i selvstændig mad-ud-af-huset.”

Etniske virksomheder som aktivt medborgerskab

Materialet fra Ethnogeneration projektet afspejler blandt andet de store nationale forskelle mellem betydningen af uddannelse og mellem de forskellige former for differentiering inden for uddannelserne. Danmark er det land som har den mest åbne uddannelsesstruktur og den største vægt på, at social mobilitet foregår igennem uddannelsessystemet. Det faktum, at op mod halvdelen af indvandrernes børn ikke når at færdiggøre en ungdomsuddannelse, er for tiden det tydeligste advarselssignal om, at det lykkes dårligt at tage imod nye indbyggere.

Analysen af materialet har vist, at familievirksomhederne ganske ofte har en positiv virkning på andengenerationens motivation og succes i uddannelsessystemet og at de derudover fungerer som sikkerhedsnet når uddannelsen ikke gennemføres. I disse tilfælde fungerer virksomhederne som en vej til aktivt medborgerskab og et klart eksempel på at medborgerskab ikke blot består af formelle rettigheder.

Analysen af familievirksomhedernes betydning for andengenerationen viser endvidere at opnåelse af aktivt medborgerskab handler om mere end integration på arbejdsmarked og i uddannelserne. Beretningerne i vores materiale handler også om unge indvandreres veje

til at finde forskellige former for balance mellem oprindelsesland og værtsland, hvad angår kultur og sociale relationer. Det viser sig at selvstændige etniske virksomheder spiller en vigtig rolle for disse unge indvandrere, som får en håndgribelig forståelse for hjemlandets traditioner og indgår i jævnbyrdige relationer til kunder fra forskellige befolknings- og etniske grupper.

Analysen indikerer hvordan kvalitetsspiraler kan styrkes og onde cirkler undgås. Grundlæggende drejer det sig om en anerkendelse af at indvandervirksomheder ikke blot er levevej men indeholder også integrationsmekanismer. På uddannelsesområdet bør man undersøge hvordan de mangfoldige kvalificeringsforløb som børn af selvstændige gennemgår kan anerkendes i uddannelsessystemet. Der må gøres en særlig indsats for at oprette muligheder for selvstændige indvandrere for at blive anerkendt som mentorer, vejledere og trænere for unge medhjælpere. Her har man mulighed for at slå to fluer med ét smæk: opkvalificere selvstændige virksomhedsejere og åbne nye muligheder for at få praktikpladser.

Udover uddannelse bør større opmærksomhed og målrettede indsatser rettes mod den kulturelle formidling som kan foregå i virksomheder, hvor indvandrere inddrager hjemlandets produkter og traditioner. I indvandrerforretningerne er kulturarven levende indlejret i praktiske processer og daglig kontakt med kunderne, hvilket reducerer faren for at den bliver til en mystificeret og opblæst størrelse.

Referencer

Alheit, Peter (1994): *Taking the Knocks. Youth Unemployment and Biography – A Qualitative Analysis*. New York: Cassell

Bertaux, Daniel & Bertaux-Wiame, Isabelle (1993) ,Heritage and its Lineage: A Case History of Transmission and Social Mobility over Five Generations' in Daniel Bertaux and Paul Thompson: *Between Generations. Family Models, Myths, and Memories*. Oxford: Oxford University Press.

- Colding, Bjørg (2005) *A dynamic analysis of educational progression: Comparing children of immigrants and native Danes*. AMID Working Paper Series 37/2005.
- Fuchs, Walter (1984) *Biographische Forschung*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Gibson, Margaret A. & Ogbu, John U. (eds) (1991) *Minority Status and Schooling: A Comparative Study of Immigrant and Involuntary Minorities*. New York: Garland
- Gudmundsson, Gestur (2004) 'Rocksociologi og dansk rockkultur. Mod en teoretisk tilgang via et trespring over angelsaksisk sub- og ungdomskultursociologi, Simon Friths rocksociologi og Pierre Bourdieus kultursociologi.'
<http://www.rockhistorie.dk/default.asp?side=58> (senest besøgt 16. juni 2007)
- Kupferberg, Feiwei (1998) "Transformation as Biographical Experience. Personal Destinies of East Berlin Graduates before and after Unification" *Acta Sociologica* 41, pp 243-267
- Lauglo, Jon (1999) 'Working Harder to Make the Grade: Immigrant Youth in Norwegian Schools', *Journal of Youth Studies* 2(1): 77-100.
- Oevermann, Ulrich, 2001: A Revised Theoretical Model of Professionalisation. Frankfurt a. M. (Manuscript, 27 pp.).
- Peirce, Charles Saunders 1960: On the Natural Classification of Arguments (1867), in: Id.: *Collected Papers*. Vol 2, 2nd ed. Cambridge, Mass.
- Rosenthal, G (1993) "Reconstruction of Life Stories. Principles of Selection in "Generating Stories for Narrative Biographical Interviews." In: *The Narrative Study of Life I*
- Witzel, Andreas (2000, January). The problem-centered interview. *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research [On-line Journal]*, 1(1). Available at: <http://www.qualitative-research.net/fqs-texte/1-00/1-00witzel-e.htm> (senest besøgt 16. juni 2007)