

Aus Politik und Zeitgeschichte

Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament

Thomas Claus

Existenzgründungen in Ostdeutschland

Ergebnisse einer empirischen Untersuchung in Sachsen-Anhalt

Michael Thomas

„. . . , daß man noch da ist!“

Schwierigkeiten bei der Suche nach einem ostdeutschen Mittelstand

Frank W. Heuberger/Dirk Tänzler

Existenzgründer in Ostdeutschland Pioniere einer neuen Wirtschaftskultur

B 15/96

5. April 1996

Thomas Claus, Dipl.-Soz., geb. 1961; seit 1992 Geschäftsführer des Instituts für sozialwissenschaftliche Informationen und Studien – ISIS Magdeburg.

Veröffentlichungen u. a.: (zus. mit Stefan Dräger) Qualitative und quantitative Merkmale direkter Beschäftigungswirkungen kleiner und mittlerer Unternehmen in ausgewählten Regionen Sachsen-Anhalts, in: Forschungsbeiträge zum Arbeitsmarkt in Sachsen-Anhalt, Band 7, Ministerium für Arbeit, Soziales und Gesundheit (Hrsg.), Magdeburg 1995; (zus. mit Detlev Herter) Jugend und Gewalt, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, B 38/94.

Michael Thomas, Dr. phil., geb. 1951; Studium der Philosophie und Promotion an der Humboldt-Universität zu Berlin; danach ab 1981 als Soziologe an der Akademie für Gesellschaftswissenschaften; seit 1990 am Berliner Institut für Sozialwissenschaftliche Studien (BISS) und an verschiedenen sozialwissenschaftlichen Instituten in der Bundesrepublik Deutschland und den USA; zuletzt an der TU-Dresden.

Veröffentlichungen u. a.: Edmund Husserl. Zur Genesis einer spätbürgerlichen Philosophie, Berlin 1987; (Hrsg.) Abbruch und Aufbruch. Sozialwissenschaften im Transformationsprozeß, Berlin 1992; Aufsätze zur Sozialstrukturanalyse und soziologischen Handlungstheorie, zum Transformationsprozeß, zu den „neuen Selbständigen“.

Frank W. Heuberger, Dr. phil., geb. 1950; von 1990 bis 1995 Research Associate am Institute for the Study of Economic Culture und Assistant Professor für Soziologie an der Boston University; seit Mitte 1995 Leiter des Referats Richtlinien der Regierungspolitik, Grundsatzfragen der Landesentwicklung der Staatskanzlei Rheinland-Pfalz.

Veröffentlichungen u. a.: Problemlösendes Handeln, Frankfurt am Main – New York 1992; (Hrsg. zus. mit Hansfried Kellner) Hidden Technocrats. The New Class and New Capitalism, New Brunswick – London 1994²; (Hrsg. zus. mit Laura L. Nash) A Fatal Embrace? Assessing Holistic Trends in Human Resources Programs, New Brunswick – London 1994.

Dirk Tänzler, Dr. phil., geb. 1955; Studium der Philosophie und Soziologie in Frankfurt am Main; wissenschaftlicher Mitarbeiter am Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB).

Forschungsschwerpunkte: Kulturosoziologie, Familien- und Ehesoziologie, Transformationsforschung in Ostdeutschland und Ostmitteleuropa.



ISSN 0479-611 X

Herausgegeben von der Bundeszentrale für politische Bildung, Berliner Freiheit 7, 53111 Bonn.

Redaktion: Dr. Klaus W. Wippermann (verantwortlich), Dr. Katharina Belwe, Dr. Ludwig Watzal, Hans G. Bauer.

Die Vertriebsabteilung der Wochenzeitung DAS PARLAMENT, Fleischstraße 62–65, 54290 Trier, Tel. 06 51/9 79 91 86, möglichst Telefax 06 51/9 79 91 53, nimmt entgegen

- Nachforderungen der Beilage „Aus Politik und Zeitgeschichte“;
- Abonnementsbestellungen der Wochenzeitung DAS PARLAMENT einschließlich Beilage zum Preis von DM 14,40 vierteljährlich, Jahresvorzugspreis DM 52,80 einschließlich Mehrwertsteuer; Kündigung drei Wochen vor Ablauf des Berechnungszeitraumes;
- Bestellungen von Sammelmappen für die Beilage zum Preis von 7,— zuzüglich Verpackungskosten, Portokosten und Mehrwertsteuer.

Die Veröffentlichungen in der Beilage „Aus Politik und Zeitgeschichte“ stellen keine Meinungsäußerung des Herausgebers dar; sie dienen lediglich der Unterrichtung und Urteilsbildung.

Für Unterrichtszwecke können Kopien in Klassensatzstärke hergestellt werden.

Existenzgründungen in Ostdeutschland

Ergebnisse einer empirischen Untersuchung in Sachsen-Anhalt

I. Ausgangssituation, Anliegen und Methode der Untersuchung

Mit dem Schritt in die Selbständigkeit verknüpfen sich eine Vielzahl von Erwartungen und Interessen. Verbinden Existenzgründer und -gründerinnen damit vor allem Motive, wie das Streben nach Selbstverwirklichung, den Wunsch nach Verbesserung der finanziellen Situation und nicht selten die Absicht, einer bestehenden oder drohenden Arbeitslosigkeit zu begegnen, so sieht man in Politik und Gesellschaft vor allem die Chance, mit einer Forcierung des Gründungsgeschehens zur strukturellen Stärkung der Wirtschaft und des Arbeitsmarktes beizutragen. Die Gründe dafür sind offenkundig – erfolgt doch die überwiegende Mehrheit aller Existenzgründungen im Bereich der klein- und mittelständischen Unternehmen, die aufgrund ihres quantitativen und qualitativen Leistungspotentials nicht umsonst als „Motor der wirtschaftlichen Entwicklung“ gelten.

Hinzu kommt, daß in kleinen und mittleren Unternehmen gegenwärtig mehr als zwei Drittel der arbeitsfähigen Bevölkerung beschäftigt sind und gerade von Neugründungen in diesem Wirtschaftsegment die stärksten Beschäftigungseffekte ausgehen. Vor diesem Hintergrund können Existenzgründer und -gründerinnen beim Start in die Selbständigkeit seit langem auf eine besondere Unterstützung und staatliche Förderung bauen, die ihnen eine erfolgreiche Etablierung am Markt ermöglichen soll¹. Diese Förderung ist insbesondere für die neuen Länder und Ost-Berlin von

1 Die Palette der Förderinstrumente reicht von der Strukturfondsförderung durch die Europäische Union über verschiedene Programme des Bundes (u. a. Kredite aus dem European Recovery Program – ERP-Kredite –, Eigenkapitalhilfe) bis hin zu besonderen Landesprogrammen (Zinszuschüsse für den Mittelstand, Qualifizierung von Existenzgründern etc.). Gerade in Zeiten wirtschaftlicher Krisen sind dabei eine verstärkte Hinwendung zum Mittelstand und besondere Anstrengungen zur Unterstützung von Existenzgründungen zu beobachten. Davon zeugt nicht zuletzt die Tatsache, daß man auch innerhalb des kürzlich geschlossenen „Bündnisses für Arbeit“ der Frage nach neuen Fördermöglichkeiten für Existenzgründer/-innen besondere Aufmerksamkeit schenkt.

nicht zu unterschätzender Bedeutung. Dort steht man seit dem Zusammenbruch der DDR-Wirtschaft, in der nach mehreren Enteignungswellen seit Beginn der siebziger Jahre de facto kein Mittelstand mehr existierte, vor der schwierigen Aufgabe, den Bereich der klein- und mittelständischen Unternehmen nahezu gänzlich neu zu entwickeln.

Dabei müssen sowohl die Gründer und Gründerinnen als auch die Verantwortlichen in Politik und Wirtschaft einen „doppelten Transformationsprozeß“ bewältigen: Neben dem Übergang von der Plan- zur Marktwirtschaft geht es in diesem Prozeß gleichzeitig um die notwendige Anpassung an Veränderungen des marktwirtschaftlichen Systems auf internationaler Ebene. Angesichts der besonderen Qualität von Problemen, die aus dieser Situation heraus entstehen, gilt es für die Akteure, „eingefahrene Gleise“ zu verlassen und neue Lösungswege zu finden.

Ähnlich wie in anderen Bundesländern Ostdeutschlands wird daher auch in Sachsen-Anhalt der Suche nach adäquaten Fördermöglichkeiten für die Neugründung und Stabilisierung junger Unternehmen besondere Aufmerksamkeit gewidmet. Aufgrund der hohen Transformationsdynamik hängt die Effizienz und Zielgenauigkeit dieser Anstrengungen maßgeblich davon ab, wie flexibel und schnell man in der Lage ist, auf die aktuelle Wirtschafts- und Arbeitsmarktentwicklung zu reagieren. Voraussetzung dafür sind differenzierte, wissenschaftlich gesicherte Informationen über die aktuelle Situation und längerfristige Entwicklungstendenzen klein- und mittelständischer Unternehmen. Schon seit Anfang der neunziger Jahre werden deshalb in Sachsen-Anhalt kontinuierlich Analysen und Untersuchungen durchgeführt, die Präventiv- und Interventionsmaßnahmen zur Steuerung des Existenzgründungsgeschehens liefern sollen. In diesem Kontext wurde Mitte des Jahres 1994 das Institut für sozialwissenschaftliche Informationen und Studien – ISIS Magdeburg – durch das Ministerium für Arbeit, Soziales und Gesundheit des Landes Sachsen-Anhalt mit der Durchführung einer empirischen Studie unter klein- und mittelständischen Unternehmen beauftragt.

Im Mittelpunkt der Forschung stand die Auseinandersetzung mit der Frage, ob und in welchem Ausmaß es den neugegründeten Unternehmen in Sachsen-Anhalt möglich ist, ihre Strukturen zu stabilisieren, einen Beitrag zur Entwicklung der regionalen Wirtschaft zu leisten, wettbewerbsfähige Arbeitsplätze zu schaffen und dabei das Potential vorhandener Berufsqualifikationen zu nutzen und zu entwickeln. Flankierend dazu sollten die struktur- und beschäftigungspolitischen Wirkungen der bisher eingesetzten Fördermittel für Existenzgründer und -gründerinnen bzw. für kleine und mittlere Unternehmen analysiert sowie weitere Möglichkeiten für ihren problemadäquaten Einsatz aufgezeigt werden. Besondere Aufmerksamkeit wurde dabei jenen Problemen gewidmet, die in der Gründungs- und Konsolidierungsphase die Tätigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen behindern. Daneben wurden in der Studie prägende Persönlichkeitseigenschaften von Existenzgründern hinsichtlich ihrer Wirkungen auf das unternehmerische Handeln analysiert. Schließlich bestand ein wichtiges Anliegen der Studie darin, die Situation von Frauen im Existenzgründungsgeschehen zu beleuchten und etwaige Unterschiede gegenüber männlichen Unternehmern zu dokumentieren. Innerhalb der Wirkungsanalyse bestehender Förderprogramme galt das Hauptaugenmerk dem eigens durch das Ministerium für Arbeit, Soziales und Gesundheit entwickelten und durch Mittel des Europäischen Sozialfonds (ESF) kofinanzierten Programm zur „Förderung der Qualifizierung von Existenzgründern“.

Das Kernstück der empirischen Untersuchung bildete eine repräsentative Befragung von 2166 zufällig ausgewählten klein- und mittelständischen Unternehmen (Unternehmen mit bis zu 500 Beschäftigten), die seit 1990 in Sachsen-Anhalt neu- oder umgegründet wurden. Die Erhebung fand in der Zeit von Ende November 1994 bis Mitte Januar 1995 statt. Die Stichprobe war dabei so strukturiert, daß sie sowohl für die Gruppe von Unternehmern und Unternehmerinnen, die das „ESF-Existenzgründerprogramm“ durchlaufen haben (ca. 500), als auch für die darin nicht integrierten Personen (ca. 1700) jeweils repräsentative Aussagen und damit direkte Vergleiche und Wertungen gestattet.

Gemäß dem Anliegen, über die Analyse der aktuellen Situation hinaus auch Entwicklungsverläufe und -determinanten bei kleinen und mittleren Unternehmen sichtbar zu machen, wurde die Befragung als Panel-Erhebung angelegt, d.h. als Längsschnittstudie, in der die gleichen Unternehmen zu unterschiedlichen Zeitpunkten in Reprä-

sentativerhebungen einbezogen werden. Der damit verfolgte Ansatz soll im Rahmen nachfolgender Teiluntersuchungen insbesondere den Zugang zu jenen Unternehmen ermöglichen, die zwischenzeitlich aus den unterschiedlichsten Gründen ihre Selbständigkeit aufgeben mußten. Damit verbunden ist das Ziel, künftig die Ursachen und Bedingungen für das Scheitern von Existenzgründungen zu konzeptualisieren. Die zu erwartenden Ergebnisse können dazu beitragen, daß sich bereits einige Zeit vor der unmittelbaren Schließung von Unternehmen Warnsignale identifizieren lassen. Bei richtiger Deutung und dem Einsatz adäquater Interventionsstrategien kann auf diese Weise drohenden Insolvenzen vorgebeugt werden.

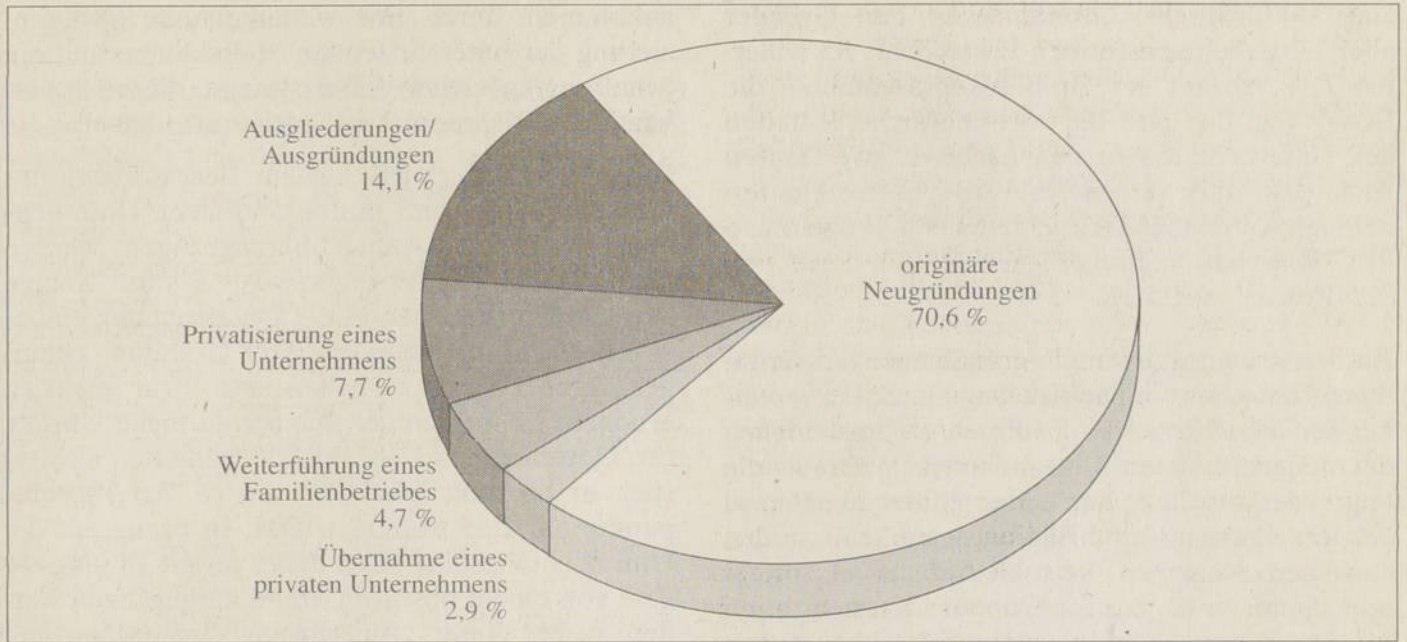
Die Existenzgründerstudie des ISIS wurde im August 1995 an das Ministerium für Arbeit, Soziales und Gesundheit in Sachsen-Anhalt übergeben und der Öffentlichkeit vorgestellt. Im folgenden werden anhand ausgewählter Problembereiche einige Ergebnisse der Untersuchung erörtert. Die dargestellte Situation von klein- und mittelständischen Unternehmen kann – obwohl im vorliegenden Fall nur für Sachsen-Anhalt untersucht – durchaus auch als typisch für die ostdeutschen Bundesländer insgesamt gelten.

II. Grundlegende Charakteristika des Gründungsgeschehens in Sachsen-Anhalt

Der 1990 einsetzende Aufbau des damals in Sachsen-Anhalt nur noch rudimentär vorhandenen Mittelstandes unterscheidet sich aufgrund der zu bewältigenden Transformationsprobleme grundsätzlich von dem in den alten Bundesländern oder anderen westeuropäischen Staaten. Deutlich wird dies neben dem Verlauf des Gründungsgeschehens (im Zeitraum 1991 bis 1995 gingen die saldierten Gewerbeanmeldungen von 18 396 auf 3 566 zurück²) unter anderem an der *Art und Weise* der in Sachsen-Anhalt vollzogenen Existenzgründungen. Zwar liegt der Anteil von Unternehmen, die durch „originäre Neugründung“ entstanden, mit 70,6 Prozent relativ hoch, aber mit etwas mehr als 20 Prozent entfällt ein nicht unbeträchtlicher Teil auf Unternehmen, die durch „Ausgliederungen/

2 Vgl. dazu Mittelstandsbericht des Landes Sachsen-Anhalt 1995. Weitere Eckdaten zum Verlauf des Gründungsgeschehens in Sachsen-Anhalt finden sich im Beitrag von Frank W. Heuberger und Dirk Tänzler in diesem Heft.

Abbildung 1: Art der Unternehmensgründung



Quelle: Eigene Darstellung.

Ausgründungen“ oder „Privatisierung“ entstanden sind (vgl. Abbildung 1).

Hinsichtlich der Gründungsart lassen sich deutliche Unterschiede in den Startbedingungen, den Unternehmensstrukturen sowie der Unternehmensführung erkennen. Beispielsweise übernahmen privatisierte Unternehmen mit Sach- und Humankapital auch Strukturen, die unter marktwirtschaftlichen Bedingungen zumindest einen Teil ihrer ökonomischen und rechtlichen Basis verloren haben. Dieses „Erbe“ erschwerte nachweislich die mentale Öffnung für den gesamten Problembereich eines am Markt selbständig operierenden Unternehmens. Unzureichende Flexibilität in der Gestaltung von Geschäftskontakten oder die Betonierung interner Hierarchien und Beschäftigungsstrukturen führten hier nicht selten dazu, daß sich diese Unternehmen in bezug auf die bereitgestellten Fördermittel als „Faß ohne Boden“ erwiesen.

Demgegenüber sehen sich Unternehmen, die als originäre Neugründung entstanden sind, mit gänzlich anderen Problemen konfrontiert. Während privatisierte oder ausgegründete Unternehmen aufgrund vorhandener Kontakte und Beziehungen in der Regel relativ schnell über eine Grundlage am Markt verfügen, stehen neugegründete Betriebe insbesondere vor Schwierigkeiten bei der Entwicklung einer bedarfsgerechten Produkt- und Leistungspalette, dem Aufbau effektiver Absatz- und Beschaffungsstrukturen, der Konstituierung von Kooperationsbeziehungen oder der Expansion ihrer Personalressourcen. Diesbezüglich verbes-

sert die in Sachsen-Anhalt schon seit längerem praktizierte Verzahnung verschiedener Förderprogramme infolge der Erzielung von Synergieeffekten die Erfolgsaussichten für Neugründungen.

Ein weiterer Punkt, in dem sich das Gründungs-geschehen in Sachsen-Anhalt deutlich von dem in den alten Bundesländern abhebt, ist die *Rechtsform* der neugegründeten Unternehmen. Hier dominiert mit einem Anteil von 48,9 Prozent deutlich die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), gefolgt von Einzelunternehmen (40,7 Prozent) und der Gesellschaft bürgerlichen Rechts (6,2 Prozent). Lediglich 4,2 Prozent aller klein- und mittelständischen Unternehmen sind als Genossenschaft, Handels-, Kommandit- oder Aktiengesellschaft bzw. als eingetragener Verein organisiert. Zwischen dem Gründungsjahr und der Rechtsform besteht dabei ein hochsignifikanter Zusammenhang: Nach 1992 ist eine deutliche Tendenz zur Anpassung an Strukturen der alten Bundesländer zu erkennen. Belief sich der Anteil von Gesellschaften mit beschränkter Haftung an allen Gründungen in Sachsen-Anhalt 1990 noch auf annähernd 70 Prozent, so hatte er sich 1994 bereits auf ca. 27 Prozent reduziert. Mit ca. 60 Prozent lag der Hauptanteil in diesem Jahr bei der Gründung von Einzelunternehmen.

Inwieweit die anfänglich eingegangenen größeren Verpflichtungen bei einer GmbH (z. B. Kapitaleinsatz, Entscheidungsstrukturen) auch zu höheren Risiken bei der Existenzsicherung und Stabilisierung der Unternehmen führen, läßt sich gegenwärtig nicht abschließend beurteilen. In bezug auf die

zukünftige Entwicklung ist jedoch durchgehend eine optimistische Grundhaltung der Gründer aller Unternehmensformen feststellbar. So äußerten 71,1 Prozent der GmbH-Repräsentanten die Erwartung, daß sich die wirtschaftliche Situation des Unternehmens in den nächsten zwei Jahren leicht bzw. stark verbessern werde; in Einzelunternehmen wurde diese Ansicht von 68,4 Prozent und in Gesellschaften bürgerlichen Rechts sogar von 81,3 Prozent vertreten.

Zu den grundlegenden Charakteristika des Gründungsgeschehens in Sachsen-Anhalt zählen weiterhin der *Standort* sowie die *Branchenzugehörigkeit* der neugegründeten Unternehmen. Während die regionale Verteilung der Unternehmen annähernd der Bevölkerungs- und Beschäftigtendichte in den einzelnen Regionen Sachsen-Anhalts entspricht und damit keine disproportionale Konzentration auf bestimmte Gebiete auszumachen ist, zeigen sich hinsichtlich der Branchenzugehörigkeit einige Auffälligkeiten. So findet sich der größte Teil aller klein- und mittelständischen Unternehmen in der Branche der „sonstigen Dienstleistungen“ (24,8 Prozent), gefolgt vom „Handel“ (19,1 Prozent), der Metall-/Elektrobranche (13,5 Prozent) und dem Baugewerbe (12,7 Prozent). Die geringsten Anteile von klein- und mittelständischen Unternehmen weisen die Chemiebranche (1,3 Prozent) sowie der Maschinenbau (2,2 Prozent) auf. Da der Dienstleistungssektor immer noch durch eine hohe Entwicklungsdynamik gekennzeichnet ist (allerdings auch durch die höchste Zahl von Insolvenzen), bietet er gerade für die Neugründung von Kleinstunternehmen aufgrund des oftmals geringeren Investitions- und Personalaufwandes weiterhin gute Chancen für den Eintritt in die Selbständigkeit. Dafür spricht auch, daß der Bereich der Dienstleistungen in Sachsen-Anhalt – verglichen mit dem der anderen neuen Bundesländer – noch unterrepräsentiert ist.

Deutliche Reserven liegen beim Gründungsgeschehen im industriellen Sektor. Mit einem seit 1992 nahezu konstanten Anteil von ca. sechs Prozent an den saldierten Gewerbeanmeldungen bilden die Neugründungen in diesem Bereich das Schlußlicht³.

Insgesamt läßt die Verteilung der klein- und mittelständischen Unternehmen auf die einzelnen Branchen eine „Übergangsstruktur“ erkennen, die durch binnenorientierte, vor allem konsum- und baunahe Wirtschaftszweige geprägt ist. Innerhalb

3 Vgl. dazu Mittelstandsbericht des Landes Sachsen-Anhalt 1995.

der Förderpolitik wird es künftig verstärkt darauf ankommen, durch eine weitergehende Differenzierung der unterstützenden Maßnahmen und die Schaffung spezieller Anreizsysteme die noch vorhandenen Disproportionen weiter abzubauen.

Ein weiteres Merkmal, das zur Beschreibung der Situation klein- und mittelständischer Unternehmen in Sachsen-Anhalt herangezogen werden kann, ist die *Umsatzentwicklung*. Bis auf wenige Ausnahmen ist es den in die Untersuchung einbezogenen Unternehmen seit ihrer Gründung gelungen, ihren Umsatz zu halten bzw. sogar leicht zu erhöhen. Belief sich der durchschnittliche Umsatz pro Unternehmen 1991 auf 2,70 Millionen DM, so stieg er bis zum Jahr 1994 um ca. 5,5 Prozentpunkte auf 2,85 Millionen DM. In bezug auf die Umsatzentwicklung kann dabei gerade in jüngster Zeit von einem positiven Trend ausgegangen werden, wobei dieser „Aufschwung“ inzwischen von verschiedenen Branchen getragen wird. Dieser Trend wird kontrastiert durch einen enorm wachsenden Kostendruck (auch bei vollen Auftragsbüchern), durch den neue Zwangslagen entstehen. Da bisher kaum die notwendigen Rücklagen gebildet werden konnten, aber hohe Personalaufwendungen und Kosten für die Inanspruchnahme kommunaler und privater Dienste entstanden sind sowie verstärkt Tilgungs-, Zins- und Steuerzahlungsverpflichtungen einsetzen, läßt die positive Umsatzentwicklung nicht unmittelbar auf eine Stabilisierung der klein- und mittelständischen Unternehmen schließen. Angesichts des erwähnten Kostendrucks gehen die Überlegungen der Landesregierung dahin, perspektivisch die vorhandenen Förderinstrumente z. B. um einen Existenzgründerzuschuß zur Verbesserung der Eigenkapitalausstattung zu ergänzen und die zur Zeit bei zwei Prozent liegenden Zinszuschüsse auf vier Prozent zu verdoppeln⁴.

III. Beschäftigung, Ausbildung und Qualifizierung

Mit der Förderung von Existenzgründungen verbindet sich aus arbeitsmarktpolitischer Sicht in erster Linie das Anliegen, neue Beschäftigungsmöglichkeiten zu erschließen. Dies gilt sowohl für die Gründer und Gründerinnen selbst als auch für deren potentiell Personal. Der Frage nach den Beschäftigungseffekten wurde deshalb in der

4 Vgl. ebd.

Untersuchung besondere Aufmerksamkeit gewidmet (vgl. Tabelle 1).

Bei der Mehrheit der seit 1990 in Sachsen-Anhalt neu- oder umgegründeten Unternehmen handelt es sich um Kleinstbetriebe mit bis zu fünf Beschäftigten (71,6 Prozent). In Abhängigkeit vom Gründungsjahr ist erkennbar, daß sich seit 1990 das Gründungsgeschehen zunehmend in diesem Sektor konzentriert und sich die durchschnittliche Mitarbeiterzahl pro Unternehmen weiter verringert (vgl. Tabelle 2). Der Anteil von Frauen an den Beschäftigten in den untersuchten Betrieben belief sich – bezogen auf den Zeitpunkt der Gründung – auf 31,1 Prozent.

Hinsichtlich der *Entwicklung der Beschäftigtenzahlen* läßt sich ein kontinuierlicher Anstieg konstatieren. So stieg die Zahl der Beschäftigten in den untersuchten Unternehmen vom Markteintritt bis zum Zeitpunkt der Erhebung um ca. 18 Prozent. Dies entspricht für den Zeitraum von der Gründung bis zum Beginn des Jahres 1995 einer Erhöhung der durchschnittlichen Mitarbeiterzahl von 13 auf 15 Beschäftigte. Obwohl auch bei den Frauen absolut gesehen ein Beschäftigungszuwachs zu verzeichnen ist, verringerte sich ihr Anteil an der Gesamtzahl der Beschäftigten leicht auf 29,3 Prozent. Deutlich überproportional am Beschäftigtenzuwachs beteiligt waren Kleinst- und Kleinunternehmen. Insbesondere die 1993 (und danach) gegründeten Unternehmen erreichten bereits im ersten Jahr ihrer Selbständigkeit einen relativ hohen Beschäftigungszuwachs. Demgegenüber war der größte Beschäftigungsabbau in ehemaligen Großunternehmen (Treuhandunternehmen) zu verzeichnen, die auch nach ihrer Privatisierung und dem damit verbundenen Übergang in das Segment der klein- und mittelständischen Unternehmen weiterhin in bedeutendem Maße Personal abbauen mußten. Von einer Stabilisierung der Beschäftigungslage in diesen Unternehmen ist auch heute noch nicht zu sprechen.

Obwohl gerade bei solchen Unternehmen mit Fördermaßnahmen Arbeitsplätze in erheblichen Größenordnungen gesichert werden können, sollten deren strukturelle Innovationsmöglichkeiten und die bisherigen Bemühungen um Anpassung an die aktuellen Marktbedingungen auf ihre Tragfähigkeit hin noch gründlicher überprüft werden. Denn eine mit hohen finanziellen Aufwendungen erkaufte und nur mittelfristig wirksame Sicherung von Arbeitsplätzen, die man lediglich durch das Hinauszögern absehbarer Konkurse erreicht, bindet unnütz Mittel und kann trotz politischer

Opportunität auch nicht im Interesse der Beschäftigten liegen.

Eine *branchenspezifische Betrachtung* des in den untersuchten Unternehmen vorhandenen Beschäftigungspotentials bestätigt ebenfalls Verkleinerungstendenzen (abnehmende durchschnittliche Beschäftigungszahlen) der bestehenden Unternehmen. Ein dramatischer Beschäftigungsrückgang erfolgte nach der wirtschaftlichen Umstrukturierung vor allem in der Landwirtschaft (Beschäftigungsrückgang 48,5 Prozent); darüber hinaus insbesondere im Maschinenbau (13,4 Prozent), dem verarbeitenden Gewerbe (6,8 Prozent) und in der Chemie (6,4 Prozent).

Bedeutende Zuwächse, die wiederum durch beschäftigungswirksames Wachstum der Unternehmen besonders in den unteren Größenklassen zustande kamen, sind im Baugewerbe (Beschäftigungszuwachs 85,5 Prozent) und bei den sonstigen Dienstleistungen (51,4 Prozent), aber auch in den Wirtschaftszweigen Bildung und Gesundheit (48,0) sowie Metall/Elektro (5,3 Prozent) zu verzeichnen.

Gerade in jenen Wirtschaftszweigen, in denen Arbeitsplatzabbau erfolgte, zeigt sich ein überproportionaler Rückgang der Frauenbeschäftigung. Gleichzeitig – und das erscheint überraschend – läßt sich in den Bereichen Bildung und Gesundheit, sonstige Dienstleistungen, aber auch im Baugewerbe, die allesamt einen deutlichen Beschäftigungszuwachs zu verzeichnen hatten, ein überproportionaler Zuwachs an Frauenarbeitsplätzen nachweisen. Besonders im Dienstleistungsbereich, der neben seinen positiven Wirkungen für Arbeitnehmerinnen auch verstärkt durch Existenzgründungen qualifizierter Frauen gekennzeichnet ist, läßt deshalb die Konzentration von Fördermitteln einen doppelten Effekt bei der Unterstützung weiblicher Erwerbsarbeit erwarten.

Bezogen auf die *Beschäftigungsart* ist festzustellen, daß die überwältigende Mehrheit der Mitarbeiter in den kleinen und mittleren Unternehmen Sachsen-Anhalts vollzeitbeschäftigt ist. Ihr Anteil beträgt im Durchschnitt 92,1 Prozent. Arbeitsmarktpolitische Überlegungen und Aktivitäten, die Teilzeitarbeit zu fördern und damit mehr Menschen den Zugang zu gewerblicher Arbeit zu ermöglichen, sind bisher in vielen Branchen daran gescheitert, daß für kleine und mittlere Unternehmen Teilzeitarbeit nur von begrenztem Interesse erscheint. Branchenspezifisch bestehen in Sachsen-Anhalt deutliche Unterschiede in der Bereitstellung von Teilzeitarbeitsplätzen. In den Bereichen mit relativ hohen Anteilen an Teilzeit-

Tabelle 1: Beschäftigtenentwicklung in Unternehmen (differenziert nach der Gründungsart, Angaben in Prozent)

Gründungsjahr	Größenklassen (Beschäftigte)	bei Gründung	gegenwärtig
originäre Neugründung (n = 1 526)	1	42,5	31,3
	2 bis 5	41,2	31,9
	6 bis 9	7,5	10,8
	10 bis 19	5,5	13,6
	20 bis 39	1,9	7,3
	40 bis 99	1,1	4,4
	100 bis 199	0,1	0,5
	200 bis 499	0,1	0,2
Beschäftigtenentwicklung seit Gründung: (in Prozent)			108,1
Ausgliederung (n = 306)	1	15,1	9,8
	2 bis 5	22,9	18,2
	6 bis 9	10,5	12,4
	10 bis 19	14,9	20,9
	20 bis 39	12,7	17,9
	40 bis 99	16,9	13,4
	100 bis 199	4,6	5,9
	200 bis 499	1,3	0,6
Beschäftigtenentwicklung seit Ausgliederung: (in Prozent)			- 0,6
Privatisierung (n = 165)	1	10,3	7,2
	2 bis 5	22,1	18,1
	6 bis 9	8,6	13,2
	10 bis 19	12,7	13,8
	20 bis 39	17,1	21,1
	40 bis 99	13,4	18,2
	100 bis 199	8,5	7,2
	200 bis 499	7,3	1,2
Beschäftigtenentwicklung seit Privatisierung: (in Prozent)			- 31,4
Weiterführung eines Familienbetr. (n = 99)	1	20,2	15,8
	2 bis 5	39,4	26,7
	6 bis 9	21,2	18,8
	10 bis 19	9,1	16,8
	20 bis 39	2,0	13,9
	40 bis 99	6,0	8,0
	100 bis 199	1,0	-
	200 bis 499	1,0	-
Beschäftigtenentwicklung seit Übernahme: (in Prozent)			24,4
Übernahme eines privaten Unternehmens (n = 63)	1	19,0	7,9
	2 bis 5	49,2	38,0
	6 bis 9	4,8	14,3
	10 bis 19	4,8	11,1
	20 bis 39	11,1	15,9
	40 bis 99	6,4	7,9
	100 bis 199	4,8	4,8
	200 bis 499	-	-
Beschäftigtenzuwachs seit Übernahme: (in Prozent)			19,8

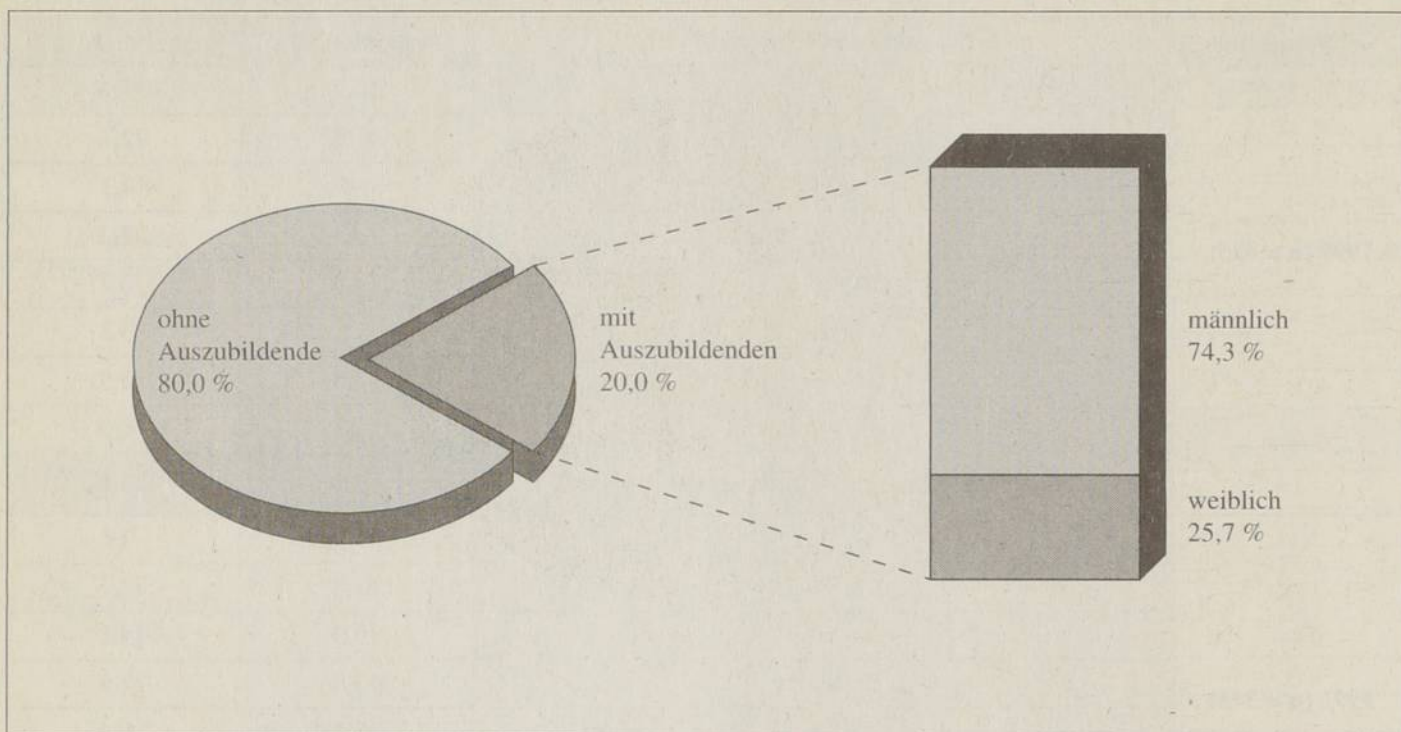
Quelle: Eigene Erhebungen.

Tabelle 2: Veränderungen in der personellen Struktur der Unternehmen 1990–1993 (in Prozent)

Gründungsjahr	Größenklassen (Beschäftigte)	bei Gründung	gegenwärtig
1990 (n = 475)	1	14,7	7,1
	2 bis 5	41,9	22,1
	6 bis 9	11,7	14,1
	10 bis 19	9,5	22,2
	20 bis 39	8,5	16,7
	40 bis 99	7,8	13,3
	100 bis 199	3,6	3,9
	200 bis 499	2,3	0,6
	Beschäftigtenzuwachs seit Gründung: (in Prozent)		
1991 (n = 348)	1	14,9	7,1
	2 bis 5	41,2	24,7
	6 bis 9	10,3	14,1
	10 bis 19	13,8	22,1
	20 bis 39	8,1	18,4
	40 bis 99	9,5	11,5
	100 bis 199	0,9	1,4
	200 bis 499	1,4	0,3
	Beschäftigtenzuwachs seit Gründung: (in Prozent)		
1992 (n = 423)	1	34,3	23,9
	2 bis 5	40,5	35,2
	6 bis 9	7,9	12,5
	10 bis 19	7,3	12,3
	20 bis 39	4,3	8,5
	40 bis 99	4,1	5,9
	100 bis 199	1,9	1,7
	200 bis 499	–	–
	Beschäftigtenzuwachs seit Gründung: (in Prozent)		
1993 (n = 481)	1	52,1	41,1
	2 bis 5	31,1	31,8
	6 bis 9	7,1	9,4
	10 bis 19	5,3	10,1
	20 bis 39	2,3	4,6
	40 bis 99	1,2	1,7
	100 bis 199	0,6	0,8
	200 bis 499	0,2	0,6
	Beschäftigtenzuwachs seit Gründung: (in Prozent)		

Quelle: Eigene Erhebungen.

Abbildung 2: Ausbildung in Unternehmen Sachsen-Anhalts



Quelle: Eigene Darstellung.

arbeitsplätzen wie Handel (20,9 Prozent) und sonstige Dienstleistungen (13,8 Prozent) läßt sich allerdings nachweisen, daß für Arbeitsplätze mit höheren qualifikatorischen Anforderungen Teilzeitbeschäftigung in nur sehr geringem Umfang realisiert ist. Teilzeitarbeitsquoten, wie sie in den alten Bundesländern bestehen (z. B. im Dienstleistungsbereich und im Handel von ca. 25 Prozent, im verarbeitenden Gewerbe von 7 bis 8 Prozent, im Verkehrs- und Nachrichtenwesen von ca. 10 Prozent), werden gegenwärtig in keinem Wirtschaftsbereich in Sachsen-Anhalt erreicht.

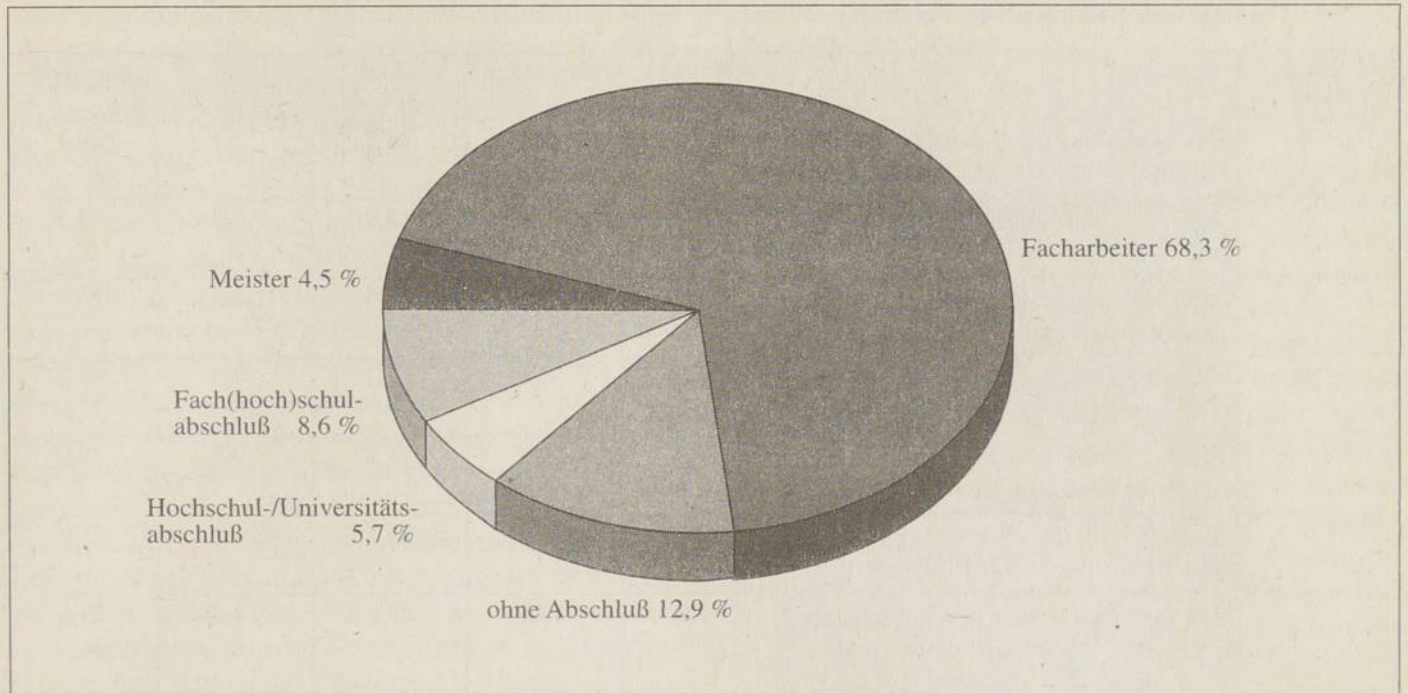
Hinsichtlich der *Zu- und Abgänge von Beschäftigten* in den kleinen und mittleren Unternehmen Sachsen-Anhalts sind Personalbewegungen in größerem Umfang nachzuweisen, wobei der Zuwachs an Personal deutlich den festgestellten Personalabbau übersteigt. Überwiegend positiv ist daher die Erwartung der Unternehmer und Unternehmerinnen in bezug auf die Beschäftigungsentwicklung in ihren Betrieben. Mehr als 37 Prozent der Befragten hatten für 1995 eine Zunahme der Beschäftigung vorgesehen, etwa 54 Prozent erwarteten keine Veränderungen und nur knapp 9 Prozent gingen in ihren Planungen von einer Verringerung der Beschäftigtenzahl aus.

Deutliche Defizite lassen sich demgegenüber bei der *Ausbildungssituation* erkennen. Wie die Ergebnisse der Untersuchung verdeutlichen, bestehen nach wie vor enorme, eher weiter

anwachsende Schwierigkeiten, Jugendlichen in Sachsen-Anhalt einen betrieblichen Ausbildungsplatz zu sichern. Lediglich in 20 Prozent der untersuchten Unternehmen Sachsen-Anhalts sind gegenwärtig überhaupt Auszubildende eingestellt (vgl. Abbildung 2). Nur etwa ein Viertel der Ausbildungsplätze sind zudem mit Mädchen besetzt. Von ausbildenden Unternehmen haben ca. 70 Prozent für mindestens einen Auszubildenden bzw. für die Bereitstellung von Ausbildungsplätzen Fördermittel in Anspruch genommen. Es ist festzustellen, daß gerade bei „jüngeren“, erst vor kurzer Zeit gegründeten Unternehmen große Vorbehalte gegenüber der Ausbildung bestehen – auch dann, wenn im Unternehmen alle fachlichen Voraussetzungen gegeben sind und gute Entwicklungschancen gesehen werden.

Hinsichtlich der *Qualifikationsstruktur* der Beschäftigten in den neugegründeten Unternehmen zeigt die Untersuchung einen dominierenden Anteil von Facharbeitern (68,3 Prozent der Beschäftigten). Er ist vergleichsweise höher als in Unternehmen der alten Bundesländer und liegt auch über dem Anteil, den man im durchschnittlichen Qualifikationsniveau der Bevölkerung Sachsen-Anhalts findet. Das heißt auch, daß ausgebildete Facharbeiter und Facharbeiterinnen mit (teilweise langjähriger) Berufserfahrung und insbesondere Fach(hoch)schulabsolventen und -absolventinnen (mit ihrer Praxisorientierung) die besten Chancen haben, einen Arbeitsplatz in

Abbildung 3: Struktur der Beschäftigten nach Qualifikation



Quelle: Eigene Darstellung.

kleinen und mittleren Unternehmen zu bekommen. Demgegenüber sind Personen ohne abgeschlossene berufliche Ausbildung (gegenwärtig 12,9 Prozent) und solche mit Hochschul- und Universitätsabschluß (5,7 Prozent) in den kleinen und mittleren Unternehmen leicht unterrepräsentiert (vgl. Abbildung 3). In Verbindung mit qualitativen Beschäftigungseffekten ist dabei tendenziell eine leichte Abnahme des Anteils von Beschäftigten ohne Berufsabschluß sowie ein leichter Anstieg im Bereich der höherqualifizierten Arbeitskräfte (Fachhochschul- und Hochschulabschluß) zu beobachten.

Die gute Qualifikationsbasis der Beschäftigten in den klein- und mittelständischen Unternehmen führt jedoch bei einer Vielzahl von Unternehmen dazu, daß man sich mit dem erreichten Qualifikationsstand der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen auf Dauer zufriedengibt. Dementsprechend bestehen kaum Anstrengungen, das Personal – mit Blick auf die Erhaltung und Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens – weiter zu qualifizieren. Erweiterte, eher innovative Qualifizierungsbedarfe, die auf die Bewältigung künftiger Anforderungen ausgerichtet sind (u. a. auch auf den Erwerb sozialer Kompetenzen, Teamfähigkeit etc.), werden nicht ausreichend gesehen bzw. können dort, wo sie erkannt werden, aufgrund großer finanzieller Zwänge und fehlender sachlicher Voraussetzungen nicht erfüllt werden. Unterstrichen wird das mangelnde Engagement im

Bereich der Qualifizierung u. a. dadurch, daß lediglich 15,8 Prozent aller Unternehmen bislang über ein Personalentwicklungskonzept mit konkreten Festlegungen zur Weiterbildung verfügen. Hier sollte – ähnlich wie beim Ausbildungsdefizit – den Existenzgründern noch stärker verdeutlicht werden, daß Ausbildungs- und Qualifizierungskosten eine Investition in die Zukunft des eigenen Unternehmens sind.

IV. Gründungs- und Konsolidierungsprobleme junger Unternehmen

1. Allgemeine Probleme im Existenzgründungsgeschehen

Die Bedingungen für die Gründung kleiner und mittlerer Unternehmen in Ostdeutschland waren und sind noch immer durch vielschichtige, völlig andersartige Problembereiche gekennzeichnet, als sie bei Unternehmensgründungen in den alten Bundesländern auftreten. So wird neben dem Fehlen nahezu aller materiellen Voraussetzungen (Finanzen, Immobilienbesitz etc.) die Existenzgründung in der Regel zusätzlich durch subjektive Defizite – wie nicht vorhandene Erfahrungen in Führungspositionen in einem selbständigen Unternehmen oder lückenhafte betriebswirtschaftliche Kenntnisse – erschwert.

Tabelle 3: Ausprägung von Problemen bei der Gründung und in der gegenwärtigen Tätigkeit der Unternehmen (Angaben in Prozent)

Rang	Problem	sehr stark	eher stark	eher schwach	sehr schwach	gar nicht
1	Probleme bei der Bewilligung von Krediten	31,2	19,4	14,7	5,3	29,4
2	schlechte Zahlungsmoral der Abnehmer/Kunden	25,3	20,8	18,9	9,5	25,5
3	starke Konkurrenz durch Unternehmen aus den neuen Bundesländern	11,2	20,4	28,5	13,5	26,4
4	Probleme bei der Bewilligung von Fördermitteln	21,7	18,5	17,7	7,9	34,2
5	starke Konkurrenz durch Unternehmen aus den alten Bundesländern	17,4	21,1	21,8	9,8	29,9
6	Probleme in der Zusammenarbeit mit Behörden und Institutionen	12,1	21,6	26,1	14,2	25,9
7	Schwierigkeiten bei der Integration des Unternehmens in kommunale und regionale Strukturen	7,1	15,6	23,2	14,8	39,6
8	Benachteiligung bei der Vergabe von Aufträgen	9,1	17,1	18,1	9,9	45,8
9	Schwierigkeiten beim Vertrieb	2,8	12,5	20,7	14,5	49,5
10	mangelndes Angebot an qualifizierten Arbeitskräften	6,6	15,7	16,7	10,4	50,6
11	Probleme bei der Anpassung der Produkt- und Leistungspalette	2,4	10,2	26,3	16,7	44,4
12	Schwierigkeiten bei der Marktbeobachtung und -analyse	1,6	10,3	25,2	19,6	43,3
13	Schwierigkeiten bei der Beschaffung von Gewerbeflächen und -räumen	9,1	9,7	13,6	9,5	58,1
14	Mängel in der Arbeitsmotivation der Mitarbeiter	2,9	10,7	18,1	14,1	54,2
15	Probleme bei der Auftragsplanung	1,6	8,8	19,4	16,8	53,4
16	Schwierigkeiten bei der Koordinierung von Betriebsabläufen	0,9	6,5	18,6	18,1	55,9
17	fehlende Voraussetzungen zur Durchführung von Qualifizierungsmaßnahmen	1,3	6,3	16,1	14,1	62,2
18	schlechte Bedingungen bei der Beschaffung bzw. unregelmäßige Belieferung	1,2	5,6	15,0	17,8	60,4

Quelle: Eigene Erhebungen.

Die Existenzgründer und -gründerinnen bewerten Probleme, die sowohl die Gründung als auch die gegenwärtige Tätigkeit von jungen Unternehmen behindern, – bei Verdrängung des mit der eigenen Person verbundenen Konfliktpotentials – nahezu übereinstimmend. Vorhandene Schwierigkeiten werden insbesondere mit den bestehenden äußeren Rahmenbedingungen (denen man sich ausge-

liefert fühlt) und weitgehend mit der Finanzlage begründet. Angesichts des bereits erwähnten zunehmenden Kostendrucks auf die Unternehmen stehen Probleme mit Banken bei der Bewilligung von Krediten sowie die schlechte Zahlungsmoral von Kunden erwartungsgemäß mit großem Abstand an der Spitze in der Rangfolge von Problemen (vgl. Tabelle 3).

Die Unternehmen fühlen sich den Anforderungen einer sich entwickelnden Marktwirtschaft dennoch durchaus gewachsen. Es werden weder größere Probleme in der Flexibilität und inneren Organisation der Unternehmen noch in der Motivation und Qualifizierung der Mitarbeiter signalisiert. Hier zeigt allerdings der Vergleich mit anderen Ergebnissen der Befragung, daß derartige Problemstellungen gegenwärtig noch gar nicht im Blickfeld der Unternehmen stehen, da das Problembewußtsein dafür noch wenig ausgeprägt ist. So werden beispielsweise kaum Schwierigkeiten bei der Marktbeobachtung und -analyse, Probleme bei der Anpassung der Produkt- und Leistungspalette an sich verändernde Marktbedingungen oder Schwierigkeiten in der Qualifizierung der Mitarbeiter gesehen. Andererseits sind gerade in diesen für die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens zentralen Bereichen bislang kaum nennenswerte Aktivitäten zu verzeichnen: Marktbeobachtungen und -analysen werden von ca. 60 Prozent aller Unternehmen überhaupt nicht betrieben; mehr als 70 Prozent arbeiten nicht an der Entwicklung innovativer Produkte und Leistungen.

In diesem Kontext ist auch auf die unterdurchschnittliche wirtschaftliche Verflechtung der Unternehmen zu verweisen. In Auswertung der Antworten auf die Frage nach den Absatzregionen von Produkten und Leistungen kann eindeutig festgestellt werden, daß (derzeit noch) überwiegend das unmittelbare räumliche Umfeld (regionale Einbettung) – mit deutlichen Abstrichen eigene bzw. benachbarte Landkreise – die dominierende Absatzregion darstellt. So werden von fast 70 Prozent der Unternehmen Produkte bzw. Leistungen überwiegend bzw. ausschließlich am Ort des Unternehmens angeboten. Dagegen bestehen Wirtschafts- bzw. Absatzverflechtungen in nennenswertem Umfang außerhalb Sachsen-Anhalts lediglich bei knapp einem Viertel der Unternehmen und in bezug auf die alten Bundesländer nur bei etwa 13 Prozent. Eine Differenzierung nach Wirtschaftszweigen verdeutlicht, daß insbesondere der Einzelhandel, der Dienstleistungsbereich und auch das verarbeitende Gewerbe fast ausschließlich auf das unmittelbare Umfeld konzentriert sind. Aber auch in den Wirtschaftszweigen, die natürlicherweise aufgrund der Art ihres Produkt- und Leistungsangebots nicht oder nicht nur einen kleinräumigen Markt bedienen, sind die Absatzverflechtungen durchaus im Unterschied zu Beschaffungsstrukturen außerhalb des räumlichen Umfelds wenig entwickelt. Hierin liegt ein wesentlicher Unterschied des „Wirkungsfeldes“ kleiner und mittlerer Unternehmen

in den Regionen Sachsen-Anhalts gegenüber vergleichbaren Regionen in den alten Bundesländern, wie etwa in Niedersachsen.

Obwohl die Unternehmen mit einer Vielzahl derartiger Probleme zu kämpfen haben und vermittels des eigenen Leistungspotentials nur bedingt zu deren Lösung beitragen können, werden Alternativen zur Bewältigung auftretender Schwierigkeiten noch nicht ausreichend genutzt bzw. erkannt. So spielen bislang Kooperationsnetzwerke, mit denen die Unternehmen ihre gemeinsame Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit bedeutend erhöhen könnten, zur Zeit kaum eine Rolle. Besorgniserregend ist dabei nicht nur, daß lediglich ca. 20 Prozent aller klein- und mittelständischen Unternehmen z. Z. über Kooperationsbeziehungen verfügen, sondern auch, daß nur ein annähernd gleich hoher Prozentsatz solche Beziehungen überhaupt wünscht. Die Basis dieser geringen Akzeptanz bildet nicht selten ein oftmals falsches Verständnis von Konkurrenz, das vielfach den Blick dafür verstellt, andere Unternehmen auch als potentielle Partner im Wettbewerb zu betrachten. Interessant ist in diesem Zusammenhang, daß die Existenzgründer – trotz ihrer gegenwärtig noch geringen Anstrengungen zur Institutionalisierung von neuen Kooperationsstrukturen – in Beantwortung der Frage nach den „begünstigenden Umständen“ für die Unternehmensgründung vorhandene „berufliche Netzwerke“ an erster Stelle nennen.

Der konzentrierte Einsatz arbeitsmarkt- und strukturpolitischer Förderinstrumente dürfte daher gerade im Bereich der Entwicklung von Kooperationsnetzwerken von besonderer Wirkung sein. Erste Erfahrungen aus Modellprojekten liegen dazu inzwischen in Sachsen-Anhalt bereits vor.

2. Spezielle Probleme von Frauen als Existenzgründerinnen

Für Frauen ist der Weg in die Selbständigkeit oft mit größeren Schwierigkeiten und Risiken verbunden als für Männer. Erkennbar wird dies schon daran, daß der Anteil aller von Frauen gegründeten Unternehmen – trotz einer seit 1990 erfolgten Erhöhung um nahezu ein Drittel – mit 21,6 Prozent zu Beginn des Jahres 1995 noch immer relativ niedrig ist. Dabei sind es weniger Probleme mit der unternehmerischen Tätigkeit selbst, sondern eher die tendenziell schlechteren Startbedingungen, die Frauen daran hindern, sich selbständig zu machen. Bereits die Analyse der Gründungsstände verdeutlicht diesbezüglich vorhandene Unterschiede zwischen den Geschlechtern. Wird

sowohl von Frauen als auch von Männern die Bedeutung von „Führungserfahrungen“ für eine erfolgreiche unternehmerische Tätigkeit hervorgehoben, so können sich Frauen in deutlich geringerem Maße auf eine derartige Leitungspraxis stützen. Während es für 70 Prozent der Männer zutrifft oder zumindest teilweise zutrifft, daß sie vor der Existenzgründung über Führungserfahrungen verfügten, gaben dies nur etwa 52 Prozent aller befragten Frauen an. Ebenso ist die Einbindung in „berufliche Beziehungsnetzwerke“, die von allen Befragten als besonders wichtig für die Gründung eingestuft wurde, bei Frauen deutlich schwächer ausgeprägt als bei Männern. So übten nur auf 65 Prozent der Frauen – aber auf mehr als 76 Prozent der Männer – derartige Netzwerke einen begünstigenden Einfluß auf die Gründung des Unternehmens aus. Zusätzlich erschwerend fällt bei Existenzgründerinnen ins Gewicht, daß 55,2 Prozent von ihnen mit dem Schritt in die Selbstständigkeit eine bestehende oder drohende Arbeitslosigkeit überwinden mußten (bei Männern nur 35,7 Prozent).

Die Motivation von Gründerinnen ist dementsprechend stärker „außengesteuert“, was sich in bezug auf die Stabilität ihrer Unternehmen negativ auswirkt. Frauen sind deshalb weit mehr auf Hilfen bei der Vorbereitung der Existenzgründung angewiesen. Sie bewerten gleichzeitig auch deren Bedeutung für die Gründung höher als Männer. So gaben z. B. 65 Prozent aller Frauen – im Unterschied zu 52 Prozent der Männer – an, daß ihre Unternehmensgründung durch die Teilnahme an Qualifizierungsmaßnahmen begünstigt worden sei. Zum anderen sehen Frauen auch eine stärkere Unterstützung ihrer Unternehmensgründung durch den Einsatz von Fördermitteln (56,1 Prozent), als dies bei Männern der Fall ist (48,4 Prozent). Dies ist insofern ein interessantes Ergebnis, als Frauen tatsächlich in deutlich geringerem Maße Fördermittel und Förderprogramme in Anspruch nehmen als Männer. Die diesbezüglich größten Differenzen zwischen Männern und Frauen zeigen sich bei der Inanspruchnahme investiver Fördermittel (z. B. ERP-Kredite, GAK-Mittel).

Die Ursachen hierfür sind einerseits darin zu sehen, daß Frauen verstärkt in solchen Branchen Unternehmen gründen, in denen nur in geringem Umfang Investitionen notwendig sind (z. B. Handel, Dienstleistungsbereich). Zum anderen verfolgen Frauen mit der Gründung ihres Unternehmens – im Unterschied zu Männern – stärker Ziele der Selbstverwirklichung und beruflichen Eigenständigkeit und legen in Verbindung damit auch

subjektiv weniger Wert auf die Expansion ihres Unternehmens und umfangreiche Investitionen.

Zusammenfassend läßt sich festhalten, daß Frauen gerade innerhalb der Vorbereitung der Existenzgründung einer besonderen Förderung bedürfen, die sie in die Lage versetzt, ihre Nachteile gegenüber Männern zu kompensieren. Besonders beratende Hilfen, deren Effektivität bei Frauen in stärkerem Maße gegeben scheint, sollten dabei in größerem Umfang zum Einsatz kommen. Empfehlenswert wäre die stärkere Bezugnahme auf die subjektiven Voraussetzungen von Frauen, um ihnen auch den Weg in jene Branchen zu ebnen, in denen sie aufgrund eines allgemein höheren Investitionsvolumens und eines größeren unternehmerischen Risikos z. Z. nur in beschränktem Umfang tätig sind. Durch diese Maßnahmen können langfristig die Chancen von Frauen im Bereich der Unternehmensgründung weiter verbessert werden.

V. Persönlichkeitseigenschaften von Existenzgründern und -gründerinnen

Neben den objektiven Faktoren (z. B. finanzielle Situation, Einbindung in regionale Wirtschaftsstrukturen etc.) sind es insbesondere die Persönlichkeitseigenschaften der Unternehmer und Unternehmerinnen als Entscheidungsträger des wirtschaftlichen Umstrukturierungsprozesses, die maßgeblich das Gründungsgeschehen prägen. Dem sowohl in der Forschung als auch der Förderpraxis nicht selten unterschätzten Problem der Persönlichkeit wurde deshalb in der Untersuchung ein besonderer Platz eingeräumt (vgl. Tabelle 4).

Positiv fällt dabei die überaus hohe Motivation der Existenzgründer ins Gewicht, die nicht zuletzt dafür verantwortlich zeichnet, daß anfänglich aufgetretene Probleme mit dem notwendigen Engagement gemeistert wurden und das Gründungsvorhaben nicht bereits bei den ersten sich abzeichnenden Schwierigkeiten aufgegeben wurde. Dies resultiert vor allem aus der Motivstruktur, in welcher der Wunsch nach „eigenverantwortlichem Handeln“, das Bedürfnis nach „besserem Einsatz der eigenen Fähigkeiten“ sowie ein starkes „Streben nach Selbstverwirklichung“ die elementaren Antriebe zur Existenzgründung darstellen. Andere, stärker materiell orientierte Motive wie „gute Verdienstmöglichkeiten“ rangieren deutlich hinter diesen Zielen. Da gerade materielle Vorteile in der Startphase gewöhnlich nur in geringerem Umfang zu verzeichnen sind, bietet

Tabelle 4: Beurteilung von Persönlichkeitseigenschaften in ihrer Bedeutung für unternehmerisches Handeln allgemein – Fremdeinschätzung – und bei den befragten Unternehmern und Unternehmerinnen – Selbsteinschätzung – (Rangfolgen und Mittelwerte, differenziert nach dem Geschlecht)

Fremdeinschätzung				Eigenschaft	Selbsteinschätzung			
Rang		Mittelw.			Rang		Mittelw.	
m	w	m	w		m	w	m	w
1	1	1,13	1,09	Zuverlässigkeit	1	1	1,28	1,18
19	20	1,77	1,67	Risikobereitschaft	20	21	1,89	1,97
17	18	1,61	1,59	Sparsamkeit	15	17	1,70	1,67
8	7	1,35	1,25	Selbstbewußtsein	9	11	1,59	1,56
14	15	1,47	1,38	Aufrichtigkeit	5	4	1,41	1,27
10	12	1,38	1,30	Optimismus	8	12	1,58	1,59
12	8	1,43	1,25	Gründlichkeit	10	7	1,64	1,41
14	14	1,47	1,35	Kreativität	16	15	1,72	1,66
13	13	1,44	1,35	Standfestigkeit	13	13	1,65	1,61
4	5	1,24	1,21	Entscheidungsfähigkeit	7	9	1,45	1,53
5	4	1,26	1,19	Fleiß	3	5	1,37	1,28
11	10	1,41	1,29	Kontaktfreudigkeit	11	8	1,64	1,44
16	16	1,60	1,50	Ordnungssinn	21	14	1,92	1,63
18	17	1,71	1,56	Einfühlungsvermögen	17	10	1,79	1,56
21	21	1,84	1,70	Kompromißfähigkeit	18	20	1,87	1,82
2	3	1,24	1,18	Verantwortungsbewußtsein	1	2	1,28	1,22
3	2	1,24	1,16	Zielstrebigkeit	6	6	1,42	1,37
7	6	1,36	1,20	Pflichtbewußtsein	4	3	1,37	1,26
20	19	1,78	1,63	Anpassungsfähigkeit	19	19	1,88	1,76
6	9	1,28	1,25	Durchsetzungsfähigkeit	12	15	1,65	1,66
9	11	1,37	1,29	Weitblick	14	18	1,68	1,74

Quelle: Eigene Erhebungen.

eine derart an Selbstverwirklichungswerten orientierte Motivation der Existenzgründer und -gründerinnen unter dem Gesichtspunkt ihrer stabilisierenden Funktion für die Gründungsaktivitäten eine solide Basis für die Bewältigung auftretender Schwierigkeiten.

Nicht zuletzt vor diesem Hintergrund nehmen die Existenzgründer negative Auswirkungen – wie verstärkt einsetzenden Streß, zunehmende Hektik oder Abnahme der Zeit für die Familie (was keineswegs einer Reduzierung ihrer Bedeutung entspricht) – zugunsten einer sinnvollen und befriedigenden Arbeit auf sich. Das festgestellte geringere Interesse an Urlaub und Freizeit, was mit dem objektiv geringeren Zeitfonds dafür korrespondiert, verweist auf eine vergleichsweise noch stärker ausgeprägte Arbeitsorientierung, als sie in den

alten Bundesländern zu finden ist. In dieser arbeitsethischen Dimension liegen zumindest kurzfristige Vorteile der ostdeutschen Existenzgründer und -gründerinnen, die zur Kompensation anderer Schwächen dienen können.

Betrachtet man die Bedeutung, die Unternehmensgründer verschiedenen Persönlichkeitseigenschaften für ein „ideales“ Verhalten als Unternehmer oder Unternehmerin beimessen, dann deutet sich hier tendenziell ein durchaus handlungsrelevantes Mißverständnis in bezug auf die Voraussetzungen für erfolgreiches unternehmerisches Handeln an. In Beantwortung der Frage, welche Persönlichkeitseigenschaften für geschäftlich erfolgreiches Agieren allgemein von besonderer Wichtigkeit seien (Fremdeinschätzung) und inwieweit sie selbst über diese Eigenschaften verfügten

(Selbsteinschätzung), zeigte sich bei den Existenzgründern ein in dieser Form nicht erwartetes Ergebnis.

Der Sachverhalt, daß man Eigenschaften wie „Zuverlässigkeit“, „Zielstrebigkeit“, „Verantwortungsbewußtsein“, „Pflichtbewußtsein“ und „Fleiß“, die man den klassischen Haltungstugenden zuordnen muß, auf den ersten fünf Rangplätzen einer langen Skala von „Erfolgsmerkmalen“ findet (bei sehr geringer Abweichung zwischen Selbst- und Fremdeinschätzung), dokumentiert deutliche Mängel in der Beurteilung der elementaren Grundlagen für unternehmerisches Handeln. Noch anschaulicher wird dies, wenn Eigenschaften wie „Risikobereitschaft“, „Anpassungsfähigkeit“ und „Kompromißfähigkeit“ erst am Ende der entsprechenden Rangfolge auftauchen. Bedenklich erscheint dies insbesondere deshalb, da es sich hier um wichtige „Unternehmertugenden“ handelt, ohne deren Internalisierung ein längerfristiges Bestehen des Unternehmens am Markt kaum zu erwarten ist. Aus verschiedenen Quellen ist indessen bekannt, daß dies nicht allein ein Problem der ostdeutschen Existenzgründer und -gründerinnen ist, sondern daß es in den alten Ländern ähnliche Schwierigkeiten verursacht. Dementsprechend sollte man der Entwicklung dieser bisher nur unzureichend ausgeprägten Persönlichkeitseigenschaften verstärkte Aufmerksamkeit widmen. Neben Konsequenzen für die Gestaltung von Qualifizierungsmaßnahmen (z. B. Integration von Führungstraining) sollte das Problem der Persönlichkeitsmerkmale auch verstärkt in den Kriterien zur Bewertung der Förderfähigkeit Niederschlag finden.

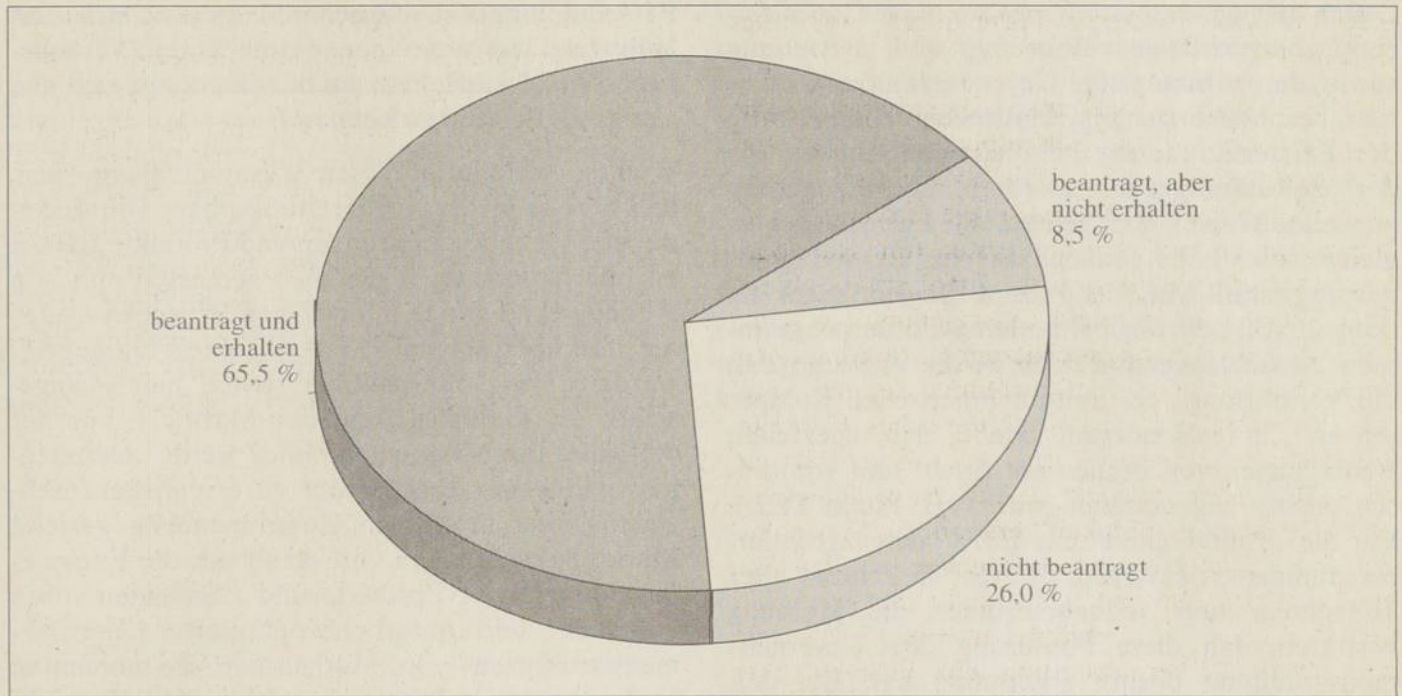
VI. Die Wirkung von Förderprogrammen auf das Gründungsgeschehen

Spezielle Förderprogramme zur Unterstützung des Gründungsgeschehens in Ostdeutschland waren und sind auch weiterhin eine unverzichtbare Voraussetzung, um in den neuen Bundesländern einen leistungsfähigen Mittelstand zu entwickeln. Denn noch immer bilden Fördermittel für viele ostdeutsche Existenzgründer und -gründerinnen die einzige Möglichkeit, die besonderen Startschwierigkeiten auf dem Weg in die Selbständigkeit erfolgreich zu meistern. Dies wird u. a. daran deutlich, daß durch nahezu zwei Drittel aller in die Untersuchung einbezogenen Unternehmen eine

oder mehrere Möglichkeiten der Förderung genutzt wurden (vgl. Abbildung 4). Es fällt jedoch auf, daß durch die Gründer und Gründerinnen insbesondere solche Fördermittel in Anspruch genommen werden, die unmittelbar der Verbesserung ihrer finanziellen Situation dienen. Behaupten ERP-Kredite (48,1 Prozent) und die Eigenkapitalhilfe (34,8 Prozent) unangefochten die Spitze unter den genutzten Fördermöglichkeiten, so spielen andererseits Förderungen für Produktinnovationen und -entwicklungen (4,5 Prozent) sowie die Förderung für ökologische Sanierung/Umweltschutz (5,7 Prozent) vergleichsweise noch eine marginale Rolle. Zweierlei gilt es in diesem Zusammenhang anzumerken: *Erstens* bilden finanzielle Probleme – wie weiter oben bereits dargestellt – nur „eine Seite der Medaille“ und können dort, wo sie von einem rigiden Verhalten in der Unternehmensführung begleitet werden bzw. sogar verursacht sind, durch „Finanzspritzen“ zwar kurzfristig entschärft, langfristig jedoch nicht gelöst werden. *Zweitens* wird deutlich, daß Förderungen, deren Wirkungen über eine akute Defizitbeseitigung hinausreichen und der langfristigen Stabilisierung des Unternehmens dienen, noch nicht ausreichend zur Verfügung stehen bzw. angenommen werden. Künftig sollte deshalb besonders bei Kapitalhilfen, Zinszuschüssen u. a. Förderinstrumenten noch stärker die Förderwürdigkeit geprüft, die Zweckbindung verstärkt sowie die Sanktionierung und Kontrolle bei der Verwendung der Fördermittel intensiviert werden. Mit Blick auf die Stabilisierung der bereits am Markt tätigen Unternehmen erscheint es zudem zweckmäßig, daß besonders solche Fördermaßnahmen in größerem Umfang zum Einsatz kommen, die längerfristig vor allem die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen stärken. Nur über die Weiterentwicklung der Förderinstrumente und eine Veränderung in der Schwerpunktsetzung ihres Einsatzes läßt sich auch künftig an bereits erzielte wirtschafts- und arbeitsmarktrelevante Erfolge der Förderpolitik anknüpfen.

Die Bilanz, die sich diesbezüglich ziehen läßt, fällt – speziell mit Blick auf die Beschäftigungseffekte – insgesamt positiv aus. So gaben von allen geförderten Unternehmen immerhin 76,3 Prozent an, daß sie durch den Einsatz von Fördermitteln Arbeitsplätze erhalten konnten (im Durchschnitt ca. neun Arbeitsplätze pro Unternehmen). Nicht ganz so vielen, aber immerhin noch 52 Prozent war es möglich, durch die Bereitstellung von Fördermitteln neue Arbeitsplätze zu schaffen (im Durchschnitt acht Arbeitsplätze pro Unternehmen). Erwähnenswert erscheint in Verbindung damit

Abbildung 4: Inanspruchnahme von Fördermitteln durch die Unternehmen



Quelle: Eigene Darstellung.

auch der unmittelbare Beschäftigungseffekt für die Existenzgründer und -gründerinnen selbst, von denen immerhin 29,3 Prozent vor ihrer Selbständigkeit arbeitslos waren und durch die Bereitstellung von Fördermitteln wieder in den ersten Arbeitsmarkt integriert werden konnten. Vorbehalte gegenüber der Existenzgründung durch Arbeitslose, wie sie nicht selten geäußert werden, ließen sich durch die Untersuchung nicht bestätigen⁵. Obwohl die Selbständigkeit nur für einen Teil der Arbeitslosen eine echte Beschäftigungsalternative bietet, sollte diese Möglichkeit künftig gezielt genutzt werden. Hilfreich wäre hier (wie überhaupt bei der Gewährung von Fördermitteln) eine Persönlichkeitstypologie von Existenzgründern, die es anhand ausgewählter Kriterien erlauben würde, die unternehmerischen Erfolgsaussichten einzelner Personen zu bewerten⁶.

5 Weder in der Vorbereitungs- und Gründungsphase noch in der Führung des Unternehmens waren signifikante Unterschiede zwischen den vormals arbeitslosen Gründern und Gründerinnen und anderen Personengruppen feststellbar. Wichtig erscheint dabei die Tatsache, daß es sich bei den arbeitslosen Gründern nicht selten um Personen mit einem überdurchschnittlich hohen Qualifikationsniveau und Führungserfahrungen handelt. Dies korrespondiert auch mit strukturellen Besonderheiten der Arbeitslosigkeit in Ostdeutschland.

6 Eine derartige Typologie erscheint auch für Banken bei der Vergabe von Krediten geeignet. Hier sind es nicht selten einseitig an Sicherheiten orientierte Indikatoren, die den Ausschlag für die Bewilligung oder Ablehnung von Krediten geben. Die unzureichende Berücksichtigung von weiteren „Erfolgsriterien“ (insbesondere von Persönlichkeitseigen-

Eine Filterung dieser Art erfolgt beispielweise innerhalb des Zugangs zur „Förderung der Qualifizierung von Existenzgründern“. Dabei handelt es sich um eine Fördermaßnahme, die speziell durch das Ministerium für Arbeit, Soziales und Gesundheit in Sachsen-Anhalt entwickelt wurde und durch das Land und den Europäischen Sozialfonds finanziert wird. Dieses Programm, das inzwischen schon 5 000 Existenzgründer durchlaufen haben, bietet durch seine 4-Phasen-Struktur (1. Grundqualifizierung zur Unternehmensführung, 2. Praktikum, 3. einzelunternehmensadäquate Qualifizierung, 4. begleitende Hilfestellung im ersten Unternehmensjahr) eine speziell auf den Einzelfall zugeschnittene und in diesem Sinne optimierte Förderung. Eine wesentliche Zielsetzung des ESF-Existenzgründerprogramms besteht in der Schaffung neuer Arbeitsplätze. Besonders in dieser Eigenschaft hat es sich bewährt. Mehr als 55 Prozent aller Teilnehmer und Teilnehmerinnen am Existenzgründerprogramm war es durch die Förderung möglich, eine bestehende Arbeitslosigkeit zu überwinden, während weitere 21 Prozent mit ihrer Beteiligung einer drohenden Arbeitslosigkeit erfolgreich begegnen konnten. Da inzwischen ca. 80 Prozent der Teilnehmer erfolgreich am Markt agieren, empfiehlt sich die Nutzung von Erfahrungen aus dem ESF-Existenzgründerprogramm auch

schaften) verbaut nicht nur den Gründer/-innen den Weg in die Selbständigkeit, sondern verhindert gleichzeitig – bei geschäftlichem Erfolg – längerfristig lukrative Geschäfte der Banken.

über die Grenzen von Sachsen-Anhalt hinaus. Durch das gekoppelte Angebot von Qualifizierung, längerfristiger Beratung und Betreuung sowie durch finanzielle Unterstützung eignet es sich besonders zur systematischen Vorbereitung der Existenzgründung bei Personengruppen, die der Selbständigkeit ansonsten eher zögerlich gegenüberstehen. Ein Beleg dafür ist u. a. der vergleichsweise hohe Frauenanteil im Existenzgründerprogramm. Mit 33,1 Prozent liegt er mehr als doppelt so hoch wie bei anderen Förderprogrammen. Ausschlaggebend dafür ist die Tatsache, daß die Vermittlung von „unternehmerischen Kompetenzen“ in besonderem Maße den speziellen Bedingungen von Frauen entspricht und von diesen positiv angenommen wird (vgl. Punkt IV.2.). Für die „Paßfähigkeit“ des ESF-Existenzgründerprogramms spricht auch, daß fast 95 Prozent aller Teilnehmer und Teilnehmerinnen die Meinung vertraten, daß diese Förderung ihre Unternehmensgründung positiv unterstützt hat. Bei den durch andere Programme geförderten Existenzgründern waren „nur“ ca. 80 Prozent dieser Meinung.

VII. Ausblick

Trotz aller damit verbundenen Widerstände und Schwierigkeiten ist die Entwicklung eines neuen Mittelstandes in Ostdeutschland vor allem als Chance für die Schaffung moderner, international wettbewerbsfähiger Wirtschaftsstrukturen zu begreifen. Ob und inwieweit es gelingt, diese Möglichkeit zu nutzen, ist von einem komplexen Bedingungsgefüge abhängig. Einige Faktoren und Prozesse bedürfen in diesem Zusammenhang besonderer Aufmerksamkeit.

So muß es u. a. gelingen, der für das Gründungsgeschehen in Ostdeutschland charakteristischen Dynamik auch innerhalb der weiteren Entwicklung der Unternehmen Kontinuität zu verleihen. Die Bewältigung z. T. erheblicher Schwierigkeiten in der Gründungsphase und die Zufriedenheit mit ersten wirtschaftlichen Erfolgen münden bei Existenzgründern und -gründerinnen nicht selten in der Erwartungshaltung, sich ohne größere Anstrengungen weiter am Markt behaupten zu können. Wenn es in Überwindung dieser Fehleinschätzung nicht gelingt, den Umfang und die Intensität unternehmerischer Aktivitäten über die Gründungsphase hinaus zu stabilisieren, erscheint das Vordringen zu internationalen Wettbewerbs-

positionen mehr als fraglich. Management und Personal junger Unternehmen müssen sich deshalb verstärkt auf einen permanenten Veränderungsprozeß einstellen, um diesen antizipieren und aktiv mitgestalten zu können.

Wichtig erscheint in diesem Zusammenhang auch, daß bereits in der Vorbereitungsphase von Gründungen Ideen für Leistungen und Produkte stärker an internationalen Maßstäben gemessen und – in Abhängigkeit von den jeweiligen Branchen – auch auf ihre überregionale Marktfähigkeit hin geprüft werden. Die Unternehmen stehen hier – angesichts der Globalisierung der Märkte – vor der Aufgabe, ihren Aktivitätsradius weiter auszudehnen und neue Absatzfelder zu erschließen. Notwendig sind in diesem Zusammenhang gezielte Marktbeobachtungen und -analysen, die Entwicklung innovativer Produkte und Leistungen sowie aufgaben- und mitarbeiteroptimierte Unternehmensstrukturen – also Modalitäten, die momentan noch als zentrale Problembereiche in der Entwicklung junger Unternehmen auszumachen sind. Eine wichtige arbeitsmarkt- und wirtschaftspolitische Aufgabe besteht deshalb darin, bei Existenzgründern und -gründerinnen ein adäquates Problembewußtsein zu erzeugen und sie bei der Entwicklung und Umsetzung entsprechender Unternehmensstrategien zu unterstützen. Fördermaßnahmen sollten hier vor allem als „Hilfe zur Selbsthilfe“ konzipiert werden. Eine Möglichkeit, die Leistungsfähigkeit junger Unternehmen in diesem Sinne zu stärken, ist in der Initiierung und Unterstützung von Netzwerken zu sehen. Mit Hilfe des Aufbaus effektiver Kommunikations- und Kooperationsstrukturen können die beteiligten Unternehmen durch die wechselseitige Bereitstellung und Nutzung von Leistungen und Informationen ihre Aktivitätspotentiale sowie ihren Ressourceneinsatz optimieren, den Wirkungsgrad sowie die Reichweite ihrer Aktionen vervielfachen und somit die gemeinsame Leistungs- und (internationale) Wettbewerbsfähigkeit erheblich verbessern.

Hingewiesen ist damit auch auf die Notwendigkeit, neben einer Fortsetzung der Förderung von Neugründungen verstärkt die Stabilisierung von bereits am Markt agierenden Unternehmen zu unterstützen. In Verbindung damit avanciert die Gestaltung der Proportionen zwischen Aufwendungen für die „Rettung“ des aus Vor-Wende-Zeiten vorhandenen Unternehmenspotentials und der Unterstützung neuer Unternehmen und Gründungen zu einem Schlüsselproblem. Maßstab für eine gezielte Förderung sollten hier *einheitliche Kriterien* bilden, die sich nicht vordergründig an aktuellen Beschäftigungszahlen orientieren, sondern von

den vorhandenen Möglichkeiten für eine erfolgreiche Integration in den europäischen und internationalen Markt ausgehen. Zugespißt bedeutet dies: Wer heute nicht bereit ist, z. T. auch schmerzliche Einschnitte im Bereich nachweislich perspektivlos agierender Unternehmen vorzunehmen, läuft Gefahr, im internationalen Modernisierungsprozeß den Anschluß zu verlieren. In bezug auf die Sicherung von Beschäftigung gilt es dabei genau abzuwägen, ob Arbeitsplätze vorrangig durch „Bestandsgarantien“ oder eher durch die Förderung von „Umverteilungsprozessen“ auf zukunftssträchtige Wirtschaftsbereiche erhalten

bzw. neu geschaffen werden können. Anstehende Probleme dürfen gerade in diesem Bereich nicht nur zeitlich verlagert werden, sondern erfordern im Interesse einer langfristigen Stabilisierung der Wirtschafts- und Beschäftigungsstrukturen schnell eine abschließende Lösung. Von der Bewältigung der hier nur unvollständig und grob umrissenen Aufgaben beim Aufbau eines neuen Mittelstandes wird es nicht unmaßgeblich abhängen, inwieweit man die noch vorhandene Chance nutzt, Ostdeutschland zu einem modernen, international anerkannten Wirtschaftsstandort zu entwickeln.

„... .., daß man noch da ist!“

Schwierigkeiten bei der Suche nach einem ostdeutschen Mittelstand

I. Situation in Ostdeutschland und Problemstellung

Die Stimmung ist gedrückt zu Beginn des Jahres 1996 in Deutschland, vor allem aber im Osten des Landes. Wurden noch 1995, wenngleich weniger euphorisch als früher, vorsichtig und zurückhaltend einzelne Lichtpunkte ausgemacht – man denke an die Konjunkturlage im Bauwesen, die allgemeine Wachstumsdynamik – und am Horizont Hoffnungsschimmer, so scheinen nunmehr aus Lichtern Irrlichter geworden zu sein (gerade das Bauwesen trifft es zunehmend hart), und der Horizont hat sich eingetrübt. Wer wagt schon Prognosen; und Antworten, wie denn aus der Malaise herauszukommen sei, sind ebenso rar wie parteipolitisch eingegrenzt. Das jetzt anvisierte „Bündnis-“ und „Aktionsprogramm“ ist schon im vorhin ein heftig umstritten und ruft nicht wenige Skeptiker auf den Plan.

Nachfolgend geht es aber nicht um die Situation oder Stimmung in Ostdeutschland oder der Bundesrepublik insgesamt. Nur von einem Apekt dieser groben Situationsskizze wird der Beitrag handeln. Der allerdings ist in gewisser Hinsicht Katalysator für Situation und Entwicklung generell: Es geht um die Frage nach dem ostdeutschen Mittelstand, dem – wie es früh und politisch plakativ hieß – „Motor“ marktwirtschaftlicher Struktur- anpassung und eines „selbsttragenden Aufschwungs“.

Idee und Konzept sind rasch und gründlich gescheitert. Noch ehe der Motor richtig zum Drehen und der Prozeß in Gang gekommen ist, zeichnet sich – darüber sind sich sehr unterschiedliche Interpreten einig – „eine risikoreiche zweite Etappe im ‚take off‘ der ostdeutschen Wirtschaft ab“¹. Ist es bisher nicht gelungen, Einbrüche zu verhindern und wirtschaftlich tragfähige Strukturen zu etablieren, so bedeutet die nun „anstehende

Marktberreinigung“ doch, daß 1996 die Konjunktur nicht trägt und eine noch größere Pleitewelle ins Haus steht, als dies für 1995 schon zu verzeichnen war.

Die allgemeine Lage in Ostdeutschland ist weiterhin prekär. Nicht eigene wirtschaftliche Reproduktion, also „selbsttragender Aufschwung“, sondern der Status einer „Dependenz- oder Transferökonomie“² wird diese Region wohl für längere Zeit kennzeichnen.

Für die Segmente eines ostdeutschen Mittelstands im engeren Sinn³ treffen diese Einschätzungen wie noch eine Reihe weiterer problematischer Fakten zu. Gerade dieses *spezifisch endogene* marktwirtschaftliche Potential ist nicht nur ganz offensichtlich bereits bei seinen Startchancen oder in der Herausbildung deutlich benachteiligt und somit eingegrenzt worden⁴, vor allem hat es erheblich unter dem rigorosen Abbau wirtschaftlicher Strukturen und Netzwerke, insbesondere unter der weitreichenden Deindustrialisierung zu leiden. Zudem

2 Diese Situation ist umstritten und erscheint manchen Interpreten, die regionale Eigenständigkeit vertreten, als wenig problematisch. In der Tat aber ist hierin eine gefährliche Selbstblockade erforderlicher Annäherungs- und Vereinigungsprozesse zu sehen. Das Ausmaß der Deindustrialisierung verhindert Marktstabilisierungen in Ostdeutschland generell, erschwert vor allem aber *endogene* Entwicklungen, d. h. solche aus eigener Kraft.

3 Gegenüber Gründungen und Gewerben in Ostdeutschland insgesamt sind damit solche gemeint, die nach 1989 von Personen vorgenommen, übernommen oder weitergeführt wurden, die bis dato DDR-Bürger waren. Um dieses beachtliche, aber vom Mittelstand *in* Ostdeutschland zu unterscheidende Segment – bezeichnet als „neue Selbständige“ – geht es nachfolgend. Dabei werden die sogenannten „freien Berufe“ nicht berücksichtigt.

4 Mit der einseitigen und raschen Privatisierungspolitik der Treuhandanstalt und zum Teil selbst der Art der Privatisierung über Management-Buy-Out (MBO), das heißt Verkäufe an das Management, waren ostdeutsche Akteure von vornherein benachteiligt. (Vgl. dazu u. a.: Dirk Nolte/Ralf Sitte/Alexandra Wagner [Hrsg.], *Wirtschaftliche und soziale Einheit Deutschlands. Eine Bilanz*, Köln 1995.) Die von uns befragten „neuen Selbständigen“ haben diesbezüglich zu einem großen Teil negative Erfahrungen artikuliert, so etwa ein Bauunternehmer: „Aufschwung Ost – braucht man nur zu sehen, welche Firmen da arbeiten, ... , da sind dann also durch die Bank fast nur Westfirmen, die da tätig sind.“

1 Rudolf Hickel, *Wo Risikoscheu und Bürokratismus dominieren*, in: *Frankfurter Rundschau* vom 27. September 1995, S. 12.

hält sich die Dominanz etablierter marktwirtschaftlicher Akteure, bleiben Marktzugänge gesperrt, werden Aufträge monopolisiert und ungünstige Ansiedlungspräferenzen durchgehalten. Gravierende Probleme zeigen sich beispielsweise in der allgemein schlechten Zahlungsmoral, mit der viele kleine Unternehmen direkt in den Ruin fahren, in drastisch gestiegenen Gewerberaummieten und zumeist sehr kurzen Mietverträgen, was wiederum insbesondere die kleinen Unternehmen trifft, in bürokratisch verengten Finanzierungskanälen und zum Teil in Fördermaßnahmen, die nicht nur das vielbeschworene undurchdringliche Dickicht darstellen, sondern gerade für die spezifisch ostdeutsche Klientel wenig wirksam sind.

Die „Suche“ nach dem ostdeutschen Mittelstand führt also rasch und zunächst einmal zu einem Katalog von durchaus bestandsgefährdenden Problemen. Es geht um erforderliche Marktöffnungen und Produktpräferenzen, um Eigenkapital und Liquiditätshilfe, Veränderungen im Gewerbemietrecht, Lohnkostenzuschüsse u. a. m. Der *Circulus vitiosus* scheint 1996 offenbar: Dringende Hilfeleistung und Heilung für den Markt („Mittelstandspolitik“), wo doch *der Markt* („Mittelstandswunder“) 1990 helfen und heilen sollte! Skepsis ist angebracht.

Nun soll diese Debatte um Markt, Politik und einen relevanten ordnungspolitischen Raster hier nicht weiter verfolgt werden. Wichtig ist die Frage, was sich denn in den vergangenen Jahren am Markt wirklich getan hat, ob, inwieweit und mit welchen Effekten sich ein ostdeutscher Mittelstand (im genannten eingegrenzten Sinn) herausgebildet hat. Dem gelten Darstellung und Problemanalyse⁵. Dabei stellt sich die Frage, ob nicht gerade in diesem Feld viele der Schwierigkeiten und Fehlentwicklungen hausgemacht sind, nur

5 Die Ausführungen stützen sich in erster Linie auf ein zwischen 1992 und 1995 am BISS durchgeführtes und von der Stiftung Volkswagenwerk gefördertes Forschungsprojekt: Neue Selbständige im Transformationsprozeß: Herkunftswege, soziale Charakteristika und Potentiale, Berlin 1991. Neben dem Autor (Antragsteller) waren Thomas Koch, Gabriele Valerius, Rudolf Woderich Mitarbeiter im Projekt. Das Projekt, zu dem einzelne Auswertungsarbeiten noch vorzunehmen sind, umfaßte statistische Erhebungen zum Gründungsgeschehen in Ostdeutschland sowie zwei Fragebogenuntersuchungen und eine Reihe qualitativer Interviews im Land Brandenburg und Ostberlin (siehe Anm. 11 und Anm. 19). Verbunden war dies insbesondere mit Recherchen zur Sozialstruktur und zu soziokulturellen Eigenarten der DDR-Gesellschaft. (Die Projektdokumentation kann beispielsweise dem Antrag und den Berichten an die Stiftung Volkswagenwerk entnommen werden. Grundlage dieses Artikels sind auch eine Reihe gemeinsamer Recherchen und

Anpassungsprobleme darstellen und weitgehend das Unvermögen der „gelernten DDR-Bürger“ offenbaren. Die bejahende Antwort darauf ist jedenfalls in Politik, Medien und auch Wissenschaft keine Minderheitenposition. Selbst unsere Interviews weisen für einzelne der befragten „neuen Selbständigen“ erstaunliche Blauäugigkeit, völlig falsche Erwartungen und gelegentlich geradezu ein Erschrecken vor der „Härte des Marktes“ aus. Ist es so, um einen alten DDR-Spruch etwas abzuwandeln, daß die, die jetzt „sollen dürfen“, nicht „wollen können“?

Schließt sich also der Kreis, und wäre der skizzierte *Circulus vitiosus* wiederum einzig eine Erblast des alten Systems? Mußte also die häufig konstatierte „Unternehmerlücke“ im Osten notwendig zu einer möglichst umfassenden Substitution dieser Rolle oder Figur durch „externe“ (westdeutsche oder ausländische) Akteure führen und so mindestens am Markt konsequent einen Transformationsmodus implementieren, der jeden Gradualismus – eine schrittweise Transformation – und jegliche Brückenpassagen zwischen vorhandenen und neu zu bildenden Strukturen bzw. Anschlüssen an Endogenes als gefährliche Selbstblockaden ausschließen kann⁶? Dieser Argumentationsfigur ist nicht so allgemein zu folgen. Hier soll die konkrete Analyse von Passagen und Verläufen eher eine gegenstandsbezogene und konkrete Antwort geben⁷.

Ausarbeitungen der Projektgruppe – siehe nachfolgende Anmerkungen –, durch welche er zugleich ergänzt werden kann.)

6 Zu einer Diskussion dieses Transformationsverständnisses unter Einbeziehung der Problematik der „neuen Selbständigen“ vgl. Rolf Reißig/Michael Thomas, Entwicklungschancen und Blockaden der Transformation in Ostdeutschland: Das Beispiel der Neuen Selbständigen, in: Hedwig Rudolph (Hrsg.), Geplanter Wandel, ungeplante Wirkungen. Handlungslogiken und -ressourcen im Prozeß der Transformation, Berlin 1995 und Thomas Koch/Michael Thomas, Soziale Strukturen und Handlungsmuster neuer Selbständiger als endogene Potentiale im Transformationsprozeß, in: Raj Kollmorgen/Rolf Reißig/Johannes Weiß, Sozialer Wandel und Akteure in Ostdeutschland, Opladen 1996. Insgesamt zu einer gradualistischen Perspektive in diesem wirtschaftlichen Feld auch: Andreas Pickel, Radical Transitions. The Survival and Revival of Entrepreneurship in the GDR, Boulder u. a. 1992.

7 Das Problematische dieser Argumentationsfigur kann hier nur angesprochen, nicht aber ausgeführt werden. Für die anstehende Fragestellung ist zweierlei bedeutsam: Einmal eine ausreichend differenzierte Analyse der sozialen und kulturellen Eigenarten der DDR-Gesellschaft, um Kurzschlüssen zwischen systemischen und lebensweltlichen Logiken zu entgehen. Dann aber muß gleichfalls vermieden werden, diese Analyseergebnisse schematisch auf Handlungsprozesse und -passagen unter den neuen marktwirtschaftlichen Logiken zu übertragen.

Für unser Forschungsprojekt⁸, dem das hier aufbereitete Material entnommen ist, war die Perspektive leitend, ausgehend von einer näher zu entschlüsselnden Ambivalenz der DDR-Gesellschaft gerade nach sozialen und kulturellen Voraussetzungen für die Wege in die privatwirtschaftliche Selbständigkeit zu suchen und in den Eigenarten des Transformationsprozesses Erklärungsgründe dafür zu finden, warum diese so oder so verlaufen. Zudem mußte sich mit dem Fortgang der Forschungen in gewisser Hinsicht die Fragerichtung, die bisher immanent unterstellt war, umkehren: Zieht man noch einmal die eingangs genannten besonderen Probleme und Schwierigkeiten in Ostdeutschland heran, so sind die quantitativen Rückstände und Defizite bei der Herausbildung eines ostdeutschen Mittelstandes gar nicht so erklärungsbedürftig – das sind eher die dennoch zu verzeichnenden Gründungsprozesse und Verstetigungen in diesem Segment. So aber erhält, ohne das Problem zu trivialisieren, die Antwort eines der von uns nach drei Jahren Selbständigkeit Befragten, was denn sein größter Erfolg sei, auch eine optimistische Pointe: „... , daß man noch da ist!“⁹ Damit zu einigen Fakten.

II. Zur Entwicklung eines spezifisch ostdeutschen Mittelstands

1. Trends und strukturelle Parameter

Betrachtet man die Gewerbeanmeldestatistik für Ostdeutschland in den letzten Jahren, so zeigen sich zwei charakteristische Tendenzen, die trotz aller Unsicherheiten solcher Statistiken den Gesamttrend signifikant ausdrücken: Einerseits folgte einem ganz offensichtlichen „Anmelde-“ oder „Gründerboom“ in den Jahren 1990 (281 096 Gewerbeanmeldungen) und 1991 (292 997) ein

8 Vgl. Projektantrag an die Stiftung Volkswagenwerk „Neue Selbständige“ (Anm. 5) von 1991 und einzelne Artikel aus dem Projektkontext von Thomas Koch, Michael Thomas und Rudolf Woderich. Jüngst hat Stefan Hradil ausführlich eine ähnliche Interpretation vorgenommen und auf weitergehende Modernisierungskonsequenzen in „postindustriellen Gesellschaften“ untersucht. Vgl.: Stefan Hradil, Die Modernisierung des Denkens. Zukunftspotentiale und „Altlasten“ in Ostdeutschland, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, B 20/95, S. 3–15.

9 So eine in den Interviews 1995 häufig wiederkehrende Einschätzung. – Die folgenden Interviewsequenzen sind jeweils den Projektmaterialien entnommen und werden nicht gesondert ausgezeichnet. Gleiches gilt für die statistischen Angaben und Strukturdaten.

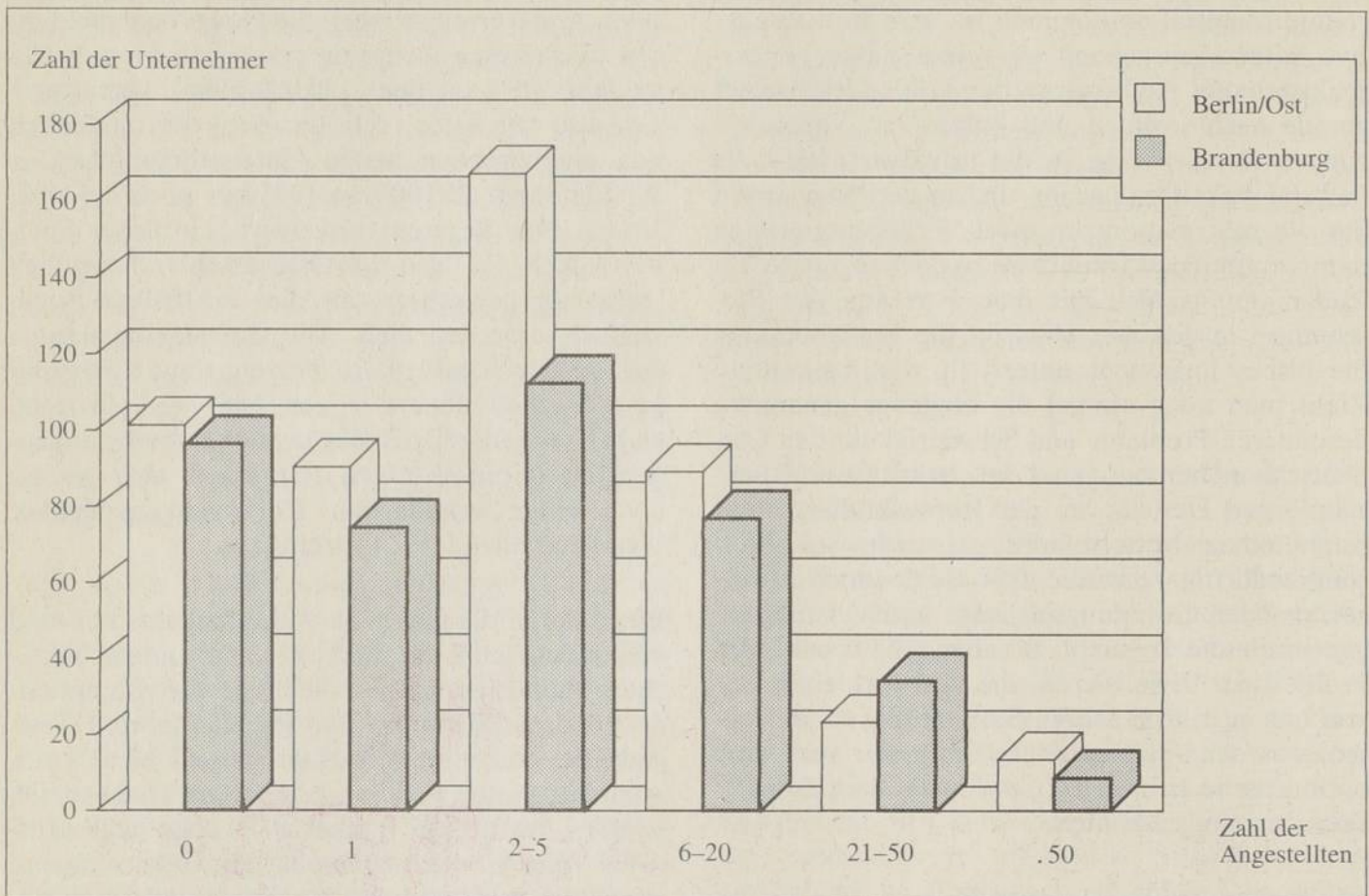
rasches und deutliches Absinken dieser Kurve seit 1992. Andererseits stiegen die Gewerbeabmeldungen über diesen Zeitraum gerade an (von 26 694 im Jahr 1990 auf über 130 000 1995), verringerte sich also der Saldo, d.h. die Zahl der tatsächlich sich etablierenden neuen Unternehmen. Lag er 1990 bei über 250 000, so 1995 nur noch bei etwa 35 000. Das Segment privatwirtschaftlicher Selbständigkeit ist also in Ostdeutschland deutlich langsamer gewachsen, als dies ein früherer Boom vielfach erwarten ließ. Die Selbständigenquote liegt zwar hier mit ca. 6,7 Prozent (laut Mikrozensus) deutlich über der von 1989 (2,2 Prozent, wobei der generelle Rückgang der Erwerbstätigenzahl zu berücksichtigen ist), weist aber immer noch einen erheblichen Rückstand gegenüber Westdeutschland (9,2 Prozent) aus.

Ein Blick in die sektorale Aufteilung des An- und Abmeldegeschehens und die sehr unterschiedlichen Stabilisierungen – die hohe Gründungstendenz beispielsweise im Bereich Handel und Gastgewerbe korreliert mit einer gerade hier hohen Abmeldequote (wo der „Eintritt am leichtesten“, ist der „Austritt der rascheste“) – zeigt noch deutlicher die Übereinstimmung mit den eingangs angeführten Fakten über Konkurse und die anstehende „Marktberreinigung“: Die Tendenz, daß überdurchschnittlich gerade die jungen Unternehmen gefährdet sind und wegbrechen¹⁰, erfährt in Ostdeutschland nicht nur ihre Bestätigung (von den 1994 insolventen Unternehmen waren 85 Prozent Gründungen nach dem 30. 6. 1990), sondern mit der spezifischen Situation heute – fällige Kreditrückzahlungen bei ausstehenden Zahlungen, auslaufende Gewerbemietverträge etc. – auch eine weitere Zuspitzung: Wenn selbst die öffentliche Hand häufig Zahlungen erheblich verzögert, dann geht eben auch das bisherige Zugpferd – der Bau – in die Knie. Hier ist jedenfalls der Stimmungsumschwung von 1995 zu 1996 besonders markant, da sich die dramatische Abwärtsbewegung fortsetzt. Dieser allgemeine Trend soll nun für die originär ostdeutschen Gründungen – also die „neuen Selbständigen“ im definierten Sinn – spezifiziert und konkretisiert werden¹¹.

10 Vgl. Josef Brüderl/Peter Preisendörfer/Axel Baumann, Determinanten der Überlebenschancen neugegründeter Kleinbetriebe, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, (1991) 1, S. 91–100 und Peter Preisendörfer, Erfolgs- und Überlebenschancen neugegründeter Betriebe, unveröff. Habilitationsschrift, München 1993.

11 Insbesondere wird auf zwei Fragebogenerhebungen zurückgegriffen, die unter „neuen Selbständigen“ in Ostberlin und dem Land Brandenburg 1992 (904 Probanden) und – als Wiederholungsbefragung in diesem Sample – 1995 (420 Probanden) durchgeführt wurden. (Zu diesen Untersuchungen

Abbildung 1: Unternehmen nach Anzahl der Angestellten



Quelle: Eigene Recherchen; vgl. BISS, Neue Selbständige 1992 (Anm. 11), n = 904.

Auffallend sind zunächst einmal einige strukturelle Parameter. So erfolgen Gründungen durch die „neuen Selbständigen“ insbesondere im Bereich von Kleinst- und Kleinunternehmen. In der Zusammenfassung zeigt sich: Nur 8,8 Prozent der Unternehmen haben mehr als 20 Arbeitskräfte, mit über 40 Prozent dominieren die Unternehmen ohne einen weiteren bzw. mit nur einem Beschäftigten. Nahezu ein Drittel hat zwischen einem und fünf Arbeitskräften (siehe Abbildung 1, mit den absoluten Zahlen für die Unternehmen).

Aufschlußreich ist nun, daß im Verlaufe von drei Jahren, die zwischen den Befragungen lagen, bei etwa 66 Prozent der Unternehmen die Beschäftigtenzahl gleich geblieben ist, nur für 25 Prozent trifft eine Zunahme zu, während 9 Prozent die

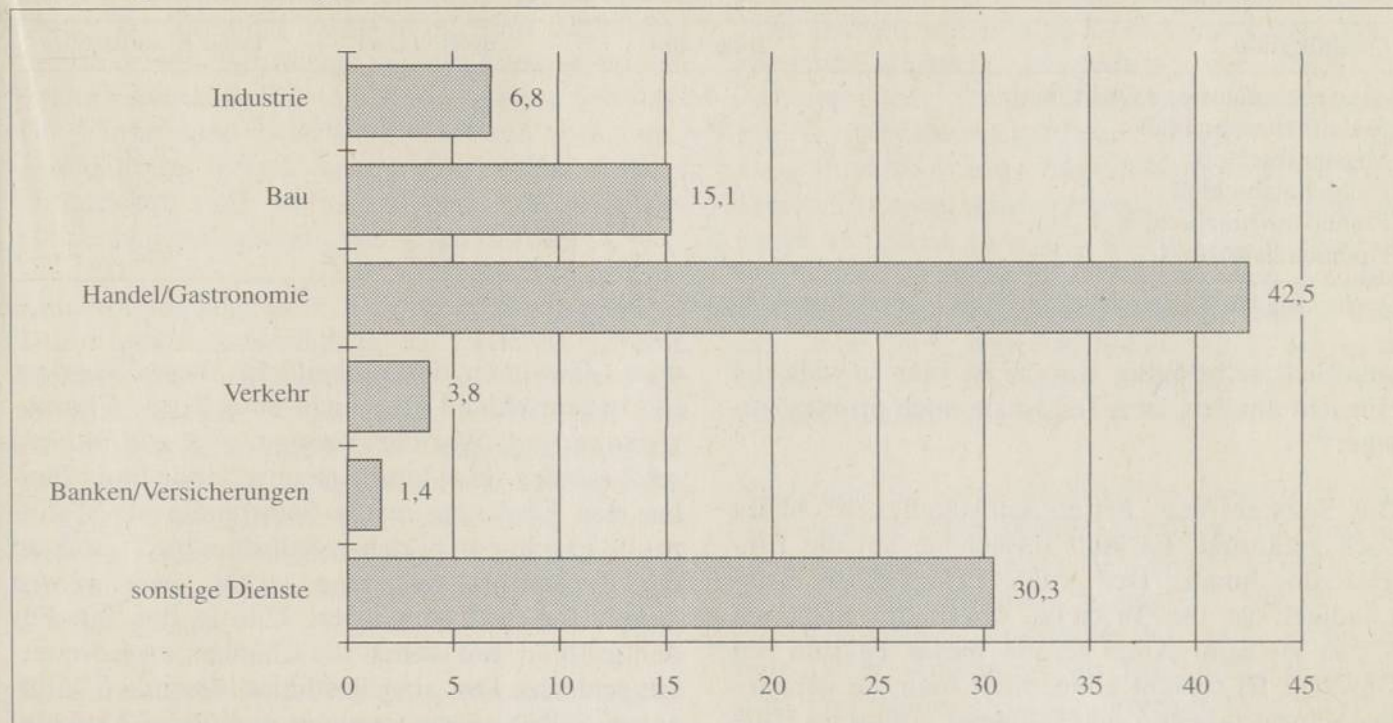
liegen eine Reihe von Arbeitsberichten bzw. Forschungsheften von Gabriele Valerius im BISS vor. Dort werden Untersuchungsdesign und -ergebnisse ausführlicher diskutiert.) Um mögliche regionale Besonderheiten zu relativieren, werden für einzelne Parameter Ergebnisse der „Leipziger Gründerstudie“ (vgl. u. a.: Thomas Hinz/Rolf Ziegler, *Businesses founded in East Germany: economic activity and capital investment*, in: Horst Brezinski/Michael Fritsch [Hrsg.], *The Economic Impact of New Firms in Post-Socialist Countries*, Cheltenham u. a. 1995) herangezogen.

Zahl der Beschäftigten noch reduzieren mußten. Der geringe Zuwachs konzentriert sich insbesondere auf die kleinen Unternehmen in Handel und Dienstleistungen. Wenn schon „Mittelstand“, dann liegt das ostdeutsche Segment im „unteren Teil“. Das scheint so zu bleiben. Für die Zukunft hat weit über die Hälfte der von uns 1995 befragten „neuen Selbständigen“ zusätzliche Einstellungen von Mitarbeitern ausgeschlossen. Ebenso aufschlußreich ist die sektorale Verteilung der Gründungen. Gründungen erfolgten vor allem im tertiären Sektor: in den Bereichen Handel und Gastronomie sowie Dienstleistungen (siehe Abbildung 2).

Deutlich zurückgeblieben ist also der Bereich Industrie/verarbeitendes Gewerbe¹², was zwar

12 Das zeigen auch die offiziellen Gewerbemeldestatistiken wie die „Leipziger Gründerstudie“. Vgl. Th. Hinz/R. Ziegler (Anm./11), S. 239f. – Die regionalen Unterschiede in den Unternehmensgründungen innerhalb Ostdeutschlands sind nicht unerheblich; in dieser grundlegenden Tendenz – dem geringen Teil industrieller Gründungen – besteht aber Konvergenz. Das verweist nicht nur wieder auf die Deindustrialisierung, sondern zeigt, daß sich die ostdeutsche Wirtschaft zutreffend als „dreigeteilte Rumpfwirtschaft“ charakterisieren läßt. (So Gernot Grabher, *The Elegance of Incoherence. Institutional Legacies, Privatization und Region-*

Abbildung 2: Gründung nach Sektoren der Volkswirtschaft. Berlin-Ost und Land Brandenburg (Prozent)



Quelle: Eigene Recherchen; vgl. BISS, Neue Selbständige 1992 (Anm. 11), n = 904.

nach dem eingangs Gesagten wenig überraschend ist, unter dem Gesichtspunkt einer damit strukturell gesetzten hohen Instabilität des gesamten Segments der privatwirtschaftlichen Selbständigkeit in Ostdeutschland aber festgehalten werden muß: Stabilisierungen in einigen regional verankerten Unternehmen bzw. Gewerben, zum Teil in industrienahe Dienstleistungen, in Bereichen des Baugewerbes und insbesondere im Handwerk, können die Gesamtinstabilität nicht beheben. So ist folgerichtig, daß die 1995 erfolgte Evaluierung unseres Samples von 1992 eher weniger optimistisch ausgefallen ist. Zwar hat ein durchaus beachtlicher Teil der Unternehmen überlebt – eine ähnliche Tendenz weist die „Leipziger Gründerstudie“ aus –, aber über 17 Prozent der Unternehmen gaben an, daß sich in den letzten zwei Jahren Umsatz und Gewinn nicht vergrößert hätten, 26 Prozent wiesen sogar auf eine Verringerung hin. (Letzteres trifft insbesondere den Handel und das produzierende/verarbeitende Gewerbe.) Von Stabilisierung und erfolgreicher Etablierung am Markt ist auch deshalb nicht auszugehen, weil die geringe Eigenkapitalausstattung und kaum vorhandene Sicherheiten (zum Beispiel Immobilienbesitz, der in unserer Klientel für weniger als ein Drittel zutrifft) zusätzlich negativ zu Buche schla-

gen: Die geringen Sicherheiten führen angesichts der durch die Bürokratie errichteten Finanzierungshindernisse zu bleibenden Engpässen; das wenige Eigenkapital muß gerade mit der gravierend erodierten Zahlungsmoral und einer noch nicht erfolgten Etablierung am Markt zur Falle werden: Selbst wenn es gelungen war, dieses Kapital durch Fördermittel aufzustocken – das Startkapital in Ostdeutschland also relativ hoch ist, aber eben mit einem niedrigen Eigenkapital korreliert¹³ –, so treffen die Zahlungsfälligkeiten viele der Unternehmen jetzt zu einem sehr ungünstigen Zeitpunkt. Und das gilt durchaus nicht nur für die „traditionell“ schwachen Segmente in Handel und Gastgewerbe, sondern auch beispielsweise für kleinere Industrieunternehmen und eben die bereits als „Problemfälle“ genannten Management-Buy-Out, denen die Eigenkapitalschwäche, fehlende Liquiditätshilfen etc. zu schaffen machen. Die Situation der sogenannten „alten Selbständigen“, d. h. derjenigen, die schon in der DDR privatwirt-

13 Vgl. hierzu: Gabriele Valerius/Petra Wolf-Valerius, „Neue Selbständige“ in Ostberlin und Land Brandenburg 1992/93, in: BISS-Forschungshefte, (1993) 8, S. 68, sowie die detaillierten Analysen bei Th. Hinz/R. Ziegler (Anm. 11). Entscheidend ist, daß bei allen Differenzierungen nach Branchen und Sektoren die Eigenkapitalquote in Ostdeutschland überdurchschnittlich unterhalb einer kritischen Masse von etwa 10 Prozent liegt und die Unternehmen so als „akut konkursgefährdet“ eingestuft werden müssen. Dabei trifft das gerade auch solche Kernbereiche wie den Bau und das verarbeitende Gewerbe. (So Creditreform für 1995, siehe Sächsische Zeitung vom 30. Januar 1996, S. 21).

al Development in East Germany und Hungary, Wissenschaftszentrum Berlin, Discussion paper FS I 94–103, Berlin 1994.) Die „neuen Selbständigen“ stehen zumeist für die kleinen, fragilen, regional begrenzten Unternehmen.

Tabelle 1: Qualifikationsabschluß „neuer Selbständiger“ (Angaben in Prozent)

Qualifikation	Insgesamt	Berlin (Ost)	Land Brandenburg
ohne abgeschlossene Qualifikation	0,8	1,0	0,5
Facharbeiterabschluß	24,2	21,1	27,8
Meisterabschluß	20,3	19,7	21,0
Fachschulabschluß	21,2	18,9	23,9
Fachhochschulabschluß	6,7	7,9	5,1
Hochschulabschluß	26,2	31,5	18,8

Quelle: Eigene Recherchen: vgl. BISS, Neue Selbständige 1992 (Anm. 11), n = 904.

schaftlich selbständig waren, ist hier in vielerlei Hinsicht ähnlich, zum Teil ist sie noch problematischer¹⁴.

Das Segment der „neuen Selbständigkeit“ bleibt hoch gefährdet. Es läuft tatsächlich auf die Einschätzung hinaus: Der größte Erfolg dieser Selbständigen ist die Tatsache, überhaupt noch am Markt zu sein. Aber gerade dieses Faktum hat Gewicht. Es scheint eben, stellt man die genannten Schwierigkeiten und fehlende politische Hilfe in Rechnung, nicht in erster Linie am eigenen Willen und Können zu liegen. Man ist am Markt, so die von uns befragten Akteure, hat sich den Konkurrenzbedingungen gestellt und diese bisher überstanden. Sicher, „eine langfristige Stabilität ist da nicht zu sehen“, man kann wohl nicht weit im voraus planen und projektieren, lebt weiterhin „von der Hand in den Mund“, ist sich aber bewußt, Stürme überstanden zu haben, und vermeint, „daß es schlimmer eigentlich nicht kommen kann“, daß man als kleine Firma nach mittlerweile fünfjähriger Existenz am Markt „eine reelle Chance“ hat, wenn nicht „'n krummes Ding irgendwie dazwischenkommt“.

Es gab viele Probleme, erhebliches Lehrgeld wurde gezahlt. Und gerade deshalb meint man, es auch irgendwie weiter zu schaffen. Skepsis bleibt, aber auch ein verhaltener Optimismus, „so daß ich 'ne reelle Chance sah, aber auf einem bescheidenen Level, da kann man nicht reich werden, . . . und so wird es bleiben“. Die Zukunft ist vielfach offen. Die hier skizzierten strukturellen Parameter wie Selbsteinschätzungen der „neuen Selbständigen“ zeigen eine verhaltene Stabilisierung. Sie zeigen aber auch, daß „Mittelstand“, „Unternehmertum“

14 Die „alten Selbständigen“ mußten bereits 1990 erhebliche Einbrüche hinnehmen (von 185 000 haben nur ca. 100 000 das erste Jahr der Vereinigung überstanden). Vielfach unterscheiden sich ihre Probleme nicht von denen der „neuen Selbständigen“. Sie sehen sich aber diesen gegenüber – so die Ergebnisse einer in unserem Projekt durchgeführten kleineren Erhebung – häufig zurückgesetzt (mit Blick auf Förderbedingungen, die allgemeine Aufmerksamkeit und Wertschätzung).

oder „Gewinner der Einheit“ für dieses Segment in Ostdeutschland eher nicht zutreffende Charakteristika sind. War die Aussage: „Ich will ja nicht reich werden“ eine häufig anzutreffende und offenbar den Übergang in die Selbständigkeit abstützende Maxime der „neuen Selbständigen“, so kam die Erkenntnis, daß man „nicht reich werden kann“, für viele sehr rasch. Und in der Tat: Für den größten Teil stehen die Chancen auch weiterhin schlecht. Das aber bestimmt wesentlich Interessen, Selbstwahrnehmungen, politische Artikulationen etc. Ehe dem noch einmal Aufmerksamkeit geschenkt werden soll, ist die Frage zu beantworten, wer denn nun wie den Weg in die private Selbständigkeit gegangen ist.

2. Personale und soziale Charakteristika der „neuen Selbständigen“

Natürlich hat nur ein geringer Teil der ostdeutschen Bevölkerung mit der Wende 1989 den Weg in die privatwirtschaftliche Selbständigkeit genommen. Bei 400 000 oder 500 000 Personen sind es weit unter 10 Prozent der Erwerbstätigen. Gerade das macht die Frage so interessant, woher denn die „neuen Selbständigen“ kommen, ob es besonders markante, exklusive Herkünfte bzw. Zugänge gegeben hat und welche Konsequenzen eventuell mit diesen verbunden waren bzw. sind.

Zunächst fallen zwei Besonderheiten ins Auge, die mit der Transformation auch zu erwarten waren. Das durchschnittliche Alter der ostdeutschen Gründer liegt mit ca. 41 Jahren um etwa sechs bis sieben Jahre über dem westdeutscher Gründer. Auffallend ist der recht hohe Anteil von Gründern im Alter von über 50 Jahren, während Gründerinnen auch im Osten durchschnittlich etwas jünger sind (39,7 Jahre). Andererseits ist das Qualifikationsniveau relativ hoch im Sample der „neuen Selbständigen“, was den Vergleich zur Qualifikationsstruktur der ostdeutschen Erwerbstätigen insgesamt betrifft (siehe Tabelle 1), wodurch sie sich aber wiederum auch von westdeutschen Gründern unterscheiden.

Diese Dominanz mittlerer und höherer Qualifikationen hat offenbar weniger mit den regionalen Spezifika von Berlin und seinem Umland zu tun (wenngleich auch die eine Rolle spielen, wie etwa der Unterschied zwischen Berlin und dem Land Brandenburg zeigt), sondern mit den starken Umbrüchen und Abbautendenzen im staatlich-politischen und wissenschaftlichen Bereich¹⁵.

Keine dieser genannten Strukturen ist in den drei Jahren der Selbständigkeit, die zwischen unseren beiden Untersuchungen lagen, gravierend weggebrochen. Es sind weder besonders deutlich „die Alten“ gescheitert und „die Jungen“ erfolgreich gewesen (und vice versa), noch sind Hochqualifizierte deutlich besser zurechtgekommen als etwa Arbeiter. Diese Faktoren scheinen unter den konkreten Bedingungen in Ostdeutschland weniger relevant zu sein.

Im Unterschied zu den beiden genannten strukturellen Charakteristika war schon eher überraschend, daß der Anteil von Frauen, die den Weg in die Selbständigkeit gegangen sind, nur bei ca. 28 Prozent lag. Die hohe Frauenarbeitslosigkeit und stark anhaltende Erwerbsneigung ließen einen höheren Anteil erwarten. Frauen traten offenbar stärker als „Mithelfende“ hervor, gründeten zum Teil zögerlicher (überlegter? – beispielsweise haben sie besonders auf vorhandene Branchenerfahrungen zurückgegriffen, über 73 Prozent kommen aus den Bereichen Handel/Gaststätten, in denen sie sich auch selbständig gemacht haben) und sind schließlich, wie die 1995er Evaluierung zeigt, recht solide am Markt pläziert.

Natürlich erfolgte der Übergang in die Selbständigkeit größtenteils aus einer Erwerbstätigkeit heraus. Ein Jahr vor Aufnahme der Selbständigkeit waren 92 Prozent der Befragten abhängig beschäftigt, drei Monate vor der Selbständigkeit waren das noch knapp 80 Prozent.

Schließlich ist festzuhalten, daß nur der geringste Teil der „neuen Selbständigen“ familiär „vorbelastet“ war. Während die Väter und Mütter größtenteils erwerbstätig gewesen sind, waren nur 8,8 Prozent der Väter und 5,6 Prozent der Mütter

15 Auch die „Leipziger Gründerstudie“ weist eine ähnliche Qualifikationsstruktur nach. (Vgl. Th. Hinz/R. Ziegler [Anm. 11].) Einige Unterschiede zeigen sich im Anteil von Gründerinnen, der in der Leipziger Region etwas höher lag (33 Prozent), einem etwas geringeren Altersdurchschnitt (39 Jahre), einer deutlich stärker vertretenen Selbständigenerfahrung (16 Prozent). Letzteres dürfte damit zusammenhängen, daß im Sample der „Leipziger Gründerstudie“ auch Selbständige aus Westdeutschland enthalten sind.

der Befragten als Selbständige oder mithelfende Familienangehörige tätig¹⁶. Sie waren also überwiegend abhängig beschäftigt, vor allem als Arbeiter oder Angestellte. Auch diesbezüglich bildete privatwirtschaftliche Tätigkeit nur für eine Minderheit aus unserem Sample einen konkreten Erfahrungshintergrund. Wie aber sieht die Frage aus, wenn man sich neben diesen personalen Faktoren eher den differenzierten sozialen Positionen, Lagen oder Schichten zuwendet? Lassen sich hier Besonderheiten und exklusive Pfade, die über die bisher charakterisierten hinausgehen, identifizieren?

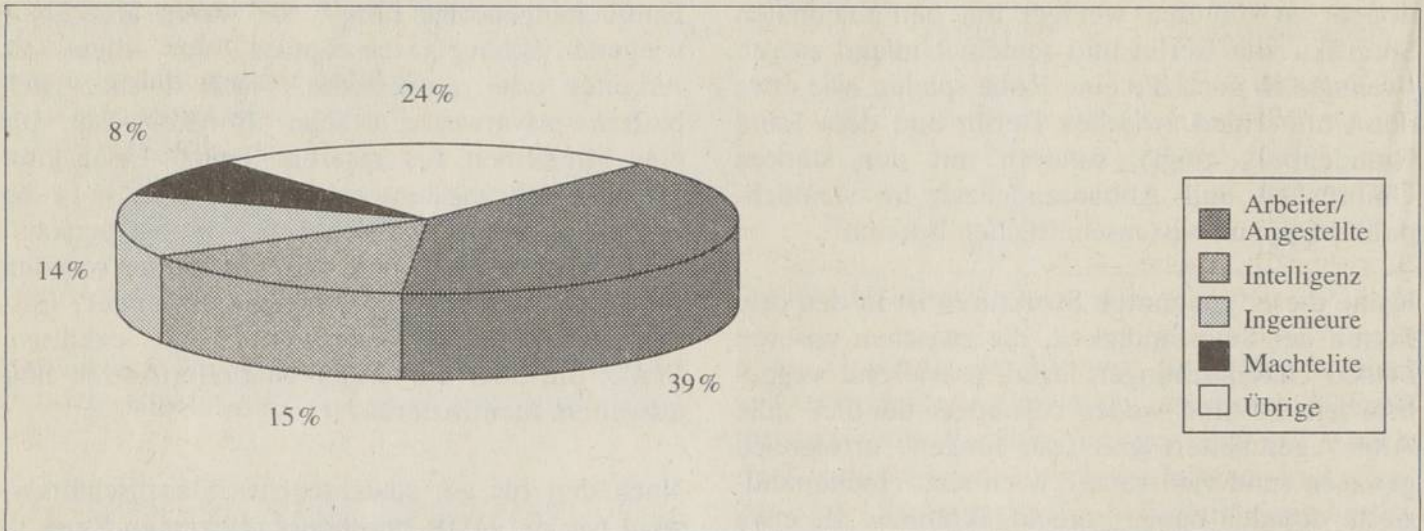
Nach den für ein sozialistisches Gesellschaftssystem wie die DDR besonders relevanten Strukturierungskriterien „politische Macht“ (Zugehörigkeit zu Institutionen politischer Macht und Herrschaft) und „kulturelles Kapital“ (in terminologischer Anlehnung an Bourdieu: Qualifikation und Bildung als Differenzierungskriterien) haben wir Konfigurationen gebildet, in welche die befragten „neuen Selbständigen“ entsprechend ihrer bisherigen Tätigkeitsbranche, dem Tätigkeitsbereich und ihrem Qualifikationsniveau „eingeordnet“ werden konnten. Danach zeigt sich, daß sich die „neuen Selbständigen“ zwar überproportional aus den höher qualifizierten Erwerbstätigen rekrutieren – gerade das belegt auch die Relevanz der genannten Strukturierungen –, nicht aber gravierend von der Gesamtstruktur der DDR-Gesellschaft zu unterscheiden sind (siehe Abbildung 3).

Offenbar sind Einstiegspfade, die nur für einzelne oder besondere soziale Lagen oder Schichten aus der DDR-Gesellschaft gelten, nicht anzutreffen. Insbesondere läßt sich nicht belegen, daß ehemalige Macht- oder Elitepositionen den Zugang dominiert hätten und bestimmte soziale Gruppen ganz ausgeschlossen gewesen wären. Eine besonders stringente Unterscheidung der Konfigurationen¹⁷ zeigt mit ca. 8 Prozent für die „Machtelite“ und 15 Prozent für die „Intelligenz“ wenig Spektakuläres.

16 Das liegt zwar über dem durchschnittlichen Anteil der Selbständigen an den Erwerbstätigen in der DDR, deutet aber nicht auf eine herausragende Bedeutung dieser Herkunft. Insofern ergänzen sich diese Aussagen mit denen zu den „alten Selbständigen“ (siehe Anm. 14): Frühere Selbständigkeit, diesbezügliche familiäre Prägung bilden keine besondere Passage oder Ressource für die untersuchten Akteure.

17 Unser Versuch, hier möglichst „reine Konfigurationen“ zu bilden, führte zunächst zu einem relativ großen Rest von Probanden, die sich nicht eindeutig zuordnen ließen. Eine spätere Feinanalyse zeigte, daß es sich hierbei insbesondere

Abbildung 3: Ausgangspositionen der „neuen Selbständigen“



Quelle: Eigene Recherchen: vgl. BISS, Neue Selbständige 1992 (Anm. 11), n = 904.

Dennoch gibt es einige Eigenarten und Besonderheiten, die mit dieser Art der „sozialen Aufmischung“ der „neuen Selbständigen“ zusammenhängen. Hier ist gerade ein Schlüssel zu sehen für die Art und Weise der Gründungsprozesse wie auch für bestimmte anhaltende soziale und kulturelle Charakteristika der „neuen Selbständigen“.

III. Wege Ostdeutscher in die privatwirtschaftliche Selbständigkeit

1. Ausgangskonfigurationen und Branchenlogiken

Die verschiedenen sozialen Gruppen oder eben: Ausgangskonfigurationen waren hinsichtlich der Chancen, im Systemumbruch ihre Erwerbspositionen zu erhalten, unterschiedlich betroffen. Während große Teile der Intelligenz und – bis auf wenige Ausnahmen – die Angehörigen des Machtapparates insgesamt diesbezüglich chancenlos waren, stellte sich die Situation für Ingenieure und Facharbeiter zumindest bei allen auch hier sichtbaren strukturellen Abbrüchen differenzierter dar. (Hierzu liegen verschiedene Verlaufsanalysen vor.)

Diese unterschiedliche „Betroffenheit“ hat sich auch partiell in der Art und Weise der Gründungswege, in deren Dauer und vor allem den Motiven

um Gruppen weiblicher Angestellter und einige Arbeitergruppen handelte. Die hauptsächlichen Aussagen werden so jedenfalls nicht tangiert.

für die Selbständigkeit niedergeschlagen¹⁸. Noch deutlicher werden Zusammenhänge zwischen den Ausgangskonfigurationen und Branchenpräferenzen. Während mit der skizzierten generellen sektoralen Verteilung der Gründungen in Ostdeutschland davon auszugehen ist, daß der größte Zustrom insgesamt und aus allen Gruppen in den Bereich Handel/Gastgewerbe und personenbezogene Dienstleistungen erfolgte, ist nicht nur die für die weiblichen Angestellten bereits aufgezeigte Ballung (von Handel/Gastgewerbe in Handel/Gastgewerbe) nachzuweisen. Vielmehr zeigen sich weitere Häufungen. So haben Angehörige der Machtelite und Intelligenz dominant eher unspezifische Gründungen in Handel, Gastgewerbe und Dienstleistungen vorgenommen. (50 Prozent der Machtelite gründeten im Dienstleistungsbereich, 30 Prozent in Handel/Gastgewerbe.) Hier fällt eine breite Streuung auf; demgegenüber gilt für große Teile der Ingenieure und Facharbeiter wiederum die „Branchenlogik“: Immerhin verlief der Weg für 35 Prozent der Ersteren und 43 Prozent der Zweiten in den Baubereich (das sind bei der breiten Streuung und der absoluten Dominanz des

¹⁸ Während innerhalb der Machtelite und zum Teil der Intelligenz eher „passive Motive“ dominierten – Wegfall der bisherigen Institutionen und Arbeitsmöglichkeiten –, waren es für große Teile der Ingenieure die „aktiven“: Streben nach Unabhängigkeit und Selbstverwirklichung. Für erstere stehen Aussagen wie: „Dann stand ich da, wußte nicht, wie es weitergeht, aber, daß es so nicht weitergeht.“ ... „Wenn schon die ganze DDR verscherbelt wird, dann will ich auch etwas davon haben, und wenn es nur 'ne Vermittlungsprovision ist!“, während den „aktiven Typ“ folgendes Statement kennzeichnet: „Wir sind doch nicht die, die gefeuert wurden oder gefeuert worden wären!“ Allerdings darf das nicht überzogen werden, Schlußfolgerungen auf den eventuellen Erfolg als „neue Selbständige“ ließen sich hieraus nicht gewinnen.

tertiären Sektors schon deutliche Tendenzen), aus dem sie auch kommen. Bau und verarbeitendes Gewerbe (dies wiederum für 16,4 Prozent der Ingenieure) stellen darüber hinaus die „geschlossenen“ Branchen dar: Sie weisen kaum Gründungen durch branchenfremde Personen auf. Auch wenn damit einige sichtbare Unterschiede im Gründungsverhalten verbunden und letztere Branchen die insgesamt stabileren sind, kann so nicht auf den möglichen Erfolg geschlossen werden. Vielmehr zeigten die Erhebungen nach drei Jahren Selbständigkeit (1995), daß hinsichtlich Beschäftigungsentwicklung, Umsatz und Zukunftsaussichten die Angehörigen der ehemaligen Machelite und Teile der Ingenieure Positiveres zu vermelden hatten, während bei Arbeitern/Angestellten und Angehörigen der Intelligenz der Trend deutlicher im Negativen lag. Die insgesamt unsichere und prekäre Lage setzt sich durch die einzelnen Branchen und Ausgangskonfigurationen fort.

Besonders relevant für die hier anstehende Frage erschien eine qualitative Analyse der verschiedenen Gründungswege. Erinnerung man an einige der Klischees über „Seilschaften“ oder die offensichtlichen Defizite mit Blick auf unternehmerisches Handeln, Markt- und Rechtskenntnisse, ja einige problematische „mentale Erblasten“, so kann man die Antworten auf die Fragen, „wie sie es denn machen oder: gemacht haben“¹⁹, schon für aufschlußreich halten. Selbst die offene Zukunftsperspektive der „neuen Selbständigen“ erhält mit dieser Retrospektive einige Konturen.

Die Gründerforschung hat sich bereits längere Zeit der schwierigen Problematik einer Gewichtung sozialer und personaler Faktoren für den Gründungserfolg zugewandt²⁰. Von einer Fülle potentiell wirksamer Faktoren konnten nur sehr

wenige mit einer gewissen Eindeutigkeit bestimmt werden. Für diese gewichtigen – beispielsweise für ökonomisches Kapital, Selbständigenerfahrung, Marktkenntnisse – ist offensichtlich, daß sie kaum spezifische Ressourcen für unsere Akteure darstellen konnten. Auch bezüglich Qualifikation, Branchenerfahrung und vor allem Managementkenntnissen war – betrachtet man die unterschiedlichen Handlungslogiken in Plan- und Marktwirtschaften – eher Vorsicht angeraten²¹.

Blieb zunächst die Frage, ob denn der Zufall oder: die besondere Gelegenheit eine Rolle gespielt haben; ob sich also vielleicht das Spezifische der Transformationssituation und der möglichen Übergänge in die Selbständigkeit in solchen Konstellationen erschöpft hat.

In der Tat zeigt sich, daß viele der „neuen Selbständigen“ auf „die besondere Gelegenheit“, „Einmaligkeit“, „Nichtwiederholbarkeit“ der Situation der Geschäftseröffnung oder Gründung verweisen. Von „viel Glück“ ist die Rede in den Interviews, vom „Zufall der wichtigen Begegnung“, von Situationen, die man noch gar nicht so richtig begriffen und verarbeitet hat. Eines scheint aber sicher: „Heute würde das nicht mehr so gehen!“ Das ist aufgrund der enormen Turbulenzen der Transformation in Ostdeutschland sehr plausibel, zudem gehört das „besondere Gespür“ schon zum Habitus eines Selbständigen. Dennoch erschöpfen sich darin nicht Problem und Spezifik der Gründungswege. Vielmehr zeigen sich Logiken und Passagen, die nicht auf einen solchen Zufall zu reduzieren sind, sondern ihre Erklärung in sozialen und kulturellen Voraussetzungen wie den Kontextbedingungen der Transformationsprozesse finden.

2. Handlungspassagen „neuer Selbständiger“

Auch für die „neuen Selbständigen“ – wie generell in unterschiedlichen Mobilitätsprozessen und Berufspassagen der ehemaligen DDR-Bürger seit 1989 – spielten Adaptieren und Kopieren, das „Sich-Anlehnen an den“ und „Spiegeln in dem anderen“ oft eine Rolle als erste *handlungsstabilisierende Sinnstütze*: ob nun negativ und distanziert – „So wie die nicht, die verkaufen ja alles!“ – oder

19 Das war die übergreifende Fragestellung für das genannte Forschungsprojekt (Anm. 5). Damit haben wir Fragen sozialer und kultureller Handlungsprozesse und qualitativ angelegte Erhebungen in den Mittelpunkt gestellt. Das Interviewsample umfaßt 26 leitfadengestützte Interviews von 1992, 42 narrative Interviews in den einzelnen Ausgangskonfigurationen zwischen 1992 und 1994 und 12 Wiederholunginterviews 1995 im narrativen Sample. Eine sehr interessante qualitative Analyse zu den „neuen Selbständigen“ hat jüngst Frank Lettke vorgelegt. (Vgl. Frank Lettke, Habitus und Strategien ostdeutscher Unternehmer. Eine qualitativ-empirische Analyse unternehmerischen Handelns, unveröff. Dissertationsschrift an der Universität Trier, 1995.)

20 So beispielsweise J. Brüderl/P. Preisendörfer/A. Baumann (Anm. 10); Th. Hinz/R. Ziegler (Anm. 11). Einen Überblick geben Detlef Müller-Böling/Hainz Klandt, Unternehmensgründung, in: Jürgen Hauschild/Oskar Grün (Hrsg.), Ergebnisse empirischer betriebswirtschaftlicher Forschung, Stuttgart 1985.

21 Unsere „neuen Selbständigen“ bezeichnen zwar zu über 67 Prozent die eigene Leitungserfahrung als wichtige Ressource, andererseits stellen Managementdefizite bekanntermaßen in Ostdeutschland ein Problem dar. Wir haben deshalb diese Frage mit unserem qualitativen Material näher untersucht und differenziert.

aber positiv, um „*der bessere Unternehmer*“ zu sein.

Markanter waren aber zwei typologisch zu unterscheidende Arten von Passagen in die „neue Selbständigkeit“, die zudem mehr Aufschluß geben über soziale und kulturelle Charakteristika dieser neuen Sozialform(en)²². Das betraf für einen ersten Typus einmal die vielgestaltigen Möglichkeiten, quasi sehr direkt und durchaus erfolgreich vermittels der vorhandenen „alten“ Mentalitäten, Wertorientierungen, oft gar ideologischen Klischees, vor allem aber Verhaltensweisen und Sozialformen in das neue marktwirtschaftliche Feld einzusteigen, also mit dem „Flair realsozialistischer Antiquiertheit“ und „Modernitätsrückstände“ in die „postindustrielle neue Welt“²³. Ein Extrembeispiel ist der Subunternehmer, der sein tief verankertes Weltbild als langjähriger Politoffizier gerade in der neuen Firma (wieder)findet und darin das Gute der Wende sieht: „*Ich hätte sonst die ...-gesellschaft ja nicht kennengelernt!*“ Die „*Firmenphilosophie*“ macht es.

Generell zeigten sich Gemeinschaftskulturen, „Chaosqualifikationen“, Habitusformen (Bescheidenheit) und besonders Arbeitseinstellungen, die zwar nach „Modernisierungslücken“ aussehen, in der Tat aber für die ersten Gründungsschritte relevant wurden²⁴. Vieles lief hier über Selbstaubeutung, Verzicht und mit einem kaum noch zu kalkulierenden individuellen Risiko, stand aber nicht im luftleeren Raum.

Zu diesem Typus einer „Anschlußtransformation“ gehören vor allem auch diejenigen gleitenden

22 Auf die unterschiedlichen Passagen sind wir aus dem Projektkontext mehrfach eingegangen. So beispielsweise: Thomas Koch/Michael Thomas/Rudolf Woderich, Akteurgeneese und Handlungslogiken – das Beispiel der „neuen Selbständigen“, in: Ostdeutschland, in: Berliner Journal für Soziologie, 3 (1993) 3, S. 275–291.

23 So öffnet – wengleich hier etwas vergrößert aufgegriffen – S. Hradil (Anm. 8) sehr interessant die Perspektive. Für das hier vorgestellte Sample vgl. detailliert F. Lettke (Anm. 19). Lettke untersucht die ambivalente Wirkung von Habitusformen wie Bescheidenheit, Bodenständigkeit, Gemeinsinn.

24 Bei den „neuen Selbständigen“ zeigten sich eine hohe zeitliche Belastung und Arbeitsintensität, was allerdings wohl zunehmend von ihnen (so in der Untersuchung von 1995 [Anm. 5]) negativ reflektiert wird: als Verlust an Freizeit, Urlaub, sozialen Kontakten etc. Dennoch dürfte hierin eine „Erblast“ zu sehen sein, die unter den spezifischen Transformationsbedingungen Zugänge geöffnet hat. (Vgl. auch: Michael Lechner/Friedhelm Pfeiffer, Der Weg in die selbständige Erwerbstätigkeit am Beginn der Marktwirtschaft, in: ZEW-Wirtschaftsanalysen, 1 (1993) 1, S. 58; zum Konzept der „Chaosqualifikationen“ vgl.: Lutz Marz, Dispositionskosten des Transformationsprozesses, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, B 24/92, S. 3–14.

Übergänge und Passagen, die verblüffende Ähnlichkeiten aufwiesen mit denen in entwickelten Marktwirtschaften und vom Systemunterschied scheinbar nicht tangiert wurden. Das betraf viele der Gründungen im kulturellen Bereich (Boutiquen, Buchhandlungen, Serviceeinrichtungen, Film- und Modestudios ...), wo „die ganze Person“, das „inkorporierte kulturelle Kapital“ (d. h. mit der Person verbundene kulturelle Kompetenzen, Fähigkeiten, auch Stilisierungen) zum nahezu ausschließlich relevanten Faktor wurde. „*Man verkauft sich im Grunde doch selber.*“ Und das betraf insbesondere die Gründungen, die – wie zu einem großen Teil bei Ingenieuren und einigen Facharbeitern (Meistern) – direkt über die bisherige berufliche Qualifikation und Arbeitswelt erfolgten. Die aufgezeigte hohe Branchenkontinuität, die stark vertretenen Managementenerfahrungen (das gaben 82,8 Prozent der Ingenieure als wichtige Ressource an) und die hier ausgeprägt positiven Bezugnahmen auf Anknüpfungspunkte in der früheren Tätigkeit („... das war also 'n Wahnsinn, das hat unheimlich viel Spaß gemacht, ... Wir waren noch nicht viel Leute, ... wir waren damals ... also wirklich ‚Aktivisten der ersten Stunde‘ ...“) bzw. die verfügbare Qualifikation („*Eh, was technische Fragen anbetrifft, da habe ich überhaupt keine Probleme ...*“) geben diesen Passagen wohl eine hohe Evidenz und Stabilität. Jedenfalls zeigte sich für diesen Typus eine handlungsstabilisierende Kontinuität²⁵, trotz aller Zufälligkeiten und Transformationsturbulenzen.

Eine ganze Reihe von Passagen unterschied sich von den bisher skizzierten und konnte – im Unterschied zu dem Typus eher evolutionärer Verläufe bzw. sehr direkter Anschlüsse – in einem Typus zusammengefaßt werden, der sich durch Besonderheiten, Eigenarten und somit gerade *kreative Öffnungen* der Transformationssituation durch die „neuen Selbständigen“ definieren läßt. Es gab Beispiele dafür, wie gerade lebensweltliche Eigenarten und Besonderheiten der DDR-Gesellschaft – individuell-biographische oder soziale – produktiv eingesetzt wurden. Auch zeigte sich, daß die neuen Marktakteure in der Lage waren, Zumutungen und „Vorgaben“ der Transformation quasi „zu unterlaufen“²⁶.

25 Es war zunächst überraschend, welche Rolle immer wieder ein so betonter „Kontinuitätsmodus“ für unsere Probanden gespielt hat. Mit den Analysen wurde aber sichtbar, daß es sich nicht um Selbstrationalisierungen der Wendeproblematik handelte, sondern in der Tat um charakteristische Eigenheiten der genannten Passagen.

26 Für beide Aspekte werden hier nur Beispiele genannt. Ausführlicher dazu: Th. Koch/M. Thomas (Anm. 6) und R. Reißig/M. Thomas (Anm. 6). Die Unterscheidung zum ersten

Unsere biographischen Analysen zeigten für die Berufspassagen in der DDR ein hohes Maß an individuellen, ja „individualisierten“ Verläufen: „Zweite“ oder gar „dritte“ Bildungswege, nachdem „zunächst einmal“ ein solider Beruf erlernt wurde; Karriereabbrüche, -umwege oder „Karrieren auf Zeit“; das Ausweichen in Tätigkeiten im Freizeitbereich bei nur noch lockerer Bindung an die Berufswelt (etwa durch Betreuungsaufgaben). Diese Häufungen im Sample der „neuen Selbständigen“ waren schon charakteristisch. Und sie waren verbunden mit ausgeprägten biographischen Eigensinnigkeiten, Selbststeuerungen, ja Selbstinszenierungen. Dieses „Abweichen vom Normalen“²⁷ entspricht einem berufsbiographischen Handlungsrahmen, in dem die private Selbständigkeit immer schon dagewesen zu sein schien.

Unsere Analysen²⁸ zeigten sehr vielfältige und differenzierte lebensweltliche Handlungskontexte der von uns Befragten, damit zugleich habitualisierte Erfahrungen (*Skills*), lebensweltlich geprägte Deutungsmuster und allgemeine Kompetenzen. Beispielsweise gilt das gerade für einige der Karrieren und konkreten Arbeitswelten in Institutionen des untergegangenen Machtapparates, die von außen nur wie „sozialistische Gesinnungstempel“ ausgesehen haben. Jüngere und auf der mittleren Ebene angesiedelte „Kader“ hatten nicht nur mit fiktiven Planspielen zu tun, sondern mußten eigenverantwortlich komplexe Prozesse leiten, Versorgungslücken schließen, organisieren

Typus darf nicht überzogen werden, dient hier einer idealtypischen Kontrastierung. Die detailliertere Analyse zeigt sehr vielfältige Mischungen.

27 So machen doch verschiedentlich Selbsteinschätzungen die Scheidelinie deutlich zwischen „wir“ (die „neuen Selbständigen“) und „den anderen“ (DDR-Bürgern). Etwa mit einer Antwort auf das Klischee vom entscheidungsschwachen „Ossi“: „Also ich glaube, auf uns trifft das nicht so zu, aber ich glaube auch nicht, daß es ein falsches Klischee ist.“ Dann wurde häufig betont, „eigentlich schon immer“, oder „schon seit längerer Zeit“ die Absicht gehabt zu haben, sich selbständig zu machen.

28 Mit umfangreichen Beschreibungen zu den lebensweltlichen Handlungskontexten der Ausgangskonfigurationen wie fallgruppenspezifischen Interviewauswertungen haben wir die Ausgangskonfigurationen um diese „lebensweltliche Dimension“ konkretisiert.

und ranschaffen. Sie konnten sich „Vertrauensbeziehungen“ aufbauen, die auch nach der Wende noch erhalten blieben („Weil sie sich auf mich verlassen konnten!“), sie haben Erfahrungen akkumuliert, die konkretem Branchen- und Managementwissen vergleichbar sind. Verallgemeinernd läßt sich festhalten, daß die „neuen Selbständigen“ vielfach in den skizzierten individuellen und sozialen Eigenarten die erforderlichen Ressourcen fanden, um Gründungsschwierigkeiten zu überwinden und zunächst vorhandene Defizite an „gewöhnlichen Ressourcen“ (Kapital, Markterfahrungen, Branchenkenntnissen) zu kompensieren. Insofern waren das Beispiele für eine kreative Situationsbewältigung und dafür, wie bestimmte soziale und kulturelle „Erblasten“ aus der DDR-Gesellschaft geradezu die Eigenschaft von „Basis- und Schlüsselqualifikationen“ für die neuen Wege in der Marktwirtschaft gewinnen konnten. Sie wurden nicht einfach erhalten und eingesetzt, sondern situationspezifisch angepaßt, umgebaut und ermöglichten so gerade die Öffnung einer Handlungspassage (oder: der Tür in die privatwirtschaftliche Selbständigkeit; das ist mit der Schlüsselmetapher gemeint), die „eigentlich“ für sie verschlossen war. Manches entsprach da nicht „dem Plan“, wohl auch nicht einem „marktwirtschaftlichen Regelbuch“, und: So richtig passen viele der „neuen Selbständigen“ bis heute nicht in ein solches²⁹.

Der weitere Weg ist offen, das gilt für alle hier skizzierten Passagen. Die Situation bleibt prekär. Nur – das sollte deutlich werden – ist das nicht in erster Linie den „neuen Selbständigen“ anzulasten. Die von diesen erreichten Verstetigungen und Etablierungen am Markt, die mit den Passagen verdeutlichten sozialen und kulturellen Kompetenzen sprechen dagegen.

29 Etwa nach Selbsteinschätzungen, Selbstverständnis oder einem politischen Rollenverhalten, das ebenso zwischen „Ost“ und „West“ wie zwischen PDS und CDU changiert, gelegentlich in einer Person. (Vgl. auch: Michael Thomas, Rote Socken – schwarze Zahlen?, in: Ost-West-Gegeninformationen, 7 (1995) 1, S. 14–37.) Vielleicht erhält sich hier eine experimentierfreudige Offenheit, die die gerade für sie als Akteure spürbaren Verkrustungen und Selbstzufriedenheiten innovativ aufbrechen kann.

Existenzgründer in Ostdeutschland Pioniere einer neuen Wirtschaftskultur

I. Wirtschaftskultur: Die lebensweltliche Verankerung ökonomischen Handelns

Der sich nicht selten rasch einstellende berufliche Erfolg ostdeutscher Existenzgründer steht in Widerspruch zu ihrer häufig zu beobachtenden eher pessimistischen Lebenseinstellung, gilt Optimismus doch gemeinhin als Grundrequisite beruflicher Selbständigkeit. Trotz Stolz und Freude über den geschäftlichen Erfolg sind von den ostdeutschen Existenzgründern jedoch immer wieder Klagen über die Schwierigkeiten zu vernehmen, mit den neuen Lebensumständen fertig zu werden. Warum gelingt diesen Menschen fast problemlos der Übergang in die berufliche Selbständigkeit, während ihnen gleichzeitig die Integration in eine neue Gesellschaftsordnung ausgesprochen schwer zu fallen scheint? Offenbar verharren sie in alten Denk- und Lebensgewohnheiten, die sie noch nicht haben einswerfen lassen mit ihrer neuen Berufsrolle.

Eine Analyse der Interdependenz ökonomischen und kulturellen Wandels unter Modernisierungsdruck muß sich im speziellen Falle der ehemaligen DDR durch die Anpassungsimperative an eine neue ökonomische Rationalität leiten lassen. Zugleich muß die historisch-kulturelle, politische und soziale Einbettung: die DDR-spezifische Sozialisation der neuen Bundesbürger, in den Blick genommen werden, die ihre zeitübergreifende Bedeutung für die sozialen Akteure noch lange nicht eingeübt hat.

Rational kapitalistisches Wirtschaften setzt spezifische Handlungsmotivationen voraus. Die Bedingungen, unter denen diese heute auf dem Gebiet der ehemaligen DDR erbracht werden, sind mit einem Erbe verbunden, das sich im expliziten Gegenentwurf zur privatwirtschaftlichen Handlungslogik und parlamentarischen Demokratie definierte. Mit der Wende trat eine neue Elite auf den Plan, die sich aus westdeutschen Politikern, Verwaltungsfachleuten, Managern und Unterneh-

mern rekrutierte und die zum sichtbaren Träger ökonomischer und bürokratischer Rationalität westlichen Zuschnitts avancierte. Damit deutete sich eine Auseinandersetzung an zwischen den Trägern einer am westlichen Modell des *Homo oeconomicus* orientierten formalen Rationalität, wonach das Streben nach Nutzenmaximierung als handlungsbestimmend angenommen wird, und den ostdeutschen Kräften, die sich gegen die rasche „Einsozialisierung“ dieses als perfekt angepriesenen westdeutschen Habitus sperrten.

Unsere Studie der ostdeutschen Existenzgründer folgt einem von Max Weber inspirierten Forschungsprogramm der Wirtschaftskultur. Die Analyse des Verhältnisses von Wirtschaft und Kultur setzt an der inneren Natur des die Moderne prägenden rationalen Kapitalismus an. Der Kapitalismus als normfreies Handlungssystem unter den Imperativen des Rationalitätskriteriums ökonomischer Rentabilität besitzt keine Kapazität, aus sich heraus Legitimationen zu erzeugen. Ein deterministischer Einfluß von ökonomischen Prozessen auf Werthaltungen ist ebenso auszuschließen wie eine ethische Steuerung des Kapitalismus¹. Skepsis ist auch angebracht hinsichtlich der Möglichkeit, zu adäquater Analyse von Markthandeln mit Hilfe des Konstrukts vom *Homo oeconomicus* zu gelangen. Zweckrational entscheidet und handelt ein ökonomischer Akteur nur idealiter; realiter fließen immer auch materiale Entscheidungsgründe in sein Handeln ein, die von ihm zum Teil kontrolliert, zum Teil aber auch unwillkürlich berücksichtigt werden. Daß Gewinn nicht verpraßt, sondern gespart und reinvestiert wird, ist eine ökonomische Notwendigkeit, aber es bedarf dazu entsprechender kultureller Einstellungen. Die Durchsetzung dieses Triebverzichts ist selbst Resultat eines langen Kulturprozesses. Wirtschaftskultur versucht

1 Vgl. Max Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie*, Tübingen 1976⁵; Peter L. Berger, *The Capitalist Revolution*, Vorwort zur 2. Auflage, New York 1991, und: *The gross national product and the gods: problems of economic culture*, in: Walter M. Sprondel (Hrsg.), *Die Objektivität der Ordnungen und ihre kommunikative Konstruktion*. Für Thomas Luckmann, Frankfurt am Main 1994; Niklas Luhmann, *Die Wirtschaft der Gesellschaft*, Frankfurt am Main 1988.

daher den soziokulturellen Kontext zu definieren, innerhalb dessen wirtschaftliches Handeln und wirtschaftliche Institutionen existieren. Bewußtseinsstrukturen wie religiöse und ideologische Vorstellungen (z. B. Nationalismus), soziale Werte und moralische Normen sowie Institutionen (z. B. Familie und Religion) beeinflussen den Erfolg oder Mißerfolg von Marktökonomien ganz entscheidend². Untersucht man aus kultursoziologischer Perspektive den Modernisierungsprozeß in Ostdeutschland – so wie er, forciert durch die Wende, alle Facetten der ostdeutschen Gesellschaft zu durchdringen begonnen hat –, dann darf das Problem des Passungsverhältnisses von westeuropäisch kapitalistischer Modernisierung und osteuropäisch sozialistisch geprägten sozialen, politischen und kulturellen Institutionen nicht aus dem Auge verloren werden.

Unter Kultur wird hier die Gesamtheit gesellschaftlicher Wissensbestände verstanden, die für den einzelnen einen als sinnvoll erfahrbaren Zusammenhang seiner Handlungen stiftet. Sie ist im ostdeutschen Transformationsprozeß einem ebenso starken Wandel unterworfen wie die überkommenen Formen wirtschaftlichen Handelns. Als erste Einsatzstelle zur Analyse dieser Umorientierung konnte gelten, wie es den Subjekten durch die Interpretation ihrer Erfahrungen im Alltagshandeln gelingt oder mißlingt, die durch den Untergang des „real existierenden Sozialismus“ entstandene und durch die unmittelbaren Folgen der Wiedervereinigung zunächst verstärkte ökonomische und soziale Krise zu überwinden. Die alten Verarbeitungs- und Deutungsmuster der Vergangenheit einerseits, die als schockartig erlebte Begegnung mit der marktwirtschaftlichen Ordnung, der kapitalistischen Produktionsweise, dem demokratischen Rechtsstaat und der Parteiendemokratie in einer pluralistischen Gesellschaft andererseits sind es, welche zusammen die neue soziale Realität in Ostdeutschland konstituieren.

II. Wirtschaftlicher Erfolg und lebensweltliche Krise

Die Schaffung einer autonomen materiellen Existenzgrundlage und die Bildung eines von Opti-

2 Hierbei geht es zunächst um eine rein theoretische Frage, nämlich die nach der rationalen Erklärung wirtschaftlichen Handelns, nicht um wirtschaftspolitische Belange, also die Frage, ob man die Steuerung wirtschaftlicher Vorgänge dem Markt oder staatlicher Intervention überlassen sollte.

mismus und Gestaltungswillen geprägten Habitus – so unsere *erste These* – sind die Grundelemente eines sich in Ostdeutschland neu konstituierenden Mittelstands als soziale Klasse. Während jedoch das Konzept marktwirtschaftlicher Rationalität von den Mitgliedern dieser Klasse schnell angeeignet und erfolgsorientiert umgesetzt wird, hinken – wie ihr Pessimismus zeigt – ihre lebensweltliche Orientierung und ihr Lebensstil der ökonomischen Rationalität hinterher.

Unser Definitionsversuch der neuen Selbständigen geht zugleich von der Annahme aus, daß einerseits der berufliche Erfolg des selbständigen Unternehmers zur Bewältigung der durch den Zusammenbruch der DDR erzeugten Lebensweltkrise beiträgt und daß andererseits die Ausbildung eines stabilen Lebensführungsstils eine Professionalisierung der Berufsrolle als Unternehmer fördert. Diese Synthese ist den ostdeutschen Existenzgründern bislang nicht gelungen, die neu gewählte Existenzform des Selbständigseins zwingt sie jedoch zur Bearbeitung und Lösung dieses Problems. Gewollt oder ungewollt, fungieren sie als wirtschaftskulturelle Pioniere, ohne daß der diese Rolle tragende Habitus bereits zu voller Entfaltung gelangt wäre. Dort wo es gilt, sich die disparaten systemischen Rollenanforderungen eines marktwirtschaftlichen Stils unternehmerischen Handelns anzueignen – eines Stils, den der westdeutsche Mittelständler bruchlos über Generationen hinweg ausbilden konnte –, wo es heißt Abschied zu nehmen von den Normen und Werten, mittels derer bisher die reibungsarme Sozialintegration in das alte System erfolgte, dort treten die Hauptprobleme ihrer Eingliederung ins neue System auf.

So betreffen die Klagen der Unzufriedenheit mit der sozialen Situation in der Regel das eigene neue Selbstbild und damit zusammenhängend den Verlust stabiler Vertrauensbeziehungen. Zerstört sind vor allem die alten Solidaritätsvorstellungen, die nach der Wende in den Sog neuer Vergesellschaftungsprozesse geraten sind. Eine neue soziale Positionierung auf Basis einer distanzierten Form der Autonomie und eines abstrakten Systemvertrauens gelingt bisher nur bruchstückhaft. Das Erbe personalisierter sozialer Beziehungsmuster wirkt in seiner Zähigkeit immer noch nach³.

3 Aus der Analyse sozialistischer Mangelökonomie folgt soziologisch gesehen die Aufwertung persönlicher Netzwerke in der Form von Nachbarschaftssolidaritäten und ethnischen Verbänden. Vgl. János Kornai, *Economics of Shortage*, Amsterdam u. a. 1980, und Ilja Srubar, *War der reale Sozialismus*

Die neue Lebensform fordert die Akzeptanz eines Prozesses innerer Rationalisierung, dem der neue Selbständige insgesamt skeptisch bis ablehnend gegenübersteht. Schon früh haben viele Ostdeutsche hierin bei den Westdeutschen die Quelle ihrer Kälte und Abgebrühtheit gesehen. Und hierin sehen sie auch den Grund dafür, daß es vielen Unternehmensberatern und Versicherungsagenten, die im Jahr Eins dem Ruf „go east“ folgten, keine Schwierigkeiten bereitete, ihre Brüder und Schwestern aus dem Osten über den Tisch zu ziehen. So haben denn bei allem Mut zur Existenzgründung viele gleichwohl die erste Phase der Transformation als einen wesentlich von außen in sie eindringenden Prozeß, als Schicksal und sich selbst als Opfer empfunden. „Wir wurden wie Katzen ins kalte Wasser der Marktwirtschaft geworfen“, so ein später sehr erfolgreicher Gründer der ersten Stunde.

Gegenwärtig ist noch nicht auszumachen, was im Verlauf dieses Selbsterfahrungsprozesses der neuen Selbständigen von ihrer DDR-Identität auf der Strecke bleiben wird. Zumindest theoretisch besteht die Möglichkeit, daß sich eine spezifische lebensweltliche Resistenz gegen die neuen Rollenerwartungen ausbilden könnte, die es erst noch bewußt zu entdecken und zu verteidigen gilt.

Offen ist auch, ob sich die Fähigkeiten zu Eigeninitiative und unternehmerischem Handeln, die sich im ersten Jahr nach der Wende und auch danach in so zahlreichen Unternehmensgründungen offenbarten, *trotz* oder *wegen* 40 Jahren Sozialismus so gut ökonomisch funktionalisieren und einsetzen ließen. Hier bleibt genauer zu prüfen, was an der Berufs- und Lebenserfahrung im Sozialismus sich positiv für unternehmerisches Handeln beerben läßt. Denkbar ist auch, daß sich vor allem bei den älteren Existenzgründern ein Handlungspotential bewahren ließ, das auf die Zeit vor dem Sozialismus verweist und das nun in Gestalt des *Homo oeconomicus* endlich die Zeit seiner eigennutzorientierten Reife erlebt. Dazu würde passen, daß die überwiegende Zahl der neuen Selbständigen kaum zu den systemkritischen Initiatoren geistiger, kultureller oder politischer Erneuerung gehörte, sondern vielmehr der großen Zahl gut Angepaßter zuzurechnen ist, die sich ohne Selbstaufgabe mit dem System recht gut zu arrangieren wußten.

modern? Versuch einer strukturellen Bestimmung, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 43 (1991) 3, S. 415–432.

Ein anderer Aspekt des Gründungsgeschehens betrifft die Annahme⁴, daß die von uns exemplarisch behandelten Existenzgründer aus der Gruppe der Arbeiter und Handwerker – aber nicht nur diese – den Schritt in die Selbständigkeit nur zur Abwehr vorhandener oder drohender Arbeitslosigkeit gewagt hätten. Dieses Motiv mag zu einem gewissen Prozentsatz ausschlaggebend (gewesen) sein, unsere Ergebnisse belegen jedoch, daß die Unternehmensgründung sehr häufig die Verwirklichung eines lang gehegten Wunsches ist, der mit der als Chance begriffenen Wende realisiert werden konnte. So gaben über 61 Prozent der von uns Befragten an, daß sie bereits zu DDR-Zeiten ein Unternehmen gegründet hätten, wäre dazu die Möglichkeit vorhanden gewesen⁵.

Die Gründungsmotivierung muß – so unsere *zweite These* – als ein primär innengeleiteter Prozeß verstanden werden, dem eine veränderte ökonomische, soziale und politische Realität zu unerwarteten Handlungs- und Optionsspielräumen verhilft. Arbeitslosigkeit kann als äußerer Anlaß oder verstärkender Faktor zum Gründungswunsch hinzutreten, ist aber nicht selbst das entscheidende Motiv. Dieses ist lebensweltlich tiefer verankert und läßt sich als Element eines Sets von Handlungsdispositionen rekonstruieren, dem unseres Erachtens sowohl ausschlaggebende Bedeutung für die Entscheidung zur Existenzgründung als auch für die Erfolgsabschätzung des Unternehmens zukommt.

Dabei darf nicht vergessen werden, daß die normativen Wurzeln ökonomischen Verhaltens in Ostdeutschland nicht dieselben waren wie in Westdeutschland. Es kann daher nicht von einer Affinität zwischen den materiellen Interessen von Trägerschichten der Umgestaltung und ihrer wirtschaftsethischen Gesinnung ausgegangen werden, die unter den neuen Bedingungen privatwirtschaftlichen Handelns nur reaktiviert werden müßte, um ein erfolgreiches Bestehen am Markt zu ermöglichen. Die zur ökonomischen Rationalität passende

4 Diese Ansicht wird vertreten von Dieter Bögenhold, Die Selbständigen. Zur Soziologie der dezentralen Produktion, Frankfurt am Main 1985, S. 219 ff; ders., Die Berufspassage in das Unternehmertum. Theoretische und empirische Befunde zum sozialen Prozeß von Firmengründungen, in: Zeitschrift für Soziologie, 18 (1989) 3, S. 267 ff.

5 Alle Angaben beruhen, wenn nicht ausdrücklich andere Quellen genannt werden, auf der Studie „Auf der Suche nach der Zukunft. Zur Entfaltung neuer Lebenschancen in Ostdeutschland unter besonderer Berücksichtigung mittelständischer Existenzgründungen“, die unter der Leitung von Frank W. Heuberger in den Jahren 1992 bis 1994 in Sachsen-Anhalt durchgeführt und vom Kultusministerium des Landes Sachsen-Anhalt gefördert wurde.

Handlungslogik und die diese tragenden ethischen Prinzipien sind gänzlich neu zu lernen. Personalisierte Vertrauensverhältnisse, wie sie sich in Ostdeutschland in expliziter Abkehr vom Staat herausbildeten, müssen erst in eine Form anonymen Systemvertrauens umgewandelt werden, damit man sich an der Gewißheit gesetzeskonformen Verhaltens aller sozialen Akteure überhaupt orientieren kann.

Beim Übergang zum privatwirtschaftlichen und konkurrenzorientierten Handeln, auch innerhalb eines einzelnen Unternehmens, war daher einiges an „Reibungsverlusten“ zu erwarten. Andererseits ist aber auch der sich in den westlichen Industrienationen bereits seit den fünfziger Jahren vollziehende Übergang von der industriellen zur sogenannten postindustriellen Gesellschaft nicht nur durch Veränderungen in der Kultursphäre gekennzeichnet, sondern vor allem auch durch tiefgreifende Umbauten im Produktionsbereich selbst, Umbauten, die permanente Anpassungsprozesse und innerbetriebliche Restrukturierungsmaßnahmen erzwingen. In diesem Zusammenhang stellt sich auch die Frage, wie die neuen Bundesländer quasi in einem Zug die ökonomische Transformation vollziehen und gleichzeitig dem weltweiten Trend des Übergangs von der Produktions- zur Dienstleistungsgesellschaft folgen können.

III. Die ökonomische und soziale Rolle des Mittelstandes

Massenproduktion und Automation in Großunternehmen und deren Überführung in die rechtliche Gestalt der Aktiengesellschaft führten im 20. Jahrhundert dazu, daß die vormals in personaler Einheit liegenden Funktionen von Eigentümer, Betriebsleiter und Manager auf verschiedene Personen verteilt wurden. Was Firmenentscheidungen betrifft – sei es Marktchancen zu erkennen, Kosten zu senken, Investitionen durchzuführen oder die Produktion auszudehnen –, trat die Verfügungsgewalt über das Kapital an die erste Stelle gegenüber dem Eigentumstitel an der Firma. Dennoch hat das klassische Bild des Unternehmers, Eigentümer und Betriebsführer zugleich zu sein, bis heute in der Gestalt des Mittelständlers überlebt. Joseph Schumpeters Begriff vom dynamischen Unternehmer, der es versteht „Dinge in Gang zu setzen“ und „neue Kombinationen von Produktionsfaktoren

durchzusetzen“, bildet zusammen mit Max Webers Modell vom bodenständigen Unternehmer, der in arbeitsethischer Hingabe an sein Geschäft Pflicht mit Verantwortung paart, nach wie vor das positive Leitbild für den Typus „freie Unternehmer“. Damit wird eine deutliche Unterscheidung zum Typ „Spekulant“, dem es risikoreich um das schnelle Geld geht, wie zum Typ „Manager“, der rein sachrational, aber mit gebremstem persönlichen Engagement das Unternehmen leitet, erkennbar.

Der Klein- und mittelständische Unternehmer, so zeigen unsere Ergebnisse, muß also in einer doppelten Perspektive betrachtet werden: als ein unter den besonderen Bedingungen der DDR-Gesellschaft geprägter Novize im privatwirtschaftlichen Geschäft und als prägender Neuerer, der bereit ist, viele Entbehnungen im sozialen und persönlichen Bereich auf sich zu nehmen, um den Wunsch nach eigenverantwortlichem Handeln und Selbstverwirklichung in die Tat umzusetzen.

Obwohl der Begriff des Mittelstands wissenschaftlich nicht eindeutig definiert ist, halten wir an ihm fest, weil er aus der Mittelschicht jene Gruppe der Klein- und mittelständischen Unternehmer herausgreift, die dem Habitus dieser Klasse verhaftet ist, zugleich aber den sozialen Aufstieg sucht. Klein- und mittelständische sowie Großunternehmen unterscheiden sich rein formal durch die Unternehmensgröße und durch Jahresumsatzzahlen. Danach gilt als Kleinbetrieb ein Betrieb, der bis zu neun Personen beschäftigt und nicht mehr als eine Million DM Umsatz pro Jahr erreicht. Als typisch mittelständisch wird ein Unternehmen mit 10 bis 500 Beschäftigten und einem Grundumsatz bis zu 100 Millionen DM betrachtet. Alle Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten und einem Jahresumsatz über 100 Millionen DM gelten als Großunternehmen. Zwischen Klein- und mittelständischen Betrieben wird von uns im folgenden nicht unterschieden, weil es sich dabei im wesentlichen um ökonomische Größenunterschiede handelt, die soziokulturell kaum zu Buche schlagen. In sozialer und kultureller Hinsicht unterscheiden sich diese beiden Gruppen wenig, aber beide grundsätzlich von Großunternehmen. Das wird insbesondere deutlich bei einem Vergleich der Unternehmensführung.

Klein- und mittelständische Unternehmen sind in der Regel im Besitz und stehen unter der Leitung von selbständigen Unternehmern, Großbetriebe werden dagegen meist durch angestellte Manager geführt. Kurz: Mit der Bezeichnung Mittelstand betonen wir, der Alltagssprache folgend, den Tat-

bestand des freien Unternehmertums in seiner ökonomischen und soziokulturellen Bedeutung. Der Mittelstand erfüllt aus unserer Perspektive zumindest zwei Funktionen: eine im Rahmen der kapitalistischen Wirtschaftsordnung, die andere im Kontext einer an Leistung, Verdienst und Status orientierten Gesellschaftsordnung. Das der sozialen Schichtung der bürgerlichen Gesellschaft zugrundeliegende Leistungsprinzip steht dabei in einem Passungsverhältnis zum Wettbewerbscharakter der marktwirtschaftlichen und politischen Ordnung. Dies verweist historisch auf den Zusammenhang zwischen rationalem Kapitalismus und pluralistischer Demokratie, da beide Systeme eine Dezentralisierung von Entscheidung und Macht bewirken.

Demgegenüber war der Realsozialismus durch den Primat der Politik über die Wirtschaft (und alle anderen Lebensbereiche) bestimmt. Von daher war der Mittelstand als Träger sozialer und politischer Unabhängigkeit stigmatisiert und politischer Repression ausgesetzt. Unseres Erachtens hat die Renaissance des Mittelstands in Ostdeutschland über die rein ökonomische Funktion hinaus „Kulturbedeutsamkeit“⁶ für die gesamtgesellschaftliche Entwicklung. Als soziale Schicht ist der Mittelstand definiert durch die Eigenschaften einer Besitzklasse und eines durch Konsumgewohnheiten und Lebensstile bestimmten Klassenhabitus.

Auch in den westlichen Industrieländern ist ein Gründungsboom Klein- und mittelständischer Betriebe festzustellen. Existenzgründungen erscheinen vor diesem Hintergrund nicht nur als spezifisches Phänomen der Restrukturierung, das heißt als nachholende Modernisierung ehemals stark zentralisierter Wirtschaftssysteme, sondern auch als Ausdruck der Abkehr von der Ideologie tayloristischer Massenproduktion in den westlichen Wirtschaftsdemokratien. Dieser Trend kann unter anderem mit dem weltweiten Übergang zur Dienstleistungsgesellschaft in Zusammenhang gebracht werden. Komparative Vorteile der Klein- und mittelständischen Betriebe gegenüber Großbetrieben sind unter anderem ein hoher Beschäftigungseffekt (in den alten Bundesländern ca. 53 Prozent mit zunehmender Tendenz), ein hoher Leistungs- und Motivationsgrad der Beschäftigten, geringere Bürokratisierungstendenzen, hohe Inno-

vationsbereitschaft sowie ein geringeres soziales Konfliktpotential.

Bei kleinen und mittleren Unternehmen handelt es sich häufig um Betriebe an nur einem Produktionsstandort. Sie sind ein wesentlicher Teil des endogenen, das heißt des in einer Region vorhandenen Potentials. Dies gilt sowohl mit Blick auf das Produktionspotential als auch auf das Potential an Beschäftigten. Insbesondere Ausgründungen und Neugründungen gehören dazu und sind oft durch die Person des Unternehmers in besonderem Maße mit dem entsprechenden Ort oder der Region verbunden. Ein Mittelständler ist vielfach in der Region verwurzelt und an ihrer Entwicklung stark interessiert, da er hier arbeitet und lebt. Infolge der fast völligen Deindustrialisierung Ostdeutschlands nach der Wende spielt der Mittelstand eine zentrale Rolle beim Wiederaufbau der Wirtschaft. Für viele Regionen in den neuen Bundesländern, und auch in Sachsen-Anhalt, wird deutlich, daß die wirtschaftliche Entwicklung hauptsächlich durch die Mobilisierung dieses endogenen Potentials getragen werden muß, da die Ansiedlung von Großinvestoren bisher nur ungenügend erfolgt ist und wohl auch zukünftig nicht im einst erhofften Maße erfolgen wird.

Neben dieser wichtigen ökonomischen Funktion der Klein- und mittelständischen Unternehmer in Ostdeutschland ist soziologisch gesehen insbesondere die Berufspassage in die Selbständigkeit – der Übergang vom bisherigen Beruf in den des selbständigen Unternehmers – von großem Interesse. Unsere empirischen Befunde deuten darauf hin, daß es spezifische Milieus gibt, aus denen sich die ostdeutschen Existenzgründer rekrutieren und in denen die Voraussetzungen für den Übergang schon ausgebildet waren⁷. Die Berufspassage selbst ist zugleich Ausdruck des Entstehens einer neuen Mittelklasse in Ostdeutschland als Trägerschicht einer neuen Wirtschaftskultur.

Obwohl die Existenzgründer sich aus unterschiedlichen Schichten rekrutieren, belegen verschiedene Studien hier eine eindeutige Tendenz. Unter

6 Dieser zentrale Begriff findet sich bei Max Weber u. a. in: Die „Objektivität“ sozialwissenschaftlicher Erkenntnis, und: Asketischer Protestantismus und Kapitalistischer Geist, in: Max Weber, Soziologie – Universalgeschichtliche Analysen – Politik, hrsg. von Johannes Winckelmann, Stuttgart 1973, S. 187–262 und 357–381.

7 Vgl. dagegen die These von Helmut Wieselthaler, der zufolge ein schockartiger Transfer westlicher Institutionen nach Ostdeutschland die „Subjektlosigkeit“ der Akteure verstärkt habe. Dieser Annahme folgen auch Thomas Koch, Michael Thomas, Rudolf Woderich, Akteurgeneese und Handlungslogiken – das Beispiel der „neuen Selbständigen“ in Ostdeutschland, in: Berliner Journal für Soziologie, 3 (1993) 3, S. 275–291. Anmerkung der Redaktion: Siehe auch den Beitrag von Michael Thomas in diesem Heft.

den Existenzgründern sind Haus- und Grundstückseigentümer häufiger vertreten, Handwerker überrepräsentiert, Ingenieure und Unqualifizierte unterrepräsentiert⁸. In dieser Hinsicht ist die soziale Herkunft (Besitz, Bildung) der ostdeutschen Existenzgründer der vieler westdeutscher ‚Kollegen‘ nicht unähnlich und kann als aufstiegsorientiert und typisch mittelschichtspezifisch etikettiert werden. Unter der Annahme, daß die dominierende Gruppe unter den Existenzgründern dereinst einmal Habitus und Bewußtsein der neuen Mittelklasse bestimmen wird, haben wir unsere Analyse insbesondere auf diese Gruppe gerichtet, die sich vornehmlich in Handel und Dienstleistungen einschließlich Handwerk engagiert hat⁹. Personen aus diesem Milieu besitzen – so unsere *dritte These* – die Voraussetzung für eine Passage in die Selbständigkeit, wenn die Bedingung erfüllt ist, daß die Fähigkeit zu autonomer Entscheidung bereits schon zu DDR-Zeiten in irgendeiner Lebenssphäre, sei es im Beruf oder der Privatsphäre, dauerhaft unter Beweis gestellt worden ist. Autonomie und Verantwortung wurden von diesen Existenzgründern bereits als persönliche Leitideen erprobt und haben sich bei ihnen auch bewährt. Die Gewißheit ihres wiederholt erfolgreichen Einsatzes verstärkt die Gründungsabsicht erheblich. Es überrascht daher auch nicht die hohe Bewertung von Selbstverwirklichung und Unabhängigkeit als Gründungsmotiv.

Zusammenfassend läßt sich daher sagen, daß ostdeutsche Existenzgründer einen Sozialtypus repräsentieren, der verschiedene Eigenschaften in sich vereint, welche die materiellen und ideellen Voraussetzungen für die Berufspassage darstellen und auf ein bestimmtes Rekrutierungsmilieu verweisen. Mit der Existenzgründung wird ein Übergang in die Selbständigkeit als eine spezifische Erwerbsklasse (Abgrenzung nach „unten“ gegen Arbeiter und Angestellte, nach „oben“ gegen „Kapitali-

8 Zu vergleichbaren Ergebnissen kommen Felix Büchel und Markus Pannenberg, „Neue Selbständige“ in Ostdeutschland. Statusentscheidungen, Realisierungschancen und materielle Zufriedenheit, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (MittAB), 25 (1992) 4, S. 544–552.

9 Die Konzentration der Existenzgründungen in diesem Sektor ist nicht zufällig. Der Grund ist die Unterentwicklung des Dienstleistungsbereichs in der ehemaligen DDR und ein entsprechender Nachholbedarf. Außerdem haben Klein- und Mittelbetriebe in einer Industriegesellschaft mit Serienfertigung komparative Vorteile in Bereichen handwerklicher Produktion und großer Kundennähe. Vgl. dazu René Leicht/Reinhard Stockmann, Die Kleinen ganz groß? Der Wandel der Betriebsgrößenstruktur im Branchenvergleich, in: Soziale Welt, 44 (1993) 2, S. 243–274.

sten“ und Manager) und eine spezifische Existenzform (durch Selbständigkeit geprägten Habitus) beschritten. Der ökonomische Erfolg schafft und sichert die finanzielle Basis dieser Lebensform; die Praxis einer selbständigen Existenz vermittelt Erfahrungen, welche die überkommenen Deutungsmuster und Habitusformationen verändern, so daß sich sukzessive ein neuer Klassenhabitus herausbilden kann. Erst wenn sich die materielle Basis und der Klassenhabitus stabilisiert haben, kann von der Existenz eines neuen Mittelstandes gesprochen werden.

Auffallend ist, daß der Übergang in die Selbständigkeit trotz aller „Heterogenität“ (Bögenhold) zumindest in einem entscheidenden Punkt fast durchweg gleichförmig verläuft. Jenseits der unmittelbar die berufliche Selbständigkeit betreffenden Probleme war für alle Akteure das Thema Solidarität beruflich wie generell lebensweltlich von großer Brisanz. Häufig wird der Verweis auf die alte Solidarität unter den Ostdeutschen als nachträgliche Stilisierung machtgestützter Innerlichkeit und Flucht aus der Gegenwart gedeutet. Dies trifft zumindest für die von uns untersuchten Existenzgründer nicht zu. Hier findet tatsächlich eine Problembearbeitung statt, die eine Verschiebung alter Solidaritätsvorstellungen durch einen damit nicht zu vereinbarenden Modus einleitet. Solidaritätsvorstellungen bilden keinen gesellschaftlichen Überbau von Sozialstrukturen. Vielmehr regeln sie die soziale Positionierung des Subjekts in einem gesellschaftlichen System gegenseitiger Leistungen und sozialer Anerkennung, gehören also zu seiner Identität als dem Entscheidungs- und Handlungszentrum seiner Lebenspraxis¹⁰. So besteht ein zentrales lebenspraktisches Problem eines jeden Ostdeutschen darin, von einem auf persönliche Beziehungen und Bindungen basierenden Solidaritätsverständnis zu einer distanzierten und vermittelten Form der Solidarität überzugehen. Bei den Existenzgründern spitzt sich dieses allgemeine Strukturproblem noch zu. Ihre Erfahrung der Entpersönlichung sozialer Beziehungen verschärft sich im Unternehmen durch die Praxis des freien Arbeitsvertrags und des Konkurrenzdrucks. Die Lösung, die sie diesem Problem in ihrer exponierten Stellung geben, wird richtungweisende gesamtgesellschaftliche Bedeutung haben.

10 Zum Konzept der Lebenspraxis vgl. Ulrich Oevermann, Versozialwissenschaftlichung der Identitätsformation und die Verweigerung von Lebenspraxis, in: Burkhard Lutz (Hrsg.), Soziologie und gesellschaftliche Entwicklung. Verhandlungen des 22. Soziologentags in Dortmund 1984, Frankfurt am Main 1985, S. 463–474.

IV. Eckdaten des Gründungsgeschehens in Ostdeutschland am Beispiel des Landes Sachsen-Anhalt

Die Rolle der ostdeutschen Selbständigen als wirtschaftskulturelle Pioniere ist Folge der Systemtransformation nach dem Untergang des real existierenden Sozialismus. Grundsätzlich geht es bei der Entwicklung in den neuen Bundesländern in bezug auf die Entstehung von Klein- und mittelständischen Unternehmen daher nicht bloß um neue Entwicklungstendenzen oder um eine Trendwende wie etwa in Westdeutschland, sondern zunächst um das Problem, mit dem fundamentalen Einschnitt in die alte Wirtschaftsform überhaupt fertig zu werden. In der Wirtschaftspolitik der DDR spielten die Klein- und mittelständischen Unternehmen nur eine marginale Rolle. Ihre Existenz wurde allein aus der „Notwendigkeit zur Versorgung der Bevölkerung“ toleriert. Wie kaum andere Zahlen, so belegen die der großen Vergewaltigungs- und Verstaatlichungswellen von 1960/61 und 1971 die mittelstandsfeindliche Politik in der DDR. In Sachsen-Anhalt verminderte sich die Zahl der Selbständigen (einschließlich mithelfender Familienangehöriger) von ca. 500 000 im Jahre 1946 auf ca. 28 000 im Jahre 1989. Im Jahre 1988 waren in der gesamten DDR nur 2,1 Prozent der Erwerbstätigen beruflich selbständig¹¹. Zu Beginn des Transformationsprozesses existierten nur Restbestände von Klein- und mittelständischen Betrieben im Handwerk, Handel und im Gastronomiebereich. Damit bestehen völlig andere Ausgangsbedingungen für die Entwicklung von Klein- und mittelständischen Unternehmen als in den alten Bundesländern.

Kurz nach der Wende, im Jahr 1991, war die Zahl der Gewerbeanmeldungen im Land Sachsen-Anhalt (wie in den übrigen vier neuen Bundesländern auch) mit 45 000 Eintragungen am höchsten. Dieser „Gründerboom“ ließ dann nach; die Anmeldezahlen fielen 1992 auf 36 336, 1993 auf 32 357. Für 1994 kann ein Rückgang in etwa gleicher Größenordnung veranschlagt werden. Während die Anmeldungen von 1991 bis 1993 stetig gefallen sind, nahmen die Abmeldungen stark zu (1991: ca. 15 500; 1993: ca. 21 000), so daß die saldierten Anmeldungen von ca. 30 000 im Jahre

1991 in 1992 fast um die Hälfte (16 705) und dann in 1993 auf fast ein Drittel des Ausgangswertes zurückgegangen sind.

Da ein großer Teil der Existenzgründungen im Dienstleistungssektor vorgenommen wurde, trägt der Mittelstand ganz erheblich zur Restrukturierung der an Überindustrialisierung und dem Mangel an Dienstleistungsbetrieben leidenden Wirtschaftsstruktur des Landes bei. Zum einen trifft die Deindustrialisierung das Land Sachsen-Anhalt besonders stark, zum anderen gibt es noch Entwicklungspotentiale im Dienstleistungsbereich, liegt Sachsen-Anhalt doch hier, wie beim Gründungsgeschehen insgesamt, unter dem Durchschnitt aller neuen Bundesländer.

Die Entwicklung beim Handwerk ist aufgrund des – wenn auch verhaltenen – Baubooms weitgehend stabil (Anteil an den saldierten Anmeldungen in Sachsen-Anhalt für die Jahre 1991 9,8 Prozent und 1994 15,8 Prozent), beim Handel rückläufig (46,1 Prozent zu 25,5 Prozent) und bei den „Sonstigen“ wie zum Beispiel Dienstleistungen positiv (40,4 Prozent zu 52,4 Prozent). Die realen Zuwächse im Bereich Sonstige/Dienstleistungen haben über 50 Prozent erreicht und damit erheblich an Bedeutung für das Wirtschaftswachstum des Landes gewonnen. Darüber hinaus bestehen noch unausgeschöpfte Potentiale bei den unternehmens- und personenbezogenen Dienstleistungen. Die stabile bis positive Entwicklung im Handel ist darauf zurückzuführen, daß Gründungen hier eine sehr hohe Erfolgswahrscheinlichkeit aufweisen. Die Umsatzentwicklung verlief für 80 Prozent der Betriebe positiv, und es wurden in jedem Betrieb durchschnittlich 350 000 DM an Investitionen getätigt. Auch wirtschafts- und beschäftigungspolitisch spielen die rund 25 000 Handwerksbetriebe mit durchschnittlich sieben Beschäftigten (in Westdeutschland acht) eine entscheidende Rolle. Die Zahl der Betriebe des industriellen Mittelstandes in Sachsen-Anhalt wird auf ca. 11 000 geschätzt. Damit ist das westdeutsche Niveau etwa zur Hälfte erreicht (Anteil an den saldierten Gewerbeanmeldungen 1994 6,3 Prozent). Die durchschnittliche Unternehmensgröße liegt mit 57 Mitarbeitern noch deutlich unter westdeutschem Niveau mit ca. 74 Mitarbeitern.

Eine wichtige, aber – was das soziale Profil betrifft – etwas anders geschnittene Gruppe unter den Mittelständlern sind die Freiberufler wie Ärzte, Anwälte, Wirtschafts- und Steuerberater, Kulturschaffende usw. Die Entwicklung in diesem Bereich verlief wegen des hohen Nachholbedarfs sehr sprunghaft. Anfang 1994 gab es in Sachsen-

11 Die Daten in den folgenden Abschnitten sind dem Mittelstandsbericht 1994 des Landes Sachsen-Anhalt, herausgegeben vom Ministerium für Wirtschaft und Technologie des Landes Sachsen-Anhalt, sowie dem Mittelstandsbericht 1995 (Kurzbericht) der Landesregierung entnommen.

Anhalt ca. 13 500 Freiberufler mit 30 000 Angestellten und 6 500 Auszubildenden. Der Frauenanteil unter den Freiberuflern ist mit 44 Prozent, bei den Heilberufen sogar mit über 50 Prozent, überdurchschnittlich hoch. Günstig ist die Entwicklung bei den baunahen Berufen, insbesondere bei Architekten, Planern und Ingenieuren, den wirtschafts- und steuerberatenden sowie Heilberufen, eher schlecht bei den nicht bauplanenden Ingenieurberufen.

1994 waren von den rund 1,2 Millionen Erwerbstätigen in Sachsen-Anhalt (Herbst 1993) ca. 730 000 oder 62 Prozent aller Beschäftigten in Betrieben unter 200 Mitarbeitern tätig. Das entspricht etwa dem Bundesdurchschnitt von 66 Prozent. Der Mittelstand ist aber nicht nur der weitaus größte Arbeitgeber, sondern auch der größte Anbieter für berufliche Ausbildungsplätze des Landes geworden. Aufgrund seiner regionalen Verwurzelung wird im Mittelstand ein wichtiges endogenes Wirtschaftspotential gesehen, das einen entscheidenden Beitrag zu einer selbsttragenden Regionalentwicklung leisten kann. Die Klein- und mittelständischen Unternehmen konnten im Zeitraum 1992/93 ihren Jahresumsatz von 400 Millionen DM auf über 980 Millionen DM steigern und je Beschäftigten von rund 6 300 DM auf 14 500 DM mehr als verdoppeln, also auch eine erhebliche Produktivitätssteigerung erreichen.

V. Typische Merkmale eines ostdeutschen Existenzgründers

Die ökonomischen Strukturdaten ergeben in der Summe ein positives Bild von der Entstehung eines leistungsfähigen Mittelstands in Ostdeutschland¹². Gründerstudien für Westdeutschland wiesen in der Anfangsphase auf ein ansteigendes Risiko, das in der nächsten Phase bis zu einem Maximum wuchs, um erst danach abzufallen. Nach rund fünf Jahren waren etwa die Hälfte aller im Beobachtungszeitraum gegründeten Betriebe wie-

12 „Junge Ost-Unternehmer haben ihre Feuertaufe bestanden“ meldet das Handelsblatt vom 2./3. Februar 1996 und beruft sich auf eine Umfrage des Instituts der Deutschen Wirtschaft unter 500 ostdeutschen Gründern. Nach Auskunft des gleichen Instituts erreicht die Selbständigenrate bereits zwei Drittel des westdeutschen Niveaus. Vgl. Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft, Nr. 38 vom 21. September 1995.

der abgemeldet¹³. Von den in Sachsen-Anhalt befragten Existenzgründern hatten zur Zeit der Befragung 79,1 Prozent die erste kritische Phase der Betriebsentwicklung hinter sich und bestätigten den positiven Trend¹⁴. Insolvenzen und Abmeldungen sind gleichwohl in relevanten Größenordnungen anzutreffen.

Diese objektiven Strukturdaten erklären jedoch nicht hinreichend, wie es zu diesem insgesamt positiven Verlauf hat kommen können. Stichhaltige Aussagen darüber sind erst dann möglich, wenn die Persönlichkeit des Gründers, seine Motive, seine soziale Herkunft, sein beruflicher Werdegang und andere seine Biographie charakterisierenden Momente in den Blick genommen werden.

Untersucht man die Herkunftsmilieus zum Beispiel an Hand der erlernten Berufe, so stellt man fest, daß unter den Existenzgründern in Sachsen-Anhalt die Arbeiter mit einem Anteil von über 40 Prozent dominieren. Dies scheint in Widerspruch zu den obigen Angaben bezüglich der Schichtzugehörigkeit von Existenzgründern zu stehen. Ingenieure sind mit fast 20 Prozent ebenfalls stark vertreten und auch Industriebetriebe, auf Kosten handwerklicher und Dienstleistungsberufe, überrepräsentiert. Der Grund dafür liegt nicht nur in der im Vergleich zu westdeutschen Bundesländern verzerrten Wirtschaftsstruktur Sachsen-Anhalts mit einem Überhang in der industriellen Produktion. Nach der Deindustrialisierung bieten sich diesen Personen in großer Zahl (und mit relativ einfachen Mitteln) Möglichkeiten einer selbständigen Existenz in Handel und Dienstleistungen sowie im Handwerk. Hinsichtlich des Anteils der Handwerker an den Existenzgründern ist daher im Vergleich mit westdeutschen Daten zu bedenken, daß ein Großteil handwerklicher Tätigkeiten in den Instandhaltungs- und Reparaturabteilungen der Industriebetriebe angesiedelt war. Aus diesen Reihen rekrutieren sich daher viele der sich selbständig machenden Handwerker. Selbst Ingenieure haben Meistertitel nachgemacht, wenn sie einen entsprechenden Gewerbebetrieb gründen wollten.

13 Vgl. Josef Brüderl/Peter Preisendörfer/Axel Baumann, Determinanten der Überlebenschancen neugegründeter Kleinbetriebe, in: MittAB, 24 (1991) 1, S. 91–100.

14 90,4 Prozent der 1 142 von uns befragten Gründer in Sachsen-Anhalt hatten den Schritt in die Selbständigkeit nicht bereut; 66,3 Prozent erzielten im Vergleich zur Zeit vor der Gründung ein höheres, 22,8 Prozent ein gleich hohes Einkommen, 67,1 Prozent gaben an, seit der Gründung sei der Umsatz steigend bzw. leicht steigend; 49,9 Prozent erwarteten eine Verbesserung, 37,3 Prozent eine gleichbleibende Entwicklung für ihr Unternehmen.

Signifikant hoch ist mit 70 Prozent der Anteil der ehemaligen Führungskräfte – technischer oder kaufmännischer Natur – aus den alten volkseigenen Betrieben. Nur ein geringer Teil der über 40 Prozent ausgebildeten Facharbeiter waren tatsächlich als Arbeiter beschäftigt. Diese Gruppe von Selbständigen rekrutiert sich damit zwar zum größten Teil aus der aufstiegsorientierten Arbeiterschaft, hatte in ihrer Arbeitsfunktion aber bereits deutlich andere Aufgaben übernommen.

Faßt man die mehrheitlich genannten biographischen Merkmale der von uns Befragten zusammen, so entsteht folgendes Bild des typischen Existenzgründers: Ein Existenzgründer in Sachsen-Anhalt

- ist zwischen 35 und 54 Jahren alt mit einem leichten Schwergewicht in der Altersgruppe 45 bis 54 Jahren,
- ist männlichen Geschlechts,
- ist verheiratet,
- hat Kinder (mehrheitlich bis zu 2 Kinder),
- strebt nach eigenverantwortlicher und befriedigender Arbeit,
- ist, im Verhältnis zur Gesamtbevölkerung, häufiger im christlichen Glauben erzogen worden,
- hat eine starke Bindung an die jeweilige Region des Wohnortes,
- ist Mitglied in Vereinen bzw. Fachverbänden, ohne eine Funktion auszuüben,
- hat einen Fach(hoch)schul- oder Hochschulabschluß,
- arbeitete vor der Gründung des eigenen Unternehmens als Führungskraft und
- hatte vor 1989 nicht den Wunsch, die DDR dauerhaft zu verlassen.

Allein die Altersstruktur der Existenzgründer deutet bereits darauf hin, daß es sich um eine Personengruppe handelt, die bereits eine lange Zeitspanne beruflicher Tätigkeit hinter sich gebracht hat und über entsprechende Erfahrungen verfügt. Daß die Mehrheit älter als 45 Jahre ist, bedeutet aber auf der anderen Seite auch, daß diese Menschen in der zweiten Hälfte ihres Lebens durch die Wende einen existentiellen Bruch erfahren haben und in ihrem Von-vorn-Anfangen altersspezifisch benachteiligt sind. Vielfach handelt es sich um Personen, die auf dem Arbeitsmarkt mit Schwierigkeiten zu rechnen hätten, die also auch vor der Alternative zwischen der Entscheidung für die Selbständigkeit oder der Arbeitslosigkeit standen.

Die Gründer sind „Kinder der DDR“. Sie gehören zu den beiden am stärksten in die DDR integrier-

ten Generationen. Unabhängig davon, ob sie das System akzeptierten oder innerlich ablehnten, richteten sie sich im Status quo ein¹⁵. Nicht nur das Alter, sondern auch die beruflichen Karrieremuster der Existenzgründer deuten auf eine stabile soziale Integration hin, was insbesondere für Führungspositionen gilt. Damit ist ein Personenkreis angesprochen, der ein höheres Maß an Systemintegration und Anpassung repräsentiert als etwa der Arbeiter oder Angestellte ohne herausgehobene Funktion. Dies läßt sich durch die einfache Überlegung stützen, daß fortwährendes nichtkonformes Verhalten durch den Leiter (etwa einer Abteilung, Brigade, Werkstatt oder ganzen Betriebs) nur kurzfristig denkbar war und schnell zum Wechsel an der Spitze führte. Es muß hier hinzugefügt werden, daß der Erfahrung in Führungspositionen nicht auch zugleich ein höherer Ausbildungs- oder Studienabschluß entspricht. Das heißt, daß Führungserfahrungen über weite Bereiche des Arbeitslebens und/oder der Politik verstreut gesammelt werden konnten. Die Vermutung, daß es sich bei einer Vielzahl der Existenzgründer um einen Personenkreis handelt, der sich durch ein relativ systemkonformes Verhalten „auszeichnete“, läßt sich noch durch ein anderes Ergebnis der Befragung abstützen: die relativ hohe Zufriedenheit mit der früher ausgeübten Tätigkeit. Auf die Frage, ob (und in welchem Maß) die Unzufriedenheit mit der bisherigen Tätigkeit ausschlaggebendes Motiv für die Unternehmensgründung war, antwortete bejahend eine überraschend geringe Anzahl der Befragten: nur 38,6 Prozent. Ein solches Ergebnis ist allerdings weniger überraschend, wenn man davon ausgeht, daß ein großer Teil der Befragten mit Leitungsaufgaben betraut war.

Diese Konformität mit dem System schließt aber persönliche Unabhängigkeit nicht aus. Untersucht man den Solidaritätsmodus, der hinter dieser Konformität steckt, erkennt man, daß in der DDR in hohem Maße traditionelle Formen der Vergemeinschaftung in persönlichen Beziehungsnetzwerken wirksam waren. Diese Retraditionalisierung der DDR-Gesellschaft war Folge der sozialistischen Mangelökonomie, welche die Menschen zwang, „näher zusammenzurücken“. Die Allokationsprobleme der Mangelwirtschaft bewirkten eine Aufwertung und Stärkung verwandtschaftlicher, nachbarschaftlicher und anderer Beziehungsnetzwerke

15 Die anderen Extreme bilden zum einen die Generation der Großeltern mit Kriegserfahrungen und Erfahrungen eines anderen Gesellschaftssystems und zum anderen die Generation ihrer Kinder, die in der Zeit des wirtschaftlichen Niedergangs der DDR geprägt wurde und der das System nichts mehr zu bieten hatte.

sowohl in der Arbeitswelt als auch in der Privatsphäre. Konformität bezieht sich im wesentlichen auf die Normen dieser familialen und betrieblichen Beziehungen und nicht auf die „offizielle“ Gesellschaft. Wenn eine Mehrheit unter den befragten Existenzgründern angibt, vor 1989 nicht den Wunsch gehabt zu haben, die DDR zu verlassen, dann kann das nicht zwangsläufig als Bekenntnis zum Gesellschaftssystem gewertet werden. Berücksichtigt man die große regionale Verbundenheit der Befragten, muß das Bleiben eher als Ausdruck der Zugehörigkeit zu einer Schicksalsgemeinschaft verstanden werden. Nicht die Gesellschaft, schon gar nicht die sozialistische, sondern die *Gemeinschaft* ist das Objekt emotionaler Fixierung. In diesem Zusammenhang ist auch die Tatsache von Bedeutung, daß die Existenzgründer im Verhältnis zur Gesamtbevölkerung häufiger im christlichen Glauben erzogen worden sind. Im historischen Kontext kann diese Aussage dahingehend gedeutet werden, daß sie häufiger Sozialisationsbedingungen unterworfen waren, die gegen die gesellschaftlichen Mächte die Internalisierung von Prinzipien autonomer Lebensführung ermöglichten, als das in anderen Milieus der Fall war.

Offizielle, formalisierte Beziehungen hatten im Realsozialismus den Makel, Teil eines staatlichen Herrschaftsapparats zu sein, der in alle Bereiche des sozialen Lebens einzudringen versuchte. Von daher waren Vertrauensbeziehungen überlebenswichtig sowohl im Sinne der Beschaffung materieller Mangelgüter als auch zur Sicherung autonomer Lebenswelten. Kein Wunder, daß diese Vertrauensbeziehungen eine fundamentale Ressource für die Unternehmensgründung darstellen¹⁶. Die Distanzhaltung gegenüber den Institutionen des Staates und die in scharfem Kontrast dazu stehende stabile Einbindung in informelle Netze vertrauensbasierter Solidaritätsbeziehungen wird auch deutlich daran, daß man heute zwar Mitglied von Vereinen ist, aber allgemeine Aufgaben oder gar formelle Ämter nicht übernehmen will.

Während die „entfernten Bekannten“¹⁷ stärker für betriebliche Zwecke „eingesetzt“ werden, bil-

16 Das gilt sogar für die ehemals staatstragenden Gruppen, die ihrerseits vertrauensbasierte Ingroups bilden mußten, um funktionsfähig sein zu können. Paradoxiere Weise waren diese Beziehungen genauso informell und inoffiziell wie die familialen und freundschaftlichen Netzwerke und werden von ehemaligen Mitgliedern etwa der Staatssicherheit in gleicher Weise für Existenzgründungen genutzt.

17 Mark Granovetter, 'The strength of weak ties', in: American Journal of Sociology, 78 (1973) 6, S. 1360-1380; ders.,

den insbesondere die Familienangehörigen das emotionale Rückgrat der Existenzgründer. Fast 90 Prozent der Befragten gaben an, daß ein intaktes Familienleben für sie eine wichtige Rolle spiele. Berücksichtigt man jetzt noch die Anteile der verheirateten oder in Partnerschaft lebenden Existenzgründer (knapp 92 Prozent) und die Haushalte mit Kindern (64,4 Prozent), kommt man zu dem Schluß, daß familiäre Geborgenheit eine der wichtigsten Komponenten positiver Beeinflussung für Existenzgründer darstellt. Die ökonomischen Pioniere sind alles andere als eine soziale Avantgarde im Sinne der Erprobung neuer Lebensstile, sondern eher Anhänger traditioneller Lebensformen. Bedenkt man aber den historischen Rahmen der hier untersuchten Existenzgründer in einer Transformationsgesellschaft, so scheint es rational, das Abenteuer der beruflichen Selbständigkeit in einem problematischen Umfeld nicht noch durch soziale Experimente weiteren Risiken auszusetzen. Die stark zum Ausdruck gebrachte Familienbindung muß als lebensweltlicher Hintergrund verstanden werden, der dem Existenzgründer die notwendige emotionale Sicherheit und Unterstützung bereitstellt, um sein risikobehaftetes Unternehmen beruflicher Selbständigkeit erfolgversprechend in Angriff nehmen zu können.

Das neue Selbstbild der ostdeutschen Existenzgründer ist geprägt durch ein Streben nach eigenverantwortlicher und befriedigender Arbeit. Das ist an sich nicht überraschend, ist Eigenverantwortung doch eine der Grundvoraussetzungen unternehmerischen Handelns. Erstaunlich ist aber die Selbstverständlichkeit, mit der Eigenverantwortung als Grundrequisite freien Unternehmertums in diesem historischen Kontext genannt wird, sind die Existenzgründer doch in einer Gesellschaft sozialisiert worden, in der Verantwortung einen ganz anderen Inhalt hatte. Außerdem weist diese Aussage darauf hin, daß die Entscheidung für die Selbständigkeit nicht auf die Alternative zur Arbeitslosigkeit reduziert werden kann, sondern unabhängig davon auch ein innerer Antrieb zur Selbständigkeit vorhanden sein muß. Unsere Ergebnisse bestätigen, daß erfolgreiche Unternehmensgründungen in der Regel die Verwirklichung eines langgehegten Wunsches darstellen. Angst vor oder bereits eingetretene Arbeitslosigkeit kommen gegebenenfalls als auslösendes Moment hinzu, sind aber niemals ein zentrales Gründungsmotiv. Wir können daher von einer Disposition zur

Economic action in a social structure: the problem of embeddedness, in: American Journal of Sociology, 91 (1985) 3, S. 481-510.

Unternehmerexistenz sprechen, die zwar durch objektiv begünstigende Faktoren beeinflusst, nicht aber determiniert wird.

VI. Zwei Erfolgsgeschichten

Anhand des von uns erhobenen statistischen Materials haben wir eine hohe Wertschätzung von Haltungstugenden und die Unterschätzung zentraler unternehmerischer Dispositionen bei den ostdeutschen Gründern feststellen können. Dieses Defizit in der Habitusentwicklung weist gegenwärtig auf eine spezifische Form der Blockade unternehmerischer Handlungsfähigkeiten hin.

An zwei ausgewählten Fällen lassen sich typische Berufspassagen und ihre Strukturprobleme verdeutlichen. Bei beiden Fällen gab es trotz enormer Veränderungen während der Gründungsphase (im Unternehmenskonzept und im Personalbereich) keine gravierenden Probleme bei der Betriebsführung. Es zeigte sich sehr schnell ein positiver Geschäftsverlauf bezogen auf Umsatz- und Gewinnsteigerung sowie die Expansion des Unternehmens. Beide Gründer hatten vor der Wende Leitungsfunktionen inne, waren zufrieden mit ihrer beruflichen Tätigkeit und traten als „Früh- und Durchstarter“ auf, das heißt, sie gründeten ihr Unternehmen unmittelbar nach der Wende. Bei aller Unterschiedlichkeit ihrer Berufspassagen weisen ihre professionellen und habituellen Verhaltensmuster deutliche Ähnlichkeiten auf.

Im ersten Fall, dem eines Schuhmachers, ist das Handeln geprägt durch einen handwerklichen Pragmatismus, der aber zugleich eine große Spannung zwischen beruflichem Erfolg und Lebensweltkrise aufweist. Dieser Hauptwiderspruch im Handeln ostdeutscher Selbständiger ist im zweiten Fall, dem eines gastronomischen Familienbetriebs, zwar nicht aufgehoben, aber durch Integration entschärft. Ein Familienbetrieb wird strukturell geprägt von der widersprüchlichen Einheit aus Modernisierung und Traditionsbindung, wodurch der gesellschaftliche Konflikt in den Nahverhältnissen der Familie bearbeitet werden kann. So gelingt in diesem Fall eine Entdramatisierung der Lebensweltkrise durch die familiäre Einbettung und damit Retraditionalisierung des Unternehmens.

Herr Helferich – Bootsfahrer aus Leidenschaft

Die hier auf wenige Aspekte reduziert wiedergegebene Charakteristik dieses Existenzgründers der ersten Stunde illustriert zugleich, daß die Ergebnisse, zu denen wir auf Grundlage der Auswertung quantitativ erhobener Daten gelangten, mit den aus qualitativen Interviews gewonnenen korrespondieren.

Herr Helferich war zum Zeitpunkt der Gründung ca. 50 Jahre alt, ist also ein „Kind der DDR“ erster Generation. Er stammt aus dem Arbeitermilieu der Region. Sein Vater war Eisenbahner, gehörte somit zu einem seine Stadt prägenden Milieu mit ausgebildeten abgegrenzten sozialen Beziehungen und hoher Identifikation mit der Berufsrolle. Seine soziale Herkunft sowie seine Zugehörigkeit zur Generation der Kriegskinder ist gekennzeichnet durch eine relative Sicherheit in bescheidenen Verhältnissen. Die Familie vermittelte ihm damit trotz schwerer Zeiten sowohl das nötige Grundvertrauen als auch den Wunsch zum sozialen Aufstieg. Helferich wurde Schuhmacher und bestieg damit die unterste Stufe zum Handwerk und zu potentieller beruflicher Selbständigkeit. Damit gelingt ihm auf bescheidenstem Niveau ein sozialer Aufstieg, ohne sich allzu weit vom Milieu zu entfernen.

Er verbleibt aber nicht bei dem kaum handwerkliche Meisterleistungen abverlangenden Metier der Flickschusterei, sondern spezialisiert sich auf Orthopädie, die Kunst, Gehbehinderungen durch geeignete Gehhilfen zu beheben oder zumindest zu lindern. Er wird schließlich Leiter einer Behindertenwerkstatt und avanciert damit sowohl zum verantwortlichen Lehrmeister als auch zum engagierten Sozialarbeiter. Dadurch erweiterte sich seine charakterliche und durch die Eigenarten seines Handwerks bedingte Eigenbrötelei um die Fürsorgepflicht für sozial Benachteiligte, ist er doch schon von Berufswegen stark sozial engagiert.

In seiner Freizeit geht er leidenschaftlich dem Hobby des Paddelbootfahrens nach. Er verläßt den mit sicherem Schuhwerk begangenen Boden und flieht auf das Bodenlose des Wassers. Für einen Schuster ist das ein außergewöhnliches und aufwendiges Hobby, das er mit Anstrengung, Leistung, Härte und Herausforderung verbindet und das zugleich etwas Luxuriöses an sich hat. Dieses Luxuriöse unterstreicht den Fluchtcharakter des Hobbys, das Entfliehen in eine andere Welt. Und tatsächlich formt er hier die für seine spätere Selbständigkeit nutzbaren Habituselemente. Gefragt nach seinem Selbstbild als Unternehmer äußert er

die Meinung, daß die Veranlagung zum Unternehmer nicht vom Gesellschaftssystem vermittelt wird. „Autorität . . . kommt woanders her. Die kommt aus der Härte. Ich habe im Sport hart an mir gearbeitet. Ich war immer derjenige, der die meisten Trainingseinheiten notwendig hatte, um mithalten zu können. Äh, im Arbeitsleben habe ich's ähnlich gehalten.“ Dann fügt er hinzu: „Kleine Menschen haben nun mal den Drang nach oben, mitzurennen, und müssen sich mehr durchbeißen und müssen sich eben vielleicht mehr beweisen.“

Da in der DDR-Realität eine selbständige Existenz kaum möglich war, schuf er sie sich in seiner Freizeit. Er baute sich seine Boote selbst und damit eine eigene, selbstbestimmte Welt. Das Boot auf dem Wasser wird zur Metapher einer unabhängigen Existenzform in völliger Eigenverantwortung. Bei fast allen Existenzgründern fanden wir nicht nur Führungserfahrung im Beruf vor der Wende, sondern häufig auch Freizeitbeschäftigungen, in denen ein im Beruf unmöglicher Grad an Autonomie entfaltet werden konnte, wie zum Beispiel Bergwandern, Ralleyfahren, Segelfliegen – oder eben Paddelbootfahren.

Seine Gründung hat Herr Helferich mindestens in einem Punkt mit einer falschen Prämisse gestartet: Die sozialen Verpflichtungen, die er freiwillig eingegangen war, konnten nicht erfüllt werden. Zunächst war da seine Idee, die „Rehabilitandenwerkstatt“ in Eigenregie weiterzuführen. Mit diesem Konzept hätte er sowohl seinen Drang zur Selbständigkeit als auch sein Verantwortungsgefühl seinen Schützlingen gegenüber befriedigen können. Er mußte die Behindertenwerkstatt aber aus Rentabilitätsgründen aufgeben und seine Mitarbeiter entlassen. Diese Erfahrung war sehr schmerzhaft für ihn. Er eröffnete daraufhin einen Schuhhandel. Aus dieser Umorientierung hat er den Schluß gezogen, das „soziale Gedusel“ abzuschütteln, aber den Gedanken des „Wir-Verhältnisses“ beizubehalten, auch wenn ihm noch unklar ist, wie die neue Solidarität aussehen könnte. Ihm schwebt die Idee eines „sozialen Unternehmers“ vor. Damit meint er nun aber nicht mehr so sehr den sich um seine Mitarbeiter sorgenden Firmenchef. Diese Vorstellung hat er aufgegeben. Vielmehr hat er nun die Idee eines mit anderen kooperierenden Unternehmers mit dem Ziel der Ausschaltung der Konkurrenz und der Risikominimierung für den Einzelnen.

Der soziale Unternehmer setzt an die Stelle des Humanismus die Idee einer korporatistischen Verflechtung der Unternehmer untereinander. Diese

Vorstellung eines gebändigten Kapitalismus bringt zum Ausdruck, daß sich Helferich mediengesteuerte, das heißt marktvermittelte Sozialbeziehungen nicht vorstellen kann. Er denkt sich den Unternehmer nach dem Modell des Akteurs in den Tauschnetzwerken informeller, personengebundener Sozialbeziehungen, die treffend als „funktionale Freundschaften“ (Ilja Srubar) charakterisiert wurden. Diese Form der Solidarität zwischen „entfernten Bekannten“ (Granovetter) ist zwar kompatibel mit der Verfolgung von Eigeninteressen, aber nicht mit dem Typus des Handelns individualisierter Akteure unter Marktbedingungen.

Helferichs Solidaritätsvorstellung spiegelt den Grad an Egozentrik wider, wie er sowohl in der Handlungslogik seines Berufs (Eigenbrötelei des Schusterhandwerks mit sozialem Engagement) als auch in seinem Hobby zum Ausdruck kommt. Es gelingt ihm bisher nicht, sich an die individualisierten und abstrakteren Sozialbeziehungen der neuen Wirklichkeit anzupassen. Er prüft gewissermaßen verschiedene Solidaritätsmodi durch auf der Suche nach einer neuen Stimmigkeit von Berufserfolg und Alltagsleben. Wie diese neue Ausbalancierung zwischen Eigeninteresse und Solidarität aussehen wird, ist noch nicht zu erkennen.

Frau Dralle – Wir, die Familie

Frau Dralle ist 50 Jahre alt, verheiratet, stammt aus dem Arbeitermilieu, ihr Vater war Kraftfahrer, ihre Mutter Hausfrau. Der Sohn lernte Schlosser und ging dann als Berufsoffizier zur Nationalen Volksarmee (NVA). Selbstverständlich geht Frau Dralle arbeiten; sie will ihr eigenes Geld verdienen. Sie ist sehr tüchtig und belastbar und steigt zur Leiterin einer großen Kantine auf, was ihr viel Freude bereitet und Befriedigung verschafft. „Ich hab da eigentlich immer so 'n bißchen gemacht, was ich wollte, . . . Ich hab das gemacht, was gemacht werden mußte, des hab ich eingesehen, daß ebend bestimmte Sachen, sei 's abrechnungsmäßig und so weiter, äh gemacht werden mußten . . . Ich hatte mit meinen Vorgesetzten eigentlich nie großartig Trödel oder sowas, die ha 'm das auch so akzeptiert . . . wir waren eigentlich eines von den Kollektiven, die immer als Vorbild hingestellt wurden. Wir ha 'm auch davor, vor der Selbständigkeit, auch schon so gearbeitet, als wenn das auch wirklich uns gehört . . .“

Sie ist eine energische und pflichtbewußte Frau, die weiß, was sie will, und Geschick beim Organisieren und bei der Führung von Menschen beweist. Aus dem Facharbeitermilieu stammend, ist ihr über den Beruf der Aufstieg in das untere

Mittelschichtmilieu gelungen, in dem ihre Familie nun fest situiert ist.

Ihre Gründung schließt unmittelbar an ihre berufliche Qualifikation und Tätigkeit in der DDR an. Die Gastronomie bietet häufig und relativ problemlos Chancen des sozialen Aufstiegs. Mit der Gastronomie hat sie den im Alltag sehr wichtigen Bereich der sich schnell entwickelnden Essenskultur besetzt. Sie hat in sehr kurzer Zeit begriffen, daß Essen nicht mehr nur die Erfüllung eines Bedürfnisses ist, sondern zunehmend als Konsumerlebnis gestaltet und arrangiert werden muß: von der „kalten Platte“ zum „Partyservice“, von der „Sättigungsbeilage“ zum „Gaumenerlebnis“. Essen ist keine betriebliche Sozialleistung mehr, sondern eine echte Dienstleistung geworden. Das erfordert sowohl neue Produkte als auch ein völlig anderes Zugehen auf den Kunden. Neben ihrem Partyservice hat sie die Marktlücke „kleine Gaumenfreuden in gediegener Atmosphäre“ für den Geschäfts- und Privatkunden entdeckt. Wurde der Partyservice noch stolz mit eigenen Mitteln auf die Beine gestellt, so hat sie das zweite Projekt im eigenen Haus mit Fremdenzimmern und einem Kredit von einer Million Mark gewagt und realisiert.

Frau Dralle zeichnet ein für das Aufstiegsmilieu typischer Optimismus und eine Leistungsorientierung aus. Sie besitzt Vertrauen in die eigene Sachkenntnis und die eigene Kraft und hat einen zur Sturheit neigenden Willen. In ihrem Falle verlief nicht nur der Übergang in die berufliche Selbständigkeit relativ reibungslos; auch von einer Lebensweltkrise ist augenblicklich nichts zu verspüren. Tatkraft und Organisationstalent werden auch im Privaten unter Beweis gestellt. Die Frühverrentung des Ehemannes wird sogleich für die Existenzgründung genutzt. Er übernimmt die Abrechnung, Behördengänge und fungiert alles in allem als Kalfaktor. Entscheidend wird aber, daß ihre Kinder (Sohn und Schwiegertochter), bereits in einem anderen Bundesland ansässig, sich zur Rückkehr bewegen lassen und mit in das Unternehmen einsteigen. Die berufliche Ausweglosigkeit des Sohnes als ehemaliges Mitglied der NVA wird aufgefangen durch seinen Eintritt in den Familienbetrieb: *„Ja, also mein Mann steht völlig mit dahinter, die Kinder sind da . . . die müssen umziehen . . . und umgeschult werden, aber wie gesagt, das nehmen sie nun alles mit in Kauf, um ebend äh was wir uns vorgenommen haben auch zu verwirklichen.“*

Die Aufhebung der Trennung von Arbeit und Familie im Familienbetrieb läßt im sozialen Nah-

bereich keine Lebensweltkrise aufkommen. Selbst die typischen Krisensituationen der Frühverrentung und der Arbeitslosigkeit werden positiv für die Gründung des Familienbetriebes genutzt. Durch den gemeinsamen Erfahrungszusammenhang können die anstehenden geschäftlichen und lebensweltlichen Probleme gemeinsam bearbeitet werden. Ja, die Selbständigkeit – so scheint es – stärkt die Familienbande sogar, rückt man doch auch wieder räumlich enger zusammen. Ohne diese Perspektive wäre die Selbständigkeit für Frau Dralle nicht zustande gekommen und auch sinnlos. Vor diesem familialen Hintergrund wird verständlich, warum Frau Dralle das Eindringen neuer sozialer Verhältnisse weniger dramatisch erfährt als andere ostdeutsche Existenzgründer. Mit ihrem Unternehmen sichert sie sich eine kleine soziale Welt, die ihr und ihrer Familie die Chance eröffnet, sich unter den neuen Lebensverhältnissen erfolgreich und ungebrochen zu behaupten.

VII. Fazit

Die Untersuchung des Existenzgründungsgeschehens in Ostdeutschland förderte bestehende lebensweltliche Defizite zutage, die den sich abzeichnenden Erfolg der neuen Selbständigen beeinträchtigen können. Es waren aber auch lebensweltliche Voraussetzungen in Form von Handlungsdispositionen, welche die Gründung einer selbständigen wirtschaftlichen Existenz in Ostdeutschland ermöglichten. Langfristig kann der Erfolg ostdeutscher Selbständiger nur gesichert werden, wenn die lebensweltlichen Stärken und Schwächen in einem neuen Lebensentwurf ausgeglichen werden.

In gewisser Weise korrigiert und bestätigt das Gründungsgeschehen in Ostdeutschland Max Webers Protestantismusthese. Kern der Weberischen Theorie ist bekanntlich das Argument von der Herausbildung ökonomischer Handlungsrationalität aus lebensweltlichen Zusammenhängen. Die methodische Lebensführung der Puritaner lieferte die geistigen Grundlagen für die Entstehung eines den Anforderungen des modernen Kapitalismus gerechtwerdenden unternehmerischen Habitus. Talent zur Intrige, Bestechung und Anpassung an die Obrigkeit, wie es etwa noch den Manufakturisten in der merkantilistischen Epoche auszeichnete, war nicht mehr hinreichend und durch ein zweckrational kalkulierendes Denken zu erset-

zen, das sich Methoden der doppelten Buchhaltung und der Abschreibung, aber auch der Kontrolle der Produktion und der Arbeiter bediente. Die ostdeutschen Existenzgründer stehen vor ganz ähnlichen Problemen. Auch sie müssen sich unternehmerische Methoden aneignen und einen unternehmerischen Habitus entwickeln, der nicht ihren alten arbeitsweltlichen Gewohnheiten entspricht. Der lebensweltliche Vorlauf zur Ausbildung eines entsprechenden Lebensführungsstils ist bei ihnen durch 40 Jahre Sozialismus unterbrochen. Der Zusammenbruch der sozialistischen Gesellschaft und der Übergang in eine kapitalistische und postmoderne Gesellschaft geschahen so abrupt und unvermittelt, daß die Menschen mit den von West nach Ost transferierten zweckrational operierenden Institutionen nicht widerspruchsfrei kooperieren konnten. Ihr Vertrauen in Institutionen generell war gebrochen.

Das Beispiel der ostdeutschen Existenzgründer zeigt aber auch, daß in Umkehrung zu Webers Protestantismusthese in dieser historischen Situation die ökonomische Rationalität zumindest bei dieser wichtigen sozialen Gruppe die Umgestaltung der Lebenswelt als Ganzes erzwingt. Konzentrierten sich die Existenzgründer in der ersten Phase völlig rational ausschließlich auf rein betriebswirtschaftliche Belange ihrer selbständigen Existenz, so wurden sie doch sehr schnell damit konfrontiert, daß ihr beruflicher Erfolg auf Dauer nur zu sichern ist, wenn sich auch eine Umgestaltung ihrer Lebenswelt vollzieht.

Dies steht nicht im Widerspruch zur Tatsache, daß sich in der Biographie der Existenzgründer verborgene unternehmerische Eigenschaften nachweisen lassen. Die Existenzgründer hatten schon vor der Wende Nischen vergleichsweise selbstbestimmten Lebens besetzt, sei es beruflich in Leitungspositionen oder in der Privatsphäre durch selbstbestimmte Formen des Lebens wie etwa der Religionsausübung, der Mitarbeit in kirchlichen Zusammenhängen, der Kindererziehung, aber auch der Freizeitaktivitäten. Wie das Beispiel des Schuhmachers Helferich zeigt, konnten durch Freizeitaktivitäten bereits die für unternehmerisches Handeln konstitutiven Dispositionen wie

Erfolgsorientierung, Selbstdisziplinierung, Selbstverantwortung und autonomer Gestaltungswille ausgebildet werden. Solche Habituselemente sind soziokulturelle Ressourcen und stellen durchaus eine Entsprechung zur methodischen Lebensführung der Puritaner im Weberschen Sinne dar.

Umgekehrt kann als Ausdruck des innerlich noch nicht hinreichend nachvollzogenen Systemwechsels bei den neuen Selbständigen gelten, daß häufig klassische Haltungstugenden (Zuverlässigkeit, Pflichtbewußtsein und Fleiß) höher bewertet werden als für unternehmerisches Handeln konstitutive Prinzipien (Risikobereitschaft, Durchsetzungsfähigkeit, Führungs- und Gestaltungswille). Unserer Ansicht nach bot insbesondere die Position des Betriebsleiters ein Stück Freiraum, der von Personen mit unternehmerischen Fähigkeiten gesucht und besetzt wurde. Obwohl dieser Personenkreis nicht zuletzt wegen seiner beruflichen leitenden Funktion vielfach auch zu den politisch Angepaßten gehörte, trafen wir besonders hier auf die (auch moralischen) Pragmatiker, die ihre gesammelten Erfahrungen kontrolliert und zielorientiert einsetzten und der ökonomischen Neuorientierung angstfrei entgegentraten.

Ob dies auch dazu führt, daß lebensweltliche Elemente, die den deutschen Realsozialismus überdauert und durch diesen eine spezifische Prägung erhalten haben, – wie zum Beispiel traditionelle Formen der Vergemeinschaftung – zur Gestaltung eines DDR-spezifischen Typus mittelständischen Lebens beitragen, ist eine zum gegenwärtigen Zeitpunkt weiterhin offene Frage. Eingedenk der historischen Erfahrung, daß sich Kulturen als äußerst resistent gegenüber Einebnungsversuchen erwiesen haben, sollte man diese Möglichkeit auch für Ostdeutschland nicht von vornherein ausschließen. Das Beispiel der Frau Dralle zeigt in dieser Hinsicht, wie die berufliche Selbständigkeit zur Revitalisierung traditioneller Sozialbeziehungen geführt hat. Es darf jedoch auch hier nicht übersehen werden, daß mit zunehmendem ökonomischen Erfolg die Familienmitglieder verstärkt unter den Druck zur Formalisierung ihrer sozialen Beziehungen und Rollen geraten, Konflikte somit vorprogrammiert sind.

Thomas Claus: Existenzgründungen in Ostdeutschland. Ergebnisse einer empirischen Untersuchung in Sachsen-Anhalt

Aus Politik und Zeitgeschichte, B 15/96, S. 3–19

Auf der Basis einer durch das Institut für sozialwissenschaftliche Informationen und Studien (ISIS) Magdeburg durchgeführten Repräsentativerhebung unter mehr als 2 000 Existenzgründern und -gründerinnen in Sachsen-Anhalt wird versucht, die Situation und Entwicklung junger Unternehmen in den neuen Bundesländern zu beleuchten. Es wird gezeigt, daß Neugründungen im Bereich der Klein- und mittelständischen Unternehmen als wichtiger Arbeitsmarkt- und Beschäftigungsfaktor fungieren. Besonders für neugegründete Klein- und Kleinstunternehmen weisen die Ergebnisse einen überproportionalen Anteil am Beschäftigungszuwachs aus. Es wird deutlich, daß die verschiedenen Programme zur Existenzgründerförderung positiv zu dieser Entwicklung beigetragen haben. Schwierigkeiten, die in der Gründungs- und Konsolidierungsphase junger Unternehmen auftreten, sind einerseits auf objektive Probleme zurückzuführen (schlechte Zahlungsmoral, Probleme bei der Bewilligung von Krediten), haben andererseits aber auch ihre Ursache im mangelnden Problembewußtsein bzw. der Persönlichkeit der Existenzgründer. Vor diesem Hintergrund wird anhand der ISIS-Studie exemplarisch dokumentiert, daß es sowohl seitens der Gründer und Gründerinnen als auch der politisch Verantwortlichen weiterer Anstrengungen bedarf, um über die Stärkung der jungen Unternehmen einen international wettbewerbsfähigen Mittelstand in Ostdeutschland zu entwickeln.

Michael Thomas: „... , daß man noch da ist!“ Schwierigkeiten bei der Suche nach einem ostdeutschen Mittelstand

Aus Politik und Zeitgeschichte, B 15/96, S. 21–31

Die wirtschaftliche Situation in Ostdeutschland ist anhaltend problematisch. Das gilt insbesondere auch für die neu gegründeten Unternehmen und den sich herausbildenden Mittelstand. Statt tragende Säule für einen „Aufschwung Ost“ zu sein, ist dieser Mittelstand heute selbst vor gravierende Überlebensprobleme gestellt, bedarf er nach wie vor finanzieller und vor allem politischer Unterstützung.

Das hier analysierte Segment der „neuen Selbständigen“, worunter spezifisch zu charakterisierende *endogene Gründungen* – solche aus eigener Kraft – verstanden werden, zeigt noch einige zusätzliche Probleme: Es ist strukturell sehr klein, nach Branchen und Sektoren eher ungünstig zusammengesetzt und mit sehr spezifischen Schwierigkeiten konfrontiert. Es ist so insgesamt instabil, die Zukunftsaussichten stimmen kaum optimistisch. Dennoch stellen die bisherige Entwicklung über die letzten Jahre und die Platzierung der „neuen Selbständigen“ am Markt bemerkenswerte Fakten dar.

Eine Analyse der Struktur der „neuen Selbständigen“, ihrer personalen Zusammensetzung und der sehr unterschiedlichen Passagen in die Selbständigkeit gibt Aufschlüsse über diese Entwicklung und zeigt die beachtlichen sozialen und kulturellen Potentiale dieses Segments eines ostdeutschen Mittelstandes.

Frank W. Heuberger/Dirk Tänzler: Existenzgründer in Ostdeutschland. Pioniere einer neuen Wirtschaftskultur

Aus Politik und Zeitgeschichte, B 15/96, S. 33–46

Es sind lebensweltliche Voraussetzungen in Form von Handlungsdispositionen, die die Gründung einer selbständigen wirtschaftlichen Existenz in Ostdeutschland ermöglichen. Sehr häufig lassen sich in der Biographie der Existenzgründer verborgene unternehmerische Eigenschaften nachweisen, die bereits vor der Wende in Nischen selbstbestimmten Lebens erprobt wurden.

Die Untersuchung des Gründungsgeschehens in Ostdeutschland fördert bestehende lebensweltliche Defizite zutage, die den unternehmerischen Erfolg der Existenzgründer beeinträchtigen. Vielfach verharren diese – trotz Übernahme des Konzepts marktwirtschaftlicher Rationalität – in alten Denk- und Lebensgewohnheiten, die sie noch nicht haben eins werden lassen mit ihrer neuen Berufsrolle.

Die Praxis einer selbständigen Existenz vermittelt Erfahrungen, welche die überkommenen Deutungsmuster und Habitusformationen verändern, so daß sich sukzessive ein neuer Klassenhabitus herausbilden kann. Ob dieser zur Gestaltung eines ostspezifischen Typus mittelständischen Lebens beitragen wird, ist gegenwärtig noch nicht abschließend zu beurteilen.