



Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg

Fakultät für Geistes-, Sozial- und Erziehungswissenschaften

Institut für Soziologie

**HEIKO SCHRADER, IVAYLO DIMITROV,
ECKHARD DITTRICH, CHRISTO STOJANOV**

**ZUR SITUATION VON KLEINUNTERNEHMEN
IN TSschechien: ERGEBNISSE EINER
QUANTITATIVEN STUDIE**

Arbeitsbericht Nr. 24

Internet-Fassung

Mai, 2004

ISSN-1615-8229

Zur Reihe der Arbeitsberichte

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

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

Impressum:

MAGDEBURG: OTTO-VON-GUERICKE-UNIVERSITÄT

Herausgeber:

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

Anschrift:

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

Sämtliche Rechte verbleiben bei den Autoren und Autorinnen.

Auflage: 150

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

Anmerkung:

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

Schutzgebühr: 2,50 €

*Herstellung: Dezernat Allgemeine Angelegenheiten
Sachgebiet Reproduktion*

Vorbemerkung¹

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

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

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

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

Die Branchenauswahl erfolgte anhand von Voruntersuchungen und Sekundärquellen. Die einzelnen Fragenblöcke des standardisierten Fragebogens zielten auf Grundinformationen über die Betriebe (hinsichtlich der Komposition der Eigner und Beschäftigten, des Kapitals und der Investitionen, der Unterstützungsnetzwerke und Zulieferer-/Kundenbeziehungen), Angaben zur Person des Gesprächspartners und Gründers des Unternehmerprofils und zu den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, zum Unternehmenserfolg und zur Planung. Die Fragen wurden den Unternehmern von Interviewern gestellt.

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

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

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

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

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

1. Grundinformationen über die Betriebe

Branchenverteilung, Registrierung und Besitzverhältnisse

Bei den 180 quantitativen Interviews war eine Gleichverteilung der Anzahl der Interviews pro Branche intendiert. Aufgrund der spezifischen Branchenstrukturen in Tschechien ergaben die realisierten Interviews aber de facto folgende Verteilung (vgl. Tab. 1 im Tabellenteil 4): Die meisten der in der Untersuchung einbezogenen Betriebe sind Handelsunternehmen. Sie stellen einen Anteil von einem Viertel der Stichprobe. An zweiter Stelle sind die High-tech-Unternehmen mit einem Fünftel der Interviews überrepräsentiert. Eine Unterrepräsentanz finden wir bei Gaststätten und Cafés mit 11% und insbesondere Transportunternehmen mit 5%. Die tschechische Arbeitsgruppe begründete die Verzerrung des Samples mit den hohen Marktpreisen für Mietobjekte in Prag, die die hier reflektierte Branchenstruktur begünstigten.

Als weiteres Auswahlkriterium wurden drei Intervalle für das Jahr der Registrierung festgelegt (vgl. Tab. 2). Entsprechend der Vorgaben für die Auswahl, dass bzgl. der Überprüfung des Unternehmenserfolgs sich Kleinunternehmen über einen mehrjährigen Zeitraum im Markt etabliert haben sollten, sind ganz junge Unternehmen im Sample gegenüber älteren Unternehmen unterproportional vertreten. Gut die Hälfte der Unternehmen wurden vor 1995 gegründet, 42% im Intervall 1995-1999 und 7% im Zeitraum 2000-2002.

Die Besitzverhältnisse bei Gründung zeichnen sich durch eine sehr geringe Anzahl von Alleingründern aus (1%). Bei der großen Zahl der Nichtalleingründer waren insbesondere nahe stehende Personen als Mitgründer beteiligt.⁴

Hinsichtlich der Frage, welche spezielle Ausbildung für die Unternehmensgründung nachzuweisen war, brauchten 46% der Unternehmen keine spezielle Ausbildungsanforderungen zu erfüllen. In 21% der Unternehmen war für die Gründung eine technische, in je 7% eine sozialwissenschaftliche oder ökonomische und in 3% eine juristische Ausbildung nachzuweisen.

Für die heutigen Besitzverhältnisse ergibt sich ein ähnliches Bild wie bei der Gründung: Der überwiegende Teil der Befragten (70%) sind Nicht-Alleineigner, wobei damit allerdings ein Zuwachs bei den Miteignern um 29% zu verzeichnen ist. Bei den restlichen Miteignern handelt es sich fast ausschließlich um nahe stehende Personen⁵ (Familienangehörige/Verwandte 68%⁶, Freunden 16%⁷, Kollegen 12%⁸, Bekannte 8%)⁹. Nur 5% der befragten Unternehmen¹⁰ haben persönlich nicht nahe stehende Miteigner.

⁴ Im Einzelnen waren bei 68% 1-4 Familienmitglieder und Verwandte beteiligt (Mittelwert 1,3, Median 1,0, Standardabweichung 0,6), 13% agierten zusammen mit 1-4 Freunden (Mittelwert 2, Median 2, Standardabweichung 0,9), 12% mit bis zu 8 Kollegen (Mittelwert 2,3, Standardabweichung 1,7, Median 2,0). 7% zusammen mit bis zu 6 Bekannten (Mittelwert 2,4, Standardabweichung 1,6, Median 2,0) und nur 4% mit bis zu 7 nicht persönlich Nahestehenden (Mittelwert 2,8, Median 2,0, Standardabweichung 2,9).

⁵ Mehrfachnennungen

⁶ Bis zu 5 Personen, Mittelwert 1,5, Standardabweichung 0,8, Median 1,0.

⁷ Bis zu 6 Personen, Mittelwert 2,3, Standardabweichung 1,4, Median 2,0.

⁸ Bis zu 14 Personen, Mittelwert 3, Standardabweichung 2,8, Median 2,0.

⁹ Bis zu 8 Personen, Mittelwert 2,6, Standardabweichung 1,9; Median 2,0.

¹⁰ Bis zu 10 Personen, Mittelwert 3,4, Standardabweichung 3,0; Median 2,7.

Hinsichtlich der Komposition von Gründern bzw. Eignern lässt sich somit im Zeitablauf eine Dynamik von eher nahe stehenden zu nicht nahe stehenden Personen erkennen, wobei allerdings immer noch 2/3 der Unternehmen insbesondere nahe stehende Miteigner haben.

Struktur der Beschäftigten

Bezüglich der Zahl der (bezahlten und unbezahlten) Beschäftigten ergeben die Daten folgende Intervallverteilung (Tab. 3): bei Gründung hatten 60% der Unternehmen des Samples, heute dagegen nur 48% 1 bis 5 Beschäftigte, und 12% bei der Gründung 12% bzw. 21% heute mehr als 5 Beschäftigte. Die Zahl der Unternehmen ohne Beschäftigte blieb mit 30% konstant.

Bei einer näheren Betrachtung des Typs der bezahlten Beschäftigung bei Gründung zeigt sich, dass bei 57% der Unternehmen zwischen 1 bis 5 persönlich Nahestehende (Familienmitglieder, Verwandte, Freunde, Bekannte, Kollegen) gegenüber 4% nicht nahe stehenden Personen eingestellt waren. Bei größeren Unternehmen hält sich das Verhältnis von Nahestehenden und Nicht-Nahestehenden mit 2 bzw. 4% eher die Waage. Neben den bezahlten Beschäftigten hatten bei Gründung 12% der Firmen zwischen 1 bis 5 unbezahlte mithelfende Personen eingestellt. Die Verteilung heute unterscheidet sich davon wie folgt: 51% haben 1 bis 5, 6% 6-10 und 2% mehr als 10 persönlich Nahestehende (Familienmitglieder, Verwandte, Freunde, Bekannte, Kollegen) beschäftigt. 17% haben 1-5, 8% 6-10 und 4% mehr als 10 Nicht-Nahestehende beschäftigt. Nur 6% beschäftigen überhaupt unbezahlte mithelfende Personen.

Bei Gründung hatten 65% der Unternehmen keine, 26% 1-5 und 9% über 5 Vollzeitbeschäftigte eingestellt (bzgl. Grundgesamtheit Mittelwert 1,7, Standardabweichung 3,4, Median 0,0). Demgegenüber hatten 93% keine Teilzeitbeschäftigten und 92% keine unregelmäßig Beschäftigten. Die Zahl der Unternehmen mit Vollzeitbeschäftigten heute ist nahezu unverändert (Mittelwert 3,4, Standardabweichung 6,9, Median 0,0). 9% haben darüber Teilzeitbeschäftigte, und 8% unregelmäßige Beschäftigte.

Die Hälfte der Unternehmen hatte bei der Gründung zwischen 1 und 5 und 17% über 5 Sozialversicherte beschäftigt (bzgl. Grundgesamtheit Mittelwert 5,1, Standardabweichung 5,7, Median 0,0). Heute hat nur ein Drittel keine, 42% zwischen 1 und 5, 6% zwischen 6 und 10 und 17% über 10 sozialversicherte Beschäftigte (Mittelwert 6,3, Standardabweichung 7,8, Median 2,0).

Zwischen den Beschäftigten heute und der Branche des Unternehmens gibt es einen höchst signifikanten Zusammenhang dahingehend, dass im Handel und bei den Dienstleistungen/Handwerk am und im Bau eher Betriebe mit mehr als 5 Beschäftigten anzutreffen sind.

Hinsichtlich der Dynamik lässt sich bei 10% des tschechischen Samples eine Abnahme und bei einem Viertel der Unternehmen eine Zunahme der Beschäftigten¹¹ feststellen. Dieselbe Tendenz zeigt sich hinsichtlich der Typen von Beschäftigten. Betrachten wir die relative Tendenz (Zunahme im Vergleich zur Abnahme), können wir bei den persönlich nahe stehenden Beschäftigten eine relative Abnahme von 33% und bei persönlich nicht nahestehenden Personen eine Zunahme von 13% beobachten. Dagegen nimmt die Zahl der Unternehmen, die unbezahlten mithelfenden Personen beschäftigen, um 6% relativ ab, hinsichtlich der Vollzeitbeschäftigten aber um ein Viertel relativ zu. Bei Teilzeit- und unregelmäßig Beschäftigten zeigt sich eine leichte Zunahme, bei Beschäftigten mit Sozialversicherung eine starke Zunahme um 30%.

¹¹ Regelmäßige bezahlte und unbezahlte Beschäftigte.

Trotz eines fehlenden signifikanten Zusammenhangs zwischen der Dynamik der Beschäftigten und den Branchen lässt sich tendenziell eine Zunahme der Beschäftigten bei Dienstleistung/Handwerk am und im Bau beobachten.

Rechtsform des Unternehmens

Hinsichtlich der Rechtsformen der Unternehmen bei der Gründung gegenüber heute sind zu beiden Zeitpunkten etwa 75% Einzelprivatunternehmen. Die Personengesellschaften mit voller Haftung haben zu beiden Zeitpunkten einen Anteil von 9%, diejenigen ohne Haftung von 3%. Die Kapitalgesellschaften haben bei einem leichten Zuwachs von 4% heute einen Anteil von etwa 14% zu verzeichnen. Wegen der kleinen Grundgesamtheit sollten diese Zahlen aber nicht überbewertet werden.

14% der Unternehmen haben bei der Gründung als Selbständige unter fremdem Markennamen gearbeitet, dagegen sind heute alle Unternehmen selbständig. Hier wird also eine gewisse Tendenz zur Selbständigkeit deutlich.

Eigenkapital, Umsatz, Profitabilität, Investitionstätigkeit

Für die Gründungsphase werden die Quellen des Eigenkapitals untersucht (Mehrfachnennungen, siehe Tab. 4). Der Rückgriff auf eigene Ersparnisse ist bei 80% der Unternehmen festzustellen. Je ein Viertel hat Kapital aus früheren wirtschaftlichen Aktivitäten zur Verfügung oder legte Ersparnisse von Verwandten, Freunden und Bekannten zusammen. Ein Fünftel der Unternehmen nahm einen Kredit von einer Bank auf, und je 10% konnten auf ein Erbe oder auf einen Kredit bei Verwandten, Freunden oder Bekannten zurückgreifen. Förderungsprogramme sind dagegen unbedeutend.

Eine Bereinigung dieser Daten um die Mehrfachnennungen verdeutlicht, dass 90% der Unternehmen ihr Gründungskapital aus eigenen Quellen (eigene Ersparnisse, frühere wirtschaftliche Aktivitäten, Erbe) generierten.

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

Bezüglich der Umsatzveränderungen bei den Unternehmen zeigt sich bei 50% der Unternehmen seit der Gründungsphase eine Umsatzerhöhung und bei 8% eine Umsatzverringerung. Damit hält sich das Verhältnis von Unternehmen, die eine Umsatzsteigerung erfahren konnten, mit denen, die eine Verringerung oder Konstanz erfuhren, die Waage.

14% der Unternehmen wurde gar nicht profitabel, 22% erst nach mehr als 12 Monaten, 30% innerhalb von 12 Monaten und 34% schon innerhalb von 6 Monaten. Trotz fehlender Signifikanz wurden tendenziell High-Tech Unternehmen überproportional schneller profitabel.

Betrachten wir nun die heutige Investitionstätigkeit der Unternehmen. Ein Fünftel der Unternehmen hat in der Vergangenheit keine Investitionen getätigt, 14% Ersatzinvestitionen, 22% Ergänzungs-/Expansionsinvestitionen und 43% Ersatz- und Ergänzungs-/Expansionsinvestitionen.

Ähnlich der Quellen des Eigenkapitals bei Gründung werden die heutigen Quellen der Finanzierung für Investitionen betrachtet (Tab. 5, Mehrfachnennung). Auch hier wird der starke Bezug auf Kapital deutlich, das entweder selbst, oder über den Familien- und Freundeskreis generiert wurde. So finanzieren mehr als 80% der Unternehmen Investitionen aus Betriebsgewinn und mehr als die Hälfte über Familie, Verwandte, Freunde oder Bekannte. Institutio-

nelle Kredite erhält dagegen nur knapp ein Fünftel der Unternehmen. Bei den institutionellen Quellen spielt das Leasing bei fast einem Fünftel der Befragten eine Rolle. Bankkredite haben 14% der befragten Unternehmen, während andere institutionelle Quellen vernachlässigt werden können.

Eine Bereinigung der Mehrfachnennungen verdeutlicht, dass 96% eher eigene/persönliche Finanzquellen verwenden (Familie/Verwandte; Freunde/Bekannte, Betriebsgewinn). Im Vergleich zur Gründungsphase ist damit die Eigenfinanzierung sogar gewachsen.

Unterstützungsnetzwerke, inoffizielle Zahlungen, Schutz

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

Im Vergleich von Gründungsphase und Gegenwart zeigen sich bezüglich der Quellen für **persönlichen Rat** einige Unterschiede (siehe Tab. 6). Erhielten bei der Gründung 43% von Familie und Verwandtschaft persönlichen Rat, können wir hier einen Rückgang um 9% beobachten. Noch stärker (14%) fällt der Rückgang bei Freunden und Bekannten auf, die nur noch einen Anteil von 24% haben. Ein leichter Anstieg um 3% ist bei den Zulieferern auf 7% und bei den Beratungsfirmen auf 4% festzustellen. Damit ist eine leichte Tendenz zur Professionalisierung erkennbar, wenn auch nach wie vor enge persönliche Beziehungen als Quelle für persönlichen Rat dominieren und der Rückgang hier nicht durch einen Anstieg bei institutionellen Quellen oder funktionalen Beziehungen (Zulieferer/Abnehmer) kompensiert wird.

Der private Bereich spielt auch für Informationen trotz abnehmender Tendenz eine wichtige Rolle. Freunde und Bekannte sind dabei allerdings bedeutender als Familie und Verwandte. Von ersteren holten sich bei Gründung 41%, heute noch 33% Information, von letzteren 33% bzw. 24%. Auffallend ist auch die insbesondere steigende Bedeutung der Zulieferer- und Abnehmerbeziehungen (erstere um 12% auf 18%, letztere um 9% auf 12%), die die Abnahmen im persönlichen Bereich sogar überkompensiert.

Hinsichtlich der Kontakte spielen Geschäftsbeziehungen (Abnehmer und Zulieferer) eine zunehmend wichtige Rolle (Zuwachs um je 10% auf 17%), während persönliche Beziehungen in ihrer Bedeutung stark abnehmen (Freunde, Bekannte: -11% auf 41%, Familie/Verwandte -10% auf 25%). Der institutionelle Bereich spielt kaum eine Rolle und kann auch keine Zuwächse verzeichnen.

Auffällig sind die starken Änderungen hinsichtlich Geld. Als Unterstützungsquelle zeigt sich bei den persönlichen Netzwerken (Familie/Verwandte: -15% auf 28%, Freunde/Bekannte: -14% auf 18%) eine starke Abnahme, bei den Abnehmern eine starke Zunahme um 15% auf 22%, die somit heute eine wichtigere Quelle für Geld darstellen als Banken oder Freunde/Bekannte. Banken nehmen mit 19% eine inzwischen ebenso wichtige Rolle ein wie Freunde/Bekannte. Bei den Zulieferern sind die Kreditbeziehungen dagegen wesentlich weniger ausgeprägt.

Hinsichtlich Sicherheit haben die Zulieferer den stärksten Zuwachs zu verzeichnen (von 5 auf 14%), gefolgt von Versicherungen (von 23 auf 28%). Damit stehen diese für Sicherheit an erster Stelle, gefolgt von Familie/Verwandten (26%) und Freunden/Bekanntem (-5% auf 14%) und Zulieferern. Die Bedeutung von Zulieferern und Abnehmern interpretieren wir dahingehend, dass ein fester Zulieferer- und Abnehmerstamm Sicherheit erzeugt. Oftmals wird die Konstanz über Kreditverflechtungen gesichert. Der Anteil der Schutzstrukturen (private oder öffentliche Anbieter von Schutz) ist nahezu unbedeutend.

Bezüglich der Unterstützungsnetzwerke lässt sich also insgesamt feststellen, dass die Relevanz der engen persönlichen Beziehungen (Familie/Verwandte, Freunde/Bekanntem) bei abnehmender Tendenz hinsichtlich aller Quellen nach wie vor sehr hoch ist. Auf der Ebene der Geschäftsbeziehungen spielen die Abnehmer und Zulieferer mit steigender Tendenz eine relativ wichtige Rolle. Hinsichtlich Schutz zeichnet sich eine Verlagerung zu institutionellen Anbietern (Versicherungen) und – wie auch beim Faktor Sicherheit – über konstante Beziehungen zu Zulieferern und Abnehmern ab. Bezüglich Geld kommt in Tschechien institutionellen Anbietern (Leasing, Banken) eine wichtige Rolle zu.

Osteuropäische Märkte werden oftmals als unvollkommene Märkte bezeichnet, da diese in vielen Bereichen nicht nach Effizienzkriterien funktionieren. Ein zentraler Grund hierfür ist die Korruption, die sich empirisch allerdings schwer erfassen lässt. Von Kleinunternehmern getätigte Korruption stellt etwa eine inoffizielle Zahlung an einen Beamten für den Erhalt einer Lizenz oder bei der Steuerprüfung dar. Das Korruptionsniveau in der Tschechienstudie ist bis auf den Bereich der Bürokratie relativ niedrig (siehe Tab. 7). 22% der befragten Unternehmen hatten schon einmal inoffizielle Zahlungen an diese getätigt. 10% der befragten tschechischen Unternehmen leisten allerdings auf inoffizielle Zahlungen an Abnehmer und 7% an Zulieferer und die Polizei. 6% tätigen inoffizielle Zahlungen an Banken oder private Schutzstrukturen.

Ausgaben für Schutz/Sicherheit beziehen sich sowohl auf betriebliche Sicherungen wie Alarmanlagen und Wachpersonal, als auch auf inoffizielle Schutzzahlungen. 11% der befragten Unternehmen geben an, in der Gründungsphase (erste drei Monate) Ausgaben für Sicherheit getätigt zu haben. Sofern es sich hierbei um personale Bewachung handelte (10%), trat die Mehrzahl der Unternehmen an den Schutzpartner heran. Bei knapp der Hälfte dieser Unternehmen übt der Schutzpartner Einfluss auf das Geschäft aus.

93% der Unternehmen tätigen heute keine Ausgaben für Sicherheit, 6% weniger als 10% und 1% mehr als 10% des Umsatzes. Höchst signifikant sind die Ausgaben für Schutz bei den Transportunternehmen.

Zuliefererbeziehungen, Abnehmer-/Kundenbeziehungen

Hinsichtlich der Zulieferer-, Abnehmer- und Kundenbeziehungen steht die Art der Kontaktaufnahme im Zentrum der Analyse (Tab. 8), um zu untersuchen, ob sich von der Gründungsphase bis heute eine Veränderung von persönlichen Beziehungen zu Marktbeziehungen beobachten lässt. Bei den Zuliefererbeziehungen halten sich sowohl bei Gründung, als auch heute Marktbeziehungen, persönliche Beziehungen und frühere berufliche Beziehungen fast die Waage (alle zwischen 54 und 60%). Institutionelle Beziehungen sind dagegen nahezu unbedeutend (Staatliche Verwaltung und Berufsverbände/NGOs je 6%).

Bei 44% der befragten Unternehmen hat sich der Kreis der Zulieferer vergrößert, bei 6% verkleinert. Branchenspezifisch zeigt sich bei den Händlern eine überproportionale Zunahme der Zulieferer.

Sowohl bei Gründung als heute bezeichnet knapp ein Fünftel der Befragten die Zuliefererbeziehungen als eher unpersönlich, dagegen etwa 10% diese zu beiden Zeitpunkten als eher persönlich. Die staatliche Verwaltung und Berufsverbände/NGOs spielen bei nur 7% der befragten Unternehmen eine Rolle.

In einem höheren Maß als bei den Zuliefererbeziehungen stehen sowohl bei der Gründung, als auch heute bei der Kontaktaufnahme zu den Abnehmern/Kunden die Marktbeziehungen im Vordergrund. Persönliche Beziehungen spielen eine geringere Rolle als bei den Zulieferern. Institutionelle Organisationen sind auch hier unbedeutend.

20% der befragten Unternehmen bezeichnen die Abnehmer-/Kundenbeziehungen zu beiden Zeitpunkten als eher unpersönlich. Daraus schließen wir, dass konstante Beziehungen Sicherheit generieren können.

2. Angaben zur Person des Gesprächspartners und Gründers

Da die Studie mit dem Vergleich der Gründungsphase und der Gegenwart zwei unterschiedliche Zeitpunkte untersucht, und weil Gründer im Verlauf der Unternehmensgeschichte eine veränderte Position im Unternehmen einnehmen können, stellten wir Fragen hinsichtlich der Charakteristik des Gesprächspartners und des Gründers, wobei möglichst sichergestellt sein sollte, dass der Gesprächspartner ggf. auch Aussagen über den Gründer machen konnte. In 17 Fällen (11 %) unseres Samples ist der Interviewpartner nicht der Gründer des Unternehmens, sondern angestellter Geschäftsführer oder Manager. 12% dieser Personen sind männlich. Von der Altersstruktur her sind die Befragten im Alter zwischen 28 und 58. 2 haben einen wissenschaftlichen, 10 einen technischen Hochschulabschluss und 3 einen höheren Schulabschluss. 8 dieser Gesprächspartner geben einen technischen, 4 einen ökonomischen Berufsbildungsabschluss, 4 einen sonstigen Abschluss an. 13 sehen bei ihrem erlernten Beruf und tatsächlichen Tätigkeitsfeld eine weitgehende oder vollständige Übereinstimmung.

In 163 Fällen des Samples (90%) sind die Gesprächspartner auch die Gründer des Unternehmens. Nach ihrer Position im Unternehmen befragt sind davon 74%¹² aktive Eigner, 3% stille Eigner und 17% angestellte Geschäftsführer/Manager. 68% der Gründer sind männlich. 7% sind im Alter zwischen 20 und 29, 29% zwischen 30 und 39, 31% zwischen 40 und 49 und 32% 50 und älter. Unternehmensgründungen im Sample finden höchst signifikant besonders im Alter von Ende 20 bis Mitte 30 statt.

32% der Gründer haben einen erfolgreichen Hochschulabschluss, 7% einen wissenschaftlichen Abschluss, 37% einen Technikumsabschluss, 6% einen höheren Schulabschluss und 16% einen Mittelschulabschluss. 39% der befragten Gründer haben einen technischen Berufsabschluss, 12% einen sozialwissenschaftlichen, 11% einen ökonomischen Berufsabschluss. Drei Viertel sehen eine vollständige oder weitgehende Übereinstimmung zwischen dem erlernten Beruf und tatsächlichen Tätigkeitsfeld. Der Zusammenhang zwischen dem technischen Beruf und der weitgehenden Übereinstimmung mit dem heutigen Tätigkeitsfeld ist sehr signifikant.

Die Analyse der beruflichen Ausgangsposition des Gründers vor Gründung des Unternehmens zeigt, dass 24% eine Tätigkeit in einem staatlichen Industrieunternehmen, 13% eine Anstellung in einem privaten Wirtschaftsunternehmen und 18% in der kommunalen Verwaltung ausgeübt hatten. Jeweils 7% kommen aus dem medizinischen Bereich und einem Auslandsunternehmen. Die Selbständigkeit oder Arbeitslosigkeit spielt als Ausgangsposition von Kleinunternehmern in unserem Sample nur eine untergeordnete Rolle.

¹² Die Prozentzahlen sind hier bezogen auf die Teilmenge der Gründer unter den Gesprächspartnern.

Weiterhin untersucht werden die Motive des Gründers für die Unternehmensgründung (Mehrfachnennung; siehe Tab. 9). An erster Stelle (80%) liegt das Motiv des Strebens nach wirtschaftlicher Unabhängigkeit, gefolgt von Streben nach höherem Einkommen (74%) und dem Motiv, Grundlagen für die Zukunft zu schaffen (64%). Mit deutlichem Abstand (48%) folgt das Motiv des Erkennens von Marktchancen. Wiederum mit deutlichem Abstand folgt das Status/Prestigemotiv (34%). Die mangelnde Entscheidungskompetenz und das günstige Angebot von Freunden und Bekannten spielen bei knapp 30% der Befragten eine Rolle. Auf Rank 8 (23%) liegen das Motiv, die eigene Leistungsfähigkeit unter Beweis zu stellen und die Durchsetzung eigener Ideen. Im unteren Feld liegen das Motiv der größeren Sicherheit (18%), die drohende bzw. eigene Arbeitslosigkeit (11 bzw. 9%) und die Anerkennung bisheriger Qualifikationsanschlüsse (11%).

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

Hinsichtlich der Branchen zeigt der Chi-Quadrat-Test einen signifikanten Zusammenhang zwischen dem Motiv Status/Prestige und der Branche Dienstleistung/Handwerk am und im Bau. Für die Handelsunternehmen spielt das Motiv der Durchsetzung eigener Ideen eine signifikant weniger bedeutende Rolle. Außerdem existiert ein signifikanter Zusammenhang zwischen dem Motiv der drohenden Arbeitslosigkeit und der Branche „Gaststätten, Cafés, etc.“. Ein weiterer signifikanter Zusammenhang besteht zwischen dem Registrierungsintervall 1995-1999 und dem Motiv „Nichtanerkennung bisheriger Qualifikationsabschlüsse“ sowie zwischen dem Registrierungsintervall 2000-2002 und dem Motiv der drohenden Arbeitslosigkeit.

3. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen, Planung, Unternehmenserfolg

Beim Stimmungsbarometer zur gesamtwirtschaftlichen Situation im Lande schätzen 72%¹³ auf einer Drei-Punkte-Skala diese als schlecht, 52% als ambivalent („teils-teils“) und 13% als gut ein. Die Rolle des Staates betrachten 61% als hemmend, 37% als ambivalent („teils-teils“) und nur 2% als förderlich. Insbesondere der Handel schätzt die wirtschaftliche Situation als schlecht ein.

53% schätzen auf einer Drei-Punkte-Skala die Situation der Kleinunternehmen in Tschechien als schlecht, dagegen nur 4% als gut ein. Insbesondere Kleinproduktion/Handwerk (ohne Bau) zeigte hier eine überproportional negative Einschätzung.

Vor diesem allgemeinwirtschaftlichen Hintergrund wird die Einschätzung der Entwicklungsperspektiven des eigenen Unternehmens allerdings ganz anders vorgenommen: Nur 13% betrachten diese pessimistisch, 50% als ambivalent und 37% optimistisch.

Ein Rückblick auf die eigene Unternehmertätigkeit zeigt, dass 70% der Befragten diese als erfolgreich, 30% als weniger erfolgreich und nur 1% als Fehlschlag bezeichnen.

4% der befragten Unternehmen planen gar nicht, 3% bis zu einem Monat, 5% bis zu drei Monaten, 7% bis zu einem halben Jahr, 12% bis zu einem Jahr, 9% bis zu drei Jahren und 60% sogar drei Jahre und mehr (siehe Tab. 10). Damit liegt bei Drei Viertel aller Unternehmer der Planungshorizont bei über einem Jahr.

¹³ In Abschnitt 3 beziehen sich die Prozentangaben wieder auf die Grundgesamtheit.

Um zu analysieren, welche Unternehmerqualitäten nach Einschätzung der Befragten **in ihrem Land** besonders bedeutsam sind, ließen wir die Respondenten verschiedene Unternehmerqualitäten beurteilen (Mehrfachnennungen, siehe Tab. 11). An erster Stelle steht das Durchsetzungsvermögen (82%), gefolgt von starkem Rückhalt durch Familie, Verwandte und Freunde (79%). Das Gespür für Marktchancen und Menschenkenntnis (je 73%), Optimismus, Vision/Business-Strategie (je 72%), berufliche Qualifikation (71%) und gute Beziehungen zu Kollegen aus der Branche (70%) liegen sehr eng zusammen. Es folgen Risikobereitschaft (66%), Geduld (64%), harte Arbeit (60%), kaufmännische Qualitäten (55%) und Sparsamkeit (52%). Beziehungen zu einflussreichen Personen in der lokalen Administration (44%) bzw. zu sozioökonomischen Organisationen (39%) sowie Skrupellosigkeit (42%) werden noch von knapp der Hälfte aller Befragten genannt.

Die Interpretation der Daten dieser Tabelle zeigt hier eine deutliche Abweichung vom Schumpeterschen Typ des persönlich-mental qualifizierten Unternehmers, indem an zweiter Stelle der starke Rückhalt durch Familie rangiert. Auch gute Beziehungen zu Kollegen aus der Branche werden als sehr wichtig eingestuft. Die i.a. für Osteuropa immer herausgestellte Wichtigkeit persönlicher Beziehungen (Patronage) rangiert nur im unteren Feld.

Ein signifikanter Zusammenhang zwischen Branche und Unternehmerqualitäten existiert wie zu erwarten dahingehend, dass Handelsunternehmen die Qualität „Qualifikation“ eher unbedeutend finden, High-Tech und hoch qualifizierte Dienstleistungen dagegen eher bedeutend. Dienstleister und Handwerker am und im Bau finden die Qualifikation „Risikobereitschaft“ dagegen eher wichtig, während die Händler insbesondere die Sparsamkeit herausstellen. Transportunternehmer sehen die Beziehungen zu wichtigen Persönlichkeiten in der lokalen Administration, aber auch in sozioökonomischen Organisationen als signifikanten Zusammenhang. Dagegen ist der Rückhalt durch die Familie bei Gaststätten signifikant unbedeutend.

4. Tabellenteil

Tabelle 1: Branche des Unternehmens (N 180)

Branche	Häufigkeit	Prozent
Dienstleistungen/Handwerk am und im Bau	34	19
Kleinproduktion/Handwerk (ohne Bau)	34	19
Gaststätten, Cafés, etc.	19	11
Transport	10	5
Handel	45	25
High-tech und hoch qualifizierte Dienstleistungen	38	21

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

Zeitraum	Häufigkeit	Prozent
< 1995	93	51
1995-1999	75	42
2000-2002	12	7

Tabelle 3: Beschäftigte bei der Gründung (N 180)

%	Gründung	Heute
keine Beschäftigten	29	31
1-5 Beschäftigte	59	48
> 5 Beschäftigte	12	21

Tabelle 4: Quellen des Eigenkapitals bei Gründung*

	Anzahl	Prozent
Eigene Ersparnisse	145	81
Kapital aus früheren wirtschaftlichen Aktivitäten	46	26
Zusammenlegung von Ersparnissen von Verwandten, Freunden und Bekannten	42	23
Geldanleihe von Banken	33	18
Erbe	21	12
Geldanleihe von Verwandten, Freunden, Bekannten	17	9
Förderungsprogramme ausländischer Institutionen	1	1
Förderungsprogramme inländischer Institutionen	1	1

* Mehrfachnennungen

Tabelle 5: Finanzquellen für Investitionen heute*

	Anzahl	Prozent
Betriebsgewinn	150	83
Familie, Verwandte	51	28
Freunde, Bekannte	40	22
Leasing	34	19
Bankkredit	26	14
Förderungsprogramme inländischer Institutionen	3	2
Förderungsprogramme ausländischer Institutionen	2	1

Tabelle 6: Quellen der Unterstützung (%)*

Persönlicher Rat	Gründungsphase	Heute
-Familie, Verwandte	43	34
-Freunde, Bekannte	38	24
-Abnehmer	4	7
-Zulieferer	3	4
-Beratungsfirmen	1	4
Information		
-Freunde, Bekannte	41	33
-Familie, Verwandte	33	24
-Abnehmer	6	18
-Zulieferer	3	12
-Beratungsfirmen	3	3
-Banken	2	3
-Staatliche Organisationen	2	2
Kontakte		
-Freunde, Bekannte	52	41
-Familie, Verwandte	35	25
-Abnehmer	7	17
-Zulieferer	7	17
-Staatliche Organisationen	5	3
-Banken	3	2
Geld		
-Familie, Verwandte	43	28
-Freunde, Bekannte	32	18
-Banken	18	19
-Abnehmer	7	22
-Zulieferer	2	4
Sicherheit		
-Familie, Verwandte	28	26
-Freunde, Bekannte	19	14
-Zulieferer	5	14
-Abnehmer	8	12
-Versicherungen	23	28
-Schutzstrukturen	0	2

* Mehrfachnennungen

* Mehrfachnennung

Tabelle 7: Inoffizielle Zahlungen (% , N 180)

	Nur bei Gründung	Nur heute	Sowohl, als auch
Staatl./kommunale Behörden	10	3	9
Polizei	2	2	3
Banken	3	2	1
Zulieferer	2	2	3
Abnehmer	1	4	5
Private Schutzstrukturen	1	3	2

Tabelle 8: Kontaktaufnahme (% , N 180)

Zulieferer (N 180)	Nur bei Gründung	Nur heute	Sowohl, als auch
-Frühere berufl. Beziehungen	2	4	54
-Persönliche Beziehungen	2	6	57
-Markt	1	0	61
-staatliche Verwaltung	1	0	7
-Berufsverbände/NGOs	1	2	6
Abnehmer/Kunden (N 180)			
-Frühere berufl. Beziehungen	3	4	45
-Persönliche Beziehungen	3	6	53
-Markt	0	8	68
-staatliche Verwaltung	0	1	5
-Berufsverbände/NGOs	0	5	5

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

1. Streben nach wirtschaftlicher Unabhängigkeit	80
2. Streben nach höherem Einkommen	74
3. Grundlagen für die Zukunft schaffen	64
4. Erkennen von Marktchancen	48
5. Status/Prestige	34
6. Mangelnde Entscheidungskompetenz	29
7. Günstiges Angebot von Freunden, Bekannten, etc.	28
8. Eigene Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen	23
8. Durchsetzung eigener Ideen	23
10. Größere Sicherheit	18
11. Drohende Arbeitslosigkeit	11
11. Nichtanerkennung bisheriger Qualifikationsabschlüsse	11
13. Eigene Arbeitslosigkeit	9

* Mehrfachnennungen

Tabelle 10: Planungszeitraum für Geschäftsaktivitäten (N 180)

	Häufigkeit	Prozent
gar nicht	8	4
bis zu 1 Monat	5	3
bis zu 3 Monaten	9	5
bis zu 6 Monaten	13	7
bis zu 1 Jahr	22	12
bis zu 3 Jahren	16	9
für 3 Jahre und mehr	107	60

Tabelle 11: Einschätzung der Relevanz von Unternehmerqualitäten für Tschechien¹⁴

	Häufigkeit	Prozent
Durchsetzungsvermögen	147	82
Starker Rückhalt durch Familie, Verwandte, Freunde	141	79
Gespür für Marktchancen	132	73
Menschenkenntnis	131	73
Optimismus	129	72
Vision/Business-Strategie	129	72
Berufliche Qualifikation	128	71
Gute Beziehungen zu Kollegen aus der Branche	125	70
Risikobereitschaft	119	66
Geduld	116	64
Harte Arbeit	109	60
Kaufmännische Qualifikation	99	55
Sparsamkeit	93	52
Beziehung zu einflussreichen Personen in der lokalen Administration	80	44
Skrupellosigkeit	75	42
Beziehung zu einflussreichen Personen in sozioökonomischen Organisationen	71	39

¹⁴ Der Fragebogen zeigte eine Vierpunkteskala von unbedeutend bis sehr bedeutend. Wir fassen hier die Kategorien „bedeutend“ und „sehr bedeutend“ zusammen. Mehrfachnennungen. Die Prozentzahlen sind bezogen auf die Grundgesamtheit. Bei den Häufigkeiten einiger Antworten mögen semantische Spezifika eine Rolle gespielt haben.

ISOZ Arbeitsberichte/Working Papers

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

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

Nr. 16	Dippelhofer-Stiem, Barbara 2002: Die Bevölkerung Sachsen-Anhalts im Portrait. Sekundäranalytische Auswertung amtsstatistischer Daten. 36 S.
Nr. 17	Schrader, Heiko, Nikolao Skvortzov, Boris Winer 2003: The Islamic and Turkic Factors in Identity Formation Processes and Discourses on Separatism: Dagestan and Tatarstan Compared. 19p.
Nr. 18	Schrader, Heiko 2003: Globalization, Fragmentation and Modernity. 24p.
Nr. 19	Hellmann, Kai-Uwe 2003: Fremdheit als soziale Konstruktion. Vortrag an der FGSE im Juni 2003 im Rahmen des Habilitationsverfahrens. 19 S.
Nr. 20	Schrader, Heiko, Jyothi K.K., and Kamini Prakash 2003: Thrift and Credit Groups in the Formation of a Women's Cooperative. 12 p.
Nr. 21	Kollmorgen, Raj 2003: Analytische Perspektiven, soziologische Paradigmata und Theorien sozialen Wandels - Eine metatheoretische Skizze. 37 S.
Nr. 22	Kößler, Reinhart 2004: Transformation oder Modernisierung? Zur Konzeptionalisierung gesellschaftlicher Umbrüche, nicht nur in Osteuropa. 15 S.
Nr. 23	Heiko Schrader, Ivaylo Dimitrov, Eckhard Dittrich, Christo Stojanov 2004: Zur Situation von Kleinunternehmen in Bulgarien: Ergebnisse einer quantitativen Studie. 17 S.