



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 RUSSLAND: ERGEBNISSE EINER
QUANTITATIVEN STUDIE**

Arbeitsbericht Nr. 25

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:

Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg

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
PD 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

Vorbemerkung¹

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“² (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 russischen Länderstudie,³ während hierzu mit qualitativen Methoden ergänzend Unternehmensgeschichten, Unternehmerbiographien und unternehmerisches Handeln analysiert werden. Der quantitative Teil umfasste 180 Interviews mit Kleinunternehmern. 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, Cafés, 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-/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.

¹ Für wertvolle Hinweise möchten wir Barbara Dippelhofer-Stiem unseren Dank ausdrücken.

² 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.

³ Für die bulgarische und tschechische Länderstudie sowie für den direkten Ländervergleich liegen weitere Arbeitspapierserien des Instituts für Soziologie vor.

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

Die 180 durchgeführten quantitativen Interviews waren auf sechs Branchen verteilt, wobei eine Gleichverteilung der Anzahl der Interviews pro Branche intendiert war. Im russischen Sample wurde annähernd eine Gleichverteilung erzielt (vgl. Tab. 1 im Tabellenteil 4), wobei allerdings der Handel mit nur 25 Betrieben unterrepräsentiert und die Gaststätten/Cafés mit 34 Betrieben überrepräsentiert sind.

Als weiteres Auswahlkriterium wurden drei Intervalle für das Jahr der Registrierung ausgewählt (vgl. Tab. 2). Entsprechend der Vorgaben für die Auswahl, dass hinsichtlich der Fragestellungen die Kleinunternehmen schon einen mehrjährigen Zeitraum im Markt etabliert sein sollten, wurden 65% der befragten Unternehmen vor 1999 gegründet, die Hälfte aller befragten Unternehmen im Zeitraum 1995-1999 und ein Drittel im Zeitraum 2000-2002. Damit weicht das russische Sample bzgl. des relativ hohen Anteils der jungen Unternehmen von der Vorgabe ab, dass die Unternehmen möglichst schon mehrere Jahre im Markt etabliert sein sollten.

Die Besitzverhältnisse bei Gründung zeigen einen geringen Anteil von Alleingrüdern (12%). Daraus schließen wir, dass bei den meisten Gründern die Kapitalbasis oder das Know How nicht ausreichten, alleine ein Unternehmen zu gründen. Die Mitgründer konstituieren sich insbesondere aus nahe stehenden Personen: bei 43% bis zu 4 Verwandte (Mittelwert 1,6, Median 1,0, Standardabweichung 0,7); bei 22% bis zu 6 Freunde (Mittelwert 2,3, Median 2,0, Standardabweichung 1,3), bei 16% bis zu 7 Kollegen (Mittelwert 3,5, Median 3,0, Standardabweichung 1,7) und bei 14% bis zu 5 Bekannten (Mittelwert 2,2, Median 2,0, Standardabweichung 1,1), während nur 8% der Unternehmen bis zu 6 persönlich nicht nahe stehenden Mitgründer vorweisen (Mittelwert 2,3, Median 2,0, Standardabweichung 1,5).

65% der Befragten mussten bei der Gründung ihres Unternehmens keine spezifischen Kenntnisse nachweisen. Bei 14% wurde eine technische, bei 7% eine ökonomische, bei 3% eine juristische, bei 2% eine sozialwissenschaftliche und bei 9% eine andere, nicht näher spezifizierte Ausbildung verlangt.

Für die heutigen Besitzverhältnisse ergibt sich ein ähnliches Bild wie bei der Gründung: Der überwiegende Teil der Befragten (88%) ist Miteigner. Die Miteigner konstituieren sich wiederum weitgehend aus nahe stehenden Personen: bei 41% der Unternehmen bis zu 4 nahe Verwandte (Mittelwert 1,5, Median 1,0, Standardabweichung 0,7), bei 24% bis zu 6 Freunde (Mittelwert 2,3, Median 2,0, Standardabweichung 1,1), bei 16%, bis zu 7 Kollegen (Mittelwert 2,9, Median 3,0, Standardabweichung 1,8) und bei 11% bis zu 4 Bekannte (Mittelwert 1,4, Median 1,5, Standardabweichung 1,2). Nur 4% der Unternehmen haben bis zu 2 persönlich nicht nahe stehende Miteigner. Hinsichtlich der Veränderung der Komposition von Eignern lässt sich somit im Zeitablauf keine Dynamik von eher nahe stehenden zu nicht nahe stehenden Personen erkennen.

Struktur der Beschäftigten

Bezüglich der Zahl der (bezahlten und unbezahlten) Beschäftigten ergeben die Interviews folgende Intervallverteilung (siehe Tab. 3): Sowohl bei der Gründung, als auch heute hat die Mehrheit der befragten Unternehmen 1-5 Beschäftigte, wobei allerdings ein 10%iger Rückgang auf 52% und bei den Betrieben mit mehr als 5 Beschäftigten eine 10%ige Zunahme auf 41% zu verzeichnen ist. Die Zahl der Unternehmen ohne Beschäftigte liegt unter 10% und geht leicht zurück.

Bei näherer Betrachtung der Komposition der Beschäftigten bei Gründung zeigt sich, dass 74% zwischen 1 und 5 persönlich nahe stehende Beschäftigte eingestellt hatten. In dieser Kategorie ist das Verhältnis von Familienmitgliedern und Freunden/Bekanntem/Kollegen gleich. Bei einem Drittel waren mehr als 5 nahe stehende Personen beschäftigt. Mit der Zunahme der Zahl der Beschäftigten steigt die Zahl der Freunde/Bekanntem/Kollegen. Unbezahlte mithelfende Personen spielten bei einem Großteil der Unternehmen (84%) keine Rolle. Heute haben 69% 1 bis 5 und 7% mehr als 5 persönlich Nahestehende beschäftigt. Bei Unternehmen mit mehr als 10 Beschäftigten dominieren eher die persönlich nicht nahe stehenden Beschäftigten. Die Zahl der Unternehmen mit unbezahlten mithelfenden Personen ist eher gering.

Bei der Gründung hatten 57% der Unternehmen zwischen 1 und 5 und 20% über 5 Vollbeschäftigte eingestellt (Mittelwert 5,9, Standardabweichung 6,2, Median 4,0). 27% hatten bei Gründung zwischen 1 und 5 und 2% über 5 Teilzeitbeschäftigte und 18% unregelmäßig Beschäftigte. Heute haben 47% der Unternehmen 1-5, 14% zwischen 6 und 10 und 18% mehr als 10 Vollzeitbeschäftigte (Mittelwert 8,5, Standardabweichung 10,3, Median 5,0), was insgesamt eine leichte Steigerung bei der Zahl der Vollbeschäftigten bedeutet. Auch die Zahl der Unternehmen mit Teilzeitbeschäftigten ist gestiegen (47% haben 1-5 und 13% mehr als 5 Teilzeitbeschäftigte). Die Zahl der Unternehmen mit unregelmäßig Beschäftigten ist mit 18% konstant geblieben.

Mit 8% ist die Zahl der Unternehmen mit Sozialversicherten zu beiden Zeitpunkten sehr gering. Waren in diesen Unternehmen bei Gründung bis zu 14 Mitarbeiter sozialversichert, sind dies heute bis zu 25. Bzgl. der Grundgesamtheit bleiben Mittelwert (0,3), Standardabweichung (2,0) und Median (0,0) nahezu unverändert. Dies verdeutlicht, dass vor dem Hintergrund der Steuervermeidung der Unternehmer nur ein geringer Teil der in Russland im Klein-gewerbe Beschäftigten sozial abgesichert ist.

Zwischen den Beschäftigten heute und der Branche des Unternehmens gibt es einen hoch signifikanten Zusammenhang dahingehend, dass die Branchen „Kleinproduktion/Handwerk (ohne Bau)“ zwischen 1 und 5, Gaststätten/Cafés mehr als 5 Beschäftigte haben.

Hinsichtlich der Dynamik lässt sich bei 17% der russischen Unternehmen des Samples eine Abnahme und bei 46% eine Zunahme der Beschäftigten⁴ feststellen. Dieselbe Tendenz ergibt sich hinsichtlich der Typen von Beschäftigten: Nur bei den persönlich nicht nahe stehenden Beschäftigten kann eine relative Zunahme bei 30% der Sample-Unternehmen beobachtet werden. Dagegen nimmt die Zahl der Unternehmen, die unbezahlten mithelfenden Personen beschäftigen, um 6% relativ ab, hinsichtlich der Vollzeitbeschäftigten aber um 36% relativ zu. Die Tendenz bei Teilzeit- und unregelmäßig Beschäftigten sowie bei Beschäftigten mit Sozialversicherung bleibt relativ konstant.

Hinsichtlich der Dynamik bei den Beschäftigten und den Branchen lässt sich bei den Gaststätten und Cafés eine signifikante Zunahme der Beschäftigten nachweisen. Dabei nimmt aber die Anzahl von Freunden, Bekannten und Kollegen als Beschäftigte in dieser Branche signifi-

⁴ Regelmäßige bezahlte und unbezahlte Beschäftigte.

kant ab und bei Dienstleistungen/Handwerk am und im Bau signifikant zu. Die Zunahme persönlich nicht nahe stehender Beschäftigter ist bei den Gaststätten/Cafes höchst signifikant.

Rechtsform des Unternehmens

Hinsichtlich der Rechtsformen der Unternehmen bei der Gründung gegenüber heute sind zu beiden Zeitpunkten etwa 42% Einzelprivatunternehmen. Die Personengesellschaften mit voller Haftung und die Personengesellschaften ohne Haftung können vernachlässigt werden, während der Anteil der Personengesellschaften mit beschränkter Haftung mit 42% und der Kapitalgesellschaften mit 14% konstant ist. 10% waren bei Gründung, 6% sind heute Franchising-Unternehmen. Hier wird also eine gewisse Tendenz zur Selbständigkeit deutlich.

Obwohl kein signifikanter Zusammenhang zwischen der Rechtsform und den Branchen nachgewiesen werden kann, sind im Handel Einzelprivatunternehmen und im Handwerk Personengesellschaften mit voller Haftung überproportional vertreten.

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 sichtbar. Ein Drittel hatte Kapital aus früheren wirtschaftlichen Aktivitäten zur Verfügung. Ein Viertel legte die Ersparnisse von Verwandten, Freunden und Bekannten zusammen, und ein weiteres Viertel nahm bei ihnen einen Kredit auf. Relativ unbedeutend (6%) ist dagegen die Zahl der Unternehmen, denen ein Bankkredit zur Verfügung stand. Förderungsprogramme sind zu vernachlässigen.

Eine Bereinigung dieser Daten um die Mehrfachnennungen verdeutlicht, dass 84% der Unternehmen ihr Gründungskapital aus eigenen Quellen (eigene Ersparnisse, frühere wirtschaftliche Aktivitäten, Erbe) generierten. Die branchenspezifische Betrachtung zeigt bei Transportunternehmen und High-tech und hoch qualifizierte Dienstleistungsunternehmen den hoch signifikanten Zusammenhang, dass diese Branchen bei der Gründung ihr Kapital unterproportional aus Eigenkapitalquellen erzielen.

Hinsichtlich des Verhältnisses von Eigenkapital zu Fremdkapital lässt sich eine Tendenz zur Eigenkapitalfinanzierung feststellen: bei der Gründung hatte die Hälfte, heute 62% eine 100%-ige Eigenkapitalfinanzierung.

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

Fast die Hälfte der Unternehmen wurden innerhalb der ersten sechs Monate, ein Drittel nach einem Jahr und 17% nach mehr als einem Jahr profitabel, während 6% dieses Ziel noch nicht erreicht haben. Dienstleistungen/Handwerk am und im Bau und Kleinproduktion/Handwerk ohne Bau wurden höchst signifikant nach mehr als 12 Monaten, Handel innerhalb von 12 Monaten und Transport schon innerhalb von 6 Monaten profitabel.

Schauen wir uns die Investitionstätigkeit an, so hat ein Fünftel der Unternehmen in der Vergangenheit keine Investitionen, 16% Ersatzinvestitionen, 19% Ergänzungsinvestitionen und 46% Ersatz- und Ergänzungsinvestitionen getätigt.

Ähnlich der Quellen des Eigenkapitals bei Gründung werden die heutigen Quellen der Finanzierung für Investitionen analysiert (Tab. 5, Mehrfachnennung). Auch hier wird der starke Bezug auf Kapital aus dem engsten sozialen Umfeld deutlich. So finanzieren 83% der Unternehmen Investitionen aus Betriebsgewinn und 46% über Familie, Verwandte, Freunde oder Bekannte. Institutionelle Quellen spielen dagegen bei weniger als einem Fünftel der Befragten

Unternehmen eine Rolle. Im Vergleich zur Situation bei Gründung haben heute wesentlich mehr Unternehmen Zugang zu Bankkrediten. Das Leasing scheint für Kleinunternehmen in Russland eine neue Finanzierungsquelle darzustellen.

Eine Bereinigung der Mehrfachnennungen verdeutlicht, dass 93% sich bei der Finanzierung eher auf eigene/persönliche Finanzquellen beziehen (Familie/Verwandte; Freunde/Bekannte; Betriebsgewinn).

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 der Gründungsphase und der Gegenwart zeigt sich hinsichtlich der Quellen für **persönlichen Rat** die herausragende Stellung von Familie und Verwandten (zu beiden Zeitpunkten ca. 50%) bzw. Freunden und Bekannten (die allerdings einen Rückgang von 49% um 6 Prozent zu verzeichnen haben; siehe Tab. 6). Abnehmer dienen einem Fünftel der befragten Unternehmen als Quelle für persönlichen Rat, Zulieferer nur einem Zehntel.

Für **Information** liegen zu beiden Zeitpunkten Freunde und Bekannte bei 60% der Befragten vorne. Ein Drittel nennt Abnehmer (steigende Tendenz) oder Zulieferer. Mit einem Viertel aller Unternehmen liegt Familie/Verwandtschaft auf dem vierten Platz. Staatliche Organisationen haben einen starken Anstieg von 7 auf 14% zu verzeichnen. Auch Beratungsfirmen und Banken spielen heute bei 7% bzw. 6% der Befragten eine Rolle.

Hinsichtlich der **Kontakte** sind Freunde und Bekannte für mehr als die Hälfte der Unternehmen die wichtigste Quelle. Ihnen folgt aber nicht Familie/Verwandtschaft (27%), sondern Geschäftsbeziehungen (Abnehmer (40%) und Zulieferer (30%)), die eine zunehmend wichtige Rolle spielen. Staatliche Organisationen und Banken haben hinsichtlich Kontakten eine untergeordnete Rolle.

Auffällig sind die starken Änderungen hinsichtlich der Unterstützungsquellen bzgl. **Geldes**. Auch wenn die persönlichen Netzwerke für die meisten Unternehmen die wichtigste Rolle spielen, zeigt sich eine Abnahme um 10% bei Familie/Verwandtschaft auf 27%, um 12% bei Freunden/Bekanntem auf 21%. Gleichzeitig sehen wir eine institutionelle Zunahme (Banken: +5% auf 13%) und bei den Abnehmern (+4% auf 16%).

Auch hinsichtlich der **Sicherheit** wird deutlich, dass die Relevanz der persönlichen Beziehungen (Familie/Verwandtschaft; Freunde/Bekanntem) abnimmt, wobei diese schon bei der Gründung nur für ein Viertel der Befragten eine wichtige Rolle spielten. Ein weiteres Viertel nennt Schutzstrukturen (private oder öffentliche Anbieter von Schutz), deren Anteil konstant bleibt. Ein Zehntel der Befragten nennt staatliche Organisationen, die einen leicht steigenden Anteil haben.

Bezüglich der Unterstützungsnetzwerke lässt sich also insgesamt feststellen, dass die Relevanz der engen persönlichen Beziehungen (Familie/Verwandte, Freunde/Bekanntem) hinsichtlich aller Quellen bis auf Sicherheit nach wie vor sehr hoch ist, wenn sie auch tendenziell abnimmt. Auf der Ebene der funktionalen Beziehungen spielen auch die Abnehmer und Zulieferer

rer eine relativ wichtige Rolle, mit insgesamt steigender Tendenz, wobei wir davon ausgehen, dass diese Beziehungen funktional-persönlich sind.

Die Unvollkommenheit des russischen Marktes zeigt sich in unseren Daten hinsichtlich der Relevanz inoffizieller Zahlungen. Das Korruptionsniveau ist in Russland im Vergleich zu anderen ostmitteleuropäischen Ländern hoch (siehe Tab. 7). Für diese am stärksten empfänglich sind die kommunalen Behörden. 52% der befragten Unternehmen geben ein, schon einmal an sie inoffizielle Zahlungen getätigt zu haben. Die privaten Schutzstrukturen rangieren mit 29% der Befragten an zweiter Stelle. An dritter Stelle steht die Polizei mit 20%. Es folgen Abnehmer mit 13% und Zulieferer mit 12%. Selbst bei Banken haben 6% der Befragten inoffizielle Zahlungen getätigt – und diese Zahl ist gemessen an der geringen Zahl von Unternehmen, die Zugang zu Bankkrediten haben, sehr hoch.

Fast die Hälfte aller Unternehmen hat in der Gründungsphase (erste drei Monate) Ausgaben für Sicherheit getätigt. Von denjenigen, die solche Ausgaben tätigten, stellt ein Viertel fest, dass der Schutzpartner an sie herangetreten war.⁵ Drei Viertel dagegen traten von sich aus an den Schutzpartner heran.

Hinsichtlich der jetzigen Höhe der Ausgaben für Schutz als prozentualer Anteil des Umsatzes tätigen 44% der Unternehmen 1-10% und 2% mehr als 10% des Umsatzes. Bei 80% der betroffenen Unternehmen übt der Schutzpartner einen geringen und bei 10% einen starken Einfluss auf geschäftliche Entscheidungen aus. Nur zwei Unternehmen stellten explizit fest, der Schutzpartner habe keinen Einfluss.

Hinsichtlich des Unabhängigkeitstests bzgl. der Ausgaben für Sicherheit und der Branchen zeigt sich ein signifikant überproportionaler Anteil der Gaststätten, die Ausgaben für Sicherheit in der Gründungsphase hatten.

Zuliefererbeziehungen, Abnehmer-/Kundenbeziehungen

Hinsichtlich der Zulieferer-, Abnehmer und Kundenbeziehungen steht die Art der Kontaktaufnahme zu Zulieferern im Zentrum der Analyse (Tab. 8), um zu untersuchen, ob sich im Vergleich der Gründungsphase und der Gegenwart eine Veränderung von persönlichen Beziehungen zu Marktbeziehungen beobachten lässt. Bei den Zuliefererbeziehungen dominieren auf Rank 1 mit 42% die persönlichen Beziehungen, gefolgt von Marktbeziehungen. In der Gegenwart ist die Kontaktaufnahme über frühere berufliche Beziehungen bedeutsam (39%). Die staatliche Verwaltung ist hinsichtlich der Kontaktaufnahme eher unbedeutend und spielte bei der Gründung keine Rolle.

Bei 63% der Befragten sich der Kreis der Zulieferer vergrößert, bei 3% verkleinert. Branchenspezifisch hat sich der Kreis der Zulieferer für Unternehmen im Handel und für Dienstleister tendenziell überproportional vergrößert.

Während 47% die Zuliefererbeziehungen früher als eher unpersönlich bezeichneten, ist ihr Anteil heute auf 51% gestiegen. Umgekehrt bezeichneten 16% die Zuliefererbeziehungen bei Gründung als eher persönlich, heute dagegen nur 5%. Dies ist ein Indikator für die tendenzielle Zunahme von Marktbeziehungen.

In einem höheren Maß als bei den Zuliefererbeziehungen stehen bei den Abnehmer-/Kundenbeziehungen Marktbeziehungen im Vordergrund (52%), und persönliche Beziehungen zu den Abnehmern/Kunden spielen eine geringere Rolle als bei den Zulieferern (34%).

⁵ Die Semantik lässt hier keine eindeutigen Rückschlüsse zu, ob es sich um mafiöse Strukturen handelte. Aus einer der Folgefragen, die den Einfluss des Schutzpartners auf das Geschäft untersucht, erhärtet sich aber diese Vermutung.

Auch hier ist die Kontaktaufnahme über frühere Beziehungen insbesondere heute (36%), aber auch allgemein (18%) sehr bedeutsam, während staatliche Organisationen eher keine Rolle spielen.

Etwa derselbe Anteil von Unternehmern (48%) bezeichnet die Abnehmer-/Kundenbeziehungen bei der Gründung und heute als eher unpersönlich. Dagegen charakterisieren 11% diese bei der Gründung, heute dagegen nur 2% als eher persönlich.

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 47 Fällen (26%) unseres Samples ist der Interviewpartner nicht der Gründer des Unternehmens, sondern vorrangig angestellter Geschäftsführer oder Manager. 68% dieser Personen sind männlich und im Alter zwischen 22 und 52, der Großteil zwischen 35 und 45. 75% von ihnen haben einen wissenschaftlichen (incl. Fachhochschulabschluss. 37% dieser Gesprächspartner geben einen technischen, 22% einen ökonomischen Berufsbildungsabschluss an. 47% zwischen ihrem erlernten Beruf und tatsächlichen Tätigkeitsfeld eine weitgehende oder vollständige Übereinstimmung.

In 132 Fällen des Samples (73%) sind die Gesprächspartner Gründer, und 44 weitere Gesprächspartner (24%) geben detaillierte Informationen über die Gründer. Nach der Position der Gründer im jetzigen Unternehmen befragt sind 84% aktive Eigner⁶, 8,0% stille Eigner, 5% angestellte Geschäftsführer/Manager und 2% mit einer andere Position im Unternehmen tätig. 69% sind männlich. 16% sind im Alter zwischen 20 und 29, 35% zwischen 30 und 39, 36% zwischen 40 und 49 und 14% 50 und älter.

73% der Gründer haben einen erfolgreichen und 6% einen nicht abgeschlossenen Hochschulabschluss, 16% einen Technikumsabschluss und 5% den höheren Schulabschluss. 47% haben einen technischen, 6% einen sozialwissenschaftlichen, 19% einen ökonomischen und 24% einen sonstigen oder keinen Berufsbildungsabschluss. Bei 59% der Gründer gibt es keine oder wenig Übereinstimmung zwischen dem erlernten Beruf und tatsächlichen Berufsfeld.

Die Analyse der beruflichen Ausgangsposition des Gründers vor Gründung des Unternehmens zeigt, dass je 30% eine Tätigkeit in einem staatlichen Industrieunternehmen oder einem privaten Wirtschaftsunternehmen und 20% einen selbständigen Beruf hatten. 6% waren Schul- bzw. Hochschulabgänger. Weiterhin nennenswert ist, dass nur 2% aus der staatlichen oder kommunalen Verwaltung stammten. Andere Herkunftsberufe für Kleinunternehmer sind unbedeutend.

Weiterhin untersucht werden die Motive des Gründers für die Unternehmensgründung (Mehrfachnennung; siehe Tab. 9). Hierbei lassen sich die Antworten in Gruppen einteilen. An erster Stelle findet sich bei 89% das Streben nach höherem Einkommen, gefolgt von dem Wunsch nach wirtschaftlicher Unanhängigkeit (86%). Mit deutlichem Abstand von 15 Prozentpunkten folgt der Wunsch, Grundlagen für die Zukunft zu schaffen, mit weiteren 2 bzw. 3 Punkten Abstand der Wunsch nach größerer Sicherheit und die Durchsetzung eigener Ideen. Die dritte Gruppe beginnt wiederum mit deutlichem Abstand bei 56% mit dem Erkennen von Marktchancen und bei 54% mit dem Wunsch, die eigene Leistung unter Beweis zu stellen. Die vier-

⁶ Die Prozentzahlen sind bezogen auf die Teilmenge der Interviews, in denen Angaben über den Gründer gemacht werden konnten.

te Gruppe beginnt bei 33% mit dem Motiv der mangelnden Entscheidungskompetenz, gefolgt vom Motiv des günstigen Angebotes von Freunden und Bekannten und dem Statusmotiv (je 33%). Die drohende oder eigene Arbeitslosigkeit war für 21% bzw. 14% der Befragten und für 12% die Nicht-Anerkennung der Qualifikationsabschlüsse ein wichtiger Grund für die Unternehmensgründung.

Beim Ranking dieser Motive zeigt sich ein Vorherrschen der Motive des Schumpeterschen Typs Unternehmer, und die Motive, die dem Rona-Tas'schen Typ des reaktiven „Unternehmers“ (statischen Wirts) kennzeichnen, sind eher untergeordnet.

Der Signifikanztest hinsichtlich der Branchen zeigt einen höchst signifikanten Zusammenhang zwischen dem Motiv „Drohende Arbeitslosigkeit“ und der Branche „Gaststätten und Cafés, etc.“. Für die Transportunternehmen spielt das Motiv der Durchsetzung eigener Ideen dagegen eine hoch signifikant weniger und für Gaststätten stärker bedeutende Rolle. Hinsichtlich der Motive der Unternehmensgründung und des Jahrs der Registrierung zeigt sich ein signifikanter Zusammenhang zwischen der Nichtanerkennung der bisherigen Qualifikationsabschlüsse und dem Intervall 2000-2002.

3. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen, Planung, Unternehmenserfolg

Beim Stimmungsbarometer zur gesamtwirtschaftlichen Situation im Lande schätzten 35%⁷ auf einer Drei-Punkte-Skala diese als schlecht, 60% ambivalent („teils-teils“) und 5% als gut ein. Die Rolle des Staates betrachteten 50% als hemmend, 44% als ambivalent („teils-teils“) und 6% als förderlich. Es existiert ein signifikanter Zusammenhang zwischen dem Registrierungsintervall 1995-1999 und einer guten Einschätzung der gesamtwirtschaftlichen Situation im Lande, was angesichts der 1998er Krise eher unverständlich ist.

52% der Kleinunternehmer schätzten die Situation der Kleinunternehmen in Russland als schlecht, dagegen nur 5% als gut ein, während 43% sie eher als ambivalent einstufen. Insbesondere Kleinproduktion/Handwerk (ohne Bau) zeigte hier eine überproportional negative Einschätzung. Auch die alten Unternehmen (Gründungsjahr vor 1995) sind eher pessimistisch eingestellt als die jungen Unternehmen (2000-2002).

Vor diesem allgemeinwirtschaftlichen Hintergrund wird die Einschätzung der Entwicklungsperspektiven des eigenen Unternehmens allerdings ganz anders vorgenommen. Nur 8% betrachten diese pessimistisch, dagegen 66% optimistisch und 25% ambivalent. Tendenziell lässt sich bei den Transportunternehmen eine eher pessimistische Haltung beobachten. Dagegen herrscht eine besonders optimistische Stimmung bei den Dienstleistungen/Handwerk am und im Bau.

71% sehen ihre eigene Unternehmertätigkeit als erfolgreich oder sogar sehr erfolgreich an, 28% als weniger erfolgreich. Letztere sind überproportional bei der Kleinproduktion/Handwerk (ohne Bau) vertreten.

Bezüglich des Planungszeitraums für ihre Geschäftsaktivitäten zeigt sich folgende Intervallverteilung: 9% der Kleinunternehmen planen gar nicht, 4% bis zu einem Monat, je 11% bis zu 3 bzw. 6 Monaten, 12% bis zu einem Jahr, 6% bis zu 3 Jahren und 47% für 3 Jahre und mehr (siehe Tabelle 10). Damit liegt bei 53% der Planungshorizont bei über einem Jahr.

⁷ In Abschnitt 3 beziehen sich die Prozentangaben wieder auf die Grundgesamtheit.

Insbesondere High-tech und hoch qualifizierte Dienstleistungen haben einen überproportional langen Planungshorizont (über 1 Jahr), und Gaststätten/Cafes planen überproportional einen Zeitraum von bis zu drei Monaten. Hohe Signifikanz besteht dahingehend, dass alte Unternehmen (vor 1995 gegründet) eher gar nicht planen, junge Unternehmen (2000-2002) eher langfristig.

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). Ganz oben stehen harte Arbeit (96%) und Menschenkenntnis (95%). Mit einigem Abstand folgen die Vision/Business-Strategie (89%), das Gespür für Marktchancen (87%), Optimismus (86%) und Geduld (84%). Es folgt eine Gruppe von Qualitäten die zwischen 76 und 72% liegen: Risikobereitschaft, Durchsetzungsvermögen, starker Rückhalt durch Familie, Verwandte, Freunde, Berufliche bzw. kaufmännische Qualifikation, Beziehungen zu einflussreichen Personen in der lokalen Administration und Sparsamkeit. Gute Beziehungen zu Kollegen aus der Branche finden 69% und 54% Beziehungen zu einflussreichen Personen in sozioökonomischen Organisationen als wichtig. Ganz am Ende liegt die Skrupellosigkeit mit 24%.

Die Interpretation der Daten dieser Tabelle zeigt, dass an höchster Stelle die persönlichen Qualitäten des Schumpeterschen Unternehmertyps rangieren, gefolgt von guten Beziehungen zu Kollegen und objektiven Qualifikationen. Die i.a. für Osteuropa immer herausgestellte Wichtigkeit persönlicher Beziehungen (Patronage) rangiert im unteren Feld, spielt aber immerhin für 72% der Respondenten bezüglich der lokalen Administration bzw. 53% bzgl. sozioökonomischer Organisationen eine wichtige Rolle.

Ein signifikanter Zusammenhang zwischen Branche und Unternehmerqualitäten existiert wie zu erwarten dahingehend, dass Handelsunternehmen eine „berufliche Qualifikation“ eher unbedeutend, High-Tech und hoch qualifizierte Dienstleistungen dagegen eher bedeutend finden. Respondenten aus dem Gaststättenbereich schätzen die Qualität Geduld signifikant eher unbedeutend ein. Respondenten aus der Branche Kleinproduktion/Handwerk (ohne Bau) und Transport finden die Qualität Optimismus signifikant eher unbedeutend. Für Respondenten aus der Branche Dienstleistungen und Handwerk (ohne Bau) ist die Beziehung zu einflussreichen Persönlichkeiten in sozioökonomischen Organisationen signifikant eher bedeutend, für Gaststätten signifikant eher unbedeutend.

4. Tabellenteil

Tabelle 1: Branche des Unternehmens (N 180)

Branche	Häufigkeit	Prozent
Dienstleistungen/Handwerk am und im Bau	30	17
Kleinproduktion/Handwerk (ohne Bau)	32	18
Gaststätten, Cafés, etc.	34	19
Transport	30	17
Handel	25	14
High-tech und hoch qualifizierte Dienstleistungen	29	16

Tabelle 2: Jahr der Registrierung (Intervall; N 180)

Zeitraum	Häufigkeit	Prozent
< 1995	30	17
1995-1999	86	48
2000-2002	64	36

Tabelle 3: Beschäftigte (N 180)

%	Gründung	Heute
keine Beschäftigten	4	7
1-5 Beschäftigte	64	52
> 5 Beschäftigte	31	41

Tabelle 4: Quellen des Eigenkapitals bei Gründung

	Anzahl	Prozent
Eigene Ersparnisse	118	66
Kapital aus früheren wirtschaftlichen Aktivitäten	60	66
Zusammenlegung von Ersparnissen von Verwandten, Freunden und Bekannten	47	26
Geldanleihe von Verwandten, Freunden, Bekannten	41	23
Geldanleihe von Banken	11	6
Andere Quellen des Eigenkapitals	9	5
Erbe	6	3
Förderungsprogramme ausländischer Institutionen	2	1
Förderungsprogramme inländischer Institutionen	0	0

Tabelle 5: Finanzquellen für Investitionen heute*

	Anzahl	Prozent
Betriebsgewinn	150	83
Familie, Verwandte	50	28
Freunde, Bekannte	32	18
Bankkredit	24	13
Leasing	7	4
Andere	6	3
Förderungsprogramme inländischer Institutionen	1	1
Förderungsprogramme ausländischer Institutionen	0	0

Tabelle 6: Quellen der Unterstützung (%)*

Persönlicher Rat	Gründungsphase	Heute
-Familie, Verwandte	50	48
-Freunde, Bekannte	49	43
-Abnehmer	23	20
-Zulieferer	11	9
Information		
-Freunde, Bekannte	61	57
-Abnehmer	30	35
-Zulieferer	33	32
-Familie, Verwandte	25	26
-Staatliche Organisationen	7	14
-Beratungsfirmen	5	7
-Banken	4	6
Kontakte		
-Freunde, Bekannte	57	56
-Familie, Verwandte	26	27
-Abnehmer	38	42
-Zulieferer	29	32
-Staatliche Organisationen	7	7
-Banken	7	5
Geld		
-Familie, Verwandte	37	27
-Freunde, Bekannte	33	21
-Banken	8	13
-Abnehmer	12	16
-Zulieferer	8	6
Sicherheit		
Familie, Verwandte	11	10
Freunde, Bekannte	16	14
Schutzstrukturen	25	25
Staatliche Organisationen	8	12

* Mehrfachnennung

* Mehrfachnennung

Tabelle 7: Inoffizielle Zahlungen (Prozent)

	Nur bei Gründung	Nur heute	Sowohl, als auch
Staatl./kommunale Behörden	14	2	36
Polizei	4	4	12
Banken	2	1	4
Zulieferer	2	1	9
Abnehmer	1	3	9
Private Schutzstrukturen	12	5	12

Tabelle 8: Kontaktaufnahme (%)

Zulieferer (N 178)	Nur bei Gründung	Nur heute	Sowohl, als auch
Frühere berufl. Beziehungen	2	39	22
Persönliche Beziehungen	17	4	42
Markt	9	8	36
Staatliche Verwaltung	0	5	3
Abnehmer/Kunden (N 179)			
Frühere berufl. Beziehungen	3	36	18
Persönliche Beziehungen	17	4	34
Markt	5	10	52
Staatliche Verwaltung	0	5	5

Tabelle 9: Ranking der Gründungsmotive nach Bedeutsamkeit (Prozent)*

	Anzahl	Prozent
1. Streben nach höherem Einkommen	159	89
2. Streben nach wirtschaftlicher Unabhängigkeit	152	86
3. Grundlagen für die Zukunft schaffen	127	71
4. Größere Sicherheit	121	69
5. Durchsetzung eigener Ideen	120	68
6. Erkennen von Marktchancen	99	56
7. Eigene Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen	95	54
8. Mangelnde Entscheidungskompetenz	61	35
9. Günstiges Angebot von Freunden, Bekannten, etc.	59	33
9. Status/Prestige	58	33
11. Drohende Arbeitslosigkeit	37	21
12. Eigene Arbeitslosigkeit	24	14
13. Nichtanerkennung bisheriger Qualifikationsabschlüsse	22	12

* Mehrfachantworten

Tabelle 10: Planungszeitraum für Geschäftsaktivitäten

N 178	Häufigkeit	Prozent
gar nicht	16	9
bis zu 1 Monat	8	4
bis zu 3 Monaten	19	11
bis zu 6 Monaten	19	11
bis zu 1 Jahr	22	12
bis zu 3 Jahren	10	6
für 3 Jahre und mehr	85	47

Tabelle 11: Einschätzung der Relevanz von Unternehmerqualitäten für Russland*

	Häufigkeit	Prozent
Harte Arbeit	172	96
Menschenkenntnis	171	95
Vision/Business-Strategie	160	89
Gespür für Marktchancen	157	87
Optimismus	155	86
Geduld	152	84
Risikobereitschaft	137	76
Durchsetzungsvermögen	135	75
Starker Rückhalt durch Familie, Verwandte, Freunde	134	74
Berufliche Qualifikation	132	73
Kaufmännische Qualifikation	132	73
Beziehung zu einflussreichen Personen in der lokalen Administration	130	72
Sparsamkeit	129	72
Gute Beziehungen zu Kollegen aus der Branche	125	69
Beziehung zu einflussreichen Personen in sozioökonomischen Organisationen	96	54
Skrupellosigkeit	43	24

* Mehrfachnennungen

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.
Nr. 23	Heiko Schrader, Ivaylo Dimitrov, Eckhard Dittrich, Christo Stojanov 2004: Zur Situation von Kleinunternehmen in Bulgarien: Ergebnisse einer quantitativen Studie. 15 S.
Nr. 24	Heiko Schrader, Ivaylo Dimitrov, Eckhard Dittrich, Christo Stojanov 2004: Zur Situation von Kleinunternehmen in Tschechien: Ergebnisse einer quantitativen Studie. 15 S.