



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

Fakultät für Geistes-, Sozial- und Erziehungswissenschaften

Institut für Soziologie

---

Dittrich, Eckhard; Schrader, Heiko;  
Stojanov, Christo

**Die Entwicklung von Kleinunternehmen in Bulgarien, Tschechien und der Russischen Föderation**

**A r b e i t s b e r i c h t Nr. 42**

**Internet-Fassung**

Juli, 2006

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/isoz/publ/Arb.htm>

*Schutzgebühr: 2,50 €*

*Herstellung: Dezernat Allgemeine Angelegenheiten  
Sachgebiet Reproduktion*

## **Die Entwicklung von Kleinunternehmen in Bulgarien, Tschechien und der Russischen Föderation**

### **Fragestellung**

Im Folgenden werden Ergebnisse einer Studie vorgestellt, die sich mit Kleinunternehmen in Bulgarien, Tschechien und der Russischen Föderation beschäftigte.<sup>1</sup> In den Jahren 2003 und 2004 wurden quantitative und qualitative Daten von Kleinunternehmern in Bulgarien, Tschechien und der Russischen Föderation erhoben.<sup>2</sup> Ziel der Studie war, ein umfassendes Bild von Kleinunternehmern in post-sozialistischen Kontexten und in den Transformationsprozessen aufzuzeigen, um gegebenenfalls nationale Spezifikationen auszuweisen und damit zur transformationstheoretischen Diskussion mittlerer Reichweite beizutragen.

Für die mittel- und osteuropäischen Transformationsprozesse gelten im Hinblick auf ihre geschichtlichen Voraussetzungen besondere sozioökonomische Entwicklungsbedingungen, die dazu Anlass geben, die am westlichen Modell wirtschaftlicher Modernisierung abgelesenen Erklärungszusammenhänge nicht automatisch auch für die Dynamik der Entwicklung dieser Region zu unterstellen. Stark (1994) und Staniszkis (1991b) haben sich bereits früh gegen eine Transformationseuphorie gewandt, die im abrupten Wandel auch einen klaren Bruch mit dem alten sozialistischen System und eine schnelle Demokratisierung und Marktöffnung prophezeite. Stattdessen verweisen sie auf ein Konzept der "Kontinuität im Wandel" (Dittrich 2001) und die Herausbildung des Organisationstyps eines osteuropa-spezifischen "politischen Kapitalismus" (Staniszkis 1991a; Stark 1994; Tatur 1998). Dieser Typus von Kapitalismus sei darauf ausgerichtet, staatliche Ressourcen zu transferieren, private Kosten über den Staat auf die Gesellschaft zu externalisieren und Zugänge zur staatlichen Finanzinfrastruktur zu schaffen.

Zugleich spielen im Alltags- und auch im Wirtschaftshandeln horizontale Netzwerke persönlicher Beziehungen eine große Rolle. Diese sind von starken normativen Handlungsanweisungen mit Rechten und Verpflichtungen und einer klaren Moralitätsgrenze zwischen ins Netzwerk Inkludierten und Exkludierten geprägt. Sie ziehen unterschiedliche Verhaltenskodizes nach sich (Schrader 2004), die innerhalb dieser Netzwerke auf Reziprozität und Redistribution (vgl. Gouldner 1960; Gregory 1997; Polanyi 1979) basieren,

---

<sup>1</sup> Die Studie wurde von der Volkswagenstiftung gefördert

<sup>2</sup> Die Länderprojektleiter waren Tanja Chavdarova, Jan Vlácil/Ivana Hollérova und Elena Kapustkina/Vadim Kaoustkin. Die 180 Fragebögen pro Land bildeten eine allgemeine Datenbasis zur Gründung und Etablierung der Kleinunternehmen und des wirtschaftlichen Umfeldes. Wir unterschieden dabei nach den Branchen Dienstleistungen/Handwerk am und im Bau, Kleinproduktion/Handwerk (ohne Bau), Gaststätten, Cafés, etc., Transport, Handel und Hightech und hoch qualifizierte Dienstleistungen. Mit den 30 qualitativen Interviews pro Land war eine Vertiefung der Fragestellung intendiert, um mehr über die Lebensführung im sozialen Milieu von Kleinunternehmern zu erfahren und ihre Rolle im Transformationsprozess zu begreifen. Im Folgenden wird aus Gründen der Einfachheit die männliche Bezeichnung als Geschlechtsgruppe benutzt.

nach außen eher Marktbeziehungen entsprechen.

Während die Aufmerksamkeit im Hinblick auf die Einschätzung der Chancen wirtschaftlicher Transformation und Entwicklung Osteuropas bei vielen Forschern und Politikern in der Vergangenheit zumeist auf der Modernisierung und dem organisatorischen Umbau von Kombi- naten/Großunternehmen lag, wurde in diesem Forschungsprojekt eine andere Orientierung ver- folgt. Wir gingen davon aus, dass derzeit die Dynamik und das Potential für erfolgreiches Wirtschaften in vielen osteuropäischen Gesellschaften bei kleinen Einzelunternehmen (EPU) liegt.

Aus der westlichen Industrie- und Wirtschaftssoziologie wissen wir bereits, dass die kleinen und mittleren Unternehmen als Zukunftsträger betrachtet werden, weil vor allem ihre Anpas- sungs- und Entwicklungspotentiale wesentlich größer als jene der Großunternehmen sind. Aus gesellschaftspolitischer Sicht wird das Einzelprivatunternehmertum mehrheitlich als Kernbe- standteil des so genannten Mittelstandes betrachtet, der das Rückgrat der bürgerlichen Gesell- schaft bilde und dadurch einen Faktor für Stabilität in den westlichen Gesellschaften und für Demokratisierung in vielen nicht westlichen Gesellschaften darstellen soll.

Die Anzahl der kleinen und mittleren Unternehmen in allen ost- und ostmitteleuropäischen Ländern ist bei starker Fluktuation in den letzten Jahren wesentlich gestiegen, was ein Indika- tor für wirtschaftliche Dynamik ist und darauf hindeutet, dass sie als Hoffnungsträger einer erfolgreichen Transformation betrachtet werden könnten. In diesem Sinne überprüft diese Studie, inwiefern diese Postulate ideologisch geprägt oder gefärbt sind.

Wir wollen anhand unserer Primär- und der vergleichenden Sekundärdaten überprüfen, inwie- fern das Bild des Kleinunternehmers diesem Modell entspricht. Die Kernbereiche der Analyse sind die Muster des Wirtschaftens, die Ressourcenkombinationen bei Unternehmensgründung und im Geschäftsverlauf, die Markt- bzw. Netzwerkorientierung von Kleinunternehmern, und die gesellschaftspolitischen und –strukturellen Konsequenzen der Entwicklung des Kleinun- termehertums.

## **Die Differenzierung des Unternehmerbegriffs**

In Anlehnung an Schumpeters (1912) „Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung“ lässt sich das von uns zugrunde gelegte Modell des „Unternehmers“ wie folgt in zwei Grundtypen aus- differenzieren:

### *Der Schumpetersche Unternehmer: die positive Hypothese der wirtschaftlichen Entwicklung*

Schumpeters zentrale These lautet, dass ein Unternehmer ein wirtschaftlicher Innovator ist. Er ist weniger ein Erfinder, sondern mehr der Mann der Tat auf wirtschaftlichem Gebiet, ein ‚wirtschaftliche Führer‘, nicht aber ein ‚scheinbarer Leiter‘. Nicht Jeder, dem eine Unterneh- mung gehört und der tatsächlich an der Spitze einer solchen steht, ist demnach Unternehmer. Nur dann erfüllt er die wesentliche Funktion eines solchen, wenn er neue Chancen kreativ eröffnet, also vor allem, wenn er die Unternehmung gründet, aber auch, wenn er ihren Pro- duktionsprozess ändert, ihr neue Märkte erschließt, in einen direkten Kampf mit Konkurren- ten eintritt usw. Das Unternehmensein bei Schumpeter ist eine wirtschaftliche Funktion neben den Funktionen des Erfinders, des Kapitalbesitzers und des Managers. Das unternehmerische ist für Schumpeter eine an persönliche Qualitäten gebundene Funktion: Zu den Unternehme- rfähigkeiten gehören für Schumpeter Initiative, Begeisterungsfähigkeit; aber auch eine gewisse geistige Begrenzung, die eine Konzentration auf den unmittelbaren Vorteil erlaubt. Die intrin- sische Motivation, der ‚Wille, ein privates Reich zu gründen‘, der ‚Siegerwille‘ und die

„Freude am Gestalten“ haben mit dem extrinsischen Motiv des ‚Gewinnstrebens‘ nur vermittelt zu tun (Schumpeter 1912: 172-174).

Diesem Typ ‚Schumpeterscher Unternehmer‘ als entwicklungsorientiertem Idealbild steht in der Literatur und auch bei Schumpeter selbst ein Gegentypus gegenüber: der ‚statische Wirt‘, der genau nicht diese eigentümliche Kombination von persönlichen Qualitäten mit unternehmerischen Zielen und marktwirtschaftlichen Effekten und gesellschaftlichen Fortschritt aufweist.

#### *Der postsozialistische ‚statische Wirt‘: die negative Hypothese der wirtschaftlichen Entwicklung*

Ausgangspunkt bei der Betrachtung dieses Typus ist im Gegensatz zum Schumpeterschen Unternehmer als Idealtyp der „Arbeiter“, der seine Arbeitskraft auf verschiedene Art und Weise anbieten kann. Als beispielsweise freigesetzter Arbeiter oder Angestellter kann er sich selbständig machen und repräsentiert dann diesen Typus. Nicht die Kreativität des Unternehmers, sondern die Adaptionsfähigkeit des Selbständigen an den wirtschaftlichen Kontext, die Aufrechterhaltung des Bestehenden und die Sicherung des Auskommens der Familie stehen bei ihm im Vordergrund wirtschaftlichen Handelns.

Diese analytische Fassung des statischen Wirts ist dem unternehmerischen Typus und dessen entwicklungstheoretischer Prognose polar entgegengesetzt. Mikro- und Kleinunternehmer wären nach dieser Auffassung im Normalfall nicht die Mittelunternehmen von morgen wie die schöpferischen Schumpeterschen Unternehmer. Folglich gingen die meisten Mittelunternehmen nicht aus Kleinunternehmen hervor, sondern würden bereits als Mittelunternehmen gegründet. Der statische Wirt wäre demgegenüber als Chancenwahrer im gewandelten Kontext postsozialistischer Transformation zu denken insbesondere bei drohender Arbeitslosigkeit. Aus dieser Sicht bildet der Unternehmenssektor kein Kontinuum, sondern verschiedene, kaum miteinander verbundene Größensegmente mit Entwicklung retardierenden und vorwärtstreibenden Menschen.

Zur Plausibilisierung dieser Negativhypothese lassen sich vor dem Transformations-, aber ebenso vor einem Globalisierungshintergrund verschiedene empirische Fakten hypothetisch anführen. Menschen beginnen mit ihrer Selbständigkeit, weil sie im Arbeitsmarkt kaum andere Optionen haben. Durch die Restrukturierung wurden sie aus ihrer vorhergehenden wirtschaftlichen Aktivität freigesetzt. Die Expansion und Kontraktion des Kleinstunternehmenssektors läuft antizyklisch zur Konjunktur, denn Selbständigkeit im formellen und informellen Sektor stellt eine Arbeitskraftabsorption in der Rezession oder Krise dar. Dabei liegt die Arbeitskraftabsorptionsfähigkeit nicht in der Größe, sondern in der Anzahl der Kleinunternehmen, denn die Größe ist sehr inelastisch. Der Grund dafür ist, dass die eigentliche Handlungseinheit nicht das Unternehmen, sondern der Haushalt ist, so dass Haushalt und Unternehmen nicht ausdifferenziert sind. Haushalt, Familie, Verwandtschafts- und enger Freundeskreis stellen eine natürliche Expansionsgrenze der Beschäftigung dar, denn die Beschäftigten werden oftmals ausschließlich aus diesem Umfeld rekrutiert. Entsprechend liegt die Rationalität dieses Typus von Kleinunternehmen nicht bei der Profitmaximierung und/oder Expansion des Unternehmens, sondern bei der Regeneration und Generierung von Sicherheit, während das Motiv der kapitalistischen Akkumulation dieser untergeordnet ist (Elwert, Evers and Wilkens 1983; Simon 1992). Die Akkumulation ist sozial motiviert (Prestige, Humankapitalbildung bei Kindern, Wohnraum, Auto etc.). Die nötigen Finanzmittel werden innerhalb der eigenen sozialen Netzwerke beschafft (Familie und Freunde). Das größte Guthaben, aber auch das größte Hindernis für eine Dynamik ist das exklusive Vertrauen in eigene Netzwerke.

Dieser Typ von Kleinunternehmer ist nicht mobil, sondern sehr inflexibel : er ist geographisch und sozial in die eigenen Lebenswelt und den lokalen Markt eingebunden. Daher kommt Ro-

na-Tas zu dem Schluss, die Bezeichnung „Kleinunternehmer“ drücke eigentlich nicht den tatsächlichen Lebenszusammenhang aus. Es handle sich bei dieser Gruppe eher um vormalige Angestellte oder Arbeiter, die aufgrund der Restrukturierung der Wirtschaft in die Arbeitslosigkeit geworfen wurden und über kleinunternehmerische Selbständigkeit ihr Auskommen sichern. Diesem Typus fehlen unternehmerisches Potential und Perspektive. Er agiert im wesentlichen genau so wie Angestellte oder Arbeiter: möglichst den Status Quo erhalten, sofern er Absicherung garantiert.

Anhand der bisherigen Darstellung lassen sich aus den Typen die folgenden erkenntnisleitenden Hypothesen zusammenfassen:

### *Dimensionen der Hypothesen*

**Tab. 1: Die Typen Schumpeterscher Unternehmer und Statischer Wirt**

	Hypothese 1 (positiv): Typ Schumpeterscher Unternehmer	Hypothese 0 (negativ) Typ statischer Wirt
Annahmen hinsichtlich	Unternehmerischer Ansatz	Arbeitsmarktansatz
... der Größe	Die Größe spiegelt ein Entwicklungsstadium des Unternehmens wider – der klein- und mittlere Unternehmenssektor ist ein Kontinuum	Der klein- und mittlere Unternehmenssektor ist kein Kontinuum, sondern besteht aus unterschiedlichen, kaum miteinander verbundenen Segmenten
... der Entstehungsfaktoren	Kreativität, eigene Fähigkeit	Anpassung an externe Veränderungen
... der Beziehung zum Haushalt	Getrennt vom Haushalt	Durchdringt den Haushalt
... der Gründermotivation	Pull-Faktoren	Push-Faktoren
... der Rationalitätskriterien	Expansion und Profitmaximierung	Sicherung der Subsistenz, Reproduktion von Absicherung, ggf. auch Prestigekonsum
... der Mobilität	Unbegrenzte Bereitschaft	Begrenzt in der eigenen Lebenswelt
... der Ressourcen	Formelle/Institutionelle	Informelle (persönliche Beziehungen – Familie und Freunde)
... der Motivation der Akkumulation	Ökonomisch bzw. intrinsisch	Sozial (Prestige, Absicherung der Kinder)
... der Entwicklungsgrenzen	Keine	Ressourcen und Arbeitskräfte des Haushalts bzw. der Familie
... des Entwicklungsinteresses	Wachstum	Überleben
... des Investitionsverhaltens	Erweiterung (dynamische Expansion)	Aufrechterhaltung (einfache Reproduktion, Statik)

Um die Transformationsspezifika des Forschungsgegenstandes berücksichtigen zu können, konzentrierten wir unser Forschungsinteresse auf (1) die biographisch bedingten Entscheidungssituationen bei der Gründung eines eigenen Unternehmens, und (2) die Unterstützungsnetzwerke, die sowohl durch die individuelle Biographie des Unternehmers als auch durch die historische Situation geprägt werden.

## Die quantitative Untersuchung

In den drei Vergleichsländern wurden je 180 **standardisierte Interviews** in sechs Branchen durchgeführt (Dienstleistungen/Handwerk am und im Bau, Kleinproduktion/Handwerk (ohne Bau), Gastronomiebetriebe, Transport, Handel sowie High-Tech und hoch qualifizierte Dienstleistungen). Dabei zielte unsere Befragung im Gegensatz zu den stark differierenden Länderdefinitionen bzgl. Kleinunternehmen auf Mikrounternehmen, die schon mehrere Jahre im Markt etabliert waren. Die einzelnen Fragenblöcke umfassten (a) Grundinformationen über die Betriebe hinsichtlich der Beschäftigten, des Kapitals und der Investitionen, der Unterstützungsnetzwerke und Zulieferer-/Kundenbeziehungen, (b) Angaben zur Person des Gesprächspartners und Gründers des Unternehmerprofils und (c) zu den wirtschaftliche Rahmenbedingungen, zum Unternehmenserfolg und zur Planung . Um eine Dynamik der Entwicklung der Sample-Unternehmen analysieren zu können, bezogen sich zahlreiche der Fragen auf den Vergleich der Gründungsphase mit der heutigen Situation.

26% der Unternehmen waren Einzelgründungen. In Tschechien und Russland finden sich allerdings kaum Einzelgründer, während in Bulgarien die Anzahl der Einzelgründer überproportional hoch ist. Hinsichtlich des Typs der Mitgründer und Miteigner zeigte sich ein Unterschied, dass in Tschechien Familienmitglieder/Verwandte höchst signifikant überrepräsentiert sind. Erkennbar ist, dass die Gründer in ihrer Mehrheit offensichtlich weniger dem Typen des Einzelunternehmens entsprechen, diese vielmehr in unterschiedliche Netzwerke integriert sind.

Schauen wir uns die Beschäftigungsstruktur unseres Samples näher an: In Russland hatten bei Gründung 84% der Kleinunternehmen bezahlte, persönlich nahe stehende Personen beschäftigt,<sup>3</sup> in Tschechien 56%, in Bulgarien dagegen nur 43%. Die Zahlen zum Untersuchungszeitpunkt differieren nur geringfügig. Die Zahl der unbezahlten mithelfenden Personen nimmt in allen drei Ländern allerdings stark ab, wobei in Bulgarien unbezahlte mithelfende Personen bei einem Viertel der befragten Unternehmen eine wesentlich größere Rolle spielen als in den beiden anderen Ländern. Insgesamt haben die Kleinunternehmen eine Zunahme der Vollzeitbeschäftigten um 7% auf 66% zu verzeichnen. Insbesondere in Bulgarien und Russland ist die Zahl der Vollzeitbeschäftigten hoch. Die Zahl der Unternehmen mit Teilzeitbeschäftigten und unregelmäßig Beschäftigten bleibt in den drei Ländern relativ konstant. Insbesondere die kleinsten Unternehmen stellen unregelmäßig Beschäftigte ein. Im Mittel haben bei der Gründung 41%, heute 47% der befragten Kleinunternehmen Sozialversicherte beschäftigt. Dabei gibt es aber hinsichtlich der drei Länder eine deutliche Abweichung vom Mittelwert in Russland (7% der befragten Unternehmen).

---

<sup>3</sup> Hierzu zählen Familienmitglieder, Verwandte, Freunde, gute Bekannte, Kollegen

Etwa 25% aller Unternehmen haben in der Vergangenheit keine Investitionen getätigt. Bei den Ersatzinvestitionen liegen die bulgarischen Unternehmen hoch signifikant vorne, bei den Ergänzungsinvestitionen/Expansionen liegt das Länderfeld im Mittel sehr eng zusammen. Die Zahlen können sowohl dahingehend interpretiert werden, dass die Kleinunternehmen aufgrund der beschränkten Refinanzierungsmöglichkeiten nur bedingt zur Expansion fähig sind, als auch, dass eine Expansion gar nicht als Handlungsoption für die meisten Kleinunternehmen in Frage kommt, da sie eher auf die Überlebenssicherung der Eigner abzielen als auf Gewinnmaximierung. Ungeachtet dieser alternativen Interpretationen stellen 53% der befragten Unternehmen fest, dass sich ihr Umsatz seit der Gründung gesteigert hat. Der Ländervergleich zeigt allerdings enorme, hoch signifikante Abweichungen: Bei 74% der befragten russischen Unternehmen, dagegen nur bei 49% der tschechischen und 34% der bulgarischen Unternehmen ist eine Umsatzsteigerung zu verzeichnen. 44% der bulgarischen Unternehmen meinen sogar, dass sich ihr Umsatz verringert habe.

### *Unterstützungsnetzwerke im Ländervergleich*

In Anlehnung an den erweiterten Kapitalbegriff (Coleman, Bourdieu) betrachten wir Unterstützungsnetzwerke als wichtige Quelle zur Generierung von Ressourcen. Neben ökonomischem Kapital und Bildungskapital spielen Unterstützungen in Form von Kontakten, Informationen, persönlichem Rat und Schutz/Sicherheit eine wichtige Rolle, die Aspekte des Sozialkapitals ausmachen. Dabei kann teilweise knappes Kapital einer Form durch Kapital der anderen Formen substituiert werden.

Ökonomisches Kapital: Kleinunternehmer generieren in Transformationsökonomien ihr Kapital aus dem unmittelbaren Lebensumfeld. Familie sowie Freunde und Bekannte sind neben eigenen Ersparnissen die Geldgeber zur Zeit der Gründung und bilden neben Eigenkapital (Betriebsgewinn) auch die Hauptfinanzierungsquellen zum Zeitpunkt der Untersuchung. Allerdings gibt es in allen drei Ländern eine abnehmende Tendenz um ein Drittel. Dagegen nimmt die Relevanz der Abnehmer und der Lieferanten in Finanzierungsangelegenheiten zu. Wir interpretieren dies dahingehend, dass wirtschaftliche Transaktionen so prekär sind bzw. so wahrgenommen werden, dass sie ohne Vorfinanzierungen durch Zulieferer und Abnehmer nicht stattfinden. Gerade weil Verträge als institutionelle Regulatoren nicht richtig funktionieren und die Regulationsfunktion der Gerichte und der Moral schwach ausgeprägt sind, greifen Kleinunternehmer möglicherweise im Zuge ihrer Geschäftskonsolidierung zunehmend auf Vorfinanzierungen zurück, um sich gegen Risiken zu schützen. Ein weiterer wichtiger Grund ist, Abnehmer bzw. Zulieferer durch Kreditbeziehungen an sich zu binden und so längerfristige Beziehungen zu schaffen. Ein Netz von Kreditverflechtungen zwischen Produzenten, Zulieferern und Abnehmern ist entstanden. Dieser Trend ist in allen drei Ländern zu beobachten. Unseres Erachtens handelt es sich dabei um die Etablierung informeller Netzwerkbeziehungen zwischen den untersuchten Kleinunternehmen einerseits und ihrer funktionellen Umgebung (Lieferanten und Abnehmern) andererseits. Diese informellen Netzwerkbeziehungen können als ein charakteristisches Merkmal der Transformationsökonomien betrachtet werden, um einen Bereich, dessen Übergang zu Schattenaktivitäten fließend ist. Auffälligkeiten zwischen den Ländern sind bei der quantitativen Analyse nicht zu beobachten.

Bildungskapital: Insbesondere die russische Länderstudie zeigt, dass der Bildungsstand der Kleinunternehmer hoch ist. Drei Viertel der befragten Gründer haben hier einen Hochschulabschluss, gefolgt von Bulgarien (45%) und Tschechien (32%). Hinzu kommt ein hoher Anteil von Gründern mit Fachhochschul- bzw. Technikumabschluss (Tschechien: 37%, Russland: 16%, Bulgarien: 9%). Bei der Berufsausbildung liegt in allen Ländern mit knapp



50% die technische Ausbildung vorne, gefolgt von sozialwissenschaftlicher oder ökonomischer Ausbildung. Allerdings überwiegen in Bulgarien und Russland diejenigen Gründer, bei denen der erlernte und tatsächliche Beruf gar nicht bzw. wenig übereinstimmen. Daraus schließen wir, dass bei diesen Gründern gebrochene Biographien vorliegen, bei denen eine Karriereplanung entweder gar nicht stattfand, oder aber nicht möglich war. Ein Großteil der befragten Gründer war vormals in der Wirtschaft beschäftigt, und nur ein kleiner Teil mit Ausnahme von Tschechien (11%) stammt aus der staatlichen oder kommunalen Verwaltung. Im Gegensatz zu Tschechien und Bulgarien waren in Russland allerdings ein Fünftel der befragten Gründer schon vorher selbständig.

Sozialkapital: Hier bestätigt sich das bisher gezeichnete Bild der wirtschaftlichen Austauschbeziehungen. Kontakte und Informationen im Geschäftsleben unserer Kleinunternehmen werden überwiegend im direkten sozialen Umfeld gesucht. Die Familie spielt dabei keine so starke Rolle wie bei der Finanzierung der Aktivitäten. Hier sind es eher Freunde und Bekannte, die für Unterstützung sorgen. Wenig erstaunlich ist, dass die Zulieferer und Abnehmer hinsichtlich der einzelnen Komponenten des Sozialkapitals eine stärkere Rolle spielen, dagegen Banken, private Beratungsfirmen und der Staat nur eine marginale Bedeutung haben. Dieses Bild liegt quer zu den Bemühungen der Weltbank, der Europäischen Union, aber auch der Wirtschaftspolitiken der untersuchten Länder, dem klein- und mittelbetrieblichen Sektor besondere Förderung über Kreditprogramme, Information und Beratung angedeihen zu lassen.

Diskussionen um das ungünstige Wirtschaftsklima, um Korruption und mafia-ähnliche Strukturen in Mittel- und Osteuropa finden sich heute selbst in den Tageszeitungen Westeuropas. Für wirtschaftliches Handeln von Kleinunternehmern ist die Generierung von Sicherheit nicht zuletzt deshalb von besonderer Bedeutung, da sie ihr persönliches oder familiales Geld oder das von Freunden und Bekannten für ihre Geschäftstätigkeit einsetzen und ihr Handlungsspielraum ökonomisch wie sozial in der Regel sehr eng ist. Die Sicherheitsproduktion wird nicht in gleicher Weise vom unmittelbaren sozialen Umfeld geleistet wie die Geldbeschaffung. Private Schutzstrukturen und Versicherungen spielen neben dem sozialen Nahfeld mit höchst signifikanter unterschiedlicher Relevanz in den Ländern eine Rolle. In Tschechien greifen Unternehmer stark auf Versicherungen zurück, die mit 28% inzwischen der Familie und Verwandtschaft den Rang abgelaufen haben. Erst auf Rang 3 folgen Freunde und Bekannte. Dagegen sind private Schutzstrukturen wie auch der Staat unbedeutend. In Bulgarien nehmen Familie und Verwandte mit mehr als 50% die wichtigste Rolle ein, gefolgt von Freunden und Bekannten (20%). Versicherungen sind deutlich weniger eine Quelle der Generierung von Sicherheit als in Tschechien. Private Schutzstrukturen nehmen hier mit 11% dieselbe Bedeutung ein wie Abnehmer. Der Staat spielt eine untergeordnete Rolle. Ganz anders stellt sich wiederum die Situation in Russland dar. Für Sicherheit nehmen private Strukturen mit 25% die wichtigste Position ein, gefolgt von Freunden/Bekanntem (15%). Staatliche Strukturen rangieren mit 12% noch vor Familie/Verwandten. Zulieferer und Abnehmer sind hier als Quellen für Sicherheit unbedeutend.

Betrachten wir beides, Geld- und Sozialkapital im Ländervergleich, so zeichnet sich in Tschechien eine klare Tendenz ab: die Bedeutung der familiär-freundschaftlichen wirtschaftlichen Beziehungen nimmt mit der Zeit ab; hingegen nimmt die Bedeutung der persönlich-funktionellen Beziehungen (Abnehmer und Lieferanten) zu. In den beiden anderen Ländern dominieren gemeinschaftliche Beziehungen das Wirtschaftshandeln bei den Kleinbetrieben. Weiter ist auffällig, dass der Lebensumfeldbezug in Bulgarien am stärksten ausgeprägt ist, Banken als Finanziere in Tschechien die größte Rolle spielen und diese in Russland als Geldquelle am stärksten zugenommen haben. Anders formuliert, in Bulgarien scheint die Personalisierung ökonomischer Beziehungen besonders stark ausgeprägt zu sein, was die Frage nach

dem Vertrauen in die dortigen Institutionen des Marktes aufwirft, sofern wir daraus schließen, dass hier das Systemvertrauen gering ausgeprägt ist. Es scheint in Bulgarien schwächer als selbst in Russland zu sein. Dort scheint es Anzeichen einer Konsolidierung der Marktwirtschaft nach dem Bankenschock von 1998 zu geben, wachsendes Vertrauen in Banken eingeschlossen.

Inoffizielle Zahlungen sind in vielen Ländern integraler Bestandteil wirtschaftlicher Aktivität. Die Nichtregierungsorganisation 'Transparency International' listet in ihrem Korruptionsindex Bulgarien gemeinsam mit Tschechien und Brasilien auf dem 54. Platz, Russland sogar auf dem 86. Platz. Unser Fragebogen beinhaltete auch die Frage nach inoffiziellen Zahlungen an verschiedene Institutionen. Offensichtlich spielen in allen drei Ländern inoffizielle Zahlungen an staatliche und kommunale Behörden eine wichtige Rolle, wobei allerdings erfreulicherweise eine Abnahme im Zeitverlauf zu verzeichnen ist. Der stärkste Rückgang lässt sich für Russland konstatieren (-12%), wobei hier die Höhe bei der Gründung (50%) und heute (38%) allerdings eine höchst signifikante positive Abweichung zum Mittelwert zeigt. Tschechien liegt sowohl bei der Gründung (19%), als auch heute (12%) höchst signifikant abweichend unterhalb des Mittelwertes. Zahlungen an die Polizei sind signifikant auf einem wesentlich niedrigeren Niveau (im Mittel: 10%) und zeigen dieselbe Rangfolge zwischen den Ländern auf. Inoffizielle Zahlungen an private Schutzstrukturen sind in Tschechien (3%) und Bulgarien (2%) unbedeutend, liegen in Russland auf einem wesentlich höheren Niveau, allerdings mit abnehmender Tendenz (von 17% auf 9%). Aber auch Abnehmer, Zulieferer und selbst Banken bekommen von den Kleinunternehmern inoffizielle Zahlungen. Dabei liegt wieder Russland weit vorn, wird aber von Tschechien gefolgt.

#### *Unternehmerqualitäten, Motive für Unternehmensgründung*

Die Kleinunternehmer wurden aufgefordert, zu beurteilen, welche Qualitäten ein Unternehmer in ihrem Land haben sollte, um Erfolg zu haben. Die von uns gewählten Qualitäten bezogen sich auf persönlich-mentale Kriterien, wie sie etwa von Max Weber oder Joseph Schumpeter einem Unternehmer zugeschrieben werden (z.B. Fleiß, Sparsamkeit, Chancen erkennen) und auf klientelistische Beziehungen, wie sie allgemein osteuropäischen Wirtschaften des Typs „politischer Kapitalismus“ zugeschrieben werden. Das Ranking der Unternehmerqualitäten fällt in den drei Ländern tendenziell sehr ähnlich aus. Die Qualitäten der Unternehmerpersönlichkeit werden im Allgemeinen höher bewertet als objektive Qualifikationen oder Beziehungen. Bei den Beziehungen zur lokalen Administration und zu sozioökonomischen Organisationen weicht Russland deutlich nach oben ab. Bulgarische Kleinunternehmer beurteilen dagegen die Risikobereitschaft und die Beziehungen zu Kollegen aus der Branche deutlich höher.

Weiterhin wurden die Motive für die Unternehmensgründung erfasst. Das Forschungsteam gruppiert die vorgegebenen Motive bei der Analyse nach intrinsischen Motiven (angelehnt an den Schumpeterschen Typ des dynamischen Unternehmers) und instrumentellen Motiven (angelehnt an den statischen Wirt). Die Betrachtung der intrinsischen Motive zeigt, dass das Bedürfnis nach wirtschaftlicher Unabhängigkeit in allen drei Ländern am bedeutendsten ist (86% im Mittel). Bei den anderen intrinsischen Motiven gibt es starke Variationen. Für die bulgarischen Unternehmer spielen die Durchsetzung eigener Ideen (78%), der Beweis eigener Leistungsfähigkeit (68%) und mangelnde Entscheidungsmöglichkeiten bei der voraus laufenden Beschäftigung (53%) eine große Rolle. Dieselben Motive finden wir auch bei den russischen Unternehmern, aber auf einem etwa 10% niedrigerem Niveau. Für Russen (56%) und Tschechen (52%) spielt das Erkennen von Marktchancen eine große Rolle. Die Bulgaren sehen in der mangelnden Entscheidungskompetenz in abhängigen Beschäftigungsverhältnissen

ein wichtiges Motiv (53%).. Bei den instrumentellen Motiven spielt das Motiv, Grundlagen für die Zukunft zu schaffen, in allen drei Ländern eine wichtige Rolle (Bulgarien: 85%, Russland: 71%, Tschechien: 79%). Für bulgarische Unternehmer (84%), aber auch Russen (69%) ist außerdem die größere Sicherheit bedeutsam. Bei den übrigen Motiven zeigen sich deutliche Abweichungen bei den tschechischen Unternehmern. Sie waren offensichtlich weit weniger von drohender oder tatsächlicher Arbeitslosigkeit als Anstoßmotiv für die Unternehmensgründung betroffen als Unternehmer in den beiden anderen Ländern. Bei der Arbeitslosigkeit als Motiv liegen die Bulgaren deutlich vorn.

### *Wirtschaftliche Rahmenbedingungen, Unternehmenserfolg, Planung*

Beim Stimmungsbarometer zur gesamtwirtschaftlichen Situation im Lande schätzen 73% der befragten bulgarischen Unternehmer die Situation als schlecht ein gegenüber nur je 45% Russen und Tschechen, die zumeist ambivalent in ihrer Einschätzung sind. Allerdings bezeichnen 13% der Tschechen die Situation als gut. Die Rolle des Staates betrachtet dabei der Großteil aller Unternehmer als hemmend für wirtschaftliche Aktivitäten. Am schlechtesten wird sie in Bulgarien beurteilt, gefolgt von Tschechien und Russland.

Stark abweichend von der Einschätzung der Situation für Kleinunternehmen im Lande ist die Einschätzung der Entwicklungssituation des eigenen Unternehmens, wo die ambivalente und optimistische Haltung die pessimistische überwiegt. Sind die Tschechen und Bulgarien hier noch etwas verhaltener, überwiegen im russischen Sample mit zwei Dritteln die Optimisten.

Auch hinsichtlich der persönlichen Einschätzung der eigenen Unternehmertätigkeit liegen Russen und Tschechen in ihrer Stimmung deutlich vor den Bulgaren. Immerhin 40% der bulgarischen Unternehmen betrachten ihre Unternehmertätigkeit als weniger erfolgreich oder sogar als Fehlschlag, dagegen nur 32% der Tschechen und 28% der Russen.

Höchst signifikant sind die Differenzen zwischen den Ländern hinsichtlich Planung. Während mehr als 50% der russischen Kleinunternehmer und sogar 68% der tschechischen Unternehmer länger als ein Jahr planen, liegen hier die bulgarischen Unternehmer bei gerade 24%. Es dominiert die Gruppe der Unternehmen, die gar nicht oder bis zu drei Monaten planen.

## **Die qualitative Untersuchung**

Wenden wir uns nun den Ergebnissen der qualitativen Befragung zu, die auf die Biographien von Einzelunternehmern, die interne Organisation der Tätigkeit des Unternehmens, die Kooperation und die Konkurrenz, die Beziehungen zu den staatlichen Institutionen und das Geschäftsklima im Land abzielte. In den drei Vergleichsländern wurden je 30 qualitative Interviews durchgeführt.

Die *bulgarischen Kleinunternehmer* sehen sich selbst mehrheitlich als ehrliche, kleine Geschäftsleute, die ihr Auskommen für sich, ihre Familien und Freunde haben wollen. Auffallend bei der Beschäftigung mit dem empirischen Material aus Bulgarien insgesamt ist, dass sich die Untersuchten sehr selten als „Unternehmer“ bezeichnen; sie betrachten sich eher als ‚Meister ihrer Sache‘, ‚Professionelle‘ o.ä. Typisch ist auch die Sichtweise, dass man durch die Ausübung der jeweiligen Tätigkeiten „nicht reich werden kann, aber zum Leben soll es ausreichen“. Die unternehmerische Karriere wird meist als Zugewinn an Handlungsoptionen betrachtet, als Chance, sein eigener Herr zu sein. Das gilt auch dann, wenn diese Entscheidung aus Versorgungsschwierigkeiten heraus motiviert wurde.

Immer wieder können wir Merkmale eines starken Familialismus erkennen. Dort, wo Vertrauen für die wirtschaftlichen Transaktionen als nötig erachtet wird – und das betrifft nahezu alle Aspekte des wirtschaftlichen Handelns – wird auf Familie und Freunde zurückgegriffen, obwohl die möglichen negativen Seiten solcher risikominimierenden Orientierungen den meisten Probanden bewusst sind. Häufig ist eine solche Entscheidung zwar kein freiwilliger Akt, sondern erzwungen durch den Mangel an Ressourcen, insbesondere in der Anfangsphase der wirtschaftlichen Aktivitäten, wo das Geld fehlt, um ‚Fremde‘ zu bezahlen. Aber auch später wird an solchen Sicherheitsarrangements festgehalten. Das – wie auch die Distanz zu Staat und Staatsbeamten – legt die Vermutung nahe, dass es sich dabei um eine kulturelle Eigenheit handeln könnte.

Der Prozess der Verselbständigung wird häufig schon im staatlichen Bereich begonnen. Er ist eine maßgebende Quelle der Akkumulation von Ressourcen. Diese Ressourcen sind sowohl kultureller Art im Sinne von Qualifikationen aber auch sozialer Art im Sinne von sozialen Beziehungen. Das betrifft die eher intellektuellen Tätigkeitsbereiche stärker als jene, wo geringere Qualifikationen erforderlich sind. Grundsätzlich aber wird auf diese Ressourcen im Sinne personalisierbaren Vertrauens immer wieder zurückgegriffen, sodass weitgehend ohne generalisierte Normen operiert wird und werden kann.

Beim Thema „Entwicklung des Unternehmens“ geht es den Befragten in erster Linie um die Quellen der Investitionen. Dabei spielen Banken und staatliche Förderprogramme fast keine Rolle. Die maßgebende Quelle der Investitionen ist die unmittelbare persönliche Umgebung bzw. der persönliche Vertrauensbereich. Die wechselseitige Verschuldung zwischen den Kleinunternehmen scheint dabei nahezu normal zu sein. Als wesentliches Hindernis für die Entwicklung der Kleinunternehmen gilt die geringe Kaufkraft der Bevölkerung, was Expansionsziele, sofern sie überhaupt existieren, in Überlebensziele mutieren lässt. In engem Zusammenhang damit steht die Orientierung der wirtschaftlichen Aktivitäten auf die Familie.

Einen bedeutsamen „Beitrag“ zu der angesprochenen Unsicherheit und der festen Bindung an personalisierte Formen von Vertrauen und Vertrauensnetzwerke leistet sicher der Rekurs auf (organisierte) Wirtschaftskriminalität. Dieses Phänomen scheint eine bedeutsame Rolle für das wirtschaftliche Klima zu spielen. Dass unsere Probanden durch Schmiergeldzahlungen und Bestechungen Teil des Systems sein könnten wird weder erkannt noch thematisiert. Das Selbstbild des ehrlichen Geschäftsmannes verwandelt selbst zugegebene Steuerhinterziehungen in Überlebensnotwendigkeiten und gibt ihnen die Weihen einer höheren Legitimität als sie der Staat beanspruchen kann.

Für sehr viele unserer Probanden in Bulgarien gilt, dass die Orientierung ihres wirtschaftlichen Handelns überwiegend an die eigenen Erfahrungen rückgebunden ist und im Zeitverlauf auch bleibt. Gegenüber den unbeherrschbaren und undurchsichtigen sozialen Mächten kommt es auf persönliches Vertrauen in kleinen, überschaubaren Netzwerken an, mit denen ein kleiner wirtschaftlicher Erfolg gesichert werden kann. So ist die Sichtweise der bulgarischen Unternehmerinnen und Unternehmer.

Ein ähnliches Selbstverständnis wie in Bulgarien ist in *Tschechien* zu beobachten. Auch dort werden sehr selten Bezeichnungen wie „Unternehmer“ und „Profit“; in der Darstellung des Selbstverständnisses genutzt. Es wird eher von ‚der Firma‘ gesprochen, die als Mittel, ‚besser auszukommen‘ angesehen wird. Die Entscheidung für die Selbständigkeit – auch wenn sie häufig aus Notsituationen heraus getroffen worden ist – wird eng mit dem Wunsch, ‚Meister seiner Sache‘ zu sein, verbunden. Zugleich soll diese Betätigung – wie viele Interviewpartner betonen – auch ihnen selbst Freude bereiten. Die unternehmerische Karriere wird als Chance betrachtet, sein ‚eigener Chef‘ zu sein. Es zeigt sich ein Selbstverständnis von einem Kapitalismus ‚der kleinen Leute‘, das mit Feindbildern (Staat, Großunternehmen) direkt korrespon-

diert. Daraus resultiert auch die immer wieder erhobene moralische Forderung der gegenseitigen Unterstützung, welche auch die gängigen Vorstellungen von Konkurrenz prägt. Die Gefahr kommt von 'Feinden', 'Anderen', während sich die 'kleinen Leute' gegenseitig helfen, um ihren Lebensunterhalt moralisch sauber zu sichern, so wird argumentiert.

Das Startkapital bestand meist aus Ersparnissen der Familie und/oder Freunden. Wie auch in den anderen zwei Untersuchungsländern spielen diese in Tschechien eine außerordentlich wichtige Rolle sowohl für den Start wie die dauerhafte Gewährleistung der Existenz der Unternehmen. Es ist jedoch ein Spezifikum des tschechischen Samples, dass hier häufig keine klare Trennung von privaten und geschäftlichen Bereichen vorgenommen wird. Die in den anderen Ländern beobachtbaren, quasi lehrbuchmäßigen, ideologisch legitimierten Konzepte von Marktwirtschaft und Demokratie im unternehmerischen Selbstbild blieben in den tschechischen Selbstdarstellungen schwach. Zahlreiche Probanden legitimierten ihre Konformität gegenüber der bestehenden Ordnung vor allem durch die Tatsache, dass ihre Firmenaktivitäten nicht aus Profitgründen, sondern eher als Medium zur Selbstverwirklichung, als 'Hobby' betrieben würden.

Die Orientierung an Verwandten und Bekannten zur Risikobearbeitung ist relativ stark, was möglicherweise auch mit der schlechten Zahlungsmoral zusammenhängt, die für die gesamte Gruppe der Kleinunternehmer in Anschlag gebracht werden muss. Das hindert unsere Probanden aber nicht daran, sich stark als Gruppe zu sehen und Moral in den Mittelpunkt der Darstellung ihrer Handlungsweisen zu stellen. Dieses Merkmal stellt eine deutliche Eigenart im tschechischen Sample dar. Moral ist ein zentrales Thema in den Interviews und Orientierungsmedium für wirtschaftliches Handeln der interviewten Kleinunternehmerinnen und Kleinunternehmer. Man könnte diese Orientierung unter das Motto des verstorbenen deutschen Kabarettisten Jürgen von Manger stellen: 'Immer Mensch bleiben'. Der „wirtschaftliche Traditionalismus“ im Sinne Max Webers scheint in diesem Land am stärksten im Vergleich zu den anderen zwei Ländern ausgeprägt zu sein. Die Umwelt, insbesondere Staat und Großunternehmen sind die Gegner, denen gegenüber eigene Schutzpotentiale mobilisiert werden müssen und diese repräsentieren Menschlichkeit.

Während, wie bereits erwähnt, der Staat in der Regel zur 'feindlichen Umgebung' zugeordnet wird, gilt die wirtschaftliche Situation insgesamt als positiv. Staatliche Förderprogramme stellen aber kein Thema dar, woraus sich schließen lässt, dass sie irrelevant für die untersuchten Personen sind.

Die Steuerbelastung wurde fast von allen Gesprächspartnern als zu hoch eingeschätzt, was Strategien legitimierte, diese individuell zu reduzieren. Moralische Widersprüche taten sich dabei nicht auf, denn einerseits dienten die entsprechenden Steuerhinterziehungen der Selbsterhaltung, andererseits war für viele unserer Probanden die Korruption der Beamten lediglich Ausdruck eines Kapitalismus mit menschlichem Antlitz, denn auch diese kleinen Leute müssten schließlich überleben.

In *Russland* fanden wir am deutlichsten Selbstpräsentationen im Sinne des Schumpeterschen Unternehmers: 'Ich bin der geborene Unternehmer' oder 'Ich habe den unternehmerischen Geist im Blut'. Diese Selbstpräsentationen paarten sich nicht selten mit einer Expansionsorientierung, die in den anderen Ländern ebenfalls kaum so zu beobachten war. Der russische Unternehmer sieht sich als Professioneller in eigener Sache und versucht daraus Sicherheit für seine privatwirtschaftlichen Aktivitäten zu gewinnen. Das schließt die Einbindung in informelle Netzwerke nicht aus. Je nach Dominanz der angesprochenen Orientierungsmuster wird die Rolle der informellen Netzwerke definiert, aber sie sind als Charakteristika der russischen Realität immer präsent.

Der Unsicherheitsbearbeitung scheint auch das von den Unternehmern gezeichnete Kapitalismusbild zu dienen, das häufig wie aus einem Lehrbuch entsprungen erscheint. Gerade angesichts der komplexen, widersprüchlichen Realität scheint ein Bedarf an Orientierung nötig. An der Bedeutung der Räumlichkeiten für die Unternehmen lässt sich das exemplarisch verfolgen. Selten regieren hier reine Vertragsverhältnisse und folglich werden die Mietverhältnisse als Quellen von persönlichen Abhängigkeiten und dadurch als Einschränkungen für das unternehmerische Handeln gedeutet und erlebt. Der Kauf der Räumlichkeiten wurde als Lockerung der persönlichen Abhängigkeit betrachtet und von vielen Interviewpartnern als eigenständige Entwicklungsphase des Unternehmens bezeichnet. Nichtsdestotrotz aber binden sich daran keine Überlegungen eines spezifischen russischen Modells von Kapitalismus.

Die außerordentliche Betonung von Vertrauen und der menschlichen Seite der unternehmerischen Aktivitäten ist ebenfalls ein charakteristisches Merkmal des russischen Samples. Dabei kommt es zu einer starken Betonung von Freundschaften als Basis für Geschäftstätigkeiten. Ihnen scheint in der Regel eine größere Bedeutung zuzukommen als den verwandtschaftlichen Bindungen, auch wenn das Gründungskapital über letztere generiert wurde.

In diesem Punkt lässt sich ein wesentlicher Unterschied insbesondere zu Tschechien diagnostizieren. Während in Tschechien eine traditionelle Moral als maßgebliches Orientierungsmedium fungiert, finden wir in Russland eine Koexistenz von Menschlichkeit, mithin Moral und eher abstrakten Normen. Diese Normen haben ihre Gültigkeit sowohl bei der Gestaltung des Unternehmens als auch bei den Beziehungen zu Lieferanten und Kunden als auch zur Konkurrenz und zu den staatlichen Beamten. Als Motto gilt das Prinzip: „Mit normalen Menschen findet man immer eine vernünftige Absprache.“ Aus diesem Motto heraus werden auch die informellen Zahlungen an die staatlichen Beamten interpretiert.

Über Korruption und schattenwirtschaftliche Praktiken haben unsere Interviewpartner deutlich freier als in den anderen zwei Untersuchungsländern gesprochen und sie als eine Selbstverständlichkeit geschildert. Die Senkung der Steuerbelastung wurde von allen Gesprächspartnern als förderlich eingeschätzt; ihre Moralinanspruchnahme hinderte die russischen Unternehmer nicht daran, individuelle Strategien zu entwickeln, um diese zu reduzieren, auch jenseits der Legalität. Widersprüche zur reklamierten Menschlichkeit und zur normativen Stabilisierung wirtschaftlichen Handelns waren kaum ausgeprägt. Diese legal-illegalen Praktiken sind ein relativ stabiler Bestandteil des Kontextes der wirtschaftlichen Aktivitäten und müssen bei deren Interpretation immer mitgedacht werden.

Während sich die Beziehung zum Staat als eher ambivalent charakterisieren lässt, obwohl seine Zuordnung zur 'feindlichen Umgebung' überwiegt, wird die wirtschaftliche Situation insgesamt positiv eingeschätzt. Eine „Wir-Sie-Polarität“ wie in Tschechien konnten wir nicht entdecken. Staatliche Förderprogramme stellen auch in Russland kein Thema dar.

### **Netzwerke als strukturierendes Element wirtschaftlichen Handelns im Post-Sozialismus**

Unsere Forschungsergebnisse ermöglichen es, einige vorsichtige Aussagen im Hinblick auf die Morphologie der postsozialistischen Ordnungen zu machen. Die von uns untersuchten Kleinunternehmen und ihre Eigentümer repräsentieren eine 'Welt der kleinen Leute', eine vergemeinschaftete Lebenswelt, die folgendermaßen charakterisiert werden kann: (1) Sie basiert auf informellen Netzwerken, die (2) einerseits als Schutzschild gegen den Staat, Großunternehmen und vielleicht auch gegen die Auswirkungen der Globalisierung, (3) andererseits als sozioökonomische Selbsthilfe-Instanz fungieren und fungieren

sollen. Diese Kleinunternehmen und ihre Eigentümer resp. diese unternehmerischen Netzwerke sind wissenschaftlich nur zu verstehen, wenn wir sie unter Transformationsgesichtspunkten analysieren. Die Transformation bildet nach wie vor ihren Handlungskontext, ihre Ressourcen und Erfahrungen stammen überwiegend aus dem Staatssozialismus. Sie bilden ihre Existenzgrundlage und sind Schutzmittel gegen den Staat, sind Formen der Selbstorganisation und Selbsterhaltung.<sup>4</sup> Schauen wir uns nun die drei Bereiche nacheinander an:

#### Ad (1): Informelle Netzwerke

Eine unserer zentralen Ausgangshypothesen war, dass Kleinunternehmen in postsozialistischen Gesellschaften Promotoren der Transformation sein können und als solche erwartbar sind, weil Privatunternehmer mit persönlicher Haftung ein größeres Potential zur Markttransformation haben. Im Unterschied zu institutionellen Eigentümern riskieren sie nämlich ihr eigenes, oftmals gesamtes Vermögen, während institutionelle Eigentümer dieses lediglich verwalten. Aufgrund unseres empirischen Materials müssen wir die Hypothesen der Promotorenrolle von Kleinunternehmern in der Transformation deutlich in Frage stellen. Sie beruhte auf der Vorstellung einer relativ autonom agierenden ökonomischen Einheit, nämlich einem Kleinunternehmen. Doch diese Autonomie existiert so nicht. Die Kleinunternehmen sind in vielfältiger Weise in ihren Kontext eingebunden, der ihnen nicht erlaubt, rein aus sich selbst heraus als Akteure marktförmig organisierter Austauschakte zu agieren. Schon der Eintritt in den Markt lässt sich nicht rein ökonomisch verstehen, agiert hier doch ein Unternehmer, der in vielfältiger Weise an die „Lebenswelt“ rückgebunden ist und in seinem zweckrationalen ökonomischen Handeln auch rückgebunden bleibt. Er nutzt kein Geld von Banken, sondern sein eigenes und jenes von Familienmitgliedern und Freunden. Diese Handlungsweise überwiegt auch im weiteren Geschäftsverlauf. In den oben erwähnten empirischen Befunden fehlender klarer Trennung von privater, betrieblicher und öffentlicher Sphäre drückt sich das deutlich aus. Konkurrenz ist für unsere Kleinunternehmen auch nicht unmittelbar entscheidungsrelevant, sondern erst innerhalb ihrer Beziehungsnetzwerke. Absprachen, wechselseitige Verschuldung und Kredit- und Zahlungsaufschübe gestalten den Wettbewerb so, dass er das Überleben der untersuchten Kleinunternehmen sichern kann. Auch gegenüber dem Staat reicht es nicht aus, dass die Kleinunternehmen sich an Gesetze halten, sondern sie inkorporieren kleinere Beamte als Personen über Beziehungen und Zahlungen in ihre wirtschaftlichen Aktivitäten. Als Personen verstehen sich die Kleinunternehmerinnen und Kleinunternehmer zudem nur begrenzt als Unternehmer im Schumpeterschen Sinne, die den Imperativen des Marktes und seinen Chancen zum Durchbruch verhelfen, sondern sie bleiben kollektiven Motiven verhaftet, die ihre Referenzpunkte in Familien, Freundeskreisen, Konkurrenten und Moralvorstellungen haben. Sie zielen eher auf Überlebenssicherung und Reproduktion der Familie, aber nicht auf Expansion des Unternehmens ab. Die Vorstellung eines legitimen Unternehmertums ist wenig ausgeprägt. Aber warum ist das so? Zur Beantwortung dieser Frage ist unseres Erachtens der analytische Referenzrahmen zur Analyse von Kleinunternehmen zu ändern.

Wir meinen, dass es mehr Sinn macht, wenn die Kleinunternehmen unter dem Aspekt ihrer wechselseitigen Verknüpfung als spezifische Netzwerke systematisch untersucht wer-

---

<sup>4</sup> Im Russischen gibt es für solche Beziehungsnetze, die einen Bestandteil der staatssozialistischen 'Normalität' darstellten, die Bezeichnung „*blat*“ (Ledeneva 1998).

den, die unter den gegebenen raum-zeitlichen Kontextbedingungen Vorteile gegenüber dem reinen Markthandeln zu haben scheinen. Der Vorzug dieser Betrachtung liegt gerade darin, die nichtökonomischen Kalküle ihres Handelns in dieses einbauen zu können und so möglicherweise zu einem besseren Verständnis dieser Unternehmensgruppe im Postsozialismus zu kommen (Welter and Smallbone 2003: 109). Unter netzwerkanalytischer Betrachtung können wir ein handlungstheoretisches Ordnungsmuster kleinbetrieblichen Handelns sehen, das durch „komplex-reziproke, eher kooperative, denn kompetitive und relativ stabile Beziehungen zwischen rechtlich selbständigen, wirtschaftlich jedoch zumeist abhängigen Unternehmungen“ (Sydow 1992: 79) geprägt ist. Diese Netzwerke sind auf die ökonomischen Branchen und ihre Handlungsbedingungen zugeschnitten, inkorporieren aber auch Teile des Staatsapparates sowie lebensweltliche Kontexte wie Familien, Freundschaften etc. Insofern unterscheiden sie sich auch von Unternehmensnetzwerken wie sie in den letzten zwanzig Jahren im Westen untersucht wurden. Die von uns zu betrachtenden Netzwerke lassen sich nicht als rein wirtschaftliche Austauschnetze strategischer Kooperation begreifen, weil sie eben nicht Elemente einer von der Gesellschaft getrennten ökonomischen Sphäre mit ihr eigener Logik sind, sondern als Teil jenes politischen Kapitalismus, der diese Sphärentrennung (bis jetzt) institutionell nicht systemisch ausgeprägt hat, wenn sie auch länderspezifisch unterschiedlich ausfällt. Insofern schreiben die Kleinunternehmer mit ihren spezifischen netzwerkorientierten Handlungsmustern Strukturmerkmale des Staatssozialismus fort, bei dem die Überwindung dieser Sphärentrennung Programm war. Diese Fortschreibung lässt auch jenen Typ von Unternehmer kaum entstehen, wie er von Schumpeter näherungsweise beschrieben wurde. Nicht nur auf der gesellschaftlichen Makroebene der politischen Macht, sondern gerade auch auf der Mesoebene der Unternehmen und der Mikroebene des Handelns ist diese soziale Einbettung für das Verständnis der Entwicklung von entscheidender Bedeutung.

Nach unserer Lesart lässt sich die postsozialistische Transformation als Wechselspiel von Anpassung an vererbte Handlungsmuster und neuen ‚Spielregeln‘ verstehen (Dittrich 2001; Dittrich, Fürstenberg and Schmidt 1997). Bedeutsam für unsere Überlegungen ist die Bestimmung des Ausgangs für Entwicklung, um die vererbten Handlungsmuster eruiieren zu können. Unser Referenzpunkt ist dabei das Bild einer sowjetischen Gesellschaft, die zu keiner Zeit völlig verstaatlicht gewesen ist, sondern eigene Solidaritätsmuster und Organisationsformen entwickelt hatte, um sich von der staatlichen Kontrolle zu emanzipieren. Diese Solidaritätsmuster und Organisationsformen werden unter den Begriffen ‚informelle Netzwerke‘ oder ‚informelle Öffentlichkeit‘ (Zdravomyslova and Voronkov 2002) in der Literatur diskutiert. Diese Muster der sozialen Ordnung fingen unter den neuen ordnungspolitischen Rahmenbedingungen in der postsozialistischen Periode ein neues Leben an, wurden fortgeschrieben, umgeformt, verloren aber nicht an Bedeutung, sondern gewannen sogar teilweise an Relevanz hinzu. Die jahrgangsgestaffelten Universitätskohorten tauchen in unserem Sample beispielsweise als Freunde auf, mit denen man ein Unternehmen gründen kann, die einem mit Geld helfen und mit Rat und Tat zur Seite stehen auch aus den Positionen heraus, die sie nun selbst einnehmen. Sie können als spezifisches Sozialkapital verstanden werden, das einen wichtigen Einfluss auf die Transformationsrichtung nimmt. Das verweist auf die grundlegende Ressourcenfrage sozialen Handelns, z. B. bei unseren Netzwerken von Kleinunternehmen. Wir waren diese Problematik mithilfe der erweiterten Kapitalbegriffe bei Bourdieu (1979) und Coleman (1988) empirisch angegangen. Neben physischem Kapital und Humankapital weist uns insbesondere das Sozialkapital den Weg zu spezifischen Austauschbeziehungen. Als horizontales Netzwerkkapital zeigt es seine Bedeutung erstens auf der Ebene der Familien- und Verwandtschaftsbeziehungen, zweitens auf der Ebene der Freundschaften, die am Arbeitsplatz entstehen, die aus gemeinsamer Schul-, Militär oder Hochschulzeit stammen oder die aus



gefühlter Gemeinschaftlichkeit, sprich Ethnizität (Weber) resultieren und schließlich drittens auf der Ebene von Patronagekapital, das in der Geschäftstätigkeit den Weg zu wichtigen Positionsträgern ebnet. Alle drei Kapitalformen wirken bei der Ausbildung der Netzwerke zusammen.

Informelle Netzwerke sind hochkomplexe, multifunktionale Bausteine dieser Gesellschaften, deren Funktion vielfältig ist: Möglichkeit informeller Kommunikation, Diskussion, Informationsaustausch und Systemkritik (Stichworte: ‚Russische Küche‘, ‚Tschechische Bierstube‘ usw.), gegenseitige Unterstützung bei der Bewältigung alltäglicher Probleme durch die Mobilisierung der Zugangsmöglichkeiten zu (staatlichen) Ressourcen zu ihrer privaten Nutzung, Abwicklung legaler wie illegaler Transaktionen. Diese Netzwerke stellen im Sinne der funktionalistischen Schule der Sozialanthropologie ein „totales soziales Phänomen“ (Mauss 1990) dar.

(Ad 2): Schutzfunktion gegen Staat im Sozialismus bzw. Staat und Markt im Postsozialismus

Unter staatssozialistischen Bedingungen hatten diese informellen Netzwerke eine anti-staatliche Ausrichtung, mit der sich Bevölkerungsteile den Systemzuminungen zu erwehren suchten, indem sie lebensweltlich geschlossene Netze bildeten, die ideologisch sowohl funktional wie dysfunktional für das System waren, indem sie die „Ressentiments gegen ungerechte Ausschließung“ (Castells 2002) organisierten.

Diese informellen Netzwerke waren Medien zur Bewältigung des ‚Warenmangels‘, durch die über Reziprozitätsbeziehungen und Barter-Geschäfte in einer weitgehend bargeldlosen Wirtschaft die Defizite der staatssozialistischen Planwirtschaft in spezifischer Weise legal oder illegal kompensiert werden sollten, was, wie bekannt ist, nur begrenzt gelang. Mit Hilfe von ‚credit slips‘<sup>5</sup> (Coleman) wurden diese Netzwerkbeziehungen gefestigt, verstärkt und auf Dauer gestellt (Kornai 2003).

Die Netzwerke basierten auf dem Mechanismus der Schließung der Ausgeschlossenen (Parkin 1971), auf exklusiven Vertrauensbeziehungen. Sie implizierten eine duale Welt-sicht und eine Doppelmoral von ‚wir‘ und ‚sie‘ mit hohen moralischen Anforderungen gegenüber den eigenen Netzwerken bei gleichzeitig besonders niedrigen moralischen Standards hinsichtlich der Außenmoral (Schrader 2004), wobei der Staat als ‚Feind‘ interpretiert wurde, gegen den es sich zu schützen galt.

Da der Staat der alles dominierende Arbeitgeber und Chancenzuweiser war, jeder Einzelne über bestimmte staatliche Ressourcen am Arbeitsplatz und in der Lebenswelt ‚verfügte‘ und die Doppelmoral es erlaubte, wurden staatliche Ressourcen unablässig persönlich appropriiert. Diese Ressourcen bildeten für den Einzelnen seinen individuellen Einsatz in den geldlosen Austauschbeziehungen, repräsentierten quasi die jeweilige ‚Angebotsseite‘ in einem zweiten informellen Wirtschaftskreislauf.

Zum ‚Leben in der Lüge‘ (Havel) gehörte auch die Inkorporierung von Teilen des Staatsapparats in diese informellen Netzwerke. Ein zentrales Merkmal der abgeschlossenen informellen Netzwerke bestand also auch darin, diese partiell zu öffnen, um Zugriffe auf die ökonomischen Ressourcen, Informationen, um Schutz und Absicherung etc. zu bekom-

---

<sup>5</sup> ‚Credit slips‘ sind offene Forderungen bzw. Verbindlichkeiten in reziproken Beziehungen.

men. Faktisch wurde so die „bürokratische Herrschaft“ der staatlichen Instanzen ausgehöhlt und kompromittiert.

Diese Aufzählung allein macht schon gewisse Parallelen zu den Netzwerken des Handelns der Kleinunternehmerinnen und Kleinunternehmer deutlich. Ihre offensichtliche Weiterexistenz - in welcher Form auch immer - in der postsozialistischen Zeit sollte folglich einen bedeutenden Fokus der Sozialforschung über postsozialistische Gesellschaften darstellen. Es wird häufig argumentiert, dass die Überwindung des ‚Defizits‘ (Warenmangels) und die Monetarisierung vieler Austauschbeziehungen zum Absterben dieser sozialen Ordnungen geführt habe oder führen werde (Chavdarova 1996; Suchodojeva 1996), aber unsere und viele andere empirische Forschungen zeigen, dass die Entwicklung offensichtlich komplexer ist als dass sie sich mit einer Wegbeschreibung von einem klaren Anfangs- und Zielpunkt erfassen lässt. Natürlich ist es unbestreitbar, dass der Aspekt der Appropriation staatlicher Güter für die Gegenwart kaum noch einen Rolle spielt. Zugleich sind jedoch andere Prozesse im Gang, die eher in die gegenseitige Richtung, nämlich zur Steigerung der Bedeutung dieser Bausteine der Gesellschaft führen. Hier sind vor allem die weitgehende Abschaffung der staatlichen sozialpolitischen Leistungen, die Privatisierung der Lebensrisiken und die wachsende Unsicherheit des Lebens gemeint, die zu einer zunehmenden Bedeutung der über persönliches Vertrauen abgesicherten Netzwerke für den Einzelnen führt. In diesem Sinne handelt es sich auch nicht um Zufall, wenn in der Transformationsforschung eine Renaissance des Themas ‚Vertrauen‘ zu beobachten ist, wenn generell die Suche nach den Bausteinen der neuen Gesellschaften zugenommen hat.

Aus institutionen- und netzwerktheoretischer Perspektive lassen sich die ‚informellen Beziehungen‘ oder ‚Seilschaften‘ methodisch präzise bestimmen. Judith Sedatis (1997) zum Beispiel hat Granovetters (1977) Konzept der ‚schwachen versus starken Verbindungen‘ und Burts Modell der Netzwerkdichte auf die Entwicklung von Warenbörsen in Russland angewandt. Indem sie zwei alternative Geschäftsgründungsprozesse, Spin-offs<sup>6</sup> und Start-ups<sup>7</sup>, einander gegenüberstellte, konnte sie aufzeigen, dass dichtere Netzwerke, die durch starke und aus der Vergangenheit beeinflusste Beziehungen charakterisiert waren, in diesem Falle die Spin-offs, eingeschränkt wettbewerbsfähig und daher weniger erfolgreich waren als Start-ups. Letztere waren neu gegründete Unternehmungen und hatten wegen eher lose geknüpfter Netzwerkstrukturen eine größere Handlungsautonomie, weiter reichende und weniger redundante Kontakte und eine höhere Rentabilität. David Stark (1996) hat mit seinem Netzwerkansatz zur Analyse von Eigentumsstrukturen in Ungarn schon früh für die Transformationsforschung nicht nur die Pfadabhängigkeit der Entwicklung zeigen können, sondern auch auf die Kontinuität der formellen und informellen Beziehungen als wichtigen Ressourcen in der Privatisierung aufmerksam gemacht.

Wenn die Rolle der informellen Netzwerke für die Entstehung und Entwicklung der Kleinunternehmen im postsozialistischen Raum thematisiert wird, darf das bereits ange-

---

<sup>6</sup> Wirtschaftseinheiten, die sich von einem bereits vor der Einführung von Reformen existierenden Unternehmen abgespalten, um eigenständig zu agieren. Die Mitarbeiter kennen sich meist schon von ihrer gemeinsamen früheren Tätigkeit.

<sup>7</sup> Neu gegründete Unternehmen, die in der Regel ohne die Unterstützung bereits früher bestehender Organisationen handeln. Die Mitarbeiter haben selten bereits vor Unternehmensgründung zusammengearbeitet.

sprochene Merkmal von ihnen, nämlich dass sie unter anderem eine Organisationsform der Mobilisierung und Absicherung von Zugangsmöglichkeiten zu staatlichen Ressourcen darstellen, nicht außer Acht gelassen werden. Dabei geht es nicht nur um die Zulassung der Geschäftstätigkeit und die Möglichkeit begünstigter Zugänge zu materiellen (ökonomischen) Ressourcen, sondern auch um die Kontroll- und Entscheidungskompetenzen von Amtsträgern, die durch ihre Einbindung in persönliche Beziehungen eine Privilegierung von einzelnen Mitgliedern des jeweiligen Netzwerkes ermöglichen. In Bezug auf die Russische Föderation hat Pestrushina (1995) auf die Tatsache hingewiesen, dass für die meisten Unternehmensgründer die Entscheidung für die Selbständigkeit eher eine ‚Mutprobe‘ gewesen sei. Bestanden hätten sie diejenigen, die über effiziente informelle Netzwerke verfügten. Dieser Hinweis lässt sich auf die postsozialistischen Gesellschaften generalisieren. Dabei zielen wir nicht nur auf die Ebene der Nomenklatur-Gründungen ab, bei denen im großen Maßstab die Konvertierung von politischen Machtressourcen in ökonomisches Kapital in den wirtschaftlichen Kernbereichen (Energie- und Rüstungsunternehmen, Banken, etc.) erfolgte, sondern auch auf die Gründungsaktivitäten von ‚einfachen‘ Mitgliedern der staats- und später postsozialistischen Gesellschaften, wie wir sie in dieser Studie analysieren.

Mit anderen Worten: Wenn die Rede von der Unterstützung der Familie und des Freundeskreises ist, handelt es sich eher in Ausnahmefällen allein um die Mobilisierung von finanziellen Ressourcen des jeweiligen akteurzentrierten Netzwerkes zur Unternehmensgründung. Die Beschaffung des Finanzkapitals ist verbunden mit den Chancen aus Titeln, Zertifikaten, die erworben wurden und die in der Regel als hinreichend für die Zertifizierung der Geschäftsgründung durch staatliche Behörden definiert werden müssen und dem humanen Risikokapital, das als subjektive Disposition über Gründung und Entwicklung des Unternehmens mitbestimmt. Betrachten wir die Ressourcen genauer, die für Geschäftsgründung und -entwicklung nötig sind, so bestimmt die unterschiedliche Ressourcenkombination aus physischem, humanem und sozialem Kapital, die sich in den Netzwerken materialisiert, über den Erfolg oder Misserfolg der wirtschaftlichen Transaktionen. Diese Ressourcenkombinationen verweisen in vielfältiger Weise auf den Staatssozialismus als Entstehungsort. Wenn die informellen Netzwerke in die Analyse einbezogen werden, gewinnt das sozialwissenschaftliche Konzept des ‚politischen Kapitalismus‘ eine differenziertere Gestalt. Dann erscheinen nämlich auch die Kleinunternehmen als ‚Transformationsprodukte‘, und zwar nicht nur als Negation, sondern auch als genetisch ‚verwandt‘ mit jenen des Staatssozialismus. Im Zeitverlauf der geschäftlichen Entwicklung wird die genetische Komponente aber immer mehr ausgeblendet und die Darstellung der unternehmerischen Leistung gerät zu einem eigenständigen Produkt, zur Loslösung vom Staatssozialismus.

Aber nicht allein für die Gründung der Kleinunternehmen spielen die informellen Netzwerke eine maßgebende Rolle. Die Einschränkung der staatlichen Sphäre als Quelle der materiellen Ressourcen nach der Systemtransformation kann nicht in Frage gestellt werden, aber die Netzwerke sind damit nicht automatisch verschwunden. Genauso wenig kann die Rolle des Marktes hinsichtlich des Zugangs zu solchen Ressourcen hinterfragt werden. Die analytische Frage ist: Ersetzt der Markt die informellen Netzwerke? Unseres Erachtens ist das nicht der Fall. Die Gestalt der Mangelware, des Versorgungsdefizits aus der Zeit des Staatssozialismus, hat sich unter den neuen ordnungspolitischen Rahmenbedingungen wesentlich geändert. Die Mangelware im Postsozialismus erscheint nun in Gestalt von Preisinformationen, Informationen über günstige Angebote im Hinblick auf Preise, Kredite, Absatz- und Einkaufschancen usw., in Gestalt von Kontroll- und Entscheidungskompetenzen und in Form von Handlungs- und Planungssicherheit. Angesichts der

Unterentwicklung von formellen und informellen Institutionen, einer kaum kontrollierbaren geschweige denn beherrschbaren Umwelt und der angesprochenen Bedeutung des persönlichen Vertrauens als individueller Entscheidungsmotivation spielen die informellen Netzwerke nun die Rolle des maßgebenden Mechanismus zur Organisation der Zugangsmöglichkeiten zu diesen neuen marktwirtschaftlichen Mangelwaren und zur Generierung von Sicherheit in einer turbulenten Umwelt.

Infolge des allumfassenden Charakters der Privatisierung sowie der massiven Einschränkung der staatlichen Finanzen scheint das Phänomen der ‚quasi-Privatisierung‘ staatlicher Kontroll- und Entscheidungskompetenzen von Seiten der jeweiligen Amtsträger (Zoll, Steueramt, Polizei, regionale Verwaltung, Verteiler staatlicher Aufträge) zu einer postsozialistischen Selbstverständlichkeit geworden zu sein. Für die Konversion dieser Ressourcen in ökonomisches Kapital im Sinne eines Warenangebots ihrer ‚Verwalter‘ sind die informellen Netzwerke unumgänglich. Unsere Interviewpartner haben häufig darauf hingewiesen, dass „die Beamten mit Unbekannten (‚Fremden‘) keine Geschäfte machen“, d.h. die vermittelnde Rolle der informellen Beziehungen wichtig für die Absicherung ihres Warenangebots ist. Anders formuliert: es liegt im Interesse der Beamten, an informelle Netzwerke anzudocken und ihre Vorteile aus ‚blat‘-Beziehungen zu realisieren, wenn sie sich nicht der Gefahr der Offenlegung von Korruption aussetzen wollen. Die informellen Netzwerke stellen somit einen wesentlichen Bestandteil der Morphologie der postsozialistischen Gesellschaften dar. Diese Formen der Sozialorganisation basieren auf bestimmten Bedingungen dieses Gesellschaftssystems, die den ‚alten‘ Netzwerken neue Funktionen zuweisen. Wie unter diesen neuen Bedingungen ihre Funktionalität resp. Dysfunktionalität einzuschätzen ist, ist eine empirische Frage.

Für die Kleinunternehmerinnen und Kleinunternehmer gilt, dass die Zugehörigkeit oder Nicht-Zugehörigkeit zu sozialen Netzen eine maßgebende Determinante der sozialen Stellung des Einzelnen ist. Das galt bereits unter den Bedingungen des Staatssozialismus. Diese Netzwerke haben in der Regel einen persönlichen Charakter, basieren auf unterschiedlichen Ressourcen und Loyalitätsstrukturen. Bei der Gründung der Kleinunternehmen sind es vom Umfang her kleine Netzwerke der unmittelbaren persönlichen Umgebung – Familie, Freunde, Bekannte -, die die Ressourcen mobilisieren bzw. zur Verfügung stellen. Die Netzwerkteilnehmer sind einander persönlich bekannt und voneinander abhängig und können sich daher auf die Einhaltung von Absprachen verlassen. Vertrauen, Reziprozität und Reputation, die durch langfristige Kooperation der Netzwerkteilnehmer aufgebaut werden, kommen dann positiv zur Geltung, wenn die Kosten, Wirtschaftspartner zu wechseln, sehr hoch sind, eine vertikale Integration der einzelnen Produktionsfaktoren aber weder gewünscht noch möglich ist. Vertrauen und Reziprozität sind wesentliche Bestandteile des Wirtschaftens und stellen einen Schutz gegen die unvorhersehbaren Entwicklungen der ‚großen‘ Wirtschaft dar. Teil eines Netzwerks zu sein vermindert Transaktionskosten. Ein großer Teil dieser Kosten bezieht sich auf den Erhalt und die Verarbeitung von Informationen und setzt den Netzwerkteilnehmer in die vorteilhafte Lage, Signale besser interpretieren zu können als Nichtmitglieder. Darüber hinaus senkt Vertrauen die Transaktionskosten für das Monitoring und für Verträge. Personenbezogene Netzwerke, die auf Vertrauen basieren, können aufgrund ihrer disziplinierenden Komponente als Moralökonomien bezeichnet werden. Oliver Williamson (1975) hat in seinen Überlegungen zur wirtschaftlichen Koordination darauf hingewiesen, dass unter Unsicherheit Marktsteuerung gegenüber Hierarchie und Netzwerk suboptimal werden kann. Die von uns beschriebenen Netzwerke sind unter postsozialistischen Bedingungen der Unsicherheit unseres Erachtens hoch funktional und sollten daher nicht als dysfunktionales „sozialistisches Überbleibsel“ in einem Prozess nachholender Modernisierung missverstanden werden.

Selbst wo die wirtschaftlichen Aktivitäten nicht auf ‚alte‘ Netzwerke zurückgreifen können und sich zunächst im unmittelbaren Nahbereich der Familie, der Verwandtschaft und der Freunde bilden, greifen sie schon bald über diesen Beziehungskreis hinaus, um die Transaktionskosten niedrig und kalkulierbar zu halten. Es entstehen quasi Netzwerke 2. Ordnung, deren ‚Knoten‘ die einzelnen Kleinunternehmen sind, die die Beziehungen zu der ‚relevanten Umwelt‘ (Crozier/Friedberg) wie Kunden und Lieferanten regeln sowie zu den staatlichen Instanzen, und zwar auf informeller Basis.

Für die staatlichen Instanzen bedeutet das, dass sie durch informelle persönliche Beziehungen ‚ausgehöhlt‘, in Fassaden verwandelt werden, hinter denen die ‚Staatsdiener‘ ihre persönlichen Interessen realisieren. Diese Situation hergestellt, kommt es zu einer Art „Lock-in“-Effekt, weil die delegitimierten staatlichen Organe informelle Netzwerke für den Umgang mit ihnen benötigen, soll das wirtschaftliche Handeln des einzelnen Unternehmens nicht zum Spielball von Willkür werden. Als Beispiele solcher Ressourcenkonversionen können die Privatisierung der Kontrolle über die staatlichen Räumlichkeiten gelten, die Aktivitäten von Vertretern der Kontrollorgane, angefangen von der Sanitäts- und Brandschutzkontrolle bis hin zu jenen der Polizei/Miliz sowie der Steuerbehörden und der Gerichte. In funktionaler Hinsicht stellen sie einen Ersatz für Verträge und Handlungsmuster und –regeln formeller Institutionen dar. Verhandlungen auf ‚menschlicher Basis‘, informell, weg von amtlichen Positionen bilden dabei den maßgebenden Steuerungsmechanismus. Es entstehen reziproke Verpflichtungen, die den Austausch koordinieren.

### Ad (3) Sozioökonomische Selbsthilfeinstanz

Untermuert wird diese reziproke Verpflichtung durch ein Gemeinschaftsbewusstsein im Weberschen Sinne. Zumindest die Unternehmer lassen deutlich subjektiv gefühlte Zusammengehörigkeit erkennen, die Konkurrenten erstaunlicherweise einbezieht, aber auch die unteren Staatsbeamten nicht ausschließt. Der nach Weber notwendige bewusste Gegensatz zu Dritten als Grund für die Entstehung von Vergemeinschaftung lässt sich bei Großunternehmen, Großkonkurrenten und im hohen Staatsapparat lokalisieren. In diesem Sinne ist die Netzwerkbildung auch gegen einen radikalen Individualismus gerichtet. Die Netzwerkakteure bauen ihre Gemeinschaften um die Werte von Gott, Nation, Familie und Gerechtigkeit, sie sichern die Palisaden ihrer Lager gegebenenfalls mit ethnischen Emblemen.

„Netzwerke sind zum einen morphologische Strukturen. Diese sind allerdings kein starres, ein für allemal fest gefügtes Muster, denn sie manifestieren sich in den Handlungen und Interaktionen der Netzwerkteilnehmer. Das heißt, Netzwerke haben zum anderen eine interaktionale Dimension“ (Hessinger 2001: 35f.). Die von unseren Probanden immer wieder angesprochenen Beziehungen zu Familienmitgliedern und Freunden, zu Zulieferern und Abnehmern, Konkurrenten und unteren Staatsbeamten lassen sich im Sinne unserer Netzwerküberlegungen auch als Aktivierungsmuster deuten, als interaktional-dynamische Seite von Netzwerken. Solche Aktivierungsmuster sind nicht beliebig und hängen von den raum-zeitlichen Bedingungen in je konkreten lokalen Räumen ab. Insofern sind sie mit der morphologischen Struktur eng verbunden. Mit anderen Worten, Netzwerke sind nicht beliebig ausdehnbar, veränderbar, wenn auch in einem metaphorischen Gebrauch des Wortes Vernetzung dieses sich nahe legen könnte. Ohne dass wir dieses empirisch über einen längeren Zeitraum zeigen konnten, so deutet doch gerade die Tatsache, dass unsere Unternehmen nicht zu Mittel- und Großunternehmen evolvieren, darauf hin, dass ihre Einbindung in die kleinunternehmerischen Netze zugleich Stabilität und Entwicklungshemmnis bedeutet. Diese Einschätzung steht durchaus im Gegensatz zu älteren Untersuchungen

(Suchodojeva 1996; Chavdarova 1996), die zum Schluss kommen, dass im Zuge der Entwicklung von Kleinunternehmen es zu einer zunehmenden Ablösung von gesichtsabhängigen Beziehungen durch gesichtsunabhängige Beziehungen kommt mit den Chancen einerseits zum Übergang zu Geld und Vertrag als dominanten Austauschmedien sowie einer erhöhten Expansion andererseits. Empirisch lassen sich dafür in unserer Untersuchung kaum Belege finden. Indem die moralischen Skripte der Kleinunternehmer Großunternehmen und Banken negativ konnotieren, das Reich der kleinen Leute als erstrebenswerten gesellschaftlichen Zustand evozieren, stellen sie Entwicklung in Frage, werden implizit der Bankier als „Freund des Unternehmers“ (Schumpeter) zu seinem Feind und bekommen Verträge den Charakter von Schutzmassnahmen von Großunternehmen. Das impliziert die Beschränkung des Ressourceneinsatzes im unmittelbaren Umfeld und das Eingehen lediglich von solchen Geschäftsbeziehungen, die durch unmittelbare Loyalitätsbeziehungen abgesichert werden können. „Redundanzunterbrecher“ (Burt 1992) stellen die Netzwerkkontakte und -beziehungen nicht dar, so das Ergebnis unserer Studie. Im Sinne der Konsolidierung der Geschäftsaktivitäten und damit der Anpassung an den stetigen Wandel stellen die Netzwerke durchaus Stabilität her. In unserer Untersuchung ging es aber auch um die Möglichkeit von Entwicklung aus dem kleinunternehmerischen Aktionsfeld heraus. Schumpeter zufolge geht es bei Entwicklung um neue Ressourcenkombinationen aus neuen Bezugsquellen und -sphären oder um eine Veränderung der gegebenen Organisationsmuster, sodass sich die gesamte „Bahn des ökonomischen Kreislaufes“ (Schumpeter 1993: 98) verschiebt. In unserer Untersuchung sehen wir allerdings lediglich die Entwicklung von Schutzmitteln (Schumpeter 1975: 145) in Form von Vernetzungen: Familialismus und persönliche Vertrauensbeziehungen und- Verpflichtungen, wechselseitige Verschuldung, Patronage, Korruption, Versicherungen, Erpressungen etc. Bemerkenswert bei dieser Gruppe Unternehmer ist insbesondere, dass Geld zwar ein wichtiges Tauschmedium ist, dass es aber kein für Erfolg wirtschaftlicher Transaktionen hinreichendes ist und folglich durch Verpflichtungen, durch die Schaffung wechselseitiger Abhängigkeitsbeziehungen, durch Loyalitätsbände und Moralisierung ergänzt wird. Verträge spielen nach all unseren Informationen über die wirtschaftlichen Austauschbeziehungen eine untergeordnete Rolle als Schutzmittel. Mit anderen Worten, die Vernetzungen steuern nicht auf ein Modell wirtschaftlicher Koordinationsformen hin, das primär von Märkten und Hierarchien bestimmt wird.

Unsere Ergebnisse bestätigen damit jene Forschungen, die verlangen, komplexere Taxonomien wirtschaftlicher Koordinationsformen zur Grundlage der Analyse von Wirtschaft und Gesellschaft zu machen (Boyer/ Hollingsworth 1997, Sydow 1992, Hessinger 2001).

## Literaturverzeichnis

- Bourdieu, P. 1979. "Les trois états du capital culturel." *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 30:3-5.
- Burt, R.S. 1992. *Structural Holes. The Social Structure of Competition*. Cambridge, MA.
- Castells, Manuel. 2002. *Die Macht der Identität. Teil 2 der Trilogie: Das Informationszeitalter*. Opladen.
- Chavdarova, Tanya. 1996. "Informelle Netzwerkhilfe und Strategien der wirtschaftlichen Aktivitäten in Bulgarien." S. 237-246 in *Lebensverhältnisse in Osteuropa. Prekäre Entwicklungen und neue Konturen.*, Hg. W. Glatzer. Frankfurt, New York.
- Coase, R.H. 1988. *The Firm, the Market and the Law*. Chicago.
- Coleman, James. 1988. "Social Capital in the Creation of Human Capital." *American*

- Journal of Sociology* 94 (Suppl.):95-120.
- Dittrich, Eckhard (Hg.). 2001. *Wandel, Wende, Wiederkehr. Transformationen - Gesellschaftlicher Wandel*. Würzburg.
- Dittrich, Eckhard, Friedrich Fürstenberg, and Gert Schmidt (Hg.). 1997. *Kontinuität im Wandel*. München.
- Dittrich, Eckhard, Heiko Schrader, Christo Stojanov,. 2006. *Von Wirten und anderen Entrepreneuren. Kleinunternehmen in Bulgarien, Tschechien und der Russischen Föderation*. Münster.
- Elwert, Georg, Hans-Dieter Evers, Werner Wilkens. 1983. "Die Suche nach Sicherheit. Kombinierte Produktionsformen im sogenannten informellen Sektor." *Zeitschrift für Soziologie* 12:281-296.
- Gouldner, Alvin. 1960. "The Norm of Reciprocity. A Preliminary Statement." *American Social Review* 25:161-178.
- Granovetter, Mark. 1977. "The Strength of Weak Ties." in *Social Networks. A Developing Paradigm*, edited by S. Leinhardt. New York.
- Gregory, Chris A. 1997. "Exchange and Reciprocity." in *Companion Encyclopedia of Anthropology. Humanity, Culture and Social Life*, edited by T. Ingold. London.
- Hessinger, Philipp. 2001. *Vernetzte Wirtschaft und ökonomische Entwicklung*. Wiesbaden.
- Kollmorgen, Raj, Heiko Schrader. 2003. *Postsozialistische Transformationen: Gesellschaft, Wirtschaft, Kultur. Theoretische Perspektiven und empirische Befunde*. Würzburg.
- Kornai, János. 2003. "Honesty and Trust in the Light of the Post-Socialist Transition." [http://post.economics.harvard.edu/faculty\(kornai/papers/beszelo\\_English.pdf](http://post.economics.harvard.edu/faculty(kornai/papers/beszelo_English.pdf) (Zugang Juni 2003).
- Ledeneva, A.V. 1998. *Russia's Economy of Favors: Blat, Networking and Informal Exchange*. Cambridge.
- Mauss, Marcel. 1990. *Die Gabe. Form und Funktion des Austauschs archaischer Gesellschaften (repr.)*. Frankfurt/M.
- Parkin, Frank. 1971. "Class Analysis and the Political Order." London.
- Petrushina, Elena. 1995. "Russia's Young Wolves Grow Hungry for Power." *Guardian* July:14.
- Polanyi, Karl. 1979. *Ökonomie und Gesellschaft*. Frankfurt/Main.
- Rona-Tas, Akos. 2001. "Legacies, Institutions and Markets. Small Entrepreneurs in Hungary, Slovakia and the Czech Republic." Pp. 176-194 in *Successful Transitions. Political Factors of Socio-Economic Progress in Postsocialist Countries*, edited by Jürgen Beyer, Jan Wielgoths, and Helmut Wiesenthal. Baden-Baden.
- Schrader, Heiko. 2004. "Spheres of Trust, Social Capital and Transformation in Russia." Pp. 79-102 in *Trust and Social Transformation. Theoretical approaches and empirical findings from Russia*, edited by Heiko Schrader. Münster.
- Schumpeter, J. 1993. *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmensgewinn, Kapital, Kredit, Zins und Konjunkturzyklus (Orig. 1911)*. Berlin.
- Schumpeter, J.A. 1912. "Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung." Leipzig.
- Schumpeter, Joseph. 1975. *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*. München.
- Sedatis, Judith. 1997. "Network Dynamics of New Firm Foundation: Developing Russian Commodity Markets." in *Restructuring Networks in Post-Socialism*, edited by G. Grabher and D. Stark. Oxford.
- Simon, Herbert A. 1992. *Economics, Bounded Rationality and the Cognitive Revolution*. Aldershot.
- Staniszki, Jadwiga. 1991a. "Dilemmata der Demokratie in Osteuropa." in *Demokrati-*

- scher Umbruch in Osteuropa*, Hg. Rainer Deppe. Frankfurt/M.
- . 1991b. *The Dynamics of Breakthrough in Eastern Europe. The Polish Experience*. Berkeley et al.
- . 1998. "Postkommunismus. Versuch einer soziologischen Analyse." *Prokla* 112:375-394.
- Stark, David. 1992a. "The Great Transformation? Social Change in Eastern Europe." *Contemporary Sociology* 21:299-304.
- . 1992b. "Path-Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe." *East European Politics and Society* 6:17-51.
- . 1994. "Nicht nach Design: Rekombinierte Eigentum im osteuropäischen Kapitalismus." *Prokla* 94:127-142.
- . 1996. "Networks of Assets, Chains of Debt: Recombinant Property in Hungary." in *Corporate Governance in Central Europe and Russia, Vol. 2*, edited by R. Frydman, C. Gray, and A. Rapaczynski. Budapest.
- Suchodojeva, L.F. 1996. "Der Wandel der Unternehmenskultur in Rußland durch das Entstehen kleiner Unternehmen." Pp. 133-140 in *Wandel von Unternehmenskultur in Ostdeutschland und Osteuropa. II. Chemnitzer Ostforum, 6.-9. März 1995*, Hg. R. Lang. München und Mering.
- Sydow, J. 1992. *Strategische Netzwerke*. Wiesbaden.
- Tatur, Melanie. 1998. "Ökonomische Transformation, Staat und moralische Ressourcen in post-sozialistischen Gesellschaften." *Prokla* 112:334-374.
- Welter, Friederike, and David Smallbone. 2003. "Entrepreneurship and Enterprise Strategies in Transition Economies: An Institutional Perspective." Pp. 95-113 in *Small Firms and Economic Development in Developed Transition Economies: A Reader*, edited by David A. Kirby and Anna Watson. Aldershot.
- Williamson, Oliver E. 1975. *Markets and Hierarchies*. New York.
- Zdravomyslova, Elena, and Viktor Voronkov. 2002. "The Informal Public and Soviet Society: Double Morality at Work." *Social Research* 69:49-69.



# 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, Nikolai Skvortzov, Boris Wiener 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	Schrader, Heiko, Ivaylo Dimitrov, Eckhard Dittrich, Christo Stojanov 2004: Zur Situation von Kleinunternehmen in Bulgarien: Ergebnisse einer quantitativen Studie. 15 S.
Nr. 24	Schrader, Heiko, Ivaylo Dimitrov, Eckhard Dittrich, Christo Stojanov 2004: Zur Situation von Kleinunternehmen in Tschechien: Ergebnisse einer quantitativen Studie. 15 S.
Nr. 25	Schrader, Heiko, Ivaylo Dimitrov, Eckhard Dittrich, Christo Stojanov 2004: Zur Situation von Kleinunternehmen in Russland: Ergebnisse einer quantitativen Studie. 15 S.
Nr. 26	Schrader, Heiko, Ivaylo Dimitrov, Eckhard Dittrich, Christo Stojanov 2004: Kleinunternehmen im Vergleich: Bulgarien, Tschechien, Russland. 26 S.
Nr. 27	Bhowmik, Sharit K. 2004: Politics of Urban Space in Mumbai: 'Citizens' Versus the Urban Poor. 11p.
Nr. 28	Schrader, Heiko 2004: Landnutzungsrechte als Entwicklungschance: Überlegungen zur städtischen Armutspolitik am Beispiel Mumbais. 20 S.
Nr. 29	Dischinger, Norbert/Mögel, Nicole A. 2004: Wer besucht ein Pfandhaus? Nutzer gewerblicher Mikrokredite in Deutschland. 22 S.
Nr. 30	Ivleva, Irina 2004: Aufstieg und Transformation der Straßenökonomie in Russland: Sozio-ökonomische Erfahrungen im Zuge der postsozialistischen Entwicklung. 15 S.
Nr. 31	Döll, Patricia 2005: Studieren trotz Krankheit? Zur psychosozialen Lage von kranken und behinderten Studierenden. 20S.
Nr. 32	Lehrforschungsgruppe Türkei 2005: Ist die Türkei reif für Europa? Orientierungshilfen zur Frage eines Beitritts der Türkei zu Europa. 64 S.
Nr. 33	Gruber, Denis 2005: Revision und Aktualität des Konzepts der strategischen Gruppen. 20 S.
Nr. 34	Bhowmik, Sharit K. 2005: Globalisation, Governance and Labour: A Perspective from India. 10 p.
Nr. 35	Dippelhofer-Stiem, Barbara 2005: Wie gesund sind die Menschen in Sachsen-Anhalt? Befunde des repräsentativen Bevölkerungssurveys „Gesundheit und Wohlbefinden 2003“ im Überblick. 34 S.
Nr. 36	Gruber, D., A. Kirschner, S. Mill, M. Schach, S. Schmekel, Hardo Seligmann: Living and Working in Slums of Mumbai. 47p.
Nr. 37	Potter, Jens 2006: Das deutsche Gesundheitswesen - Ausgewählte Befunde zu den Wünschen und Erwartungen der Bevölkerung Sachsen-Anhalts. 22 S.
Nr. 38	Schrader, Heiko 2006: Social Equality and Social Justice: A Summary of theoretical and empirical approaches. 25 p.
Nr. 39	Schrader, Heiko 2006: Spar- und Kreditvereine als Mittel zur Armutsbekämpfung in Entwicklungsländern. 17 S.
Nr. 40	Kollmorgen, Raj 2006: Zivilgesellschaft in Mittel- und Osteuropa: Kontexte, Probleme, Aussichten. 19 S.
Nr. 41	Dippelhofer-Stiem, Barbara/Nakath, Jörg 2006: Nach dem Magisterexamen. Einmündung in den neuen Lebensabschnitt und Ertrag des Studiums. Eine Befragung der Absolventinnen und Absolventen des Magisterstudiengangs an der Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg. 46 S.