



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

Fakultät für Geistes-, Sozial- und Erziehungswissenschaften

Institut für Soziologie

---

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

**KLEINUNTERNEHMEN IM VERGLEICH:  
BULGARIEN – TSCHECHIEN – RUSSLAND**

**ERGEBNISSE EINER QUANTITATIVEN STUDIE**

**Arbeitsbericht Nr. 26**

**Internet-Fassung**

Mai, 2004

ISSN-1615-8229

## Zur Reihe der Arbeitsberichte

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

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

Impressum:

Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg

Herausgeber:

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

Anschrift:

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

Sämtliche Rechte verbleiben bei den Autoren und Autorinnen.

Auflage: 150

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

Anmerkung:

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

Schutzgebühr: 2,50 €

Herstellung: Dezernat Allgemeine Angelegenheiten  
Sachgebiet Reproduktion

# KLEINUNTERNEHMEN IM VERGLEICH: BULGARIEN – TSCHECHIEN – RUSSLAND

## ERGEBNISSE EINER QUANTITATIVEN STUDIE

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

### **Vorbemerkung<sup>1</sup>**

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

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

Das Forschungsprojekt gliedert sich in einen quantitativen und einen qualitativen Teil. Dieser Arbeitsbericht zeigt die quantitativen Ergebnisse des Dreiländervergleichs Bulgarien – Tschechien – Russland,<sup>3</sup> die auf je 180 Interviews mit Kleinunternehmern in den drei Ländern basieren. Entgegen den sehr unterschiedlichen Länderdefinitionen bezeichnen wir Kleinunternehmen als solche Unternehmen, die bei der Gründung nicht mehr als 25 Mitarbeiter haben. Sie verteilen sich auf sechs Branchen:

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

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

---

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

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

<sup>3</sup> Für die umfassendere bulgarische, tschechische und russische Länderstudie liegen weitere Arbeitspapierserie des Instituts für Soziologie vor.

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.

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

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

### Branchenverteilung, Registrierung und Besitzverhältnisse

Die je 180 durchgeführten quantitativen Länderinterviews waren auf sechs Branchen verteilt, wobei eine Gleichverteilung der Anzahl der Interviews pro Branche intendiert war (siehe Tab. 1 im Anhang 1). In Tschechien sind im Sample die Gaststätten/Cafés und Transportunternehmen signifikant unterrepräsentiert, dagegen die Handels- und High-Tech-Unternehmen überrepräsentiert. In Bulgarien sind die Dienstleistungen/Handwerk am und im Bau sowie die Transportunternehmen unterrepräsentiert, die Gaststätten überrepräsentiert. In Russland sind die Branchen relativ gleich auf das Sample verteilt. Insgesamt sind damit die Transportunternehmen besonders unterrepräsentiert, die Handelsunternehmen dagegen überrepräsentiert.

Eine weitere Verzerrung ergibt sich hinsichtlich des Jahrs der Registrierung der Unternehmen. Während insbesondere das tschechische und bulgarische Sample wenig sehr junge Unternehmen (Registrierung 2000-2002), dagegen überproportional alte Unternehmen (Registrierung vor 1995) enthalten, sind im russischen Sample Unternehmen, die vor 1995 gegründet wurden, unterrepräsentiert, dagegen die Unternehmen, die zwischen 1995-1999 gegründet wurden, überproportional vertreten. Dies ist gerade der Zeitraum, der durch die russische Wirtschaftskrise im Jahr 1998 gekennzeichnet ist. Entsprechend der Vorgaben sind besonders junge Unternehmen im Markt unterrepräsentiert (siehe Abb. 1, Anhang 2).

Hinsichtlich des Gründertyps (Tab. 2) sind 26% der Unternehmen Alleingründungen. Dabei zeigt sich ein höchst signifikanter Unterschied zwischen Tschechien und Russland auf der einen und Bulgarien auf der anderen Seite. In ersterer Gruppe finden sich kaum Alleingründer, während in Bulgarien die Anzahl der Alleingründer überproportional hoch ist.

Erstaunlicher Weise nimmt die Anzahl der Alleineigner im Vergleich zur Anzahl der Gründer in allen drei Ländern leicht zu. Diese Tendenz steht entgegen der Annahme, dass erfolgreiche Unternehmen zwecks Eigenkapitalerweiterung den Kreis der Eigner erweitern. Hinsichtlich des Typs der Mitgründer und Miteigner (Mehrfachnennungen) zeigt sich dahingehend ein Unterschied, dass in Tschechien Familienmitglieder/Verwandte höchst signifikant überrepräsentiert sind. Eine Dynamik von persönlich nahe stehenden zu nicht persönlich nahe stehenden Eignern ist aber nicht zu erkennen.

## Struktur der Beschäftigten

Sowohl bei der Gründung, als auch heute überwiegen in allen drei Ländern die Unternehmen mit 1-5 Beschäftigten (siehe Tab. 3).<sup>4</sup> Während sich bei den befragten Unternehmen in Bulgarien kaum eine Veränderung der Größe beobachten lässt, sehen wir im Russland- und Tschechien-Sample die Tendenz, dass Unternehmen mit 5 Beschäftigten abnehmen und Unternehmen mit mehr als 5 Beschäftigten zunehmen.

Die Dynamik hinsichtlich der Beschäftigten ist aus Abb. 2 ersichtlich. Hier wird, dass sich bei dem bulgarischen Sample die Zunahme, Abnahme und Stagnation der Beschäftigten in den Unternehmen mit je einem Drittel tendenziell die Waage halten. In Tschechien überwiegen mit 62% die stagnierenden Unternehmen, während gut ein Viertel eine Zunahme der Beschäftigten und jedes zehnte Unternehmen eine Abnahme der Beschäftigten meldet. Bei den russischen Unternehmen überwiegt die Zahl derjenigen, die eine Beschäftigungszunahme zu verzeichnen haben (46%), diejenigen, die stagnieren (37%) und die eine Abnahme melden (17%). Damit weist hinsichtlich der Beschäftigten das russische Sample die höchste Dynamik auf.

Schauen wir uns die Beschäftigungsstruktur näher an (siehe Tab. 4): In Russland hatten bei Gründung 84% der Kleinunternehmen bezahlte, persönlich nahe stehende Personen beschäftigt,<sup>5</sup> in Tschechien 56%, in Bulgarien dagegen nur 43%. Heute sind deren Anteile in Tschechien um 3% gestiegen, in Russland um 4% und in Bulgarien um 2% gefallen. In allen drei Ländern lässt sich in der Kategorie 1-5 Beschäftigte eine geringe Abnahme der persönlich nahe stehenden Beschäftigten, bei den Unternehmen mit mehr als 5 Beschäftigten eine Zunahme beobachten.

Die Zahl der unbezahlten mithelfenden Personen nimmt in allen drei Ländern stark ab. Der Ländervergleich zeigt allerdings, dass in Bulgarien unbezahlte mithelfende Personen sowohl bei der Gründung (37%), als auch heute (26%) eine wesentlich größere Rolle spielen als in Tschechien (Gründung: 12%; heute 6%) oder Russland (Gründung: 16%; heute: 9%).

Insgesamt haben die Kleinunternehmen eine Zunahme der Vollzeitbeschäftigten um 7% auf 66% zu verzeichnen. Insbesondere in Russland ist die Zahl der Vollzeitbeschäftigten hoch, allerdings mit abnehmender Tendenz (Gründung: 57%; heute: 47%). In Tschechien und Bulgarien bleibt die Zahl dagegen auf niedrigem Niveau konstant (Tschechien: 27%; Bulgarien: 66%).

Die Zahl der Unternehmen mit Teilzeitbeschäftigten (Russland: 28%; Bulgarien: 19%; Tschechien: 8%) und unregelmäßig Beschäftigten (im Mittel 11%, in Russland 18%, Bulgarien 8%) bleibt in den drei Ländern relativ konstant. Insbesondere die kleinsten Unternehmen stellen unregelmäßig Beschäftigte ein.

Im Mittel haben bei der Gründung 41%, heute 47% der befragten Kleinunternehmen Sozialversicherte beschäftigt. Dabei gibt es aber hinsichtlich der drei Länder eine deutliche Abweichung vom Mittelwert in Russland, denn dort haben zu beiden Zeitpunkten nur 7% der Unternehmen Sozialversicherte beschäftigt. Sowohl seitens der Unternehmen, als auch seitens der Beschäftigten finden wir hier die Tendenz zur Steuerumgehung. In Bulgarien und Tschechien lässt sich dagegen eine Zunahme der Unternehmen mit Sozialversicherten feststellen (Bulgarien: +17% auf 64%; Tschechien: +4% auf 70%).

---

<sup>4</sup> Bei der Gründung liegt der Mittelwert bei 4,0, die Standardabweichung bei 5,4 und der Median bei 2,5. Heute liegt der Mittelwert bei 6,2, die Standardabweichung bei 11,9 und der Median bei 3,0.

<sup>5</sup> Hierzu zählen Familienmitglieder, Verwandte, Freunde, gute Bekannte, Kollegen

## Rechtsform des Unternehmens

Die überwiegende Mehrheit der untersuchten Unternehmen sind Einzelprivatunternehmen, wobei sich in Russland die EPU mit den Personengesellschaften mit beschränkter Haftung die Waage halten. Eine gewisse Dynamik zeigt sich in Tschechien bei der Umwandlung von Personengesellschaften in Kapitalgesellschaften und in Bulgarien von Personengesellschaften ohne Haftung in solche mit Haftung (siehe Tab. 5).

## Eigenkapital, Umsatzveränderung, Profitabilität

Bei der Gründung griffen insgesamt 72% der Unternehmen auf Ersparnisse zurück. Dabei sind die tschechischen Unternehmen hoch signifikant über- und die russischen Unternehmen unterrepräsentiert. 23% der Grundgesamtheit hatten Zugang zu Kapital aus früheren wirtschaftlichen Aktivitäten. Höchst signifikant überrepräsentiert ist hierbei Russland, unterrepräsentiert Bulgarien. Ebenfalls 23% legten die Ersparnisse von Verwandten, Freunden und Bekannten zusammen. 15% nahmen einen Kredit von Verwandten, Freunden und Bekannten auf. Hoch signifikant überrepräsentiert ist dabei Russland. Eine Geldanleihe von Banken hatten nur 13% aller Unternehmen. Hoch signifikant ist hierbei Tschechien über- und Russland unterrepräsentiert. Förderungsprogramme durch in- und ausländische Institutionen spielen hingegen kaum eine Rolle.

Hinsichtlich der Finanzierung von Investitionen heute greifen 79% aller Unternehmen auf den Betriebsgewinn zurück. Hoch signifikant unterrepräsentiert sind dabei allerdings bulgarische Unternehmen. 28% aller Unternehmen wenden sich an Familie und Verwandte. Der Anteil ist in allen drei Ländern identisch. Einen Anteil von 18% haben Freunde und Bekannte. In Tschechien spielt diese Finanzierungsform eine größere Rolle. 13% aller Unternehmen nutzen hier den Zugang zu Bankkrediten. Das Leasing spielt für 10% der Unternehmen eine Rolle. Höchst signifikant überproportional wird diese Finanzierungsform in Tschechien, unterproportional in Russland gewählt. Ausländische und inländische Förderungsprogramme spielen hier kaum eine Rolle.

Interessanterweise hat die Zahl der Unternehmen, die zu 100% Eigenkapitalfinanzierung haben, seit der Gründung zugenommen. Waren es zu dieser Zeit 60%, beträgt ihre Zahl heute 70%.

Insgesamt geben 88 von 540 Unternehmen (36 tschechische, 35 russische, 17 bulgarische) an, in der Vergangenheit keine Investitionen getätigt zu haben. Dies ist natürlich insbesondere bei jungen Unternehmen der Fall. Bei den Ersatzinvestitionen liegen die bulgarischen Unternehmen hoch signifikant vorne (49 gegenüber 26 in Tschechien und 28 in Russland). Bei den Ergänzungsinvestitionen/Expansionen liegt das Länderfeld mit 38 im Mittel sehr eng zusammen.

53% der befragten Unternehmen stellen fest, dass sich ihr Umsatz seit der Gründung gesteigert habe. Der Ländervergleich zeigt allerdings enorme, hoch signifikante Abweichungen: Bei 74% der befragten russischen Unternehmen, dagegen nur bei 49% der tschechischen und 34% der bulgarischen Unternehmen können wir eine Umsatzsteigerung beobachten. Sogar 44% der bulgarischen Unternehmen stellen fest, dass sich ihr Umsatz verringert habe (im Gegensatz zu Tschechien und Russland mit je etwa 7%).

Profitabilität erreichten 37% aller Unternehmen innerhalb von 6 Monaten, 27% innerhalb von 12 Monaten, 23% nach mehr als einem Jahr und 13% überhaupt nicht. Höchst signifikant gar nicht profitabel wurden dabei bulgarische Unternehmen. Dagegen erreichten russische Unternehmen höchst signifikant dieses Ziel schon nach 6 Monaten.

## **2. Unterstützungsnetzwerke, inoffizielle Zahlungen, Sicherheit**

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

### Ökonomisches Kapital

Kleinunternehmer in Transformationsökonomien generieren ihr Kapital aus dem unmittelbaren Lebensumfeld. Familie sowie Freunde und Bekannte sind die Geldgeber zur Zeit der Gründung und bilden auch die Hauptfinanzierungsquellen zum Zeitpunkt der Untersuchung (siehe Tab. 6). Allerdings gibt es eine abnehmende Tendenz. In allen drei untersuchten Ländern sinkt die Rate im Durchschnitt um ein Drittel. Dagegen nimmt die Relevanz der Abnehmer und der Lieferanten zu. Dies kann darauf hin deuten, dass Institutionen, in die wirtschaftliches Handeln eingebettet ist, an Bedeutung zunehmen, es somit zu einer Konsolidierung der Marktorientierung der Kleinunternehmer und zu einem Abbau ihrer persönlichen Netzwerkorientierung kommt. Eine solche These wäre allerdings voreilig. Die wenn auch moderate Zunahme der Bankfinanzierung deutet zwar einerseits auf ihre Bestätigung hin und auch die Zunahme der Zulieferer- und Abnehmerfinanzierung könnte so verstanden werden. Doch beide Finanzierungsquellen lassen sich auch anders interpretieren, nämlich in dem Sinne, dass wirtschaftliche Transaktionen so prekär sind bzw. verstärkt auch so wahrgenommen werden, dass sie ohne Vorfinanzierungen durch Zulieferer und Abnehmer nicht stattfinden, wir es also mit einer möglichen Absicherung von wirtschaftlichen Transaktionen in gerade nicht konsolidierten ökonomischen Austauschbeziehungen zu tun haben. Gerade weil Verträge als institutionelle Regulatoren nicht richtig funktionieren, die Regulationsfunktion der Gerichte und der Moral schwach ausgeprägt sind, greifen Kleinunternehmer möglicherweise im Zuge ihrer Geschäftskonsolidierung zunehmend auf Vorfinanzierungen zurück, um sich gegen Risiken zu schützen. Ein weiterer wichtiger Grund ist, Abnehmer bzw. Zulieferer durch Kreditbeziehungen an sich zu binden und so längerfristige Beziehungen zu schaffen. Ein Netz von Kreditverflechtungen zwischen Produzenten, Zulieferern und Abnehmern entsteht. Dieser mögliche Trend ist in allen drei Ländern zu beobachten.

Unseres Erachtens handelt es sich dabei um die Etablierung informeller Netzwerkbeziehungen zwischen den untersuchten Kleinunternehmern einerseits und ihrer funktionellen Umgebung (Lieferanten und Abnehmern) andererseits. Diese informellen Netzwerkbeziehungen können als ein Merkmal der Transformationsökonomien betrachtet werden, um einen Bereich, dessen Übergang zu Schattenaktivitäten fließend ist.

### Bildungskapital

Insbesondere die russische Länderstudie zeigt, dass der Bildungsstand der Kleinunternehmer hoch ist. Dreiviertel der befragten Gründer haben hier einen Hochschulabschluss, gefolgt von Bulgarien (45%) und Tschechien (32%). Hinzu kommt ein hoher Anteil von Gründern mit Fachhochschul- bzw. Technikumsabschluss (Tschechien: 37%, Russland: 16%, Bulgarien: 9%). Bei der Berufsausbildung überwiegt in allen Ländern mit knapp 50% die technische Ausbildung, gefolgt von sozialwissenschaftlicher oder ökonomischer Ausbildung. Allerdings überwiegen in Bulgarien und Russland diejenigen Gründer, bei denen der erlernte und tatsächliche Beruf gar nicht bzw. wenig übereinstimmen. Daraus schließen wir, dass bei diesen Gründern gebrochene Biographien vorliegen, bei denen eine Karriereplanung entweder gar

nicht stattfand, oder aber nicht erfüllt wurde. Ein Großteil der befragten Gründer war vormals in der Wirtschaft beschäftigt, und nur ein kleiner Teil mit Ausnahme von Tschechien (11%) stammt aus der staatlichen oder kommunalen Verwaltung. Im Gegensatz zu Tschechien und Bulgarien waren in Russland allerdings ein Fünftel der befragten Gründer schon vorher selbstständig (siehe Tab. 7).

### Sozialkapital

Betrachten wir neben dem ökonomischen Kapital und Bildungskapital auch Formen des Sozialkapitals, so bestätigt sich das bisher gezeichnete Bild der wirtschaftlichen Austauschbeziehungen. Kontakte und Informationen im Geschäftsleben unserer Kleinunternehmer werden überwiegend im direkten sozialen Umfeld gesucht. Die Familie spielt dabei keine so starke Rolle wie bei der Finanzierung der Aktivitäten. Hier sind es eher Freunde und Bekannte, die für Unterstützung sorgen. Wenig erstaunlich ist, dass die Zulieferer und Abnehmer hinsichtlich der einzelnen Komponenten des Sozialkapitals eine stärkere Rolle spielen, dagegen Banken, private Beratungsfirmen und der Staat nur eine marginale Bedeutung haben. Dieses Bild liegt quer zu den Bemühungen der Weltbank, der Europäischen Union, aber auch der Wirtschaftspolitiken der untersuchten Länder, dem klein- und mittelbetrieblichen Sektor besondere Förderung über Kreditprogramme, Information und Beratung angedeihen zu lassen und zwar sowohl aus wirtschaftspolitischen wie aus demokratischen Gründen (siehe Tab. 8).

Bezüglich der **Kontakte** werden in allen drei Ländern sowohl bei der Gründung, als auch heute im Mittel bei mehr als 50% der Unternehmen Freunde/Bekannte als wichtige Quelle genannt – mit einem deutlichen Rückgang in Tschechien (-10%). Während die Kategorie Familie/Verwandte in Bulgarien sowohl bei der Gründung, als auch heute mit 48% als Kontaktquelle höchst signifikant von der Häufigkeit in Tschechien und Russland abweicht und wie in Russland (26%) bei zu beiden Zeitpunkten dieselbe Relevanz einnimmt, sehen wir auch hier in Tschechien einen deutlichen Bedeutungsrückgang um 10 Prozentpunkte auf 25%. Die Abnehmer zeigen als Quelle für Kontakte in allen drei Ländern einen deutlichen Zuwachs, der besonders hoch in Tschechien ausfällt (+10%). Auch bei der zunehmenden Bedeutung von Zulieferern (Mittelwert 30%) weicht Tschechien mit einem Zuwachs von 10% deutlich von den anderen beiden Ländern ab.

Wie bereits hinsichtlich der Kontakte wird **Information** in allen drei Ländern insbesondere über Freunde/Bekannte bezogen (bei Gründung im Mittel 53%, heute 49%), wobei Tschechien hier zu beiden Zeitpunkten höchst signifikant vom Mittelwert abweicht und im Gegensatz zu den beiden anderen Ländern einen deutlichen Rückgang der Bedeutung um 8% verzeichnet. An zweiter Stelle rangieren Familie/Verwandte (im Mittel von beiden Zeitpunkten 34%). Bei der Gründung ist Bulgariens positive Abweichung und Russlands negative Abweichung, heute dagegen Bulgariens positive Abweichung und Tschechiens negative Abweichung vom Mittelwert höchst signifikant. Tschechien weist insgesamt einen deutlichen Rückgang auf (-7%). Einen deutlichen Zuwachs in der Bedeutung (+8%) zeigen die Abnehmer (bei Gründung: im Mittel 21%, heute 29%). Hier fällt der Zuwachs bei Tschechien wieder am größten aus (+9%). Der Bedeutungszuwachs der Zulieferbeziehungen (bei Gründung im Mittel 22%, heute 26%) als Quelle für Informationen wird wiederum von Tschechien getragen (+13%). Staatliche Organisationen spielen für Informationen insbesondere in Russland (bei Gründung 7%, heute: 14%), aber auch in Bulgarien (bei Gründung 11%, heute: 8%) eine nicht unerhebliche Rolle. Beratungsfirmen nehmen überall leicht in der Bedeutung zu und haben in Bulgarien immerhin ein Niveau von 8% bei den befragten Unternehmen erreicht, so dass deren Rolle mit der staatlicher Institutionen vergleichbar ist.

Wie nicht anders zu erwarten, rangieren beim **persönlichen Rat** die persönlichen Quellen im unmittelbaren Lebensumfeld mit abnehmender Tendenz vorne (Familie/Verwandte: bei



Gründung im Mittel 53%, heute 498%), wobei allerdings sowohl in der Gründungsphase, als auch heute Bulgarien höchst signifikant positiv und Tschechien negativ vom Mittelwert abweichen. Den größten Bedeutungsrückgang hat hier Tschechien zu verzeichnen (-9%). Die zweitwichtigste Quelle sind folgerichtig die Freunde/Bekanntes (bei Gründung im Mittel 44%, heute 37%), wobei für den heutigen Zeitpunkt Abweichungen vom Mittelwert höchst signifikant sind. Hier wird der Rückgang insbesondere von Tschechien getragen (-14%). Abnehmer spielen für persönlichen Rat mit 26% in Bulgarien bzw. 21% in Russland eine wichtige Rolle, dagegen sind sie in Tschechien relativ unbedeutend. Zulieferer rangieren im Mittel bei 9% und haben in Tschechien und Bulgarien einen geringen Zuwachs, in Russland eine Abnahme zu verzeichnen.

Diskussionen um das ungünstige Wirtschaftsklima, um Korruption und mafia-ähnliche Strukturen in Mittel- und Osteuropa finden sich heute selbst in den Tageszeitungen Westeuropas. Für wirtschaftliches Handeln von Kleinunternehmern ist die Generierung von **Sicherheit** nicht zuletzt deshalb von besonderer Bedeutung, da sie ihr persönliches oder familiales Geld oder das von Freunden und Bekannten für ihre Geschäftstätigkeit einsetzen und ihr Handlungsspielraum ökonomisch wie sozial in der Regel sehr eng ist. Welche Quellen sind für die Kleinunternehmer zur Sicherung ihrer Geschäftstätigkeit von besonderer Bedeutung?

Die Sicherheitsproduktion wird nicht in gleicher Weise vom unmittelbaren sozialen Umfeld geleistet wie die Geldbeschaffung. Private Schutzstrukturen und Versicherungen spielen neben dem sozialen Nahfeld mit höchst signifikanter unterschiedlicher Relevanz in den Ländern eine Rolle. In Tschechien greifen Unternehmer stark auf institutionelle Sicherungen, sprich Versicherungen zurück, die auch einen deutlichen Zuwachs verzeichnen (+5%) und mit 28% inzwischen der Familie und Verwandtschaft den Rang abgelaufen haben. Erst auf Rang 3 folgen Freunde und Bekannte. Dagegen sind private Schutzstrukturen wie auch der Staat unbedeutend.

In Bulgarien nehmen Familie und Verwandte mit mehr als 50% die wichtigste Rolle ein, gefolgt von Freunden und Bekannten (20%). Versicherungen sind offensichtlich weniger eine Quelle der Generierung von Sicherheit als in Tschechien. Private Schutzstrukturen nehmen hier mit 11% dieselbe Bedeutung ein wie Abnehmer. Der Staat spielt eine untergeordnete Rolle.

Ganz anders stellt sich wiederum die Situation in Russland dar. Für Sicherheit nehmen private Strukturen mit 25% die wichtigste Position ein, gefolgt von Freunden/Bekanntes (15%). Staatliche Strukturen haben einen leichten Bedeutungszuwachs erfahren (+3%) und rangieren nun mit 12% noch vor Familie/Verwandten (10%). Zulieferer und Abnehmer sind hier als Quellen für Sicherheit unbedeutend.

Damit gewinnt die Dynamik der Austauschbeziehungen in Tschechien ein *spezifisches Profil*, gemessen an Ressourcen und Sicherheitsproduktion in diesem Lande: die Bedeutung der familiär-freundschaftlichen Unterstützung nimmt mit der Zeit ab; hingegen nimmt die Bedeutung der persönlich-funktionellen Beziehungen (Abnehmer und Lieferanten) zu. In Bulgarien und in Russland bleibt das Muster relativ konstant.

Die Höhe der Ausgaben für Schutz/Sicherheit als geschätzte Prozent des Umsatzes zeigt Abb. 4. Hierzu muss allerdings angemerkt werden, dass diese Ausgaben sich sowohl auf offizielle, als auch inoffizielle Schutzstrukturen beziehen und somit auch Sicherheitsfirmen und –personal implizieren. Dennoch geben sie einen Hinweis dahingehend, in welchen Ländern überhaupt ein Schutzbedarf als besonders hoch empfunden wird.

Allerdings müssen wir hier betonen, dass 64% der bulgarischen Unternehmen und 15% der russischen Unternehmen keine Angabe machten, so dass hier ein Ranking zwischen den drei

Ländern schwierig ist. Allerdings zeigt sich, dass in Tschechien Ausgaben für Schutz nur bei wenigen Kleinunternehmen (7%) anfallen. In Russland geben dagegen nur 34% der befragten Unternehmen an, keine Ausgaben für Schutz zu leisten. Dagegen verweisen 44% auf Ausgaben zwischen 1 und 10% des Umsatzes, im Gegensatz zu Bulgarien (23%) und Tschechien (7%).

Betrachten wir Beides, Geld- und Sozialkapital im Ländervergleich, so zeichnet sich in Tschechien eine klare Tendenz ab: die Bedeutung der familiär-freundschaftlichen wirtschaftlichen Beziehungen nimmt mit der Zeit ab; hingegen nimmt die Bedeutung der persönlich-funktionellen Beziehungen (Abnehmer und Lieferanten) zu. In den beiden anderen Ländern dominieren gemeinschaftliche Beziehungen das Wirtschaftshandeln bei den Kleinbetrieben. Weiter ist auffällig, dass

- der Lebensumfeldbezug in Bulgarien am stärksten ausgeprägt ist;
- die Banken als Finanziere in Tschechien die größte Rolle spielen;
- diese in Russland als Geldquelle am stärksten zugenommen haben.

Anders formuliert, in Bulgarien scheint die Personalisierung ökonomischer Beziehungen besonders stark ausgeprägt zu sein, was die Frage nach dem Vertrauen in die dortigen Institutionen des Marktes aufwirft, sofern wir daraus schließen, dass hier das Systemvertrauen gering ausgeprägt ist. Es scheint in Bulgarien schwächer als selbst in Russland zu sein. In Russland scheint es Anzeichen einer Konsolidierung der Marktwirtschaft nach dem Bankenschock von 1998 zu geben.

### Inoffizielle Zahlungen

Inoffizielle Zahlungen sind in vielen Ländern integraler Bestandteil wirtschaftlicher Aktivität. Die Nichtregierungsorganisation 'Transparency International' listet in ihrem Korruptionsindex Bulgarien gemeinsam mit Tschechien und Brasilien auf dem 54. Platz, Russland sogar auf dem 86. Platz. Unser Fragebogen beinhaltete auch die Frage nach inoffiziellen Zahlungen an verschiedene Institutionen, um Sicherheit nicht legalistisch misszuverstehen.

Offensichtlich spielen in allen drei Ländern inoffizielle Zahlungen an staatliche und kommunale Behörden eine wichtige Rolle (siehe Tab. 9), wobei allerdings erfreulicherweise eine Abnahme im Zeitverlauf zu verzeichnen ist. Der stärkste Rückgang lässt sich für Russland konstatieren (-12%), wobei hier die Höhe bei der Gründung (50%) und heute (38%) allerdings eine höchst signifikante positive Abweichung zum Mittelwert zeigt. Tschechien liegt sowohl bei der Gründung (19%), als auch heute (12%) höchst signifikant abweichend unterhalb des Mittelwertes. Zahlungen an die Polizei sind signifikant auf einem wesentlich niedrigeren Niveau (im Mittel: 10%) und zeigen dieselbe Rangfolge zwischen den Ländern auf. In Russland und Tschechien bleibt hier das Niveau konstant (16% bzw. 5%). Inoffizielle Zahlungen an private Schutzstrukturen sind in Tschechien (3%) und Bulgarien (2%) unbedeutend, dagegen in Russland auf sehr hohem Niveau, allerdings mit abnehmender Tendenz (von 17% auf 9%). Aber auch Abnehmer, Zulieferer und selbst Banken bekommen von den Kleinunternehmern inoffizielle Zahlungen. Dabei liegt wieder Russland weit vorne, wird aber von Tschechien gefolgt. Also zeigt sich insgesamt, dass in Russland die Kleinunternehmen des Samples am stärksten vom Phänomen inoffizieller Zahlungen betroffen sind, gefolgt von Bulgarien. Aber auch in Tschechien sind solche Zahlungen offensichtlich relevant.

### **3. Unternehmerqualitäten, Motive für Unternehmensgründung**

Die Kleinunternehmer in den drei Ländern wurden aufgefordert, zu beurteilen, welche Qualitäten ein Unternehmer in ihrem Land haben sollte, um Erfolg zu haben (siehe Abb. 5). Die von uns gewählten Qualitäten bezogen sich auf persönlich-mentale Kriterien, wie sie etwa von Max Weber oder Joseph Schumpeter einem Unternehmer zugeschrieben werden (z.B. Fleiß, Sparsamkeit, Chancen erkennen) und auf klientelistische Beziehungen, wie sie allgemein osteuropäischen Wirtschaften des Typs „politischer Kapitalismus“ zugeschrieben werden. Das Ranking der Unternehmerqualitäten fällt in den drei Ländern die Unternehmerqualitäten tendenziell sehr ähnlich aus. Die Qualitäten der Unternehmerpersönlichkeit werden i.a. höher bewertet als objektive Qualifikationen oder Beziehungen. Dabei ist bei zahlreichen Qualitäten die negative Abweichung bei tschechischen Unternehmern allerdings deutlich, während sie bei der Skrupellosigkeit einzig nach oben abweichen. Bei den Beziehungen zur lokalen Administration und zu sozioökonomischen Organisationen weicht Russland deutlich nach oben ab. Bulgarische Kleinunternehmer beurteilen dagegen die Risikobereitschaft und die Beziehungen zu Kollegen aus der Branche deutlich höher.

Weiterhin wurden die Motive für die Unternehmensgründung erfasst. (Abb. 6). Das Forschungsteam gruppiert die vorgegebenen Motive bei der Analyse nach intrinsischen Motiven (angelehnt an den Schumpeterschen Unternehmertyp) und instrumentellen Motiven (angelehnt an die Rona-Tassche Interpretation, dass viele Kleinunternehmer in Osteuropa keine Unternehmerqualitäten haben, sondern rein reaktiv sind).

Die Betrachtung der intrinsischen Motive zeigt, dass die wirtschaftliche Unabhängigkeit in allen drei Ländern am bedeutendsten ist (86% im Mittel, geringe Abweichungen). Bei den anderen intrinsischen Motiven gibt es starke Variationen. Für die bulgarischen Unternehmer spielen die Durchsetzung eigener Ideen (78%), die Unter-Beweisstellung der eigenen Leistungsfähigkeit (68%) und mangelnde Entscheidungsfähigkeit (53%) eine große Rolle. Dieselben Motive erkennen die Russen an, aber auf einem etwa 10%ig niedrigerem Niveau. Dagegen weichen hier die Tschechen stark ab. Für Russen (56%) und Tschechen (52%) spielt hingegen das Erkennen von Marktchancen eine große Rolle, für Bulgaren dagegen deutlich weniger (33%). Sie sehen in der mangelnden Entscheidungskompetenz ein wichtiges Motiv (53%), das bei Tschechen (32%) und Russen (35%) wiederum wesentlich geringer ausgeprägt ist.

Bei den instrumentellen Motiven spielt das Motiv, Grundlagen für die Zukunft zu schaffen, in allen drei Ländern eine wichtige Rolle (Bulgarien: 85%, Russland: 71%, Tschechien: 79%). Für bulgarische Unternehmer (84%), aber auch Russen (69%) ist außerdem die größere Sicherheit bedeutsam, während diese bei den Tschechen auf einem wesentlich niedrigerem Niveau angesiedelt ist (19%). Auch bei den übrigen Motiven zeigen sich deutliche negative Abweichungen bei den tschechischen Unternehmern. Das günstige Angebot von Freunden/Bekanntem spielt wiederum in Tschechien (31%) und Russland (33%) eine größere Rolle als in Bulgarien (20%). Auch sind tschechische Unternehmer offensichtlich weit weniger von drohender oder tatsächlicher Arbeitslosigkeit als Anstoßmotiv für die Unternehmensgründung betroffen als Unternehmer in den beiden anderen Ländern. Bei der tatsächlichen Arbeitslosigkeit als Motiv liegen die Bulgaren deutlich vorn.

### **4. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen, Unternehmenserfolg, Planung**

Beim Stimmungsbarometer zur gesamtwirtschaftlichen Situation im Lande schätzen 73% der befragten bulgarischen Unternehmer die Situation als schlecht ein gegenüber nur je 45% Russen und Tschechen, die zumeist ambivalent in ihrer Einschätzung sind. Allerdings bezeichnen auch 13% der Tschechen die Situation als gut (Abb. 8).

Tendenziell deckt sich das Bild hinsichtlich der Situation der Kleinunternehmen im eigenen Lande (Abb. 9) mit dem vorhergehenden. Hoch signifikant ist die bulgarische pessimistischste Einschätzung, während sich bei den russischen und tschechischen Kleinunternehmern der Pessimismus und die Ambivalenz die Waage halten. Der Anteil derjenigen Unternehmen, die die Situation als gut bezeichnen, ist allerdings mit 4-6% sehr gering.

Die Rolle des Staates (Abb. 10) betrachtet der Großteil aller Unternehmer als hemmend für wirtschaftliche Aktivitäten. Am schlechtesten wird sie in Bulgarien beurteilt (71%), gefolgt von Tschechien (61%) und Russland (50%).

Stark abweichend von der Einschätzung der Situation für Kleinunternehmen im Lande ist die Einschätzung der Entwicklungssituation des eigenen Unternehmens (Abb. 11), wo die ambivalente und optimistische Haltung die pessimistische überwiegen. Sind die Tschechen und Bulgarien hier noch etwas verhaltener – jedes zweite tschechische Unternehmen ist eher ambivalent, aber 37% optimistisch, ein Drittel der bulgarischen Unternehmen ambivalent oder optimistisch - überwiegen im russischen Sample mit Zwei-Dritteln die Optimisten.

Auch hinsichtlich der persönlichen Einschätzung der eigenen Unternehmertätigkeit (Abb. 12) liegen Russen und Tschechen in ihrer Stimmung deutlich vor den Bulgaren. Immerhin 40% der bulgarischen Unternehmen betrachten ihre Unternehmertätigkeit als weniger erfolgreich (hohe Signifikanz) oder sogar als Fehlschlag, dagegen nur 32% der Tschechen und 28% der Russen. Die hoch signifikante positive Einschätzung der russischen Unternehmen mag darauf zurückzuführen sein, dass viele von ihnen noch sehr jung im Markt sind.

Höchst signifikant sind die Differenzen zwischen den Ländern hinsichtlich Planung (Tab. 10). Während mehr als 50% der russischen Kleinunternehmer und sogar 68% der tschechischen Unternehmer länger als ein Jahr planen, liegen hier die bulgarischen Unternehmer mit gerade 24 Prozent hinten. Sie dominieren die Gruppe der Unternehmen, die gar nicht oder bis zu drei Monaten planen.

## Anhang 1: Tabellen

**Tab. 1:** Branche des Unternehmens (N 583)

Branche	Tschechien	Bulgarien	Russland	Gesamt
Dienstl./Handwerk am und im Bau	34	18	30	82
Kleinproduktion/Handwerk (ohne Bau)	34	34	32	100
Gaststätten, Cafés, etc.	19	40	34	93
Transport	10	17	30	57
Handel	45	35	25	105
High-tech und hoch qualifizierte Dienstleistungen	38	34	29	101
<b>Gesamt</b>	<b>180</b>	<b>178</b>	<b>180</b>	<b>538</b>

**Tab. 2:** Gründer/Eigner\*

Branche	Tschechien	Bulgarien	Russland	Gesamt
<b>Alleingründer</b>	2	120	19	141
<b>Nicht Alleingründer</b>	178	60	161	399
<b>Gesamtzahl</b>	180	180	180	540
<b>Beteiligung bei Gründung:</b>				
Familie/Verwandte	122	26	77	225
Freunde	24	16	40	80
Bekannte	14	5	26	45
Kollegen	22	19	29	70
Persönlich nicht nahe stehend	7	2	14	517
<b>Alleineigner</b>	8	125	22	155
<b>Nicht Alleineigner</b>	172	55	158	385
<b>Gesamtzahl</b>	180	180	180	540
<b>Beteiligung heute:</b>				
Familie/Verwandte	123	25	74	222
Freunde	28	13	43	84
Bekannte	14	1	34	34
Kollegen	21	16	29	66
Persönlich nicht nahe stehend	8	2	8	19

**Tab. 3:** Anzahl der Unternehmen mit Beschäftigten (N 540)

Anzahl bei Gründung	Tschechien	Bulgarien	Russland	Gesamt
keine Beschäftigte	52	39	8	99
1-5 Beschäftigte	107	97	116	320
> 5 Beschäftigte	21	44	56	121
<b>Anzahl heute</b>				
keine Beschäftigte	55	45	12	112
1-5 Beschäftigte	86	92	93	271
> 5 Beschäftigte	39	43	74	156

\* Mehrfachnennungen

**Tab. 4:** Beschäftigungsstruktur

Anzahl der Unternehmen mit bezahlten, persönlich nahe stehenden Beschäftigten

Anzahl der Beschäftigten	Tschechien		Bulgarien		Russland		Gesamt	
	Gründung	jetzt	Gründung	jetzt	Gründung	jetzt	Gründung	jetzt
1-5	102	92	66	63	133	125	301	280
6-10	3	11	6	8	12	11	21	30
> 10		4	5	6	6	8	12	18
Gesamt	105	107	77	75	151	144	334	328

Anzahl der Unternehmen mit unbezahlten mithelfenden Personen

1-5	22	11	66	46	29	16	117	73
6-10			1	1			1	1
> 10						1		1
Gesamt	22	11	67	47	29	17	118	75

Anzahl der Unternehmen mit Vollzeitbeschäftigten

1-5	48	47	90	87	103	85	241	219
6-10	9	23	10	16	23	25	42	64
> 10	7	13	14	27	13	32	34	72
Gesamt	64	83	114	130	139	142	317	355

Anzahl der Unternehmen mit Teilzeitbeschäftigten

1-5	12	15	34	37	48	53	94	105
6-10	1	1	3	2	2		6	3
> 10		2	1	1	1		2	3
Gesamt	13	18	38	40	51	53	102	111

Anzahl der Unternehmen mit unregelmäßig Beschäftigten

1-5	9	11	13	11	29	24	51	46
6-10		2		2	3	7	3	11
> 10	1	2	2	1	1	1	4	4
Gesamt	10	15	15	14	33	32	58	61

Anzahl der Unternehmen mit Beschäftigten mit Sozialversicherung

1-5	88	74	66	74	10	10	166	158
6-10	20	28	7	11	1	1	30	40
> 10	11	24	12	31	2	2	24	56
Gesamt	119	126	85	116	13	13	220	254

**Tab. 5:** Veränderung der Rechtsform der Unternehmen (%)

	Tschechien		Bulgarien		Russland	
	bei Gründung	jetzt	bei Gründung	jetzt	bei Gründung	jetzt
Einzelprivatunternehmen	75,6	75,0	71,1	68,9	42,2	41,7
Personengesellschaft mit voller Haftung	8,3	7,2	8,9	9,4	1,1	0,6
Personengesellschaft mit beschränkter Haftung	0,6	0,6	11,7	17,2	41,7	42,2
Personengesellschaft ohne Haftung	3,3	2,8	6,7	2,8	0,6	1,1
Kapitalgesellschaft	12,2	14,4	1,7	1,7	14,4	14,4

**Tab. 6:** Quellen der Unterstützung: **Geld** (%)

Quellen	Tschechien		Bulgarien		Russland		Gesamt	
	bei Grün- dung	Heute	bei Grün- dung	heute	bei Grün- dung	heute	bei Grün- dung	heute
Familie/Verwandte	43,3	28,3	54,5	40,4	37,2	27,4	45,0	32,0
Freunde/Bekannte	32,2	17,8	24,6	21,3	33,5	21,2	30,1	20,1
Banken	18,3	18,9	12,9	12,4	8,4	12,9	13,2	14,7
Zulieferer	2,2	3,9	3,4	6,2	7,8	6,2	4,5	5,4
Abnehmer	7,2	22,2	7,9	10,8	12,3	16,3	9,1	16,5

**Tab. 7:** Bildungskapital (%)

## Hochschulabschluss

	<b>Tschechien</b>	<b>Bulgarien</b>	<b>Russland</b>
Hochschule	31,9	44,9	73,3
Fachhochschule /Technikum	37,4	9,1	15,9

## Ausbildung nach Fach (Auswahl)

technisch	38,7	48,6	47,2
sozialwissensch.	11,7	19,6	6,3
ökonomisch	11,0	13,7	18,8

## Berufliche Herkunft (Auswahl)

Staatliche Industrie- unternehmen	23,9	40,4	30,5
Private Wirtschafts- unternehmen	12,9	27,5	29,4
Verwaltung	11,0	2,8	1,7
Selbständigkeit	3,0	2,2	20,3
Arbeitslosigkeit	1,2	3,3	1,7

## Übereinstimmung zwischen erlerntem und tatsächlichem Beruf

	76,5	37,4	41,2
--	------	------	------

**Tab. 8:** Quellen der Unterstützung (%):

## Kontakte

	<b>Tschechien</b>		<b>Bulgarien</b>		<b>Russland</b>		<b>Gesamt</b>	
	bei Grün- dung	heute	bei Grün- dung	heute	Bei Grün- dung	heute	bei Grün- dung	heute
Familie/Verwandte	35,0	25,0	49,7	48,6	25,6	26,8	36,7	33,3
Freunde/Bekannte	51,7	41,1	58,4	58,4	57,2	56,4	55,8	52,2
Zulieferer	6,7	17,2	24,2	22,5	29,6	32,0	20,1	23,9
Abnehmer	6,7	16,7	28,1	31,3	38,0	42,1	24,2	30,0

## Information

Familie/Verwandte	31,7	24,4	47,8	49,4	25,0	26,3	34,8	33,3
Freunde/Bekannte	41,1	32,8	56,5	58,2	61,1	57,5	52,9	49,4
Staatliche Organisa- tionen	2,2	2,2	10,8	8,4	14,5	14,0	9,2	8,2
Private Beratungs- firmen	2,8	3,3	6,8	8,4	5,0	6,7	4,9	6,2
Zulieferer	5,6	18,3	26,0	28,2	33,5	32,0	21,6	26,2
Abnehmer	2,8	12,2	29,4	39,0	30,2	35,4	20,7	28,8

## Persönlicher Rat

Familie/Verwandte	42,8	33,9	66,7	64,8	50,0	47,8	53,1	48,8
Freunde/Bekannte	37,8	23,9	45,7	43,2	48,9	42,8	44,2	36,6
Zulieferer	3,9	6,7	11,7	9,6	11,1	9,4	8,9	8,6
Abnehmer	3,3	4,4	25,3	27,5	22,8	19,4	17,1	17,1

## Sicherheit

Familie/Verwandte	28,3	26,1	55,9	52,0	10,6	10,1	31,6	29,4
Freunde/Bekannte	19,4	13,9	21,7	19,1	15,6	14,0	18,9	15,7
Staatliche Organisa- tionen	1,7	0,6	2,3	1,7	8,4	11,8	4,1	4,7
Versicherungen	22,8	28,3	7,3	6,7	1,1	3,4	10,4	12,9
Zulieferer	5,0	14,4	7,9	7,3	0,6	0	4,5	7,3
Abnehmer	7,8	12,2	11,3	10,2	2,2	0,6	7,1	7,7
Private Schutzstruk- turen	0	2,2	10,7	11,3	25,0	25,3	11,9	12,9

**Tab. 9:** Unternehmen, die inoffizielle Zahlungen leisten (%)

<u>Empfänger</u>	<b>Tschechien</b>		<b>Bulgarien</b>		<b>Russland</b>		<b>Gesamt</b>	
	bei Grün- dung	heute	bei Grün- dung	Heute	bei Grün- dung	heute	bei Grün- dung	heute
Behörden	19	12	26	22	50	38	32	25
Polizei	5	5	10	8	16	16	10	10
Banken	4	3	1	1	6	6	4	3
Zulieferer	5	6	1	3	11	10	6	6
Abnehmer	6	9	2	4	10	12	6	8
Private Schutz- strukturen	2	4	2	1	24	17	9	8

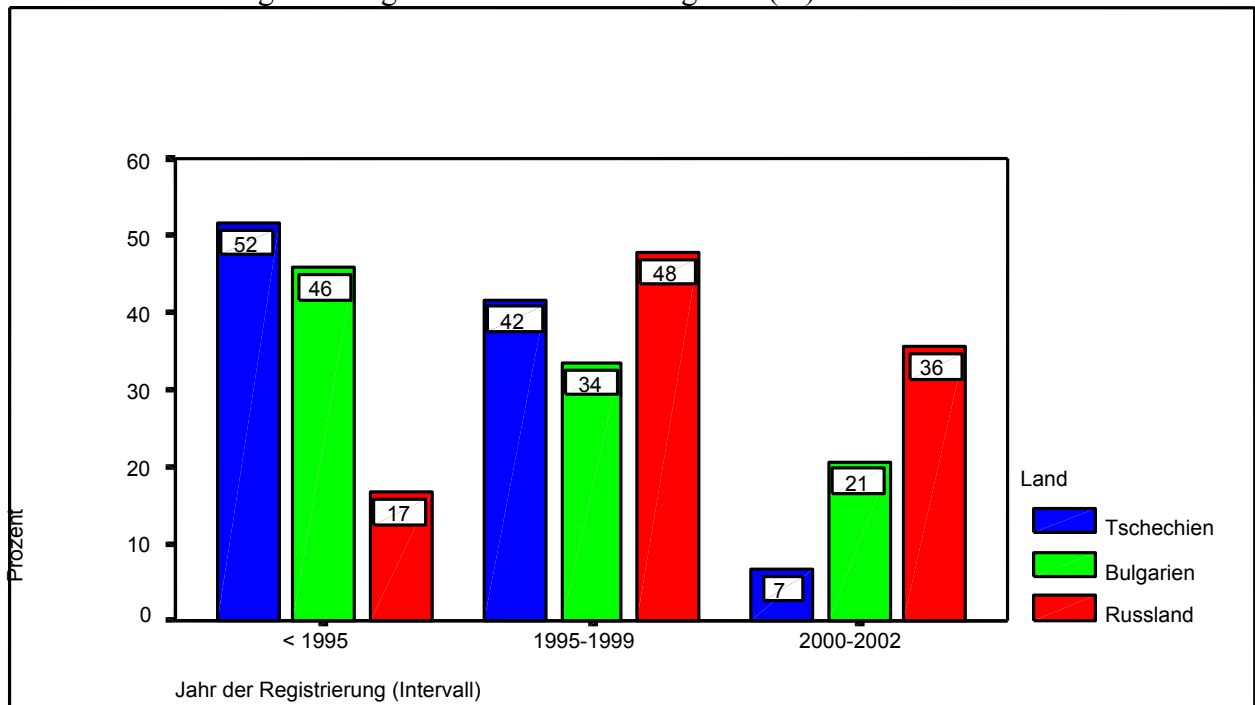


**Tab. 10:** Planungszeitraum für Geschäftsaktivitäten (%)

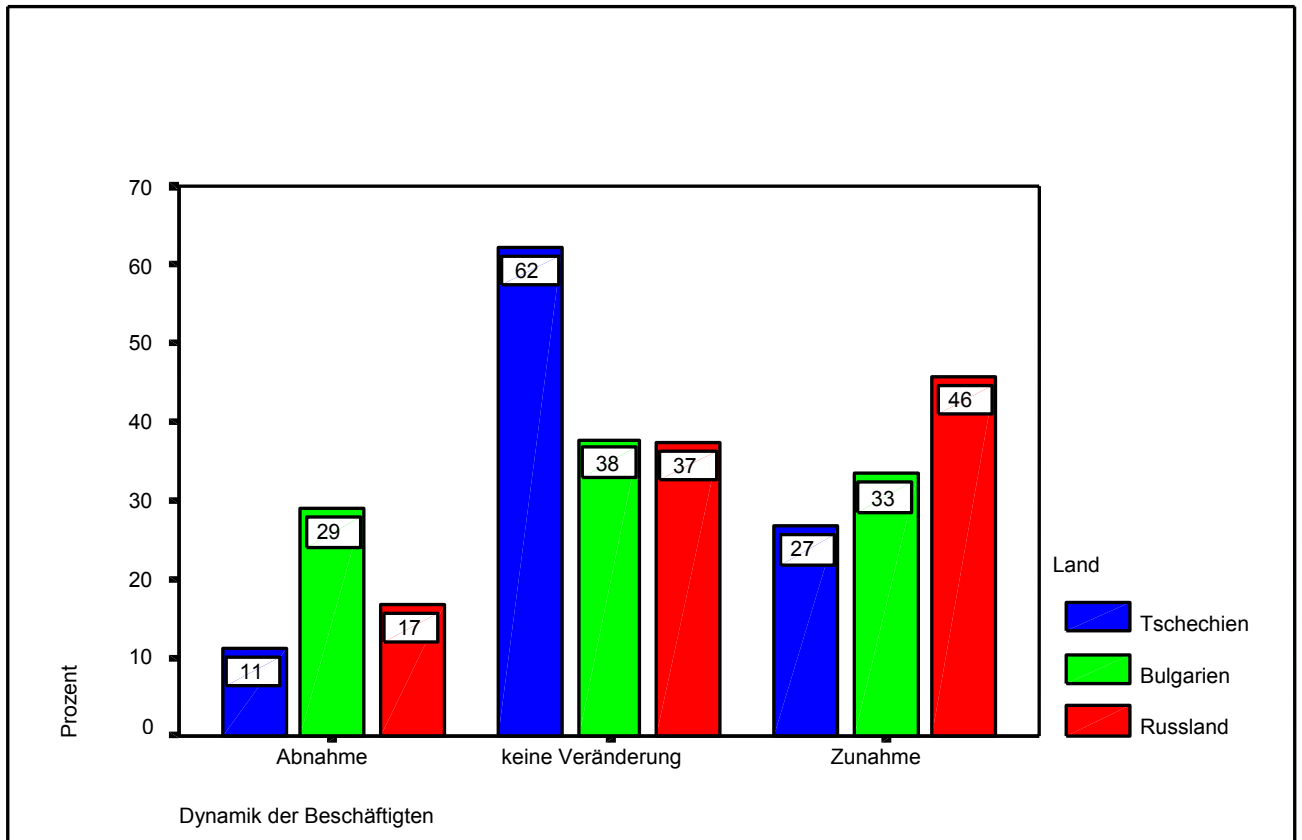
	Tschechien	Bulgarien	Russland	Gesamt
gar nicht	8	25	16	49
bis zu 3 Monaten	14	50	27	91
bis zu 6 Monaten	13	18	19	50
bis zu einem Jahr	22	43	22	87
mehr als 1 Jahr	123	42	95	260
Gesamt	180	178	179	537

## Anhang 2: Abbildungen

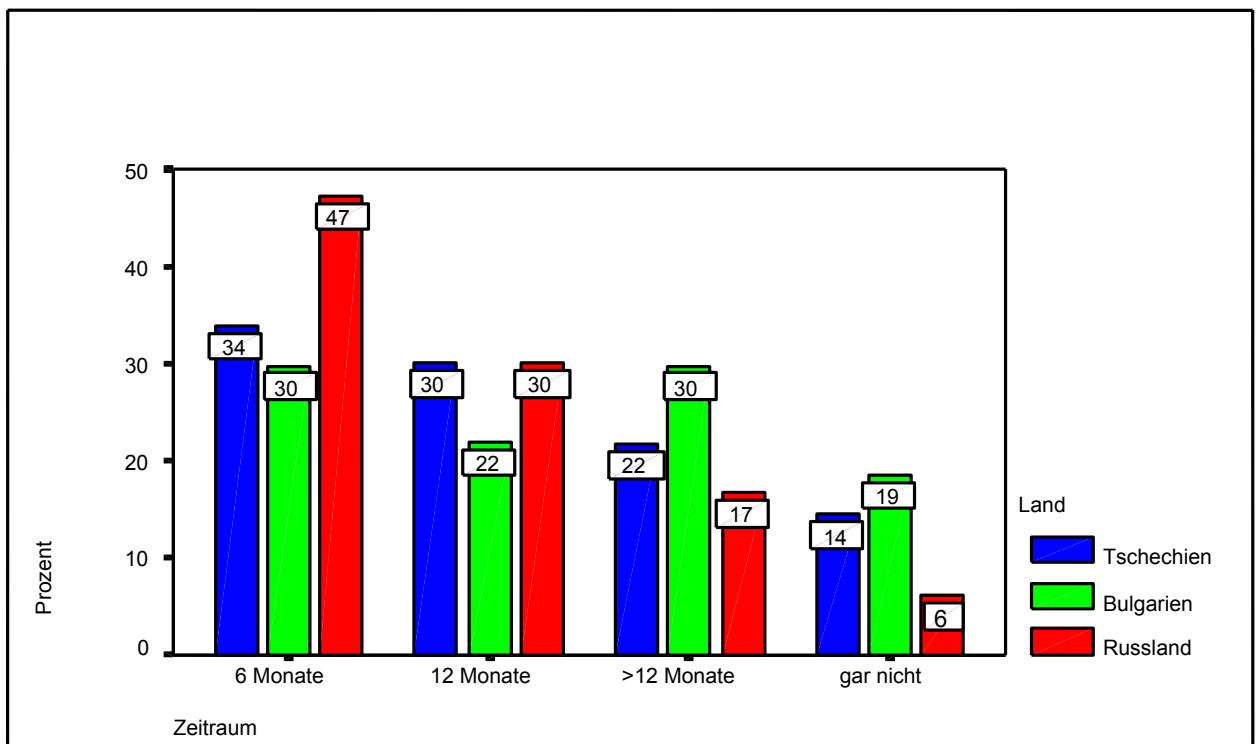
**Abb. 1:** Jahr der Registrierung der KU im Ländervergleich (%)



**Abb. 2:** Dynamik der Beschäftigten im Ländervergleich<sup>6</sup>

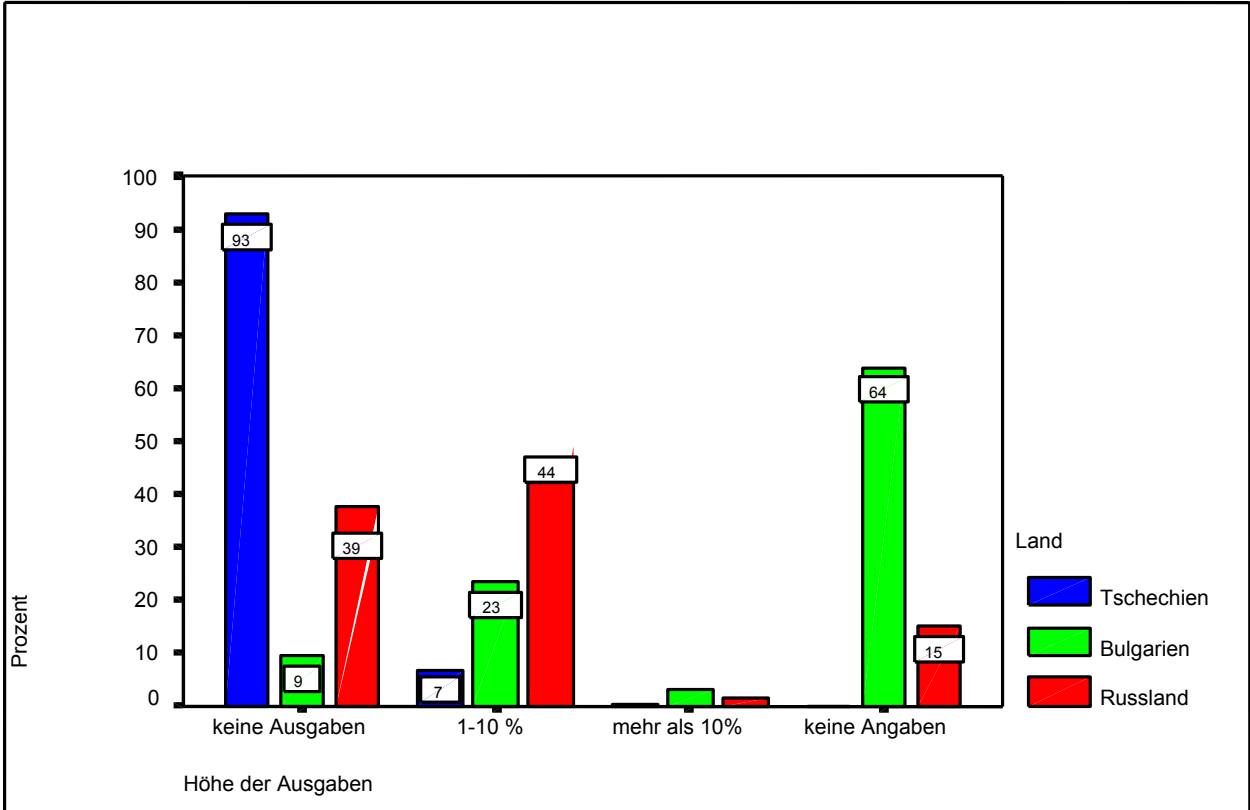


**Abb. 3:** Zeitraum, in dem das Unternehmen profitabel wurde (%)

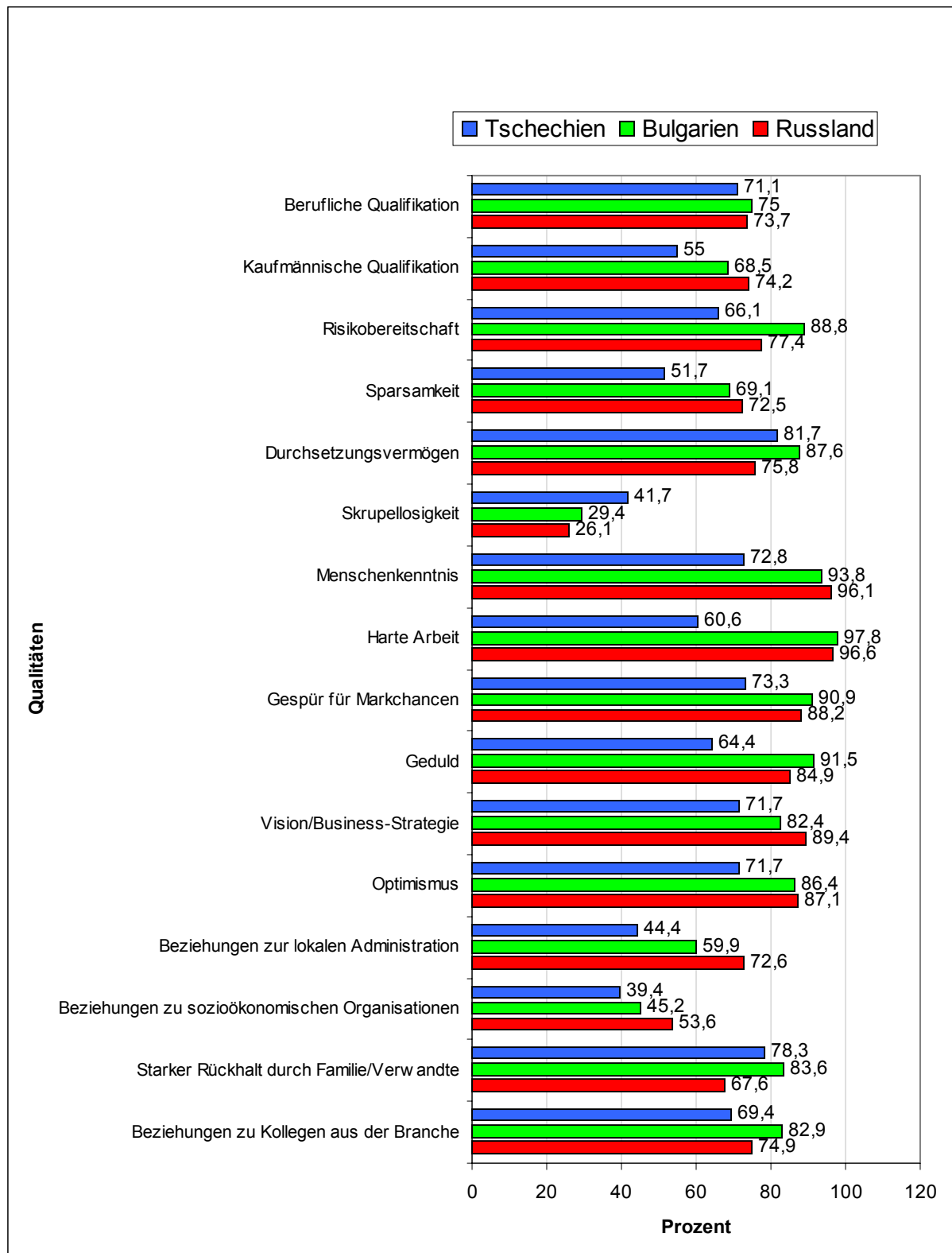


<sup>6</sup> Die Unternehmen wurden in Intervalle (1-5, 6-10 und mehr als 10 Beschäftigte) zusammengefasst.

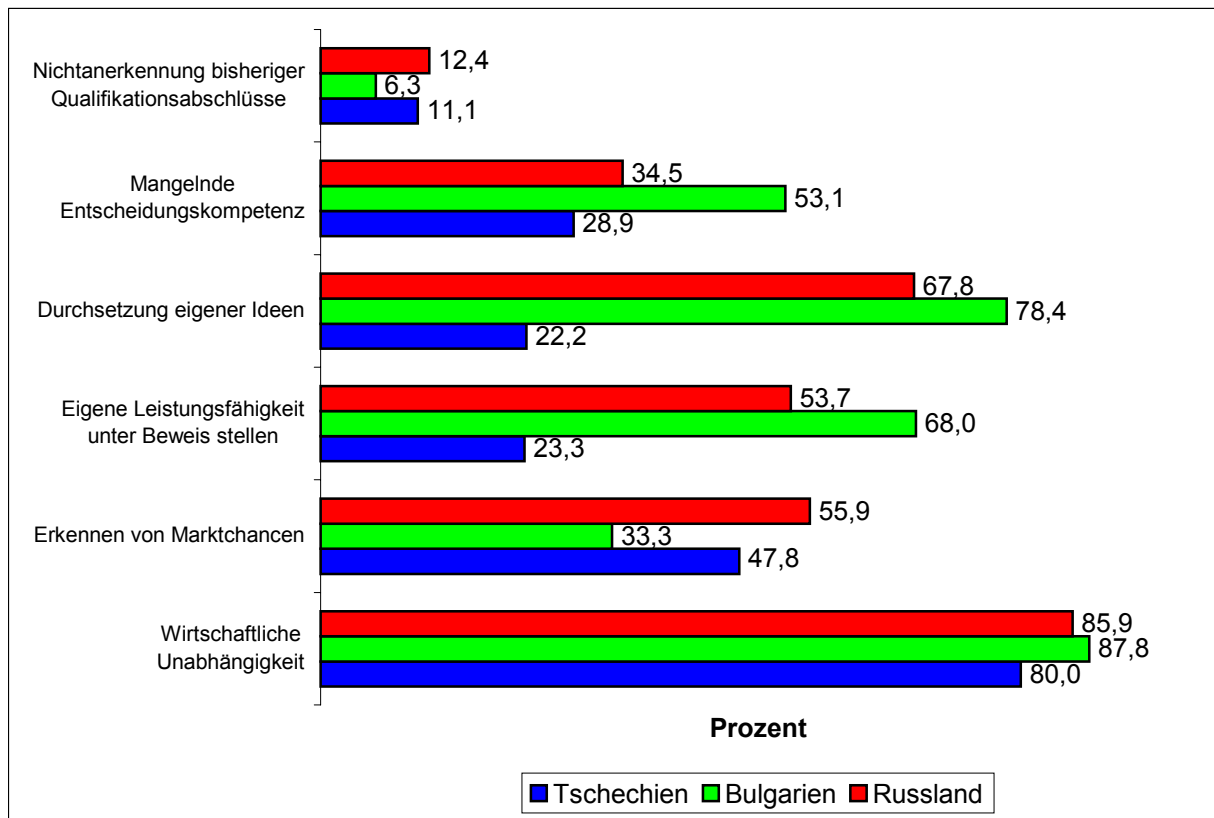
Abb. 4: Höhe der Ausgaben für Schutz/Sicherheit als Prozent des Umsatzes (%)



**Abb. 5:** Einschätzung der Unternehmerqualitäten im Ländervergleich hinsichtlich Erfolg (%)



**Abb. 6:** Intrinsische Motive der Unternehmensgründung im Ländervergleich



**Abb. 7:** Instrumentelle Motive der Unternehmensgründung im Ländervergleich

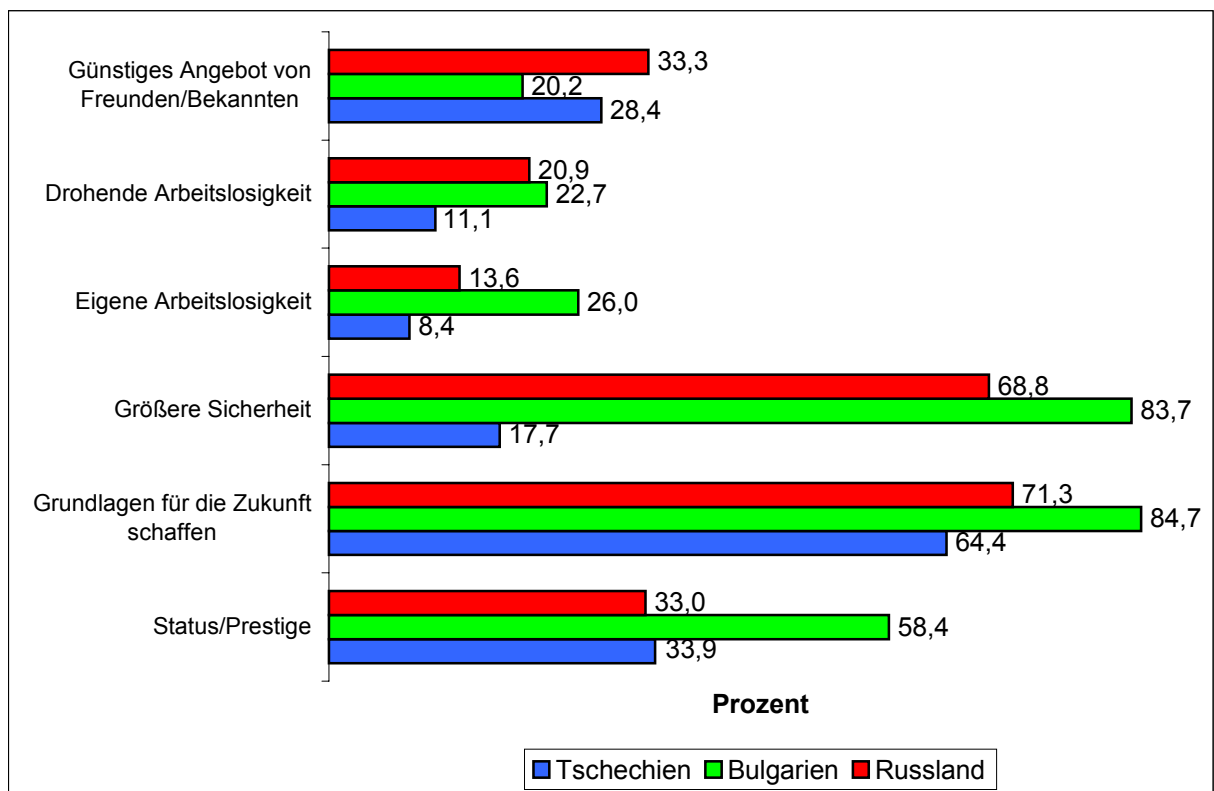
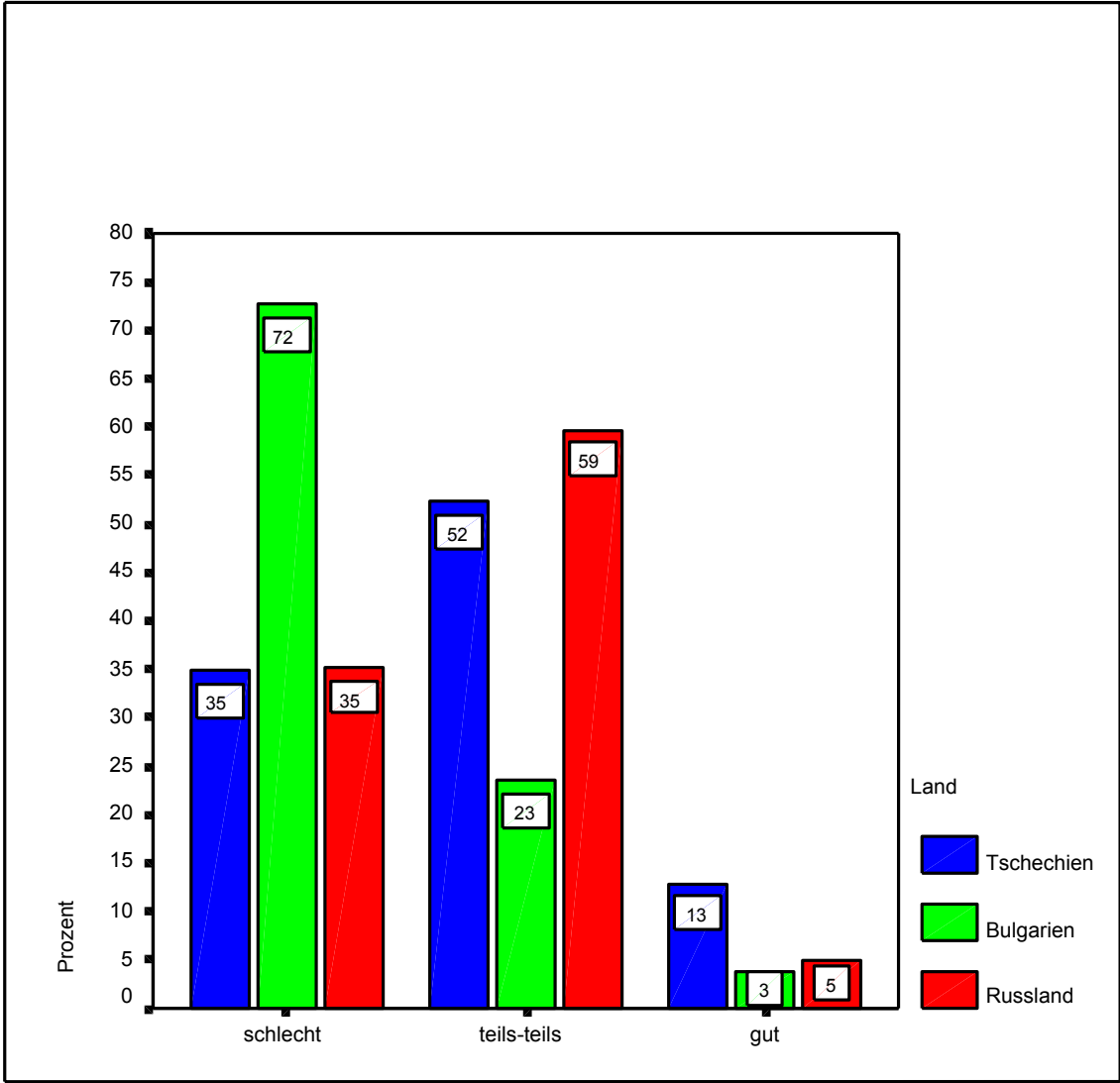
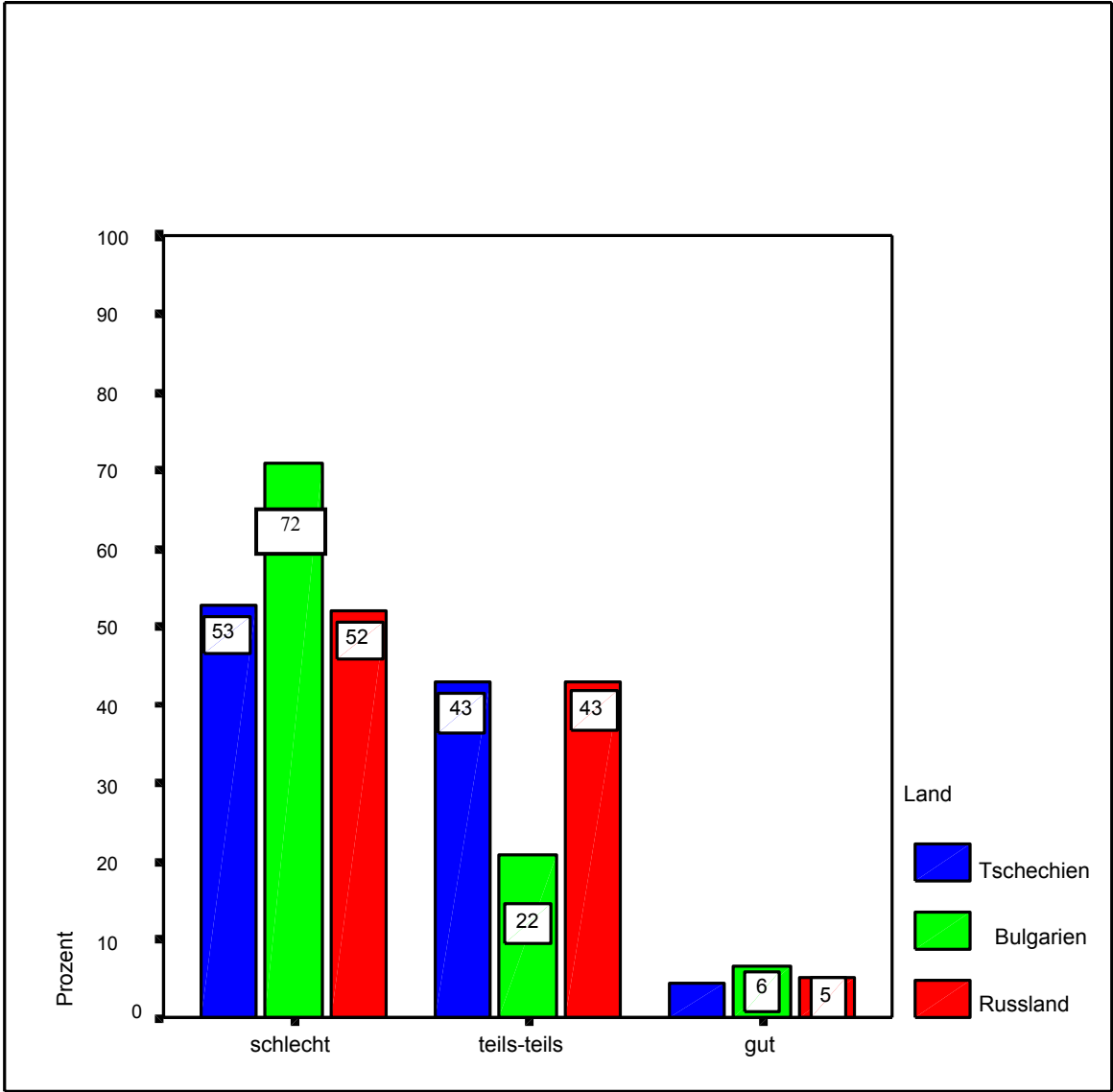


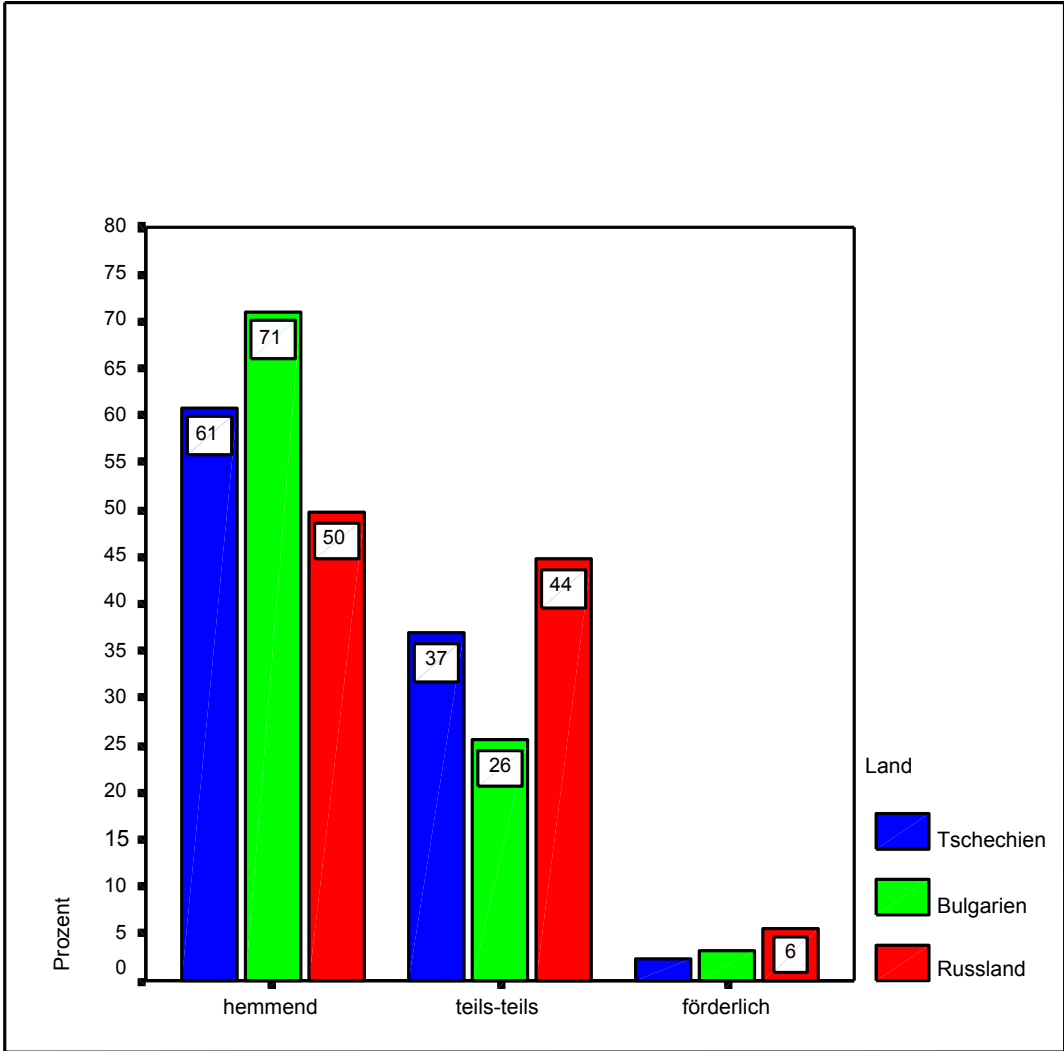
Abb. 8: Einschätzung der gesamtwirtschaftlichen Situation im Ländervergleich (%)



**Abb. 9:** Einschätzung der Situation für Kleinunternehmen im Lande (%)



**Abb. 10:** Einschätzung der Rolle des Staates für die Wirtschaft (%)





**Abb. 11:** Einschätzung der Entwicklungsperspektiven des Unternehmens (%)

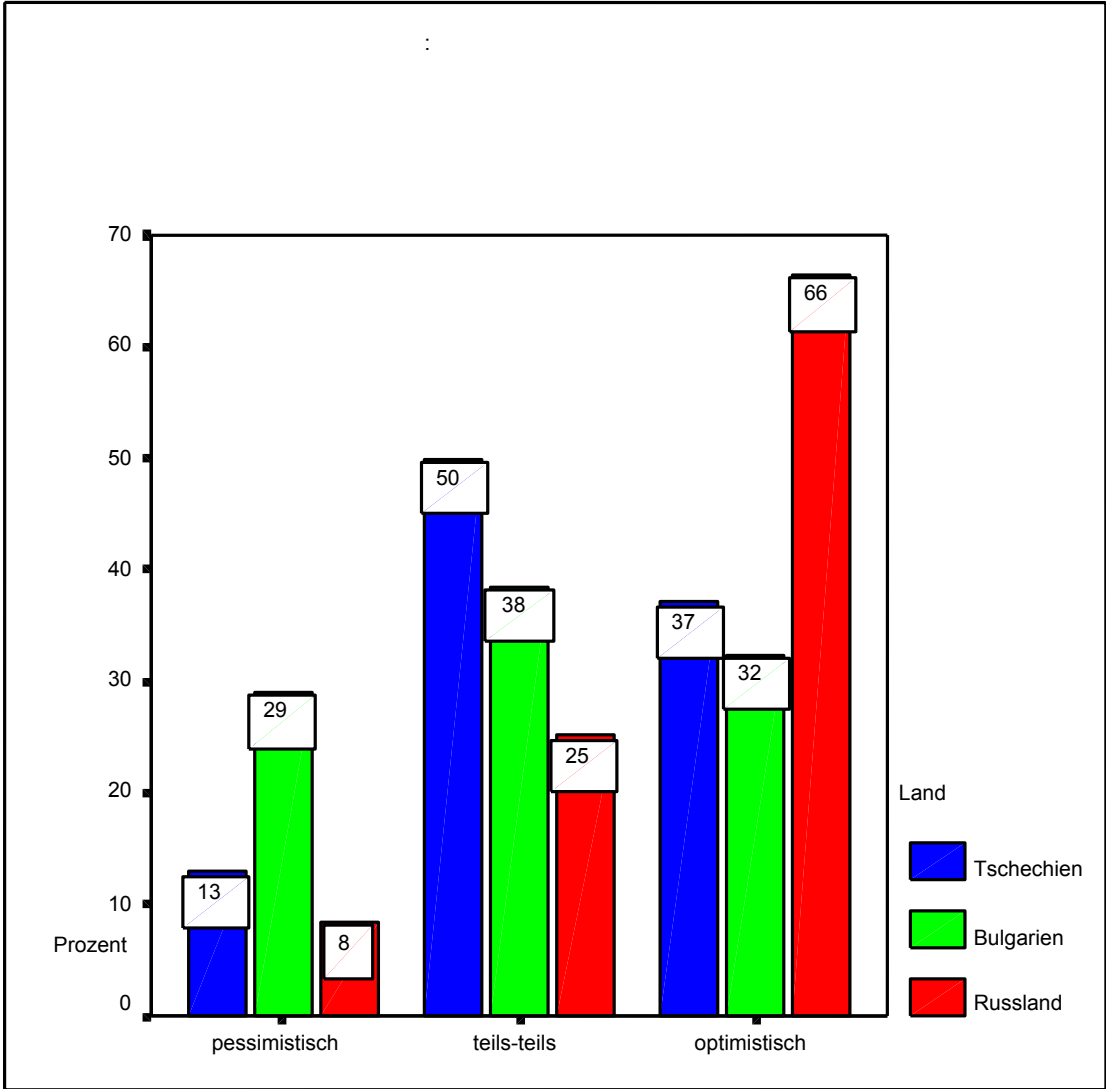
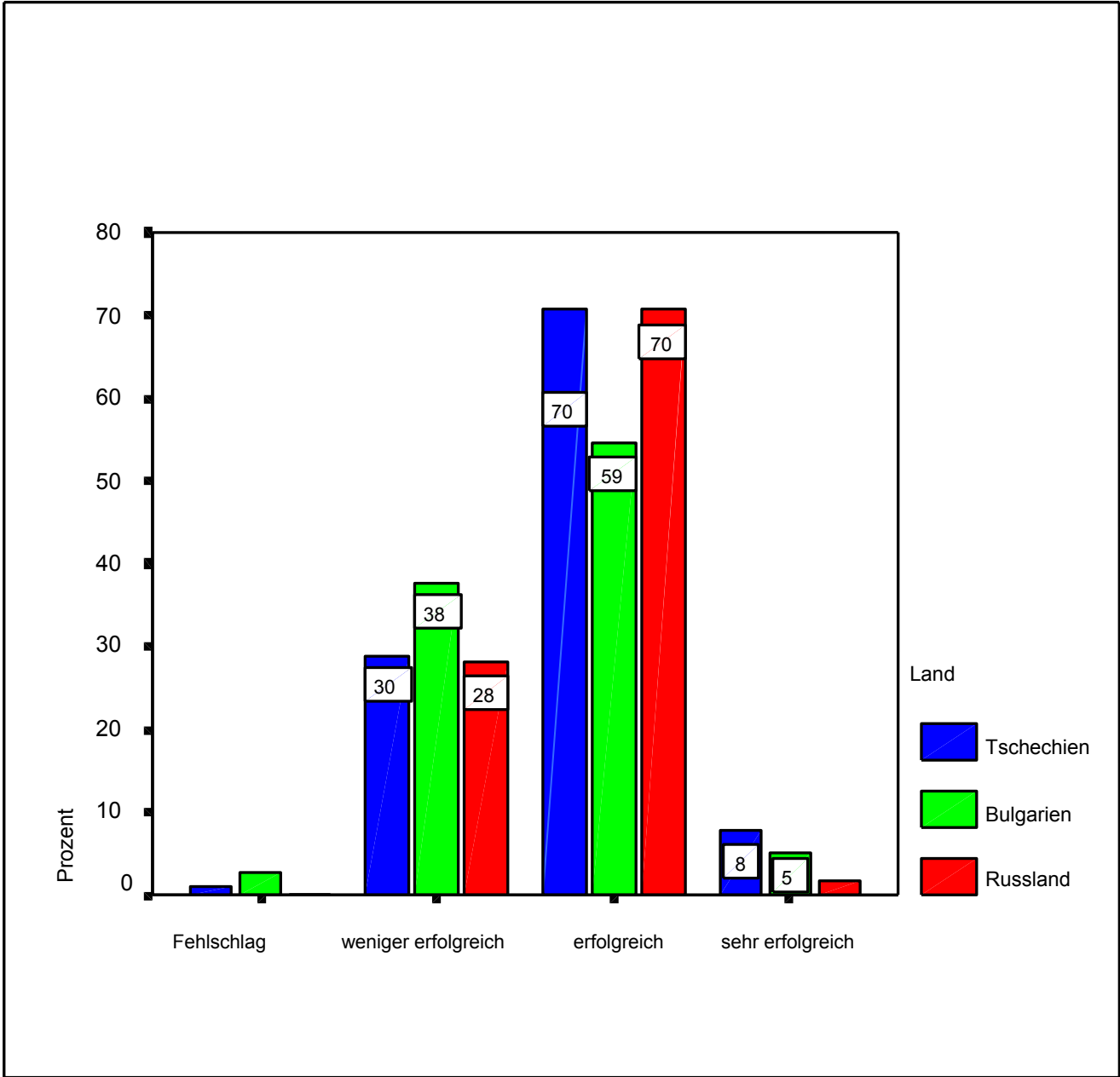


Abb. 12: Einschätzung der eigenen Unternehmertätigkeit hinsichtlich Erfolgs (%)



# ISOZ Arbeitsberichte/Working Papers

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

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

Nr. 16	Dippelhofer-Stiem, Barbara 2002: Die Bevölkerung Sachsen-Anhalts im Portrait. Sekundäranalytische Auswertung amtsstatistischer Daten. 36 S.
Nr. 17	Schrader, Heiko, Nikolao Skvortzov, Boris Winer 2003: The Islamic and Turkic Factors in Identity Formation Processes and Discourses on Separatism: Dagestan and Tatarstan Compared. 19p.
Nr. 18	Schrader, Heiko 2003: Globalization, Fragmentation and Modernity. 24p.
Nr. 19	Hellmann, Kai-Uwe 2003: Fremdheit als soziale Konstruktion. Vortrag an der FGSE im Juni 2003 im Rahmen des Habilitationsverfahrens. 19 S.
Nr. 20	Schrader, Heiko, Jyothi K.K, and Kamini Prakash 2003: Thrift and Credit Groups in the Formation of a Women's Cooperative. 12 p.
Nr. 21	Kollmorgen, Raj 2003: Analytische Perspektiven, soziologische Paradigmata und Theorien sozialen Wandels - Eine metatheoretische Skizze. 37 S.
Nr. 22	Kößler, Reinhart 2004: Transformation oder Modernisierung? Zur Konzeptionalisierung gesellschaftlicher Umbrüche, nicht nur in Osteuropa. 15 S.
Nr. 23	Heiko Schrader, Ivaylo Dimitrov, Eckhard Dittrich, Christo Stojanov 2004: Zur Situation von Kleinunternehmen in Bulgarien: Ergebnisse einer quantitativen Studie. 15 S.
Nr. 24	Heiko Schrader, Ivaylo Dimitrov, Eckhard Dittrich, Christo Stojanov 2004: Zur Situation von Kleinunternehmen in Tschechien: Ergebnisse einer quantitativen Studie. 15 S.
Nr. 25	Heiko Schrader, Ivaylo Dimitrov, Eckhard Dittrich, Christo Stojanov 2004: Zur Situation von Kleinunternehmen in Russland: Ergebnisse einer quantitativen Studie. 15 S.