



**Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg**

Fakultät für Geistes-, Sozial- und Erziehungswissenschaften

Institut für Soziologie

---

**Heiko Schrader, Ivaylo Dimitrov,  
Eckhard Dittrich, Christo Stojanov**

**Zur Situation von Kleinunternehmen in Bulgarien:  
Ergebnisse einer quantitativen Studie**

**A r b e i t s b e r i c h t Nr. 23**

**Internet-Fassung**

Mai, 2004

ISSN-1615-8229

## Zur Reihe der Arbeitsberichte

Die „Arbeitsberichte“ des Instituts für Soziologie versammeln theoretische und empirische Beiträge, die im Rahmen von Forschungsprojekten und Qualifikationsvorhaben entstanden sind. Präsentiert werden Überlegungen sowohl zu einschlägigen soziologischen Bereichen als auch aus angrenzenden Fachgebieten.

Die Reihe verfolgt drei Absichten: Erstens soll die Möglichkeit der unverzüglichen Vorabveröffentlichung von theoretischen Beiträgen, empirischen Forschungsarbeiten, Reviews und Überblicksarbeiten geschaffen werden, die für eine Publikation in Zeitschriften oder Herausgeberzwecken gedacht sind, dort aber erst mit zeitlicher Verzögerung erscheinen können. Zweitens soll ein Informations- und Diskussionsforum für jene Arbeiten geschaffen werden, die sich für eine Publikation in einer Zeitschrift oder Edition weniger eignen, z. B. Forschungsberichte und –dokumentationen, Thesen- und Diskussionspapiere sowie hochwertige Arbeiten von Studierenden, die in forschungsorientierten Vertiefungen oder im Rahmen von Beobachtungs- und Empiriepraktika entstanden. Drittens soll diese Reihe die Vielfältigkeit der Arbeit am Institut für Soziologie dokumentieren.

### **Impressum:**

#### **Magdeburg: Otto-von-Guericke-Universität**

##### *Herausgeber:*

Die Lehrstühle für Soziologie der Fakultät für Geistes-, Sozial- und Erziehungswissenschaften an der Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg

##### *Anschrift:*

Institut für Soziologie der Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg  
„Arbeitsberichte des Instituts“  
Postfach 41 20  
39016 Magdeburg

*Sämtliche Rechte verbleiben bei den Autoren und Autorinnen.*

*Auflage: 150*

*Redaktion: Prof. Dr. Barbara Dippelhofer-Stiem  
Prof. Dr. Heiko Schrader*

##### *Anmerkung:*

Ein Teil der Publikation ist im Internet abgelegt unter <http://www.uni-magdeburg.de/soz/publ/Arb.htm>

*Schutzgebühr: 2,50 €*

*Herstellung: Dezernat Allgemeine Angelegenheiten  
Sachgebiet Reproduktion*

## Vorbemerkung<sup>1</sup>

Einzelprivatunternehmer werden als Kern des sog. Mittelstandes angesehen, der nach Auffassung vieler das Rückgrat einer Volkswirtschaft, aber auch der demokratischen Zivilgesellschaft bildet und so einen bedeutsamen Faktor für Stabilität, Integration und Demokratisierung postsozialistischer Staaten darstellen könnte. Trotz starker Fluktuationen ist die Anzahl kleiner und mittlerer Unternehmen in allen ost- und ostmitteleuropäischen Ländern in den letzten Jahren wesentlich gestiegen. Diese Tatsache stellt einen Grund für die Annahme dar, dass die Einzelprivatunternehmen ein bedeutsamer Faktor für die Dynamik der wirtschaftlichen Entwicklung sind und als Hoffnungsträger für eine erfolgreiche Transformation betrachtet werden könnten.

Das Forschungsprojekt „Einzelprivatunternehmen in Bulgarien, Tschechien und Russland“<sup>2</sup> (Projektleitung Dittrich/Schrader) überprüft, inwiefern die wirtschafts- und demokratietheoretischen Postulate ideologisch gefärbt sind oder ob sie empirischer Überprüfung standhalten. Vor dem Hintergrund der gesellschaftspolitischen und strukturellen Rahmenbedingungen erhob und analysierte die Projektgruppe in Sofia, St. Petersburg und Prag die Muster des Wirtschaftens, die unternehmerischen Ressourcenkombinationen, die Bedeutung von Markt- bzw. Netzwerkhandeln sowie Charakteristika von Kleinunternehmertypen.

Das Forschungsprojekt gliedert sich in einen quantitativen und einen qualitativen Teil. Dieser Arbeitsbericht zeigt die quantitativen Ergebnisse der bulgarischen Länderstudie,<sup>3</sup> während hierzu mit qualitativen Methoden ergänzend Unternehmensgeschichten, Unternehmerbiographien und unternehmerisches Handeln analysiert werden. Der quantitative Teil umfasste 180 Interviews in Kleinunternehmen. Entgegen den sehr unterschiedlichen Länderdefinitionen bezeichnen wir Kleinunternehmen als solche Unternehmen, die bei der Gründung nicht mehr als 25 Mitarbeiter haben. Sie verteilen sich auf sechs Branchen:

- Dienstleistungen/Handwerk am und im Bau
- Kleinproduktion/Handwerk (ohne Bau)
- Gaststätten, Cafes, etc.
- Transport
- Handel
- High-tech und hoch qualifizierte Dienstleistungen.

Die Branchenauswahl erfolgte anhand von Voruntersuchungen und Sekundärquellen. Die einzelnen Fragenblöcke des standardisierten Fragebogens zielten auf Grundinformationen über die Betriebe (hinsichtlich der Komposition der Eigner und Beschäftigten, des Kapitals und der Investitionen, der Unterstützungsnetzwerke und Zulieferer-

---

<sup>1</sup> Für wertvolle Hinweise möchten wir Barbara Dippelhofer-Stiem unseren Dank ausdrücken.

<sup>2</sup> Das Forschungsprojekt fand von Februar 2002 bis Januar 2004 statt. Die Forschungsteams waren: in Bulgarien Tanja Chavdarova und Mitarbeiterinnen, in Tschechien: Jan Vlácil und Ivana Hollérova und Mitarbeiterinnen und in Russland Elena Kapoustkina und Vadim Kapoustkin und Mitarbeiterinnen. Das Forschungsprojekt wurde von der Volkswagenstiftung finanziert.

<sup>3</sup> Für die tschechische und russische Länderstudie sowie für den direkten Ländervergleich liegen weitere Arbeitspapierserie des Instituts für Soziologie vor.

/Kundenbeziehungen), Angaben zur Person des Gesprächspartners und Gründers des Unternehmerprofils und zu den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, zum Unternehmenserfolg und zur Planung. Die Fragen wurden den Unternehmern von Interviewern gestellt.

Um Veränderungen in der Entwicklung der im Sample vertretenen Unternehmen analysieren zu können, bezogen sich zahlreiche Fragen auf zwei Zeitpunkte: (a) auf die Zeit der Gründung und (b) die heutige Situation.

Die Daten wurden mit SPSS analysiert. Hinsichtlich der Branchen und des Registrierungszeitpunktes der Unternehmen wurden Signifikanztests durchgeführt, um Branchen- und Zeiteffekte auf die Daten bestimmen zu können. In den Länderberichten gehen wir bei der Datenanalyse entlang des Aufbaus der Fragebögen vor und beschränken uns weitgehend auf die Darstellung der relevanten Ergebnisse.

## **1. Grundinformationen über die Betriebe**

### Branchenverteilung, Registrierung und Besitzverhältnisse

Bei den 180 quantitativen Interviews war eine Gleichverteilung der Anzahl der Interviews pro Branche intendiert. Aufgrund der spezifischen Branchenstrukturen in Bulgarien ergaben die realisierten Interviews aber de facto folgende Verteilung (vgl. Tab. 1 im Tabellenteil 4): Die meisten der in der Untersuchung einbezogenen Betriebe sind Gaststätten oder Cafés. Sie stellen einen Anteil von etwa einem Fünftel der Stichprobe. An zweiter Stelle und dicht auffolgend finden sich Handel, Kleinproduktion, High-tech und hoch qualifizierte Dienstleistungen mit etwa 20%. Dienstleistungs- und Transportunternehmen liegen mit etwa 10% im Sample deutlich hinter den anderen Branchen zurück.

Als weiteres Auswahlkriterium wurden drei Intervalle für das Jahr der Registrierung ausgewählt (vgl. Tab. 2). Entsprechend der Vorgaben für die Auswahl, dass bzgl. der Überprüfung des Unternehmenserfolgs sich Kleinunternehmen über einen mehrjährigen Zeitraum im Markt etabliert haben sollten, sind ganz junge Unternehmen im Sample gegenüber älteren Unternehmen unterproportional vertreten. Knapp die Hälfte der Unternehmen wurden vor 1995 gegründet, ein Drittel im Intervall 1995-1999 und ein Fünftel im Zeitraum 2000-2002.

Die Besitzverhältnisse bei Gründung zeichnen sich aus durch Alleingründer – zwei Drittel der Unternehmer konstituieren sich aus dieser Form. In den anderen Fällen waren die Unternehmer durch nahe stehende Personen, die als Mitgründer fungierten, unterstützt worden. Im Einzelnen waren bei 14% 1-4 Familienmitglieder und Verwandte beteiligt (Mittelwert 1,7), 12% agierten zusammen mit 1-5 Freunden oder Bekannten (Mittelwert 2,2), 11% zusammen mit bis zu 62 Kollegen<sup>4</sup> und nur 1% mit 2-5 nicht persönlich Nahestehenden (Mittelwert 3,0).

---

<sup>4</sup> Der Mittelwert liegt hier bei 7,8 durch die hohe Standardabweichung von 14,3. Der Median liegt bei 3,0. Die Daten lassen vermuten, dass es sich bei drei Unternehmen um Privatisierungen staatlicher Betriebe durch die Belegschaft handelte.

Hinsichtlich der Frage, welche spezielle Ausbildung für die Unternehmensgründung nachzuweisen war, dominieren die Unternehmen ohne spezielle Ausbildungsanforderungen (83%). In wenigen Unternehmen war für die Gründung eine technische, juristische, sozialwissenschaftliche oder ökonomische Ausbildung nachzuweisen.

Für die heutigen Besitzverhältnisse ergibt sich ein ähnliches Bild wie bei der Gründung: Der überwiegende Teil der Befragten (70%) ist Alleineigner. Bei den restlichen Miteignern handelt es sich fast ausschließlich um nahe stehende Personen (Familienangehörige/Verwandte, Freunden oder Bekannte, Kollegen<sup>5</sup>). Nur 1% der befragten Unternehmen haben persönlich nicht nahe stehende Miteigner.

Hinsichtlich der Komposition von Gründern bzw. Eignern lässt sich somit im Zeitablauf keine Dynamik von eher nahe stehenden zu nicht nahe stehenden Personen erkennen.

### Die Struktur der Beschäftigten

Bezüglich der Zahl der (bezahlten und unbezahlten) Beschäftigten ergeben die Daten folgende Intervallverteilung (Tab. 3): sowohl bei Gründung, als auch heute haben etwa die Hälfte der Unternehmen des Samples 1 bis 5 Beschäftigte und je ein Viertel gar keine oder mehr als 5 Beschäftigte (bzgl. Grundgesamtheit Mittelwert 2,7, Standardabweichung 2,5 Median 2,0).

Bei einer näheren Betrachtung des Typs der bezahlten Beschäftigung bei Gründung zeigt sich, dass bei zwei Dritteln der Unternehmen zwischen 1 bis 5 persönlich Nahestehende (Familienmitglieder, Verwandte, Freunde, Bekannte, Kollegen) gegenüber 17% nicht nahe stehenden Personen eingestellt waren. Bei größeren Unternehmen hält sich das Verhältnis von Nahestehenden und Nicht-Nahestehenden eher die Waage. Neben den bezahlten Beschäftigten hatte bei Gründung ein Drittel der Firmen zumeist zwischen 1 bis 5 unbezahlte mithelfende Personen eingestellt. Die Verteilung heute unterscheidet sich davon wie folgt: Nur noch ein Drittel der Unternehmen hat 1 bis 5 und 7% mehr als 5 persönlich Nahestehende (Familienmitglieder, Verwandte, Freunde, Bekannte, Kollegen) beschäftigt. Ein weiteres Drittel sind Nicht-Nahestehende, die gleich verteilt sind in Betrieben unter 5 und über 5 Beschäftigten. Fast ein Drittel beschäftigt darüber hinaus zumeist zwischen 1 und 5 unbezahlte mithelfende Personen.

Bei Gründung hatte ein Drittel der Unternehmen keine Vollzeitbeschäftigten und die Hälfte zwischen 1 und 5 Vollzeitbeschäftigte eingestellt (bzgl. Grundgesamtheit Mittelwert 2,8, Standardabweichung 5,3, Median 5,0). Demgegenüber hatten fast 80% keine Teilzeitbeschäftigten und knapp ein Fünftel zwischen 1 und 5 Teilzeitbeschäftigte (bzgl. Grundgesamtheit Mittelwert 0,7, Standardabweichung 2,0, Median 0,0). Hinzu kamen bei knapp 10% der Unternehmen unregelmäßig Beschäftigte. Auch heute haben etwa 50% der Unternehmen zwischen 1 und 5, aber knapp ein Viertel mehr als 5, 15% sogar mehr als 10 Vollzeitbeschäftigte (bzgl. Grundgesamtheit Mittelwert 6,9 Standardabweichung 16,9, Median 2,0). Ein Viertel hat darüber hinaus zumeist zwischen 1 und 5 Teilzeitbeschäftigte, knapp 10% unregelmäßige Beschäftigte (bzgl. Grundgesamtheit Mittelwert 0,6, Standardabweichung 1,7, Median 0,0).

---

<sup>5</sup> Hier zeigt sich, dass die drei Unternehmen, in denen bei Gründung viele Kollegen beteiligt waren, heute unveränderte Eigentumsverhältnisse haben.

Die Hälfte der Unternehmen hatte bei der Gründung keine Sozialversicherten und ein Drittel zwischen 1 und 5 Sozialversicherte beschäftigt (bzgl. Grundgesamtheit Mittelwert 2,4, Standardabweichung 5,7, Median 0,0). Heute hat nur ein Drittel keine, 42% zwischen 1 und 5, 6% zwischen 6 und 10 und 17% über 10 sozialversicherte Beschäftigte (Mittelwert 6,3, Standardabweichung 15,9, Median 1,0).

Zwischen den Beschäftigten heute und der Branche des Unternehmens gibt es einen hoch signifikanten Zusammenhang dahingehend, dass in den Branchen „Handel“ und „Dienstleistungen/Handwerk am und im Bau“ eher Betriebe mit mehr als 5 Beschäftigten sind, dagegen in High-Tech-Unternehmen eher keine Beschäftigten, was aus der Art der Tätigkeiten in solchen Unternehmen plausibel ist.<sup>6</sup>

Hinsichtlich der Dynamik lässt sich bei einem Drittel der bulgarischen Unternehmen des Samples eine Abnahme, bei einem weiteren Drittel eine Zunahme der Beschäftigten<sup>7</sup> feststellen. Dieselbe Tendenz zeigt sich hinsichtlich der Typen von Beschäftigten. Betrachten wir die relative Tendenz (Zunahme im Verhältnis zu Abnahme), zeigt sich bei 16% eine Zunahme bei den persönlich Nicht-Nahestehenden. Dagegen weisen 15% der Unternehmen eine relative Abnahme der unbezahlten mithelfenden Personen auf und ein Fünftel eine relative Zunahme. Die Tendenz bei Teilzeit- und unregelmäßig Beschäftigten bleibt gleich. Auch ein Drittel der Unternehmen hat eine Zunahme der Sozialversicherten. Tendenziell lässt sich hier eine zunehmende Professionalisierung vermuten.

Auch wenn keine Signifikanz nachweisbar ist, lässt sich insbesondere bei den Dienstleistungen/Handwerk am und im Bau eine Zunahme der Beschäftigten feststellen. Eine stärkere Spezifizierung der Beschäftigten nach sozialer Nähe verdeutlicht, dass gerade eine Zunahme nicht persönlich nahe stehender Beschäftigter in diesem Bereich erfolgt, was bei der oftmals nötigen Qualifikation plausibel erscheint.

### Rechtsform des Unternehmens

Hinsichtlich der Rechtsformen der Unternehmen bei der Gründung gegenüber heute sind zu beiden Zeitpunkten etwa 70% Einzelprivatunternehmen. Die Personengesellschaften mit voller Haftung haben zu beiden Zeitpunkten einen Anteil von 9%, während bei den Personengesellschaften mit beschränkter Haftung eine Zunahme von 12 auf 17% festgestellt werden kann. Wegen der kleinen Grundgesamtheit sollten diese Zahlen aber nicht überbewertet werden. Kapitalgesellschaften spielten sowohl bei der Gründung, als auch heute so gut wie keine Rolle. Damit ist also nur eine geringe Dynamik in der Entwicklung von Personengesellschaften ohne Haftung zu solchen mit beschränkter Haftung festzustellen.

12% der Unternehmen haben bei der Gründung als Selbständige unter fremdem Markennamen gearbeitet. Heute haben dagegen nur 4% diese Rechtsform. Hier wird also

---

<sup>6</sup> Ein High-tech Einzelprivatunternehmen ist etwa ein Hersteller von Visitenkarten, der außer einem Telefon, PC und Drucker keine weitere Technik, aber auch keine weiteren Beschäftigten benötigt. Restaurants und Cafes sind dagegen, sofern sie auch Speisen anbieten, arbeitsintensiv.

<sup>7</sup> Regelmäßige bezahlte und unbezahlte Beschäftigte.

eine gewisse Tendenz zur Selbständigkeit deutlich, die sich aber vielleicht auch dahingehend interpretieren lässt, dass sich Unternehmensketten von Filialen in schwierigen Märkten trennen.

Trotz fehlender Signifikanz zeigen die Daten einen überproportionalen Anteil von Einzelprivatunternehmen im Handel und von Personengesellschaften mit voller Haftung im Handwerk auf.

### Eigenkapital, Umsatz, Profitabilität, Investitionstätigkeit

Für die Gründungsphase werden die Quellen des Eigenkapitals untersucht (Mehrfachnennungen, siehe Tab. 4). Der Rückgriff auf eigene Ersparnisse ist bei zwei Dritteln der Unternehmen festzustellen. Förderungsprogramme sind dagegen unbedeutend.

Eine Bereinigung dieser Daten um die Mehrfachnennungen verdeutlicht, dass drei Viertel der Unternehmen ihr Gründungskapital aus eigenen Quellen (eigene Ersparnisse, frühere wirtschaftliche Aktivitäten, Erbe) generierten. Die branchenspezifische Betrachtung zeigt zwar keine Signifikanzen, aber bei Kleinproduktion/Handwerk (ohne Bau) und Gastronomiebetrieben einen vergleichsweise höheren Anteil von Unternehmen, die ihr Gründungskapital aus eigenen Quellen beschaffen.

Hinsichtlich des Verhältnisses von Eigenkapital zu Fremdkapital lässt sich eine Tendenz zur Eigenkapitalfinanzierung feststellen: zwei Drittel bei Gründung und drei Vierteln heute haben eine 100%-ige Eigenkapitalfinanzierung.

Bezüglich der Umsatzveränderungen bei den Unternehmen zeigt sich bei knapp der Hälfte der Unternehmen seit der Gründungsphase eine Umsatzverringering und bei nur einem Drittel eine Umsatzerhöhung.

Knapp ein Fünftel der Unternehmen wurde gar nicht profitabel, 29% erst nach mehr als 12 Monaten, 22% innerhalb von 12 Monaten und 29% schon innerhalb von 6 Monaten. Branchenspezifisch wurden Gaststätten, Cafés etc. signifikant gar nicht, Dienstleistungen und Handwerk am und im Bau innerhalb von 12 Monaten.

Wie sieht die heutige Investitionstätigkeit bei den Unternehmen aus? Ein Zehntel der Unternehmen hat in der Vergangenheit keine Investitionen getätigt, ein Viertel Ersatzinvestitionen, ein Fünftel Ergänzungs-/Expansionsinvestitionen und 41% Ersatz- und Ergänzungs-/Expansionsinvestitionen.

Ähnlich der Quellen des Eigenkapitals bei Gründung werden die heutigen Quellen der Finanzierung für Investitionen betrachtet (Tab. 5, Mehrfachnennung). Auch hier wird der starke Bezug auf Kapital deutlich, das entweder selbst, oder über den Familien- und Freundeskreis generiert wurde. So finanzieren drei Viertel der Unternehmen Investitionen aus Betriebsgewinn und mehr als 40% über Familie, Verwandte, Freunde oder Bekannte. Institutionelle Quellen spielen dagegen bei weniger als einem Fünftel der befragten Unternehmen eine Rolle.

Eine Bereinigung der Mehrfachnennungen verdeutlicht, dass 83% sich eher aus eigenen/persönlichen Finanzquellen finanzieren (Familie/Verwandte; Freunde/Bekanntes; Betriebsgewinn). Die branchenspezifische Betrachtung zeigt, dass diese Eigenfinanzierung beim Handel vergleichsweise höher ausfällt als in anderen Branchen. Insbesondere Gaststätten/Cafés haben einen überproportionalen Zugang zu Bankkrediten.

## Unterstützungsnetzwerke, inoffizielle Zahlungen, Schutz

Für soziologische Theorien des erweiterten Kapitalbegriffs (Sozialkapital) spielen in Gesellschaften, in denen die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nur unzureichend existieren, Unterstützungsnetzwerke eine bedeutende Rolle, um ggf. institutionelle Defizite zu substituieren. Hierbei geht es nicht nur um die Quellen bei der Kapitalbeschaffung, sondern auch um Unterstützung in Form von persönlichem Rat, Information, Beziehungen und bei der Generierung von Sicherheit. Im Fragebogen wurden den Respondenten zahlreiche institutionelle und persönliche Quellen zum Zeitpunkt der Gründung und in der Gegenwart angeboten. Wir beschränken uns hier auf die Gegenüberstellung der wichtigsten Quellen für spezifische Probleme (Nennungen > 5%).

Im Vergleich von Gründungsphase und Gegenwart zeigen sich bezüglich der Quellen für **persönlichen Rat** nur geringfügige Unterschiede (siehe Tab. 6). Als zentrale Quelle fungieren bei zwei Dritteln der Befragten Familie und Verwandtschaft, gefolgt von Freunden/Bekanntem (45%). Aber auch Abnehmer spielen bei einem Viertel der Befragten eine wichtige Rolle, und Zulieferer werden von einem Zehntel der Unternehmen genannt.

Für **Information** liegen Freunde/Bekanntem als relevante Quellen mit fast 60% vor Familie/Verwandte mit knapp 50%. An dritter Stelle finden sich die Abnehmer, die einen 10%igen Zuwachs auf 39% erfahren und damit die Bedeutung der Zulieferer übertreffen, die auf einem Niveau von 27% bleibt. Staatliche Organisationen und Beratungsfirmen liegen bei etwa 10%.

Auch für **Kontakte** zeigen sich kaum Unterschiede hinsichtlich der Gründungsphase und heute. Freunde und Bekannte sind mit fast 60% und Familie und Verwandte mit 50% am wichtigsten. Abnehmer werden von knapp einem Drittel, Zulieferer von einem Viertel der Unternehmen genannt. Beratungsfirmen stellen mit 5% einen geringen Anteil.

Auffällig sind die starken Änderungen hinsichtlich der Unterstützungsquellen bzgl. **Geld**. Familie/Verwandte, die bei der Gründung mit 55% die wichtigste Quelle darstellten, haben einen Rückgang um 15% zu verzeichnen, dem aber kein deutlicher Zuwachs bei einer anderen Quelle gegenübersteht. Es kann daher vermutet werden, dass dieser Rückgang durch Eigenfinanzierung über Gewinne kompensiert wird. Auch Freunde/Bekanntem, die bei einem Viertel der Befragten in der Gründungsphase hinsichtlich des Geldes eine wichtige Rolle spielten, verzeichnen einen Rückgang um 4%. Banken, aber auch Abnehmer spielen bei einem Zehntel der befragten Unternehmen eine wichtige Rolle, und Zulieferer haben einen Anteil von 5%.

Auch hinsichtlich der Generierung von **Sicherheit** nimmt die Relevanz der persönlichen Beziehungen leicht ab, aber diese Abnahme wird nicht durch eine Zunahme bei institutionellen Beziehungen kompensiert. An erster Stelle rangiert bei der Hälfte der Unternehmen nach wie vor Familie/Verwandte, gefolgt von Freunden/Bekanntem (20%). Für ein Zehntel der Unternehmen spielen Abnehmer und Schutzstrukturen (private oder öffentliche Anbieter von Schutz) eine Rolle. Zulieferer und Versicherungen sind dagegen mit 7% eher unbedeutend.

Bezüglich der Unterstützungsnetzwerke lässt sich also insgesamt feststellen, dass die Relevanz der engen persönlichen Beziehungen (Familie/Verwandte, Freunde/Bekanntem)



hinsichtlich aller Quellen nach wie vor sehr hoch ist, wenn auch tendenziell Abnahmen festzustellen sind, die aber nicht durch institutionelle Quellen kompensiert werden. Auf der Ebene der persönlichen Beziehungen spielen auch die Abnehmer und Zulieferer eine relativ wichtige Rolle mit insgesamt steigender Tendenz.

Osteuropäische Märkte werden oftmals als unvollkommene Märkte bezeichnet, da diese in vielen Bereichen nicht nach Effizienzkriterien funktionieren. Ein zentraler Grund hierfür ist die Korruption, die sich empirisch allerdings schwer erfassen lässt. Von Kleinunternehmern getätigte Korruption stellt etwa eine inoffizielle Zahlung an einen Beamten für den Erhalt einer Lizenz oder bei der Steuerprüfung dar. Das Korruptionsniveau in der Bulgarienstudie ist bis auf den Bereich der Bürokratie relativ niedrig (siehe Tab. 7). Ein Drittel der befragten Unternehmen gibt an, schon einmal inoffizielle Zahlungen an diese getätigt zu haben. Die Polizei rangiert mit 12% der Befragten an zweiter Stelle, während andere Institutionen eher eine untergeordnete Rolle spielen. Allerdings lässt sich kein deutlicher Rückgang von der Gründungsphase bis heute konstatieren.

Ausgaben für Schutz/Sicherheit beziehen sich sowohl auf betriebliche Sicherungen wie Alarmanlagen und Wachpersonal, als auch auf inoffizielle Schutzzahlungen. Ein Drittel der befragten Unternehmen gibt an, in der Gründungsphase (erste drei Monate) Ausgaben für Sicherheit getätigt zu haben. Sofern es sich hierbei um personale Bewachung handelt, traten 54 Unternehmen an ein Bewachungsunternehmen heran, aber in 21 Fällen trat der Schutzpartner an das Unternehmen heran. Fast 50% stellen fest, dass der Schutzpartner einen geringen Einfluss auf geschäftliche Entscheidungen ausübt, und nur 2 Unternehmen, dass dieser Einfluss stark sei. Obwohl die Semantik nicht eindeutig ist, kann es sich bei dem Herantreten des Schutzpartners an das eigene Unternehmen sowie bei der Einflussnahme um mafïöse Strukturen handeln.

Ein Zehntel der Unternehmen tätigt heute keine Ausgaben für Sicherheit, ein Fünftel weniger als 10% und 4% mehr als 10% des Umsatzes.<sup>8</sup> Obwohl beim Branchentest keine Signifikanz vorliegt, haben Dienstleistungen/Handwerk am und im Bau und Kleinproduktion/Handwerk (ohne Bau) einen überproportional höheren Anteil an weniger als 10%igen Ausgaben für Schutz.

### Zuliefererbeziehungen, Abnehmer-/Kundenbeziehungen

Hinsichtlich der Zulieferer-, Abnehmer- und Kundenbeziehungen steht die Art der Kontaktaufnahme im Zentrum der Analyse (Tab. 8), um zu untersuchen, ob sich von der Gründungsphase bis heute eine Veränderung von persönlichen Beziehungen zu Marktbeziehungen beobachten lässt. Bei den Zuliefererbeziehungen sind sowohl bei der Gründung, als auch heute Marktbeziehungen vorrangig. Eine Entwicklung von persönlichen hin zu unpersönlichen Beziehungen lässt sich daher nicht konstatieren.

Bei der Hälfte der befragten Unternehmen hat sich der Kreis der Zulieferer vergrößert, bei einem Drittel verkleinert. Branchenspezifisch zeigt sich bei den Händlern eine überproportionale Zunahme der Zulieferer.

Während drei Viertel der Unternehmen die Zuliefererbeziehungen bei Gründung als eher unpersönlich bezeichnen, sind dies für die Gegenwart nur ein Drittel. Dies deutet

---

<sup>8</sup> Hier müssen wir auf die hohe Zahl fehlender Antworten hinweisen (N 65).

darauf hin, dass sich eine Tendenz zu längerfristigen persönlichen Zuliefererbeziehungen feststellen lässt. Konstante und persönliche Beziehungen können hier eine Generierung von Sicherheit und Berechenbarkeit bedeuten.

Fast 80% bezeichnen die Abnehmer-/Kundenbeziehungen sowohl bei der Gründung, als auch heute als Marktbeziehungen. Für fast die Hälfte sind allerdings auch persönliche und für 26% frühere berufliche Beziehungen relevant. Tendenziell lässt sich eine Zunahme aller drei Typen von Beziehungen nachweisen.

20% der befragten Unternehmen bezeichnen die Abnehmer-/Kundenbeziehungen bei der Gründung als eher persönlich, heute aber 80%. Auch hier schließen wir, dass konstante Beziehungen Sicherheit generieren können.

## **2. Angaben zur Person des Gesprächspartners und Gründers**

Da die Studie mit dem Vergleich der Gründungsphase und der Gegenwart zwei unterschiedliche Zeitpunkte untersucht, und weil Gründer im Verlauf der Unternehmensgeschichte eine veränderte Position im Unternehmen einnehmen können, stellten wir Fragen hinsichtlich der Charakteristik des Gesprächspartners und des Gründers, wobei möglichst sichergestellt sein sollte, dass der Gesprächspartner ggf. auch Aussagen über den Gründer machen konnte. In 30 Fällen (17 %) unseres Samples ist der Interviewpartner nicht der Gründer des Unternehmens. Knapp die Hälfte dieser Gesprächspartner<sup>9</sup> hat die Position eines angestellten Geschäftsführers oder Managers inne. 60% sind männlich. Von der Altersstruktur her sind die Befragten im Alter zwischen 23 und 60, der Großteil (37%) zwischen 30 und 39. Mehr als die Hälfte dieser Gesprächspartner hat einen Hochschulabschluss und ein weiteres Viertel einen Fachhochschulabschluss. Mehr als 60% geben einen technischen, gefolgt von einem sozialwissenschaftlichen und ökonomischen Berufsbildungsabschluss an und sehen zwischen ihrem erlernten Beruf und tatsächlichen Tätigkeitsfeld keine oder wenig Übereinstimmung. Diese Problematik ist für Ost-Mitteuropa charakteristisch.

In 137 Fällen des Samples (76%) sind die Gesprächspartner auch die Gründer, und in 26 Fällen (14%) können die Gesprächspartner detaillierte Informationen über die Gründer geben. Nach den Position der Gründer im jetzigen Unternehmen befragt sind von diesen 151 Fällen 91% aktive Eigner, 4% stille Eigner, 3% angestellte Geschäftsführer/Manager und 1% nicht mehr am Unternehmen beteiligt. 60% dieser Gründer sind männlich, 17% im Alter zwischen 20 und 29, 29% zwischen 30 und 39, 32% zwischen 40 und 49 und 23% 50 Jahre und älter.

Plausibel ist der höchst signifikante Zusammenhang zwischen Alter des Gründers und Registrierungszeitpunkt des Unternehmens. Die Daten deuten darauf hin, dass die Unternehmensgründungen im Allgemeinen im Alter von Ende 20 bis Mitte 30 erfolgen.

45% der Gründer haben einen erfolgreichen Hochschulabschluss und 9% einen Fachhochschulabschluss. Ein Drittel kann einen Mittelschulabschluss, ein Zehntel den höheren Schulabschluss und 1% den Pflichtschulabschluss vorweisen. Fast 50% der Gründer haben einen technischen, 17% einen sozialwissenschaftlichen, 14% einen ökonomi-

---

<sup>9</sup> In diesem Abschnitt beziehen sich die Prozentangaben immer auf den Anteil der Fälle an den Gesprächspartnern bzw. Gründern und nicht auf die Grundgesamtheit.

schen und 21% einen sonstigen oder keinen Berufsbildungsabschluss. Bei 63% der Gründer gibt es keine oder wenig Übereinstimmung zwischen dem erlernten Beruf und tatsächlichen Berufsfeld. Hierbei gibt es allerdings einen hoch signifikanten Zusammenhang zwischen einer technischen Ausbildung und der weitgehenden Übereinstimmung mit dem heutigen Tätigkeitsfeld.

Die Analyse der beruflichen Ausgangsposition des Gründers vor Gründung des Unternehmens zeigt, dass 48% eine Tätigkeit in einem staatlichen Industrieunternehmen, 32% eine Anstellung in einem privaten Wirtschaftsunternehmen und 8% im Bildungsbereich ausgeübt hatten. 6% sind Schul- bzw. Hochschulabgänger. Weiterhin nennenswert ist, dass nur 3% aus der staatlichen oder kommunalen Verwaltung stammen. Auch eine Freelance-Tätigkeit (5%) oder Arbeitslosigkeit (3%) spielt als Ausgangsposition von Kleinunternehmern in unserem Sample nur eine untergeordnete Rolle.

Weiterhin untersucht werden die Motive des Gründers für die Unternehmensgründung (Mehrfachnennung; siehe Tab. 9). An erster Stelle (93%) liegt das Motiv des höheren Einkommens, gefolgt von wirtschaftlicher Unabhängigkeit (88%) und den Motiven, Grundlagen für die Zukunft zu schaffen (85%) und größerer Sicherheit (84%). Im Mittelfeld liegen die Durchsetzung eigener Ideen (78%), das Motiv, die eigene Leistungsfähigkeit unter Beweis zu stellen (68%), das Status/Prestige-Motiv (58%) und die mangelnde Entscheidungskompetenz (53%). Mit deutlichem Abstand (33%) folgt das Motiv, Marktchancen erkennen zu können. Wiederum deutlich dahinter (26% bzw. 23%) liegen Arbeitslosigkeit und drohende Arbeitslosigkeit. Für 20% spielte ein günstiges Angebot von Freunden und Bekannten eine Rolle. Unbedeutend sind die Nichtanerkennung bisheriger Qualifikationsabschlüsse (6%) und andere, nicht näher spezifizierte Motive (4%).

Beim Ranking dieser Motive zeigt sich eindeutig, dass insbesondere die Motive für die Gründer wichtig sind, die eher dem Schumpeterschen Typs des aktiven Unternehmers mit spezifischen persönlichen Qualitäten entsprechen. Dagegen spielen Motive, die eher den Rona-Tas'schen Typ des reaktiven „Unternehmers“ (statischen Wirts) kennzeichnen, eher eine untergeordnete Rolle.

Es existiert ein plausibler, signifikanter Zusammenhang zwischen dem Motiv „Status und Prestige“ und der Branche „Dienstleistungen am und im Bau“, aber auch dem Motiv „Drohende Arbeitslosigkeit“ und der Branche „Gaststätten und Cafés, etc.“. Für die Handelsunternehmen spielt das Motiv der Durchsetzung eigener Ideen dagegen eine signifikant weniger bedeutende Rolle.

Hinsichtlich der Motive der Unternehmensgründung und des Jahrs der Registrierung zeigt sich ein signifikanter Zusammenhang zwischen dem Intervall 1995-1999 und dem Motiv „Nichtanerkennung bisheriger Qualifikationsabschlüsse“, aber auch zwischen dem Intervall 2000-2002 und dem Motiv drohender Arbeitslosigkeit.

### 3. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen, Planung Unternehmenserfolg,

Beim Stimmungsbarometer zur gesamtwirtschaftlichen Situation im Lande schätzen 72%<sup>10</sup> auf einer Drei-Punkte-Skala diese als schlecht, 23% als ambivalent („teils-teils“) und nur 4% als gut ein. Die Rolle des Staates betrachten 71% als hemmend, ein Viertel als ambivalent („teils-teils“) und nur 3% als förderlich. Dabei fällt die Beurteilung der Rolle des Staates bei den Gaststätten, Cafés, etc. durchwegs eher schlechter aus als bei den anderen Branchen. Auch die Unternehmen, die vor 1995 registriert wurden, scheinen tendenziell die Rolle des Staates als etwas schlechter zu beurteilen als die jüngeren Unternehmen.

71% schätzen auf einer Drei-Punkte-Skala die Situation der Kleinunternehmen in Bulgarien als schlecht, dagegen nur 6% als gut ein. Insbesondere Kleinproduktion/Handwerk (ohne Bau) zeigt hier eine überproportional negative Einschätzung. Auch die jungen Unternehmen (Gründungsjahr 2000-2002) sind eher pessimistisch als die länger etablierten Unternehmen.

Vor diesem allgemeinwirtschaftlichen Hintergrund wird die Einschätzung der Entwicklungsperspektiven des eigenen Unternehmens allerdings ganz anders vorgenommen: Nur 29% betrachten diese pessimistisch, 38% ambivalent und 32% optimistisch. Obwohl der Chi-Quadrat-Test keine Signifikanzen zeigt, lässt sich anhand der Datenbeschreibung feststellen, dass als besonders optimistische Branchen die Dienstleistungen/Handwerk am und im Bau hervorstechen, während die Kleinproduktion/Handwerk (ohne Bau) und die Gaststätten/Cafés grundwegs eine schlechtere Prognose abgeben. Auch hinsichtlich des Registrierungsintervalls sind die Unternehmen, die vor 1995 registriert wurden, eher pessimistisch in ihren Prognosen.

Ein Rückblick auf die eigene Unternehmertätigkeit zeigt, dass 59% der Befragten diese als erfolgreich, 38% als weniger erfolgreich und 3% als Fehlschlag bezeichnen. Letztere Einschätzung ist überproportional bei der Gastronomie vertreten, während bei der Kleinproduktion/Handwerk ohne Bau und im Handel die weniger erfolgreiche Selbsteinschätzung überproportional vertreten ist. Dienstleistungen/Handwerk am und im Bau und High-Tech/qualifizierte Dienstleistungen sind dagegen nach ihrer Selbsteinschätzung überproportional erfolgreich. Erfolgreiche Unternehmen sind überproportional bei den Registrierungen vor 1995 vertreten, weniger erfolgreiche bei Registrierungen nach 1995.

14% der befragten Unternehmen planen gar nicht, 12% bis zu einem Monat, 16% bis zu drei Monaten, 10% bis zu einem halben Jahr, 24% bis zu einem Jahr, 6% bis zu drei Jahren und 17% sogar drei Jahre und mehr (siehe Tab. 10). Dies bedeutet, dass ein Viertel aller Unternehmen entweder überhaupt nicht oder nur bis zu einem Monat plant und etwa die Hälfte bis zu sechs Monaten. Eine Betrachtung des Planungshorizontes nach Branchen zeigt insbesondere, dass Handel und Transport überproportional gar nicht planen. Dienstleistungen/Handwerk am und im Bau weisen dagegen überproportional einen Anteil an Planung bis zu einem Jahr auf, und Gaststätten und High-Tech/Qualifizierte Dienstleistungen sogar einen Planungshorizont darüber hinaus. Hinsichtlich des Gründungsintervalls zeigen sich dagegen kaum Unterschiede.

---

<sup>10</sup> In Abschnitt 3 beziehen sich die Prozentangaben wieder auf die Grundgesamtheit.

Um zu analysieren, welche Unternehmerqualitäten nach Einschätzung der Befragten **in ihrem Land** besonders bedeutsam sind, ließen wir die Respondenten verschiedene Unternehmerqualitäten beurteilen (Mehrfachnennungen, siehe Tab. 11). Alle Qualitäten werden als relativ bedeutsam eingeschätzt. An erster Stelle steht harte Arbeit (97%), gefolgt von Menschenkenntnis (93%), Geduld (90%), einem Gespür für Marktchancen (89%), Risikobereitschaft (87%), Durchsetzungsvermögen (86%), Optimismus (84%), einem starken Rückhalt durch Familie, Verwandte und Freunde (82%), guten Beziehungen zu Kollegen aus der Branche (80%), und Vision/Business-Strategie (80%). Mit einem Abstand von 7 Prozentpunkten folgen die berufliche Qualifikation und weiteren 5 bzw. 6 Prozentpunkten die kaufmännische Qualifikation und Sparsamkeit. 59% schätzen die Beziehung zu einflussreichen Personen in der lokalen Administration bzw. 44% zu sozioökonomischen Organisationen als bedeutend ein. Skrupellosigkeit wird von 28% als wichtig genannt.

Die Interpretation der Daten dieser Tabelle zeigt, dass an höchster Stelle die Schumpeterschen Unternehmerqualitäten rangieren, gefolgt von persönlichen Beziehungen und objektiven Qualifikationen. Die i.a. für Osteuropa immer herausgestellte Wichtigkeit persönlicher Beziehungen (Patronage) rangiert im unteren Feld, spielt aber immer noch für fast 60% der Respondenten bezüglich der lokalen Administration bzw. 45% bzgl. sozioökonomischer Organisationen eine wichtige Rolle.

Obwohl keine Signifikanzen nachweisbar sind, wollen wir doch einige branchenspezifische Abweichungen aufzeigen. Erwartungsgemäß schätzen diejenigen Branchen, für deren Wirtschaftstätigkeit eine berufliche Qualifikation notwendig ist (Dienstleistungen/Handwerk am und im Bau, High-Tech und qualifizierte Dienstleistungen), die Relevanz der beruflichen Qualifikation höher ein als die Branchen, die typischerweise keine solche Qualifikation verlangen (Handel, Gastronomie). Die kaufmännische Qualifikation wird von High-Tech und qualifizierten Dienstleistungsanbietern und Händlern als wichtiger eingestuft als von Gastronomiebetreibern. Die Sparsamkeit ist für Dienstleister/Handwerk im und am Bau und Gastronomiebetreiber wiederum wichtiger als für High-Tech/qualifizierte Dienstleistungsanbieter und Transportunternehmer. Skrupellosigkeit ist wiederum für Gastronomiebetreiber wesentlich relevanter als für andere Unternehmer und weniger relevant für High-Tech und qualifizierte Dienstleistungsanbieter. Dienstleister/Handwerker am und im Bau räumen den Visionen/der Businessstrategie einen vergleichsweise höheren und High-Tech/qualifizierte Dienstleistungsanbieter einen vergleichsweise niedrigeren Stellenwert ein. Beziehungen zur lokalen Administration, aber auch zu sozioökonomischen Organisationen werden von den Dienstleistern/Handwerkern am und im Bau und insbesondere den Gastronomiebetreibern im Branchenvergleich als wichtiger eingeschätzt, von Händlern und Kleinproduzenten/Handwerkern (ohne Bau) als weniger wichtig.

#### 4. Tabellenteil

**Tabelle 1: Branche des Unternehmens (N 178)**

<b>Branche</b>	<b>Häufigkeit Prozent</b>	
Gaststätten, Cafés, etc.	40	22
Handel	35	19
Kleinproduktion/Handwerk (ohne Bau)	34	19
High-tech und hoch qualifizierte Dienstleistungen	34	19
Dienstleistungen/Handwerk am und im Bau	18	10
Transport	17	9

**Tabelle 2: Jahr der Registrierung (Intervall; N 179)**

<b>Zeitraum</b>	<b>Häufigkeit Prozent</b>	
< 1995	82	46
1995-1999	60	33
2000-2002	37	21

**Tabelle 3: Beschäftigte (N 180)**

<b>%</b>	<b>Gründung</b>	<b>Heute</b>
keine Beschäftigten	22	25
1-5 Beschäftigte	54	51
> 5 Beschäftigte	24	24

**Tabelle 4: Quellen des Eigenkapitals bei Gründung\***

	Anzahl	Prozent
Eigene Ersparnisse	125	69
Zusammenlegung von Ersparnissen von Verwandten, Freunden und Bekannten	33	18
Geldanleihe von Banken	25	14
Geldanleihe von Verwandten, Freunden, Bekannten	24	13
Kapital aus früheren wirtschaftlichen Aktivitäten	19	11
Erbe	17	9
Andere Quellen des Eigenkapitals	3	2
Förderungsprogramme ausländischer Institutionen	1	1
Förderungsprogramme inländischer Institutionen	0	0

**Tabelle 5: Finanzquellen für Investitionen heute\***

	Anzahl	Prozent
Betriebsgewinn	129	72
Familie, Verwandte	52	29
Freunde, Bekannte	26	14
Bankkredit	22	12
Leasing	12	7
Andere	2	9
Förderungsprogramme ausländischer Institutionen	1	1
Förderungsprogramme inländischer Institutionen	0	0

---

\* Mehrfachnennung

**Tabelle 6: Quellen der Unterstützung (%)\***

<b>Persönlicher Rat</b>	<b>Gründungsphase</b>	<b>Heute</b>
-Familie, Verwandte	67	65
-Freunde, Bekannte	46	43
-Abnehmer	25	28
-Zulieferer	12	10
<b>Information</b>		
-Freunde, Bekannte	57	58
-Familie, Verwandte	48	49
-Abnehmer	29	39
-Zulieferer	26	28
-Staatliche Organisationen	11	8
-Beratungsfirmen	7	8
<b>Kontakte</b>		
-Freunde, Bekannte	58	58
-Familie, Verwandte	50	49
-Abnehmer	28	31
-Zulieferer	24	23
-Beratungsfirmen	3	6
<b>Geld</b>		
-Familie, Verwandte	55	40
-Freunde, Bekannte	25	21
-Banken	13	12
-Abnehmer	8	10
-Zulieferer	3	6
<b>Sicherheit</b>		
-Familie, Verwandte	56	52
-Freunde, Bekannte	22	19
-Abnehmer	11	10
-Schutzstrukturen	11	11
-Zulieferer	8	7
-Versicherungen	7	7

---

\* Mehrfachnennung



**Tabelle 7: Inoffizielle Zahlungen (Prozent; N 180)**

	Nur bei Gründung	Nur heute	Sowohl, als auch
Staatl./kommunale Be- hörden	10	7	16
Polizei	4	2	6
Banken	1	1	0
Zulieferer	0	2	1
Abnehmer	1	3	2
Private Schutzstrukturen	1	1	1

**Tabelle 8: Kontaktaufnahme (%)**

<b>Zulieferer (N 159)</b>	Nur bei Grün- dung	Nur heute	Sowohl, als auch
-Frühere berufl. Beziehungen	3	8	27
-Persönliche Beziehungen	3	9	32
-Markt	2	9	57
<b>Abnehmer/Kunden (N 177)</b>			
-Frühere berufl. Beziehungen	2	10	26
-Persönliche Beziehungen	3	11	48
-Markt	1	5	79

**Tabelle 9: Ranking der Motive für Unternehmensgründung\***

<b>Motiv</b>	<b>Anzahl</b>	<b>Prozent</b>
Höheres Einkommen	166	93%
Wirtschaftliche Unabhängigkeit	158	88%
Grundlagen für die Zukunft schaffen	150	85%
Größere Sicherheit	149	84%
Durchsetzung eigener Ideen	138	78%
Eigene Leistungsfähigkeit beweisen	121	68%
Status und Prestige	104	58%
Mangelnde Entscheidungskompetenz	93	53%
Marktchancen erkennen	58	33%
Arbeitslosigkeit	46	26%
Drohende Arbeitslosigkeit	40	23%
Günstiges Angebot von Freunden und Bekannten	35	20%
Nichtanerkennung bisheriger Qualifikationsabschlüsse	11	6%
Andere Motive	8	4%

**Tabelle 10: Planungszeitraum für Geschäftsaktivitäten (N 178)**

	Häufigkeit	Prozent
gar nicht	25	14
bis zu 1 Monat	21	12
bis zu 3 Monaten	29	16
bis zu 6 Monaten	18	10
bis zu 1 Jahr	43	24
bis zu 3 Jahren	11	6
für 3 Jahre und mehr	31	17

---

\* Mehrfachnennung

**Tabelle 11: Einschätzung der Relevanz von Unternehmerqualitäten für Bulgarien<sup>11</sup>**

	<b>Häufigkeit</b>	<b>Prozent</b>
Harte Arbeit	174	97
Menschenkenntnis	167	93
Geduld	162	90
Gespür für Marktchancen	160	89
Risikobereitschaft	158	87
Durchsetzungsvermögen	155	86
Optimismus	152	84
Starker Rückhalt durch Familie, Verwandte, Freunde	148	82
Gute Beziehungen zu Kollegen aus der Branche	145	80
Vision/Business-Strategie	145	80
Berufliche Qualifikation	132	73
Kaufmännische Qualifikation	122	68
Sparsamkeit	121	67
Beziehung zu einflussreichen Personen in der lokalen Administration	106	59
Beziehung zu einflussreichen Personen in sozioökonomischen Organisationen	80	44
Skrupellosigkeit	50	28

<sup>11</sup> Der Fragebogen zeigte eine Vierpunkteskala von unbedeutend bis sehr bedeutend. Wir fassen hier die Kategorien „bedeutend“ und „sehr bedeutend“ zusammen. Mehrfachnennungen. Die Prozentzahlen sind bezogen auf die Grundgesamtheit.

# ISOZ Arbeitsberichte/Working Papers

Erhältlich über das Sekretariat Makrosoziologie (Preis: je 2,50 €) oder kostenfrei als Download über die Homepage des Instituts: <http://www.uni-magdeburg.de/isoz/>

Nr. 1	Schrader, Heiko and Agliaya Toporova 2000: Dealing with Pawnshop Services in Saint Petersburg/Russia: The Customers' Perspective . 18 p.
Nr. 2	Dittrich, Eckhard 2000: Ungleich vereint - die deutsche Wiedervereinigung als sozialstrukturelles Projekt. 14 S.
Nr. 3	Angermüller, Johannes 2000: Narrative Analyse und gesellschaftlicher Wandel in der struktural-marxistischen Diskursanalyse am Beispiel von narrativen Interviews mit ArmenierInnen aus St. Petersburg. 20 S.
Nr. 4	Angermüller, Johannes 2000: Constructing National Identity among Ethnic Minorities in the Russian Federation - A Bourdieuean Perspective on Biographical Accounts of Armenians in Saint Petersburg. 18 p.
Nr. 5	Schrader, Heiko 2000: "Geld sofort" - Pfandkredit als Strategie der Lebensbewältigung im russischen Alltag. 27 S.
Nr. 6	Köhler, Georg 2001: Zur Tätigkeit der K1. Ein soziologischer Rekonstruktionsversuch zur Rolle und Stellung der Arbeitsrichtung I der Kriminalpolizei der DDR. 54 S.
Nr. 7	Dippelhofer-Stiem, Barbara und Jörg Jopp- Nakath 2001: Lehrveranstaltungen im Urteil von Studierenden. Ein empirischer Beitrag zur Qualitätsmessung. 148 S.
Nr. 8	Stojanov, Christo 2001: Zur Situation der Transformationsforschung. 15 S.
Nr. 9	Kollmorgen, Raj 2001: Postsozialismus im 21. Jahrhundert oder: Wozu heute noch Transformationsforschung? 44 S.
Nr. 10	Schrader, Heiko 2001: Akteurtheoretische Modifikationen für die kulturvergleichende Soziologie am Beispiel Russlands. 18 S.
Nr. 11	Dippelhofer-Stiem, Barbara 2001: Erzieherinnen im Vorschulbereich. Soziale Bedeutung und Professionalität im Spiegel sozialwissenschaftlicher Forschung. 41 S.
Nr. 12	Angermüller, Johannes 2001: Zur Methodologie einer textpragmatischen Diskursanalyse. Felder symbolischer Produktion von französischen Intellektuellen 1960 bis 1984. 21 S.
Nr. 13	Schrader, Heiko 2001: Vertrauen, Sozialkapital, Kapitalismen. Überlegungen zur Pfadabhängigkeit des Wirtschaftshandelns in Osteuropa. 30S.
Nr. 14	Hessinger, Philipp 2002: Mafia und Mafiakapitalismus als totales soziales Phänomen: Ein Versuch über die Beziehungen von Moral und Sozialstruktur in zivilen und nicht-zivilen Gesellschaften. 24 S.

Nr. 15	Schmidt, Melanie 2002: Wie gewaltbreit sind Jugendliche in Sachsen-Anhalt? 24 S.
Nr. 16	Dippelhofer-Stiem, Barbara 2002: Die Bevölkerung Sachsen-Anhalts im Portrait. Sekundäranalytische Auswertung amtsstatistischer Daten. 36 S.
Nr. 17	Schrader, Heiko, Nikolao Skvortzov, Boris Winer 2003: The Islamic and Turkic Factors in Identity Formation Processes and Discourses on Separatism: Dagestan and Tatarstan Compared. 19p.
Nr. 18	Schrader, Heiko 2003: Globalization, Fragmentation and Modernity. 24p.
Nr. 19	Hellmann, Kai-Uwe 2003: Fremdheit als soziale Konstruktion. Vortrag an der FGSE im Juni 2003 im Rahmen des Habilitationsverfahrens. 19 S.
Nr. 20	Schrader, Heiko, Jyothi K.K, and Kamini Prakash 2003: Thrift and Credit Groups in the Formation of a Women's Cooperative. 12 p.
Nr. 21	Kollmorgen, Raj 2003: Analytische Perspektiven, soziologische Paradigmata und Theorien sozialen Wandels - Eine metatheoretische Skizze. 37 S.
Nr. 22	Kößler, Reinhart 2004: Transformation oder Modernisierung? Zur Konzeptionalisierung gesellschaftlicher Umbrüche, nicht nur in Osteuropa. 15 S.