

Die neuen Selbständigen: Promotoren marktwirtschaftlicher Modernisierung in Ostdeutschland?

Liebernickel, Wolfgang; Lindig, Dieter; Schwarz, Anna

Veröffentlichungsversion / Published Version

Sammelwerksbeitrag / collection article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Liebernickel, W., Lindig, D., & Schwarz, A. (1993). Die neuen Selbständigen: Promotoren marktwirtschaftlicher Modernisierung in Ostdeutschland? In R. Reißig (Hrsg.), *Rückweg in die Zukunft : über den schwierigen Transformationsprozess in Ostdeutschland* (S. 127-157). Frankfurt am Main: Campus Verl. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-33478>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC-ND Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell-Keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC-ND Licence (Attribution-Non Commercial-NoDerivatives). For more information see:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Die neuen Selbständigen-Promotoren marktwirtschaftlicher Modernisierung in Ostdeutschland?

Wolfgang Liebernicker/Dieter Lindig/Anna Schwarz

Je länger er auf sich warten läßt, der Aufschwung in den neuen Bundesländern, desto begieriger hält man Ausschau nach dem Silberstreif am Horizont, nach Hoffnungsträgern einer marktwirtschaftlichen Belebung dieser "terra nova". Anhänger unterschiedlichster gesellschaftspolitischer Konzeptionen bemühen sich - zumindest verbal - überraschend einhellig, wenigstens die neuen Selbständigen, die ostdeutschen Unternehmensgründer, zu solchen Hoffnungsträgern zu erklären.

Tatsächlich können sich derartige Annahmen auf vielfältige Erfahrungen in Westdeutschland und in Westeuropa stützen, die man dort etwa seit den 70er Jahren mit den Modernisierungspotentialen neuer Selbständiger, von Gründern kleiner und mittlerer Betriebe gemacht hat. Gerade kleine und mittlere Betriebe erwiesen sich seitdem nicht nur als normales Element fortgeschrittener marktwirtschaftlicher Strukturen, sondern partiell sogar als besonders flexible Träger wirtschaftlicher und technologischer Modernisierungen (Granovetter 1984; Albach/Hundsdiel 1987). Insbesondere junge, innovative Unternehmen und neuartige personen- und unternehmensbezogene Dienstleistungsbetriebe konnten neue technisch-technologische Entwicklungsrichtungen erproben, neue Nachfragestrukturen aufschließen, traditionelle Märkte und Konsumgewohnheiten beleben und diversifizieren. Selbst die - sich vielfach kritisch zum vorherrschenden Wirtschaftssystem verstehenden - neuen, "alternativen" Selbständigen (Vonderach 1990) brachten auf ihre Weise Entwicklungs- und Modernisierungsimpulse der westlichen Gesellschaften hervor, eröffneten zumindest neue Ansatzpunkte für ein Nachdenken über zukunftssträchtige Wirtschafts- und Lebensformen angesichts individueller und globaler Krisenerscheinungen.

Die Frage erscheint uns berechtigt und spannend, inwiefern auch unter den Bedingungen der tiefen Anpassungskrise in Ostdeutschland bestimm-

te Modernisierungseffekte durch die Gründung neuer Klein- und Mittelbetriebe erwartet werden können. Zweifellos wird dies in hohem Maße von den gesamtwirtschaftlichen Entwicklungstrends abhängen, insbesondere auch von der Etablierung neuer Großunternehmen sowie eines stabilisierten und reich ausdifferenzierten Marktes. Innerhalb solcher Umfeldbedingungen können dann zweifellos auch die neuen Selbständigen eine tragfähige Perspektive haben, eine innovative Rolle spielen. Die Dramatik der ostdeutschen Entwicklung besteht aber darin, daß in einem zeitlichen Gleichlauf die Gesamtheit der Wirtschaftsstrukturen erneuert werden muß. Ein Abwarten der Etablierung günstiger Rahmenbedingungen kann sich wohl ein westdeutsches Großunternehmen leisten, nicht aber der gründungswillige Ostdeutsche, der oftmals in der Selbständigkeit die einzige berufliche Perspektive für sich sieht.

Wir wollen hier weniger diese gesamtgesellschaftlichen Rahmenbedingungen betrachten, sondern eher die Frage, in welchem Maße bereits jetzt, in der immer noch äußerst labilen Anfangsphase der sozioökonomischen Transformation, gerade die ostdeutschen Existenzgründer selbst zu Promotoren neuer marktwirtschaftlicher Strukturen werden, inwiefern also in ihrer Gestalt solche Akteure anzutreffen sind, die von der Basis her den wirtschaftlichen Transformationsprozeß mitvollziehen. Was bewirken sie real, welche Entwicklungsperspektiven werden sie haben und welche Voraussetzungen bringen sie überhaupt für ihre neue wirtschaftliche Existenzform mit?

In diesem Beitrag¹ wird es vor allem darum gehen, die *Modernisierungsimpulse der neuen Selbständigen in zweierlei Richtung* zu verfol-

¹ Dieser Beitrag entstand im Rahmen einer Projektgruppe am Berliner Institut für Sozialwissenschaftliche Studien (BISS), die sich von einem komplexen, interdisziplinären methodologischen Zugriff her (der soziologische, volks- und betriebswirtschaftliche, politik- und kulturwissenschaftliche Fragestellungen zusammenführt) der empirisch fundierten, sozialwissenschaftlichen Erforschung des Prozesses der Konstituierung neuer Selbständiger widmet, und zwar insbesondere im Raum (Ost-) Berlin-Brandenburg. Langfristig geht es uns damit um einen Beitrag zur regionalsoziologischen Analyse des Raumes Berlin-Brandenburg, zur Gründungsforschung zu Klein- und Mittelbetrieben, zu konstitutionsoziologischen Fragestellungen, zur Erforschung des Mentalitäts- und Verhaltenswandels von Ostdeutschen. Das Projekt wird von der Volkswagen-Stiftung gefördert. Unter Leitung von Michael Thomas sind daran Thomas Koch, Anna Schwarz, Gabriele Valerius und Rudolf Woderich beteiligt.

gen: Zum *einen* interessieren uns - basierend auf einer Reihe mehrstündiger, halbstandardisierter Interviews mit ostdeutschen Unternehmensgründern - die soziokulturellen Voraussetzungen ostdeutscher Selbständiger, insbesondere die Präsenz bzw. Mobilisierung marktwirtschaftsadäquater Verhaltensdispositionen. Zum *anderen* fragen wir - ausgehend von sekundärstatistischem Material zum ostdeutschen Gründungsgeschehen - nach ihrem objektiven, quantifizierbaren Beitrag zur Etablierung neuer wirtschaftlicher Strukturen.

Derartige Fragestellungen machen, gerade auch angesichts der erst beginnenden statistischen Dokumentation und Aufarbeitung ostdeutscher Entwicklungsprozesse, möglichst präzise begriffliche Vor-Verständigungen nötig. Bezüglich der Eingrenzung unseres Untersuchungsfeldes auf *Klein- und Mittelgewerbe bzw. -betriebe* gehen wir lediglich vom Kriterium der Beschäftigtenzahlen aus (im Industriebereich bis zu 500, im gewerblichen Bereich bis zu 200 und im Handwerk bis zu 50 Mitarbeiter).² Wir erwarten einen besonders hohen Gründungsanteil von Betrieben mit maximal 20 oder 50 Beschäftigten, die uns auch im Sinne der Erfassung soziologischer Spezifika von neuen Selbständigen am interessantesten erscheinen.

Desweiteren erweisen sich die "*Selbständigen*" als eine recht unterschiedlich definierte und interpretierte Untersuchungskategorie. Zum einen umfassen die "Selbständigen" auch eine nicht unerhebliche Anzahl von Freiberuflern (1991 waren es in den neuen Bundesländern 12.370 Ärzte, 6.840 Zahnärzte, 2.800 Rechtsanwälte, 2.800 Steuerberater, 1.920 Apotheker, 1.550 Architekten, 1.520 Tierärzte, 450 Notare und 450 Unternehmensberater etc.) sowie von selbständigen Landwirten (ca. 12.000 Einzelunternehmen) (Die Wirtschaft 19/1992: 23), die hier nicht näher betrachtet werden sollen. Zum zweiten wächst gerade in jüngerer Zeit in Westeuropa überhaupt die Zahl von Pseudo-Selbständigen, hinter der vielfach verschleierte Formen ökonomischer Abhängigkeit des einzelnen bzw. einzelner kleiner Betriebe oder aber steuerrechtliche Tricks stecken (Mayer/Paasch 1990) - eine Tendenz, die auch um die neuen Bundesländer bereits keinen Bogen mehr macht. Zum dritten entfaltete sich um den

² In dieser Abgrenzung, die uns für unser Forschungsfeld in Ostdeutschland besonders geeignet erscheint, folgen wir dem Vizepräsidenten der Treuhandanstalt, Hero Brahms. in: *Mittelständische Wirtschaft* 4/ 1992.

Begriff der "neuen Selbständigen" in der bundesdeutschen und westeuropäischen sozialwissenschaftlichen Literatur seit mehr als einem Jahrzehnt eine heftige, teils kontroverse Debatte (s. u.a. Bögenhold 1991; Vondrach 1990), die gerade auf den alternativen Charakter bestimmter postmoderner Formen von Selbständigkeit verwies (alternativ zum vorherrschenden Wert-, Wirtschafts- und Gesellschaftssystem, im Sinne der individuellen Selbstverwirklichung und der Realisierung einer menschen- und naturgerechten Lebens- und Produktionsweise).

Wenn im folgenden für die ostdeutschen Bundesländer von "neuen Selbständigen" die Rede ist, so zielt dies lediglich auf jene "Neuheit" ab, daß in der ehemaligen DDR die Selbständigen unter marktwirtschaftsuntypischen Existenzbedingungen tätig waren und immer mehr auf eine soziale Restkategorie dezimiert wurden, daß es insofern um eine nahezu völlige Neukonstituierung einer solchen sozialen Kategorie in den neuen Bundesländern überhaupt geht. Inwiefern die ostdeutschen Selbständigen eher Charakteristika "traditioneller" oder "neuer" bzw. "alternativer" Existenzformen aufweisen - dies ist schon eine weitere Forschungsfrage.

Mobilisierungspotentiale marktwirtschaftsadäquater Verhaltensdispositionen

Zunächst interessieren uns die neuen Selbständigen als Subjekte, als Akteure der marktwirtschaftlichen Transformation, insbesondere ihre soziokulturellen Voraussetzungen für ihre neue soziale Rolle, die Art und Weise, wie sie früher erworbene "kulturelle Kapitale" (Bourdieu 1987) dafür zu aktivieren oder zu modifizieren verstehen. Auch wir gehen davon aus, "daß überkommene Verhaltensdispositionen der DDR-Gesellschaft mehr oder weniger kräftige Spuren von "Selbst-Unternehmertum" enthalten, auf die die Menschen zurückgreifen können" (Koch 1992:38).

Gerade die Selbständigen verkörpern vermutlich jene Population, in der diese partiell selbstunternehmerischen Verhaltensdispositionen besonders stark ausgeprägt waren und nun auch zu einem neuen, allgemein akzeptablen Fixpunkt ihrer individuellen Lebensstrategien werden. Angesichts der tiefgreifenden Umbruchprozesse aller gesellschaftlichen Ver-

hältnisse ist es hierzulande wohl erklärlich, wenn nicht sogar selbst schon ein Lern- oder Anpassungsprozeß, bestimmte äußere Zwänge (etwa zur beruflichen Veränderung) als Chance umzuwerten, in der eigenen Biographie verschüttete Ansatzpunkte aufzuspüren, die schon latent in Richtung Selbständigkeit gedeutet hätten. Allerdings offenbarten die gut zwei Dutzend, meist mehrstündigen, von uns geführten Interviews mit ostdeutschen Existenzgründern gerade überdurchschnittlich hohe Bildungs- und Qualifikationspotentiale unserer Probanden (drei Viertel über dem Facharbeiterniveau, mehrfach sogar promovierte) und erfaßten überproportional häufig Repräsentanten ehemaliger Positions- oder Funktionseliten der DDR.³ Insofern können und wollen wir im folgenden auch weder ein repräsentatives Bild noch ein fertiges Analysekonzept zur Erforschung soziokultureller Potentiale vorlegen, sondern vielmehr so plastisch wie möglich eine Momentaufnahme der vielfältigen Verhaltensmuster und Selbstinterpretationen der Firmengründer vorstellen, solange diese Selbstaussagen auch noch möglichst nahe am Gründungszeitpunkt liegen, solange also die Gründungsspur noch heiß ist. Hier soll eben versucht werden, auch unter Einbeziehung von relativierenden Erkenntnissen aus diversen Expertengesprächen mit Vertretern von IHK's, Wirtschaftsverbänden u.ä. die gesamte Vielfalt, die starke Heterogenität gerade bezüglich soziokultureller Voraussetzungen und Verhaltensdispositionen der neuen ostdeutschen Selbständigen ein wenig zu illustrieren. Einschätzungen darüber, welche Verhaltensmuster oder Mobilisierungspfade kultureller Kapitale dabei eher marginal und welche eher häufig in der gesamten Population ostdeutscher Existenzgründer auftreten, scheinen uns zum jetzigen Zeitpunkt und mit der verfügbaren Quellenbasis noch wenig sinnvoll und tragfähig.

Eine wichtige Frage bei der Analyse von Verhaltensdispositionen besteht für uns gerade im Falle der Existenzgründer in der Aufdeckung relevanter Gründungs-*Motivationen*. Jede Existenzgründung (sofern dahinter

³ Die folgenden Aussagen basieren auf 28, zumeist mehrstündigen Leitfadenterviews mit Unternehmensgründern in (Ost-)Berlin, Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern, die Mitarbeiter der Projektgruppe des BISS "Neue Selbständige" im Frühjahr 1991 sowie Ende 1991/Anfang 1992 führten. Unter den Probanden waren fünf Natur- und zwei Sozialwissenschaftler, fünf Vertreter ehemaliger Positions- und drei Vertreter ehemaliger Funktionseliten.

kein papierner Trick für die Steuerbehörde oder zur Beschleunigung eines Telefonantrages steckt - auch das ist heute in Ostdeutschland nicht selten) ist ein mehr oder weniger bewußter Schritt ins Risiko, ein Sprung ins kalte Wasser, für den es zumeist ein ganzes Bündel von Ursachen, Anlässen, Motiven, Erwartungen gibt.

Eine zentrale, auch für den ostdeutschen Transformationsprozeß entscheidende Dimension innerhalb der vielfältigen Gründungsmotive läßt sich zweifellos entlang der Achse "Gründungen aus einer Ökonomie der Not" und "Gründungen aus einer Ökonomie der Selbstverwirklichung" (Bögenhold 1985) festmachen. Stärker noch als in den alten Bundesländern oder als in Westeuropa dürfte gerade im heutigen Ostdeutschland die massenhafte Unsicherheit der beruflichen Perspektive einen entscheidenden Anlaß oder Hintergrund für den Schritt in die Selbständigkeit bilden. Zugleich jedoch trafen wir selbst in derartigen Gründungsmotivationen nicht selten auf eine eigentümliche Kombination mit Selbstverwirklichungsstrategien, die durchaus glaubhaft aus der eigenen Biographie abgeleitet wurden.

Exemplarisch hierfür steht vielleicht die Aussage eines ca. fünfzigjährigen, ehemaligen Patentamtsangestellten, der klar einschätzt, in seinem Alter wenig Chancen im bisherigen Beruf zu haben und sich als Handwerker selbständig macht: "Das ist im Grunde genommen mein Kindheitstraum, den ich mir jetzt erfülle." Um's schnelle Geld geht es ihm dabei nicht, sondern eher um Phantasie und Kreativität: "Weil ich nicht dort enden möchte, jetzt meinerwegen für ein Versandhaus oder für den Großhandel tausende von Stück zu machen, zwar dort relativ viel Geld zu kriegen, aber trotzdem, ich sag's mal ganz deutlich, zu verblöden dabei."

In dieser Alterskohorte dürfte die Gründungsintensität in Ostdeutschland deutlich höher ausfallen als in den alten Bundesländern, weil oft genug nach dem Wegfall des bisherigen Arbeitsplatzes die Chancen auf eine Neuanstellung äußerst gering veranschlagt werden, viele sich aber nicht der Langeweile des Vorruhestandes ergeben möchten und auch einen sozialen/finanziellen Abstieg nicht tatenlos hinnehmen wollen. So erklärte uns ein innovativer Unternehmensgründer, er habe "auch rechtzeitig erkannt, daß man eigentlich nur entweder auf der Gewinner- oder auf der Verliererseite stehen kann. Entweder man entscheidet sich, nach vorne zu marschieren, oder man bereitet sich auf den Ruhestand vor."

Zugleich betonte er wie auch etliche andere Selbständige, schon zu DDR-Zeiten eine Firmengründung anvisiert zu haben, "weil wir Probleme hatten, unsere Ideen umzusetzen." Dementsprechend rasch fand man sich unmittelbar in der "Wende"-Zeit, oft schon im November 1989 zusammen und setzte zielstrebig sein Unternehmenskonzept um. Allerdings spielen sich auch derartige, lang konzipierte und gut durchdachte Gründungsszenarien in Regionen oder Bereichen ab, in denen die Liquidierung oder "Abwicklung" früherer Wissenschafts- oder Industriepotentiale absehbar war. Naturgemäß können sich gerade im Feld innovativer Unternehmensgründungen wohl nur hochqualifizierte und zugleich flexibel, marktorientiert denkende Spezialisten als Firmengründer durchsetzen, jedenfalls keine bisherigen "Trittbrettfahrer" und auch keine "Newcomer". Insofern verwundert es kaum, wenn aus dieser Gruppe von Existenzgründern zugleich selbstbewußt festgestellt wird, "wir wären ja nicht die Leute gewesen, die man gefeuert hätte" (jedenfalls Ende 1989/Anfang 1990 noch nicht).

Am anderen Pol von Gründungsmotivationen oder Gründungsszenarien stehen eher Menschen, die ihre Existenzgründung durchaus als bedauerlichen Abbruch eines bisher gern ausgeübten Berufes empfinden, die sich aus akutem Mangel anderer Perspektiven relativ kurzfristig, oft völlig unvorbereitet zur Existenzgründung entschließen. "Normalerweise hätte ich diesen Weg nie beschritten", sagte uns ein Selbständiger fast bedauernd. Aber die unmittelbar bevorstehende Schließung seiner Abteilung und Dutzende abschlägige Bescheide auf Bewerbungen in Ost und West waren für ihn schließlich "ein unhaltbarer Zustand", und er entschloß sich, "in die alte (Familien- d.A.) Tradition zurückzugehen", in eine für ihn völlig artfremde Tätigkeit. Eine nur sehr vage, wenn nicht gar völlig fehlende Identifikation mit der neuen soziale Rolle als Selbständiger findet man beispielsweise auch bei jener Frau, die unmittelbar vor Auslaufen ihrer Kurzarbeit Null zum Unternehmensberater kommt und von ihm erwartet: "Ich will mich dann eben selbständig machen. Nun sagen *Sie* mir doch mal, was ich da so machen kann."

Dennoch müssen durchaus nicht alle Existenzgründungen aus akuten Notlagen heraus quasi "Selbständige wider Willen" hervorbringen, denen aller bisherigen Erfahrung nach äußerst geringe Überlebenschancen einzuräumen sind. So gibt es durchaus auch Beispiele erfolgreicher Grün-

dungsszenarien, an deren Beginn buchstäblich eine Entscheidung über Nacht stand. Der heutige Inhaber einer florierenden Großküche schildert den Ausgangspunkt dieser Unternehmensgründung wie folgt: "Meinem Vater wurde mitgeteilt, ... daß er mit Wirkung des nächsten Tages alle Angestellten zu kündigen hat. Daraufhin hat er sich über Nacht entschlossen, dieses Gelände in Pacht zu nehmen und ein Unternehmen zu gründen, es selbständig weiterzuführen."

Die breite Streuung unterschiedlichster Motivations-Kombinationen innerhalb des Not-/Selbstverwirklichungs-/Kontinuums an sich ist unseres Erachtens nicht das auffällige oder besondere an den ostdeutschen Selbständigen, wohl aber die Dimension und Wucht der äußeren Zwänge oder Anlässe, für sich selbst auf eigene Faust ganz neue berufliche Perspektiven zu erschließen. Natürlich wird es für diejenigen leichter und erfolgversprechender sein, die sich in hohem Maße und vielleicht schon seit längerem mit der Selbständigkeit als Chance zur Selbstverwirklichung identifizieren können. Aber generelle Prognosen dahingehend zu formulieren, daß der starke äußere Druck (zu Existenzgründungen als Ausweg vor drohender Arbeitslosigkeit) die Entwicklungschancen ostdeutscher Gründer von vornherein beeinträchtigen würde - dies halten wir für zweifelhafte und verfrühte Einschätzungen, die gerade die soziokulturellen Potentiale und die Lernfähigkeit dieser Menschen unterschätzen.

Eine weitere, wichtige Frage im Kontext soziokultureller Voraussetzungen der Existenzgründer ist zweifellos die nach Umfang und Qualität ihres *marktwirtschaftlichen "know hows"* im engeren Sinne bzw. ihrer kaufmännischen Kenntnisse und Fähigkeiten, ihrer illusionslosen *Einstellung auf die veränderten äußeren Bedingungen*, auf die neuen Wettbewerbs- und Konkurrenzmechanismen.

Unter DDR-Bedingungen konnte die große Mehrheit kaum derartige Kenntnisse oder Fähigkeiten erwerben, allerdings mit zwei Ausnahmen. Zum einen halten sich gerade Vertreter innovativer Existenzgründungen für relativ gut vorbereitet auf die neuen Markt- und Wirtschaftsbedingungen, da sie über spezifische Informationsvorsprünge verfügten (Beobachtung der westlichen Märkte einschließlich entsprechender Literaturstudien waren möglich, begrenzte Zugänge zu internationalen Messen/Fachtagungen, bestimmte wirtschaftliche Routinen als "Themenleiter" im FuE-Bereich wurden abgefordert etc.). Zum anderen stößt man immer wieder

auf überraschende "Vererbungsmechanismen" marktwirtschaftlicher Routinen bei Familienangehörigen, Kindern oder sogar Enkeln ehemaliger Privateigentümer. Dies betrifft nicht nur die psycho-soziale Einstellung auf das Leben in einem Familienbetrieb oder auf den Umgang mit Zeit und Geld, sondern auch die sinnlich/gegenständliche Seite des Umgangs mit Materialien, bestimmten Werkstoffen, ja selbst mit für andere vielleicht "schwierigen" Produkten ("... ich mußte also im Betrieb meines Vaters immer helfen, Särge waren mir nicht fremd und das ganze Drumherum, also reine Gewohnheitssache"). Bestimmte familiäre Neigungen, Wertvorstellungen und Erfahrungen scheinen selbst über jahrzehntelange Unterbrechungen bewahrt und nun reaktiviert werden zu können.

Bei der konsequenten, illusionslosen Einstellung auf die neuen Wettbewerbs- und Konkurrenzbedingungen scheinen viele ostdeutsche Selbständige allerdings noch ganz am Anfang zu stehen. Manche scheuen sich, von Kunden die ausstehenden Rechnungen "einzutreiben", selbst wenn sie selbst nur rote Zahlen schreiben, und überhaupt wird äußerst selten die Absicht geäußert, "eine Mark mehr zu verdienen". Nur bei höherqualifizierten Probanden fanden wir explizit Klarheit darüber, "daß jetzt nur noch Leistung zählt", oder "daß in der Marktwirtschaft ... die erste Regel lautet: jeder ist sich selbst der nächste". Mancher Existenzgründer befindet sich wohl noch mitten im geistigen Verarbeitungs- oder Umwertungsprozeß dieser neuen Regularien, wie die folgende Interviewpassage ahnen läßt: "... die Marktwirtschaft geht ja nun nicht unbedingt von Freundlichkeit aus, vom Miteinander. Sie hat etwas damit zu tun, daß man gegeneinander ... (der Interviewpartner stockt und korrigiert sich nach kurzer Pause - d.A.), daß man versucht, besser zu sein als der andere".

In ähnlicher Weise ist man denn auch noch mitten im Prozeß der Umbewertung oder Neuanbahnung von persönlichen Beziehungen, von "networks" begriffen. Selbst bisherige Freundschaften werden auf ihre "Marktfähigkeit" hin überprüft, und nicht wenige davon bleiben aus den unterschiedlichsten Gründen auf der Strecke. "Das alte (an persönlichen Beziehungen - d.A.) ist alles tot. Es ist nichts mehr vorhanden. Vielleicht noch ein paar Freunde, mit denen man mal studiert hat, oder so, daß man fragt, was machst Du denn, okay, der ist also in Sachsen und hat da eine Firma gegründet, daß man solche Dinge natürlich befördert, daß man sich

untereinander hilft und sagt, wenn Du mir da hilfst, dann helf ich Dir mit den und den Kontakten, aber das ist spärlich. Nein, die Anknüpfungspunkte gehen wirklich von ganz knallharten marktwirtschaftlichen Erwägungen aus. Wenn ich für den Partner von Nutzen bin, und er ist für mich von Nutzen, dann geht man eine Beziehung ein, ansonsten läßt man es ganz einfach, man macht es nicht."

Diese beginnende Hinwendung zu neuen marktwirtschaftlichen Rationalitäten des Umgangs miteinander korreliert aber relativ häufig mit einer Bewahrung bestimmter, noch aus dem "Realsozialismus" stammender, solidarischer Verhaltensweisen, insbesondere in bezug auf die eigenen Mitarbeiter. Man erkennt eine besonders hohe Hemmschwelle, Mitarbeiter entlassen zu müssen oder aber beispielsweise den Hoffnungen von ABM-Kräften auf eine Festanstellung nicht entsprechen zu können. ("Wir wollen es nicht machen, daß wir dann irgendwelche Mitarbeiter entlassen. Das wollen wir eigentlich nicht. So gesehen sind wir noch ein bißchen am alten ...").

Besonders deutlich ist das Bedürfnis nach Teamwork, vor allem nach abgestimmten Entscheidungsabläufen mit Teamgründern und selbst mit Angestellten. "Wir verhalten uns so gut, daß wir sagen, wir sind ein Team. ... Es gibt nichts, ohne daß ich die anderen (Angestellten -d.A.) informiert hätte," betonte eine Gründerin. Und der Geschäftsführer eines innovativen Unternehmens schildert, daß alle Teamgründer gemeinsam "alle wesentlichen Dinge beraten... Die mittelfristige Strategie, die mache ich im Moment, wobei ich mir natürlich die Kritik von den Mitarbeitern kräftig auf den Hals hole, mit Absicht, ganz einfach, weil ich weiß, wenn man das versäumt, dann gibt es Ärger".

Obwohl auch in etlichen Fällen betont wurde, "schon neue Umgangsformen" im Unternehmen zu praktizieren, so trafen wir doch bei nicht wenigen Firmengründern verschiedenste "Ablagerungen" sozialistischer Norm- und Wertvorstellungen, bis hin zu kollektivistischen Nivellierungsattitüden: "Wir haben uns hier immer mit "Du" angedredet, was soll das, solange es mit der Autorität keine Probleme gibt." In manchen Fällen kann ein gesunder Teamgeist sicherlich zu einem leistungsfördernden Stimulus geraten. Ja, wir trafen sogar auf zielgerichtete Bestrebungen einer offenen Buchführung, einer öffentlichen Gehaltsdiskussion als funktionie-

rende Leistungsanreize, und einmal auch auf die Absicht, amerikanische Modelle der Mitarbeiter-Gewinn-Beteiligung zumindest anzudenken.

Überraschend für uns war es allerdings, wie wenig zumindest bisher eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung vom tatsächlichen Umfang marktwirtschaftlicher Kenntnisse im engeren Sinne abhängt. So war ein Ostberliner Feuer und Flamme für seine Unternehmensidee einer neuen, modernen Geschäftszeile, sah nicht nach links und rechts, beschaffte sich einen ERP-Kredit, aber glaubte wie noch zu DDR-Zeiten, alle Bau- und Rekonstruktionsarbeiten selbst überwachen und anleiten zu müssen. Nach einem dreiviertel Jahr waren die Läden fertig, aber keine Kunden akquiriert, die Liquiditätsprüfung fiel negativ aus, und heute steht er vor einem Schuldenberg von mehreren Millionen DM. Demgegenüber steht das erfolgreiche Beispiel eines ehemaligen Parteifunktionärs, der, unbeleckt von jedweder marktwirtschaftlicher Kenntnis, innerhalb eines Jahres ein Unternehmen mit 6 - 7 Millionen DM Jahresumsatz aus dem Boden stampfte. Ähnlich rudimentäre marktwirtschaftliche Kenntnisse weist ein Unternehmensgründer auf, der immerhin mehrere hundert Angestellte in verschiedenen neuen Betrieben beschäftigt, seine Buchführung aber buchstäblich aus drei Schuhkartons betreibt. Woher er kommt, der berühmte "Riecher" für Marktlücken und Chancen, das entzieht sich jedenfalls auch unserer Feldanalyse. Am ehesten führt auf seine Spuren vielleicht unsere dritte Frage, und zwar die nach der *Mobilisierung individueller Leistungspotentiale*, nach der *inneren Einstellung* auf die veränderten Existenzbedingungen, nach der Fähigkeit, sich als Subjekt zu profilieren, "herauszutreten" (Claessens 1987). Auch hierbei glauben wir, daß gerade in den neuen Selbständigen jene Population der Ex-DDR verkörpert ist, in der Voraussetzungen für individuelle Entwicklungsansätze am ehesten vorhanden waren. Richtig ist, als einen Grunddefekt der DDR-Gesellschaft die Entsubjektivierung und De-Individualisierung im allgemeinen hervorzuheben. Zugleich stützen auch wir die Annahme, daß es durchaus ausgeprägte "Nischen" für subjektive Entfaltungsspielräume gab und daß individuelles, marktgerechtes Leistungsverhalten nun zu den relativ schnell erlernbaren Verhaltensdispositionen zählen kann (Adler 1992: 36).

Besonders erfolgreich wird dies vermutlich jenen Selbständigen gelingen, die bereits unter DDR-Verhältnissen solche charakterlichen Eigenschaften erwarben, die nun auch unter veränderten gesellschaftlichen Me-

chanismen eine Durchsetzungsfähigkeit ermöglichen. Einige männliche Befragte nannten zum Beispiel in diesem Kontext ausdrücklich ihre Wehrdienstzeit als durchaus hilfreiche Lebensstation, deren Erfahrungen man heute nutzen könne. Man hätte damals gelernt, "daß man eine Sache im Prinzip durchzieht auch gegen den Willen der Mehrheit, ... daß man sich auch, wenn man gedrückt wird, von verschiedenen Seiten, auch von übergeordneten Instanzen, daß man eben den Umgang mit solchen Instanzen dort gelernt hat und daß man weiß, wie man sich auch zu wehren hat." Zugleich wird erkannt, daß solches Durchsetzungsvermögen heute in ganz anderen Formen und auch in anderem Maße als früher abgefordert wird. Eine Probandin sagte uns nach ihrer Existenzgründung: " ... seitdem bin ich noch ein bißchen härter geworden, muß ich mal so sagen, in meinem Denken, ganz einfach in allem."

Die Mobilisierung individueller Leistungspotentiale bedeutet vielfach auch ein hohes Maß an Selbstausschöpfung und geht oft bis an die Grenze der physischen und psychischen Leistungsfähigkeit. Ein Regelarbeitstag erscheint den meisten ostdeutschen Gründern undenkbar, und mehr oder weniger deutlich erwarten sie auch von ihren Lebens- oder Geschäftspartnern und Mitarbeitern volles Engagement für den Betrieb. "Ich schlafe nach wie vor sieben bis acht Stunden am Tag, der Rest ist Geschäft"; "So etwas wie Freizeit gibt es eigentlich gar nicht"; "Urlaub - was ist denn das"; "Wochenenden gibt es eigentlich nicht. Da ist nun mal so, da muß man durch..." - so oder ähnlich äußerte sich die Mehrheit unserer Probanden und verwies auf durchschnittliche Tagesarbeitszeiten von 12 bis 16 Stunden. Jüngere Firmengründer gehen mitunter sogar so weit, eine Familiengründung für unvereinbar mit der selbständigen Existenz zu halten: "Familie ist für mich undenkbar. Wer das macht, ist kreativ tot. Dem kann ich genau sagen, was er an dem und dem Tag, in dem und dem Jahr macht." Bei älteren, bereits mit familialen Beziehungen ausgestatteten Kohorten hingegen findet sich eher das Bestreben, den Partner möglichst eng in die Unternehmenstätigkeit einzubeziehen oder aber die beruflichen Einkünfte des Partners aus einer abhängigen Beschäftigung als finanzielle Absicherung besonders für die Startphase der Selbständigkeit einzusetzen ("solange meine Frau ihr Gehalt bezieht, geht es ganz gut"). Und es findet sich vereinzelt durchaus ein verstecktes Bedauern, selbst nun Familie und Beruf nicht mehr zusammenzubekommen ("Ich habe in dem Sinne kein

Privatleben mehr... Ja, der Herr X, der hat also eine richtig schöne, funktionierende Familie mit Kindern und allem drum und dran. Da ist dann Normalität angesagt ...").

Eine relativ hohe Bereitschaft zu Freizeiteinbußen, ja zu familiären Konflikten wegen des eigenen beruflichen Engagements stellt für viele Existenzgründer auch nichts völlig Neues gegenüber DDR-Zeiten dar; sie entstammen eben in nicht geringem Maße einer Population, die bereits früher überdurchschnittlichen Leistungseinsatz praktizierte.

Auch die generelle Betonung ihrer Individualität, deren Verteidigung unter "realsozialistischen" Verhältnissen schwierig war, fiel bei etlichen Interviewpartnern auf: "Ich habe eigentlich immer gemacht, was ich wollte", heißt es da, oder "Ich wollte immer der erste sein, und das ist mir meistens gelungen", oder "bei FuE waren wir doch alle irgendwie Idealisten", "mein Partner ist schon früher immer angeeckt". Dieser Individualitätsbezug wird nun zielgerichtet mit der Unternehmensstrategie verknüpft, mit dem starken Bedürfnis nach einer selbstbestimmten Firmenpolitik. Einen West-Partner habe man eigentlich nie gesucht, erklärte uns ein innovativer Unternehmensgründer, " ... denn wir haben erfahren, wenn man sich aufkaufen läßt, dann ist ne Menge Spaß weg, die Freude weg. Dann müssen wir was tun, was jemand anders will, und im Moment tun wir ja das, was wir wollen, was uns Spaß macht. Uns redet ja wirklich keiner rein, wir machen ja unsere eigene Firmenpolitik".

In vielen verhaltenstypologischen Aspekten unterscheiden sich offenbar ostdeutsche Existenzgründer relativ wenig oder tendenziell immer weniger von ihrem westdeutschen Pendant, sie sind durchaus keine Wesen von einem anderen Stern. Es kann nicht einmal als auffällige Besonderheit ostdeutscher Selbständiger gelten, über geringes ökonomisches Eigenkapital und mangelndes Managementwissen zu verfügen, denn gerade die letztgenannten beiden Aspekte wurden erst jüngst wieder als Hauptursachen für Insolvenzen neuer westdeutscher Firmengründer ermittelt (s. Handelsblatt, 10.6.1992). Für unser Forschungsfeld erscheint es vielmehr reizvoll, anhand der ostdeutschen Selbständigen beispielsweise jenen Untersuchungsansatz zu überprüfen, den Klaus Eder für die innovative sozialstrukturelle Rolle von Existenzgründern in fortgeschrittenen Industriegesellschaften entwickelte. Eders allgemeinerer, klassentheoretisch-kritischer Erklärungsansatz (Eder 1989) kennzeichnet ja gerade die Unbe-

stimmtheit, Offenheit und Flexibilität kleinbürgerlicher Mentalitätsmuster als besonders anpassungsfähig in gesellschaftlichen Umbruchsituationen. Deren Ich-Bezogenheit, deren primäre Fixiertheit auf ein "gutes Leben", unter welchen gesellschaftlichen Vorzeichen auch immer, ermögliche nicht nur einen schnellen Übergang zu neuen Lebens- und Existenzformen, sondern erweise sich eben durchaus als stützendes Element oder partiell sogar als Motor, als innovativer Impuls von Transformationsprozessen. So gesehen könnte man vielleicht auch den ostdeutschen Selbständigen das Eder'sche Prädikat einer "experimentellen Klasse par excellence" verleihen. Dies sagt vielleicht manches über die Mentalitäts-Dispositionen und sozialen Innovationspotentiale dieser Gruppe aus, aber dennoch wenig über die längerfristigen Chancen zur Etablierung einer modernen klein- und mittelständischen Wirtschaftsstruktur in den neuen Bundesländern. Letzteres wird eben viel weniger von etwaigen soziologischen Spezifika der ostdeutschen Unternehmensgründer abhängen, als vielmehr von den gesamtwirtschaftlichen und gesamtgesellschaftlichen Prozessen und Rahmenbedingungen der Transformation.

Um dies zu verdeutlichen, sollen nun einige dieser gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und Voraussetzungen des ostdeutschen Gründungsprozesses betrachtet werden. Nur in diesem Kontext kann sinnvoll die Frage verfolgt werden, in welchem Maße die ostdeutschen Existenzgründer bereits jetzt zur Modernisierung ökonomischer Strukturen in den neuen Bundesländern beitragen.

Der Anteil selbständiger Existenzgründungen am wirtschaftlichen Transformationsprozeß

Im Sinne einer ersten Annäherung an dieses vielschichtige Forschungsfeld werden wir im folgenden versuchen, unterschiedliche sekundärstatistische Daten zum Gesamtkomplex der Herausbildung neuer Selbständiger bzw. der Gewerbean- und -abmeldungen in den neuen Bundesländern soweit wie möglich auf ihre Aussagefähigkeit für unser Forschungsthema zu hinterfragen, um so Anhaltspunkte für ein möglichst adäquates Bild über die

Startbedingungen und den tatsächlichen Verlauf dieser Gründungsprozesse zu erhalten.

Aufschlüsse selbst zu diesen Teilfragen lassen sich gegenwärtig nur puzzleartig gewinnen, nur aus der kritischen Gegenüberstellung und Zusammenschau von Daten sehr unterschiedlicher Qualität und Herkunft. Erschwerend wirkt sich aus, daß in den ostdeutschen Ländern erst allmählich neue Betriebsregister aufgebaut werden und daß die Statistiken der Gewerbeanmeldungen auf zentraler Ebene keine Aussagen über die Beschäftigtenzahlen der jeweiligen Unternehmensgründungen erlauben. Das Angebot der ostdeutschen Landesämter für Statistik bezüglich der Gewerbe- und abmeldungen ist - entsprechend dem jeweiligen Computerisierungsstand bei der Datenspeicherung - unterschiedlich tief gegliedert. All dies erschwert Gesamtaussagen und Vergleiche zum ostdeutschen Gründungsgeschehen.

Desweiteren ist es allein aufgrund dieser Daten kaum möglich, den tatsächlichen Anteil *ostdeutscher* Existenzgründer am gesamten Gründungsgeschehen zu ermitteln. Ostdeutsche dürften sich vermutlich am ehesten als Gründer der kleinsten Betriebsgrößen sowie im Bereich der personenbezogenen Dienstleistungen auffinden lassen. So informiert beispielsweise die Treuhandanstalt Mitte 1992 darüber, daß bei der Privatisierung von bisher 20.000 Einzelhandelsläden, Ladenlokalen, Gaststätten, kleineren Hotels, Apotheken, Kinos und Buchhandlungen zu rund 70 Prozent Bewerber aus Ostdeutschland den Zuschlag erhalten hätten. Bereits bei mittleren Betriebsgrößen dürfte der Anteil ostdeutscher Gründer weit geringer ausfallen, denn nur 1.300 der von der Treuhand privatisierten Unternehmen (über 8.000) und Betriebsteile sind durch Management-by-out an ehemalige ostdeutsche Mitarbeiter übergegangen (s. *Information* 1992).

Fragen wir zuerst nach der *Gesamtbilanz der Existenzgründungen* seit dem Beginn der "Wende"/seit Ende 1989, so fällt zwar besonders in den ersten Monaten eine enorme Gründungsdynamik auf, die sogar vergleichsweise höher liegt als die gegenwärtige Gründungsintensität in Westdeutschland.⁴ Dennoch reicht diese Gründungsdynamik in Ost-

⁴ Im gesamten Jahr 1991 verzeichnete man in Ostdeutschland insgesamt 29.385 Gewerbeanmeldungen; in Westdeutschland sind es im I. Halbjahr 1992 rund 257.000 und damit soviel wie nie zuvor. Gemessen an der Bevölkerungsdichte liegt die ostdeutsche Gründungsintensität gegenüber der westdeutschen damit mehr als doppelt so hoch (Handelsblatt, 10.6.1992).

deutschland weder aus, um die historischen Hinterlassenschaften der DDR-Geschichte in puncto weitgehender Liquidierung von Selbständigen wettzumachen, noch um einen mit dem heutigen Westdeutschland vergleichbaren Anteil von Klein- und Mittelbetrieben an der Gesamtwirtschaft zu erreichen. Dies konnte wohl auch kaum erwartet werden, ist aber deshalb einer genaueren Betrachtung wert, weil die Gründungsdynamik seit Herbst 1990 bereits wieder abflaut und die Perspektiven des ostdeutschen Gründungsgeschehens auch in der überschaubaren Zukunft keine Überwindung dieser beiden Defizite bzw. Rückstände erwarten läßt.

Nach Ende des zweiten Weltkrieges wies der Osten Deutschlands sogar eine höhere Selbständigenquote auf als Westdeutschland (30,3 Prozent gegenüber 28,4 Prozent im Jahre 1950, einschließlich mithelfender Familienangehöriger). Die Ursache hierfür lag zweifellos in der insgesamt stark agrarisch geprägten Wirtschaftsstruktur dieses Landesteiles, wie der folgende Ländervergleich für ganz Deutschland belegt:

Die Tabelle 1 und das Schaubild 1 verdeutlichen zugleich die *enorme Reduzierung der Selbständigen bis zum Ende der DDR*, in der 1989 die Selbständigenquote nur noch 2,2 Prozent (gegenüber 11,2 Prozent in den westdeutschen Bundesländern) ausmachte. Von über 2,4 Millionen Personen im Jahre 1949 schrumpfte diese Bevölkerungskategorie in Ostdeutschland zunächst auf 423.700 im Jahre 1960, dann auf 258.500 Personen im Jahre 1971 und schließlich auf 184.600 im Jahre 1989 (während man im selben Jahr in der BRD 3,06 Millionen Selbständige registrierte).

Schaubild 1: Ostdeutschland -Selbständige

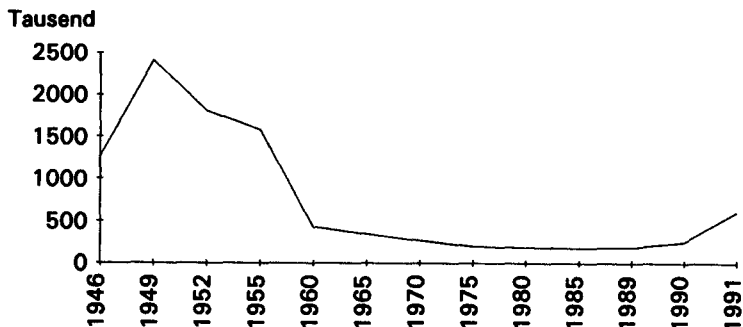


Tabelle 1:

Entwicklung der Selbständigen (einschließlich mithelfende Familienangehörige) in den ost- und westdeutschen Bundesländern

	Selbständige		Selbständigenquote	
	1946 1 000 Personen	1989	1946 Prozent	1989
Ostdeutsche Bundesländer:				
Mecklenburg-Vorpommern	376,5	15,5	39,6	1,5
Brandenburg	426,2	28,0	34,8	2,1
Sachsen-Anhalt	498,8	28,0	26,5	1,8
Thüringen	410,8	29,7	29,8	2,2
Sachsen	592,3	69,0	21,9	2,7
Westdeutsche Bundesländer:				
Schleswig-Holstein	244,1	126,0	25,1	10,8
Hamburg	96,8	66*	15,6	-
Niedersachsen	795,6	347,0	30,9	11,2
Bremen	28,7	22*	14,1	-
Nordrhein-Westfalen	978,9	623,0	21,3	8,9
Hessen	621,9	253,0	33,7	9,9
Rheinland-Pfalz	570,3	188,0	46,8	11,5
Baden-Württemberg/**	1181,7	487,0	41,5	11,0
Bayern	1669,3	782,0	39,0	14,4
Saarland	-	32,0	-	-
Groß-Berlin/Berlin Ost und West*	232,2	101,0	14,5	-
Deutschland	8724,1	-	30,2	-

Quelle: Zusammengestellt und berechnet nach:

- Ausschuß der deutschen Statistiker für die Volks- und Berufszählung 1946; Volks- und Berufszählung v. 29.10.1946 in den vier Besatzungszonen und Groß-Berlin. Berufszählung Tabellenteil Heft 1. Berlin 1946, S. 2 und 3.
 - Statistisches Amt der DDR. Statistische Daten 1989 über die Länder der DDR in den Grenzen ihrer Bezirke sowie über Berlin.
 - Statistisches Jahrbuch 1990 für die Bundesrepublik Deutschland, S. 98.
- (*ohne mithelfende Familienangehörige; -** 1946: Württemberg-Baden; Baden; Württemberg-Hohenzollern)

Diese Zahlen zeugen von der systematischen sozialpolitischen Verdrängung der Selbständigen bzw. der privaten Unternehmer überhaupt. Selbständige galten aus der Optik der "realsozialistischen" Wirtschafts- und Gesellschaftskonzeption als Rudimente einer kapitalistischen Sozialstruktur, der man übrigens auch für den Westen kaum Entwicklungsperspektiven prophezeite, als Ausbeuter mit antagonistischen Klasseninteressen gegenüber der Arbeiterklasse, als ökonomisches und politisches Restrisiko einer möglichen kapitalistischen Restauration, als eigennützige Außenseiter der sozialistischen Solidargemeinschaft, als in der egalitären, sozial nivellierten Gesellschaft störende Einkommenselite, deren lebensweltliche Besonderheiten je nach Stimmung und Bedarf als "groß"- oder "kleinbürgerlich" verunglimpft werden durften - kurzum als eine suspekta Spezies, der das Leben schwerzumachen selbstverständlich war oder wohlwollend, augenzwinkernd toleriert oder gar orientiert wurde.

Als folgerichtiges Ergebnis dieser Politik verschoben sich auch die Proportionen in den Betriebsgrößenstrukturen immer weiter in Richtung Großbetrieb und ließen in jüngerer Zeit Flexibilisierungs- bzw. Modernisierungseffekte der Wirtschaft durch neue Klein- und Mittelbetriebe nicht einmal im Ansatz entstehen. In den achtziger Jahren wurde im Gegenteil der Trend zur Formierung von Großbetrieben im Zusammenhang mit der Kombinatbildung noch verstärkt, so daß am Ende der DDR deren Betriebsgrößenstruktur ganz erheblich von der der BRD abwich. Schließlich machte im Jahre 1989 der Anteil von Betrieben mit unter hundert Beschäftigten in Westdeutschland 17,7 Prozent aller Betriebe aus, in Ostdeutschland hingegen gerade 1 Prozent.

Gemessen an diesen komplizierten historischen Ausgangsbedingungen setzte bereits *seit dem Jahresende 1989 ein beeindruckender Prozeß der Gründung selbständiger Existenzen in Ostdeutschland ein. Im Verlaufe des Jahres 1990 verzeichnete man hier insgesamt 281.096 Gewerbeanmeldungen, und im Jahre 1991 kamen noch einmal 291.385 hinzu.*

Allerdings erlauben diese statistischen Angaben über die Gewerbeanmeldungen nur in begrenztem Maße Aussagen über die tatsächliche Zahl neu gegründeter Betriebe. Hierin eingeschlossen sind sowohl potentielle Gewerbetreibende, die ihre wirtschaftliche Tätigkeit noch gar nicht aufgenommen haben (mitunter auch niemals aufnehmen, sogenannte "Karteileichen"), als auch Firmen, die ihren Sitz in einen anderen Bezirk verlegten,

ihren Betriebszweck veränderten oder ihre Rechtsform wandelten, und auch Filialgründungen bereits bestehender Unternehmen. So waren beispielsweise im ersten Quartal 1992 im Ostteil Berlins nur 84 Prozent der angemeldeten Hauptbetriebe tatsächliche Neugründungen (4.455 von 5.292 Gewerbeanzeigen). Wenn im gleichen Zeitraum im Westteil Berlins dieser Anteil nur 71 Prozent ausmacht, so weist diese Differenz bereits auf einen gegenwärtig überdurchschnittlich hohen Anteil tatsächlicher Neugründungen im Ostteil hin. Für eine überdurchschnittlich hohe, reale Gründungsdynamik im Osten spricht auch die Kehrseite dieser Angaben, nämlich der Anteil der tatsächlichen Auflösungen/Aufgaben von Hauptbetrieben an allen Gewerbeabmeldungen (dieser Anteil lag im gleichen Zeitraum im Ostteil Berlins bei 78 Prozent, im Westteil hingegen bei 63 Prozent).

So bleibt festzuhalten, daß die Statistik der Gewerbeabmeldungen insgesamt ein eher zu großes Gründungsvolumen neuer Unternehmen signalisiert. Dennoch betrachten wir die hohe Dynamik des Gründungsgeschehens seit Anfang 1990 als einen Ausdruck des tatsächlich beginnenden wirtschaftlichen Strukturwandels im Osten Deutschlands.

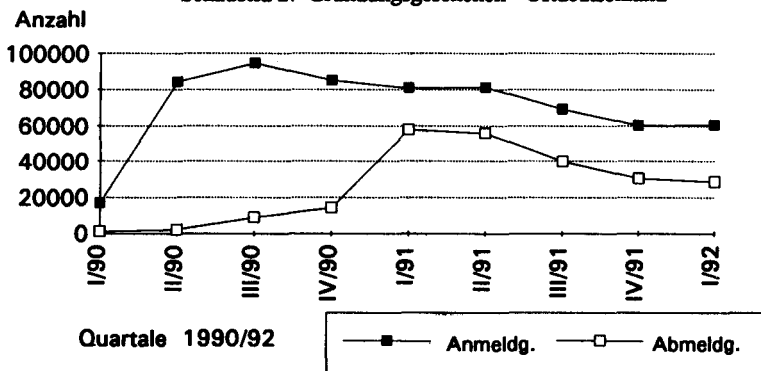
Die größte *Dynamik des Gründungsgeschehens* beobachtete man im Juli und August 1990 mit *täglich* rund 1.000 Gewerbeanzeigen in den neuen Bundesländern insgesamt. Inzwischen (Stand vom März 1992) sind es nur noch 724. Offenbar saßen damals viele Gründungswillige gewissermaßen in den Startlöchern, um mit dem Vollzug der Währungsunion am 1.7.1990 die neue Gewerbe-, Niederlassungs- und Berufsfreiheit und ein für Selbständige entschieden günstigeres Steuersystem als in der früheren DDR für sich zu nutzen. Im ersten Halbjahr 1990 hatte es im Durchschnitt 16.868 Gewerbeanzeigen pro Monat gegeben. Im zweiten Halbjahr 1990 stieg diese Zahl zwar auf 29.981, nahm jedoch schon im ersten Halbjahr 1991 auf einen Monatsdurchschnitt von 21.565 ab. Seit Herbst 1990 ebbt also der anfängliche Gründungsaufschwung bereits wieder ab, wie das Schaubild 2 verdeutlicht.

Keinesfalls signalisiert der Verlauf des Gründungsgeschehens jedenfalls eine vorläufige Überwindung der gravierendsten Defizite gerade bei der Konstituierung von kleinen und mittleren Unternehmen. Vielmehr steckt hinter dieser Entwicklung ein ganzes Bündel von teilweise gegensätzlich wirkenden Ursachen bzw. Faktoren:

Zu den wichtigsten Ursachen für das Abflauen der anfänglichen Gründungswelle gehört die widersprüchliche wirtschaftliche Gesamtsituation, der sich der einzelne Gründungswillige, insbesondere der Gründer eines neuen kleinen Unternehmens in Ostdeutschland, gegenüber sieht. Die für den sogenannten "Aufschwung Ost" zur Verfügung gestellten Mittel flossen vorrangig in die Konsumtion - von der vor allem westdeutsche Großanbieter profitierten -, wurden jedoch kaum produktiv angelegt. Öffentliche Aufträge wurden ebenfalls vielfach an ostdeutschen Anbietern vorbei an renommierte westliche Unternehmen vergeben. Zwar besteht ein gewaltiger Aufbau- und Reparaturbedarf und eine zumindest anfänglich große Nachfrage nach neuen Dienstleistungen und Produkten. Aber solche traditionellen Auftraggeber wie die Kommunen überwinden ihre finanzielle Schwäche und Unsicherheit erst langsam, und die Großindustrie ist vielfach noch mit Abwicklungs- oder Sanierungskonzepten beschäftigt. Nicht wenige private Verbraucher bevorzugen Billigangebote- und die liegen vielfach eben nicht bei den Kleingewerbetreibenden. Auch verbreitet sich langsam angesichts der rasch steigenden Lebenshaltungskosten und zunehmender Massenarbeitslosigkeit wieder ein zurückhaltenderes Konsumverhalten überhaupt.

In Anbetracht dieser Tendenzen, der komplizierten Rahmenbedingungen in einem umbrechenden, ökonomisch noch schwachen und labilen gesellschaftlichen Gebilde, setzt bei vielen potentiell Gründungswilligen offenbar ein Ernüchterungsprozeß über ihre realen Chancen und Potenzen ein.

Schaubild 2: Gründungsgeschehen - Ostdeutschland



Zu jenen Faktoren, die dennoch weitere Existenzgründungen auslösen, gehören einerseits die wachsende Massenarbeitslosigkeit, andererseits aber auch die erst langsam, seit 1991 greifende Privatisierungspolitik der Treuhandanstalt. Sie privatisierte vom 1.7.1990 bis 31.3.1992 insgesamt 3.323 vollständige Unternehmen sowie 3.256 Betriebsteile und Vermögensgegenstände. Durch Entflechtungen früherer Kombinate sind tausende kleinerer und mittlerer Unternehmen entstanden. Nur jedes 10. Unternehmen davon hat mehr als 500 Beschäftigte. Und die verbleibenden, ab März 1992 noch durch die Treuhand zu privatisierenden 5.117 Unternehmen sind überwiegend (zu 92,2 Prozent) mittelständische Betriebe mit einer maximalen Mitarbeiterzahl von 500 Personen. Durch diesen Privatisierungsprozeß "von oben" wird zwar ebenfalls zur Gesundung der Betriebsgrößenstrukturen in den neuen Bundesländern beigetragen, aber - wie eingangs bereits festgestellt - kann daraus nur in sehr begrenztem Umfang auf Gründungsaktivitäten durch ostdeutsche Selbständige geschlossen werden.

Vor dem Hintergrund dieser widersprüchlichen, komplizierten gesamtwirtschaftlichen Situation wird dann auch verständlich, weshalb die realen Salden der Unternehmensneugründungen infolge einer wachsenden Zahl von *Gewerbeabmeldungen* seit Anfang 1991 spürbar sinken. Kamen im I. Quartal 1990 auf 16.896 Gewerbeabmeldungen in allen neuen Ländern (einschließlich Ostberlins) noch 1.292 Gewerbeabmeldungen, so stieg im I. Quartal 1991 die Abmeldezahl auf den Rekordwert von 57.841 (bei 81.025 Gewerbeabmeldungen), und man verzeichnete im I. Quartal 1992 trotz rückläufiger Gewerbeabmeldungen (auf 60.566) noch immer eine rund 50-prozentige Abmeldequote (31.266 Abmeldungen). Eine beachtliche Fluktuation gehört gerade im Bereich der kleinen und mittleren Betriebe zum modernen marktwirtschaftlichen Alltag und verstärkt sich in der jüngeren Zeit auch in den alten Bundesländern (auf 257.000 Neugründungen im ersten Halbjahr 1992 kamen in Westdeutschland 81.000 Löschungen bzw. Auflösungen). Aber vor allem das gegenwärtig rasch wachsende Tempo der Gewerbeabmeldungen in Ostdeutschland übersteigt doch das Maß der Normalität und signalisiert eben, daß wir uns noch mitten in der ersten, labilen Phase des wirtschaftlichen Strukturwandels befinden. Dabei sind gerade die neugegründeten Unternehmen in besonderem Maße an diesen Existenzverlusten beteiligt, weniger jedoch die

noch aus DDR-Zeiten stammenden Kleinunternehmen. Beispielsweise betrafen in einem so traditionellen Ostberliner Industriebezirk wie Lichtenberg 95 Prozent der Gewerbeabmeldungen (im Zeitraum zwischen Juni 1990 und März 1991) gerade neugegründete Unternehmen. Und: von den 1991 insolvent gewordenen 401 Ost-Unternehmen waren ein Viertel sogar erst nach dem 30.6.1990 angemeldet worden.

Während der Gesamtumfang des Fluktuationsgeschehens neuer Kleinbetriebe in Ostdeutschland noch nicht die für Westeuropa typischen Ausmaße erreicht hat, so ist doch gerade dieses rasch zunehmende *Tempo* bei der Steigerung der Abmeldequote junger Unternehmen als außerordentlich und vielleicht als ein Gradmesser der schweren wirtschaftlichen Anpassungskrise in den neuen Bundesländern anzusehen. Da die neugegründeten Unternehmen in Westdeutschland im Durchschnitt etwa 18 Monate Lebenszeit überstehen, so könnte man zunächst allein aufgrund des relativ normalen Fluktuationsgeschehens annehmen, daß für etliche der Anfang 1990 gegründeten Unternehmen ab Mitte 1991 gewissermaßen die "Halbwertszeit" abgelaufen ist und ihre Schließung bevorsteht. Dies allein wäre aber eine zu pauschale Übertragung "normaler" Fluktuationsvorgänge auf die von einer tiefen Anpassungskrise gekennzeichnete ostdeutsche Wirtschaft, die eine Vielzahl anderer Hemmnisse für die Unternehmensgründer mit sich bringt. An erster Stelle werden dabei immer wieder solche Faktoren genannt wie ungeklärte Eigentumsverhältnisse, Lücken in den Grundbüchern, die unbefriedigende Arbeit der Liegenschaftsämter oder auch der Verdacht, die örtlichen Behörden würden eher mit finanzkräftigen westlichen Investoren liebäugeln.

Mit Beginn des Jahres 1991 schlug darüber hinaus vor allem die drastische Erhöhung der Mieten für Gewerberäume und -flächen zu Buche. Ein wesentlicher Grund der wachsenden Fluktuationsraten liegt zweifellos in der meist nur geringen Kapitalausstattung der ostdeutschen neuen Selbständigen, die ein "Überwintern" einer Durststrecke kaum möglich macht. Dies umsomehr, wenn ihnen angesichts der Vergabe zeitlich oft eng begrenzter Mietverträge für Gewerberäume nur zögernd und beschränkt Kredite gewährt werden.

Das Ergebnis dieser komplizierten Gründungsbedingungen verdeutlicht die Tabelle 2 differenziert für die Abmeldequoten in den einzelnen neuen Bundesländern.

Betrachtet man weiterhin etwas differenzierter den Beitrag der Existenzgründer kleiner und mittlerer Unternehmen zur Überwindung *struktureller* Defizite im ostdeutschen Wirtschaftsraum, so besteht auch hier wenig Anlaß zu Euphorie. Die gravierendsten Hinterlassenschaften der DDR-Geschichte - die nahezu vollständige Liquidierung kleiner, privater Industriebetriebe sowie das völlige Ausbleiben der Gründung moderner, insbesondere unternehmensbezogener Dienstleistungsbetriebe - werden durch das gegenwärtige Gründungsgeschehen nur in minimalem Umfang überwunden.

Tabelle 2:

Entwicklung der Abmeldequoten von Gewerben in den neuen Bundesländern

(Gewerbeabmeldung je 100 Anmeldungen - Anzahl)

Zeitraum	Brandenburg	Mecklenburg-Vorpommern	Sachsen	Sachsen-Anhalt	Thüringen
1990	9	9	10	10	10
1991	36	34	33	34	36
1990 - Okt.	15	17	13	15	14
Nov.	20	15	17	17	1
Dez.	25	21	15	24	23
1991 - Jan.	21	26	22	23	26
Febr.	25	34	24	32	29
März.	27	28	23	26	25
April	28	26	25	26	26
Mai	27	25	27	28	28
Juni	31	30	31	27	36
Juli	38	31	35	35	41
Aug.	51	36	36	41	37
Sept.	53	42	41	50	46
Okt.	48	46	42	46	46
Nov.	49	44	53	47	49
Dez.	59	51	63	52	56
1992 - Jan.	56	67	55	53	66
Febr.	52	44	49	48	58
März	49	49	56	44	46

Quelle: Zusammengestellt und berechnet nach Angaben des Statistischen Bundesamtes Wiesbaden.

Die größte Nische für Selbständige in der DDR verblieb im Handwerk, im Handel und in der Gastronomie. Zwar ging auch hier die Zahl der selbständigen Handwerker von 320.000 im Jahr 1955 auf 113.000 im Jahr 1989 zurück. Aber das Handwerk blieb damit - wohl aufgrund der Bedeutungslosigkeit, die man ihm für das sozialistische Wirtschaftssystem zumäß - der einzige privatwirtschaftlich dominierte Tätigkeitszweig: 61,6 Prozent aller Beschäftigten im DDR-Handwerk waren 1989 noch in Privatbetrieben tätig - durchschnittlich in allen Tätigkeitszweigen hingegen nur 5,4 Prozent und in der Industrie sogar nur 0,05 Prozent.

Die folgende Tabelle 3 verdeutlicht die wichtigsten Etappen dieser *Verdrängung privater Betriebe aus den einzelnen Zweigen des DDR-Wirtschaftssystems*:

Tabelle 3:

Selbständige (einschließlich mithelfende Familienangehörige) in der DDR nach Wirtschaftsbereichen

	1952	1971	1972	1975	1989
	1000 Personen				
Industrie	19,2	10,0	1,0	0	0,4
Produzierendes Handwerk	265,7	115,0	110,0	93,0	82,5
Bauwirtschaft	43,3	18,0	17,0	15,0	18,6
Land- und Forstwirtschaft	1215,5	9,0	9,0	7,0	5,8
Verkehr, Post- und Fernmeldewesen	19,6	11,3	10,6	9,3	8,2
Handel	174,8	58,0	54,0	43,0	39,9
Nichtproduzierende Bereiche	70,0	37,2	34,1	29,3	29,3
Insgesamt	1808,1	258,5	235,7	196,6	184,6

Quelle: Zusammengestellt und berechnet nach: Statistisches Jahrbuch der DDR 1956, S. 166; Statistisches Jahrbuch der DDR 1989, S. 128; Staatliche Zentralverwaltung für Statistik der DDR, Jahresbericht Arbeitskräfte und Lohnstatistik 1977.

Die Reduzierung der Selbständigen insgesamt und die Veränderungen ihrer inneren Struktur hatte - so wird deutlich - nichts mit einer wirtschaftlichen Modernisierung zu tun, sondern bildete im Gegenteil einen immer schwerer wiegenden Hemmschuh für die DDR-Gesellschaft, den Anschluß an die internationale ökonomische und technologische Modernisierung und Flexibilisierung zu gewinnen. Die Expansion und Modernisierung des Tertiärsektors durch die Entstehung neuer Berufe, neuer Infrastrukturen, neuer personen- und unternehmensbezogener Dienstleistungen - dies alles ging fast spurlos an der DDR vorüber, die damit in einen immer größeren wirtschaftlichen und sozialen Entwicklungsrückstand fiel, innovative Potentiale, soziale Mobilität und individuelle Kreativität immer weniger freizusetzen vermochte.

Diese *strukturellen Disproportionen* werden auch *durch das gegenwärtige Gründungsgeschehen* kaum wirksam überwunden. Sicherlich kann keine rasche Annäherung an jene für die alten Bundesländer typischen Proportionen innerhalb des Gründungsgeschehens neuer kleiner und mittlerer Betriebe erwartet werden. Dennoch zeigen sich gerade in der gegenwärtig noch anhaltenden Anfangsphase des wirtschaftlichen Transformationsprozesses solche branchenstrukturellen Disproportionen, die als Warnsignale für die Wirtschaftsförderung und Strukturpolitik ernstgenommen werden sollten - jedenfalls dann, wenn die neuen Bundesländer nicht nur zu einem Absatzgebiet auf tönernen Füßen werden sollen, sondern zu einem organischen, entwicklungsfähigen, modernen Wirtschaftsraum.

Auffällig zeigt die Tabelle 4 für das erste Quartal 1992 im Vergleich zwischen Ost- und Westberlin den hohen Anteil von ostdeutschen Neugründungen im eher traditionellen Bereich von Handel (und Gaststätten):

Schon im Jahre 1990 konzentrierten sich etwa 48 Prozent aller ostdeutschen Gewerbeanmeldungen insgesamt auf den Bereich Handel/Gaststätten, und im ersten Halbjahr 1991 waren es ebenfalls fast 49 Prozent. Zweifellos werden die Einstiegshürden für die Gründung derartiger Klein- oder Kleinstunternehmen wie Imbißstände, Zeitungsläden, Videotheken oder Autohandlungen u.ä. als relativ gering angesehen und als mögliche Perspektive quasi für jedermann, unabhängig von fachlich-qualifikatorischen Voraussetzungen, erachtet.

Tabelle 4:

Neuerrichtung von Hauptbetrieben in Berlin West-Ost nach Wirtschaftszweigen (1. Quartal 1992)

	Anteil der Neueinrichtungen im Wirtschaftszweig an Neuerrichtungen insgesamt	
	Berlin-Ost Prozent	Berlin-West
Land- und Forstwirtschaft	0,2	0,7
Verarbeitendes Gewerbe	3,9	3,6
Baugewerbe	6,5	10,6
Handel	33,2	30,3
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	6,3	6,6
Kreditinstitute und Versicherungsgewerbe	16,8	6,4
Dienstleistungen von Unternehmen und freien Berufen	33,1	41,8
Gesamt	100	100

Quelle: Berechnet nach Angaben des Statistischen Landesamtes Berlin.

Generell boomen vor allem die personenbezogenen Dienstleistungen, insbesondere Taxiunternehmen, Versicherungen, Finanzdienstleistungen Immobilienmakler etc. Anbieter von Bausparverträgen, Versicherungs- und Versandhausvertreter durchkämmen scharenweise die ostdeutschen Länder, um den neuen Markt zu erobern. Am Beispiel Berlins verdeutlicht die Tabelle 5, daß vor allem eher traditionelle, personenbezogene Dienstleistungen im Ostteil einen besonderen, noch über den Westberliner absoluten Werten liegenden Aufschwung nehmen:

Tabelle 5:

*Gewerbeanmeldungen im Wirtschaftszweig Dienstleistungen:
Berlin-Ost, Berlin-West (I. Quartal 1992)*

Wirtschaftszweig	Gewerbeanmeldungen insgesamt	
	Berlin-Ost	Berlin-West
Dienstleistungen von Unternehmen und freien Berufen	2032	2658
darunter:		
Gastgewerbe	422	654
Wäscherei, Körperpflege, Fotoate- liers u. a. pers. Dienstleistungen	288	246
Gebäudereinigung, Abfallbeseitigung u. a. hygienische Einrichtungen	100	211
Bildung, Wissenschaft, Kultur, Sport, Unterhaltung	216	232
Verlagsgewerbe	19	24
Rechtsberatung, Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung und -beratung, techn. Beratung und Planung, Werbung, Dienstleistungen für Unternehmen	795	893
Sonstige Dienstleistungen	185	385

Quelle: Berechnet nach Angaben des Statistischen Landesamtes Berlin.

Hinter dieser Gründungsintensität bleiben aber die für den gesamten Transformationsprozeß dringlicheren Neugründungen im produzierenden Handwerk, in der Industrie und in den unternehmensbezogenen Dienstleistungen weit zurück.

Der Anteil des gesamten Handwerks (ohne Berlin-Ost) an allen Gewerbeanmeldungen lag 1990 bei 14 Prozent und 1991 bei nur 10 Prozent. Die 67.496 von Januar 1990 bis Ende März 1992 angemeldeten Handwerksbetriebe überschreiten damit nicht den im Jahre 1989 in der ehema-

ligen DDR vorhandenen Ausgangsbestand an 81.000 privaten und 2.700 genossenschaftlichen Handwerksbetrieben. Favoriten bei der Neugründung sind nun vor allem Bauhandwerker, Elektroinstallateure, KfZ-Handwerker, Zahntechniker und Orthopädienschuhmacher - also in der Ex-DDR typisch defizitäre Berufe. Trotzdem bleibt innerhalb des Jahres 1991 der Saldo der neugegründeten Handwerksbetriebe in Ostdeutschland insgesamt kontinuierlich rückläufig und steigt erst seit Januar 1992 an, wie die Tabelle 6 belegt.

Tabelle 6:

Gewerbe- und abmeldungen im Handwerk und im Handel und Gaststättenwesen Ostdeutschlands - 1991/1992 (ohne Berlin-Ost)

		Handwerk		Handel/ Gastst.		Handw. Handel/ Gastst.	
		A n z a h l					
		Anmeldg.	Abmeldg.	Anmeldg.	Abmeldg.	Saldo	Saldo
Jan.	91	2690	1172	11647	2895	1518	8752
Febr.	91	2399	1063	11856	3377	1336	8479
März	91	2315	886	11943	2817	1429	9126
Apr.	91	2608	955	15000	3789	1653	11211
Mai	91	2156	803	11964	3259	1353	8705
Juni	91	2037	847	11214	3371	1190	7843
Juli	91	2362	1089	10843	3975	1273	6868
Aug.	91	1910	924	9470	3895	986	5575
Sept.	91	1858	987	8939	4397	871	4542
Okt.	91	1895	1041	9046	4488	854	4558
Nov.	91	1769	1038	8158	4237	731	3921
Dez.	91	1732	1237	7570	4169	495	3401
Jan.	92	1977	1248	7849	5106	729	2743
Febr.	92	1783	835	8159	4688	948	3471
März	92	1815	849	9049	4937	966	4112

Quelle: Zusammengestellt und berechnet nach Gemeinsames Statistisches Amt der neuen Bundesländer und Statistisches Bundesamt Wiesbaden.

Vor allem aber erscheint der Gründungsanteil der Industrie gegenwärtig absolut unzureichend für die längerfristige Herausbildung trag- und entwicklungsfähiger Wirtschaftsstrukturen in den ostdeutschen Ländern. Bereits innerhalb des Gründungsaufschwungs, spätestens bis zum Sommer 1991, lag die Gründungsintensität (Gewerbeanzeigen pro 1 000 Einwohner) in allen neuen Bundesländern sogar unter der 1-Prozent-Marke (in Brandenburg, Thüringen und Sachsen bei 5,8; 5,7 bzw. 5,0 Promille, und in Mecklenburg/Vorpommern sogar nur bei 4,0 sowie in Sachsen-Anhalt bei 4,3 Promille). Seitdem ist in allen neuen Ländern sogar ein kontinuierlicher Rückgang dieser Gründungsintensität zu verzeichnen, der in Brandenburg 3,9 Promille erreicht und in Mecklenburg/Vorpommern sogar auf 3,0 Promille im I. Quartal 1992 absinkt. Dennoch kann insgesamt eine Zunahme des Anteils industrieller Gründungen am gesamten Gründungsgeschehen konstatiert werden: In allen neuen Ländern wuchs dieser Anteil zwischen dem I. Quartal 1991 und dem I. Quartal 1992 von 2,7 auf 6,2 Prozent. Diese Zahlen widerspiegeln eben vor allem recht deutlich die langsam greifende Privatisierungspolitik "von oben" durch die Treuhandanstalt.

Im Bereich moderner, unternehmensbezogener Dienstleistungen gibt es zwar einige hoffnungsvolle Ansätze, die allerdings in ihren gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen keineswegs überbewertet werden sollten. Auch in Ostdeutschland fällt die Zahl derartiger innovativer Gründungen insgesamt noch kaum ins Gewicht (sie beträgt auch in Westdeutschland höchstens ein bis zwei Prozent aller jährlichen Unternehmensgründungen (Kulicke 1987:55). Aber längerfristig können auch von ihnen Impulse für ökonomische und technologische Innovationen und zur Schaffung moderner Arbeitsplätze ausgehen. Allerdings wird durch derartige Unternehmensgründungen bislang nur ein Bruchteil des früheren Forschungs- und Entwicklungspotentials produktiv genutzt, wie das Beispiel eines jener 15 vom Bundesministerium für Forschung und Technologie in einem Modellversuch geförderten ostdeutschen Technologiezentren verdeutlicht. Das Technologiezentrum Teltow beherbergt gegenwärtig 19 junge, innovative Firmen mit insgesamt 80 Arbeitsplätzen, und in der weiteren Perspektive sind hier ca. 35-40 Firmen mit einem Potential von 250-300 Arbeitskräften anvisiert. In der gesamten Region Teltow gab es im Herbst 1989 jedoch rund 10.000 Hoch- und Fachschulabsolventen mit naturwissen-

schaftlich-technischer Profilierung. Vor diesem Hintergrund kann es kaum verwundern, daß der Auslastungsgrad der ostdeutschen Technologiezentren deutlich über dem für Westdeutschland gültigen Durchschnitt liegt (dort gelten rund 30 Prozent solcher Zentren als zur Hälfte und nur 35 Prozent als nahezu völlig ausgelastet (Schneider/Siebke 1987). Die jungen, kleinen innovativen Unternehmen werden allerdings nur in dem Maße längerfristig prosperieren können, wie es gelingt, in ihrem Umfeld eine tatsächlich funktionierende Industrie- und Forschungslandschaft zu entwickeln und insbesondere mittelständische und große Betriebe als potentielle Abnehmer zu gewinnen. Darüber sind sich viele der jeweiligen Gründer von innovativen Kleinbetrieben durchaus im klaren, und sie wollen die Förderbedingungen innerhalb des Technologiezentrums dazu ausnutzen, um "dann da zu sein, wenn die Großen kommen".

Betrachtet man abschließend die insgesamt strukturell nach wie vor bedenklichen Proportionen innerhalb des Gründungsgeschehens, so sind sie ihrerseits nur aus einer komplizierten Gemengelage verschiedener, teils gegensätzlich wirkender Faktoren erklärbar. Hier überlagern sich offenbar in bestimmten Bereichen bzw. Regionen wirtschafts- und strukturpolitische Konzeptionslosigkeit mit vermutlich unausgesprochenen "Gesund-schrumpfungsstrategien" für ganze Zweige, Strukturen oder Territorien, aber ebenso mit der Spontaneität und partiellen Irrationalität auf Seiten der einzelnen ostdeutschen Unternehmensgründer, mit deren teilweise illusorischen Vorstellungen und Ambitionen.

Hier konnten nur einige wenige Momente des Gründungsgeschehens neuer kleiner und mittlerer Unternehmen in den ostdeutschen Bundesländern aufgezeigt werden, und die Quellengrundlage für tieferegehende Analysen erweist sich wohl noch für längere Zeit als problematisch. Dennoch möchten wir mit diesem Beitrag dahingehende Einschätzungen unterstützen, daß seit Anfang 1990 ein dynamischer, wenn auch noch labiler wirtschaftlicher Transformationsprozeß im Osten Deutschlands eingesetzt hat, an dem die neuen Selbständigen in spürbarem Maße beteiligt sind. Von ihnen *allein* kann die längerfristige Modernisierung der Wirtschaftsstrukturen nicht erwartet werden, und ihre eigenen Etablierungschancen werden weniger von ihren subjektiven Voraussetzungen oder gar soziologischen Spezifika abhängen, sondern viel stärker von der weiteren Gestaltung der äußerst komplizierten wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Rahmenbe-

dingungen. Aber wo, wenn nicht gerade innerhalb jener neuen Selbständigen sind bereits jetzt jene "bodenständigen" Akteure, jene Subjekte verkörpert, ohne die eine für moderne Marktwirtschaften unabdingbare "Infrastruktur von Institutionen und Mentalitäten" (Klages 1991) kaum vorstellbar erscheint.

Literatur:

- Adler, Frank: *Zur Rekonstruktion des DDR-Realsozialismus. Strukturmerkmale - Erosion - Zusammenbruch*, in: Thomas, M. (Hg.): *Abbruch und Aufbruch. Sozialwissenschaften im Transformationsprozeß* Berlin 1992.
- Albach, Horst/Hundsdiel, Dieter: *Die Bedeutung von Unternehmensgründungen für die Anpassung der Wirtschaft an veränderte Rahmenbedingungen*, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 57/1987.
- Bögenhold, Dieter: *Die Selbständigen. Zur Soziologie dezentraler Produktion*, Frankfurt/Main 1985.
- Bögenhold, Dieter: *'Alternative' Wirtschaft oder Atoll des Kleinunternehmertums? Rückblick auf ein soziologisches Konstrukt*, in: *Zeitschrift für Soziologie*, 3/1991.
- Bourdieu, Pierre: *Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft* Frankfurt/Main 1987.
- Claessens, Dieter: *Heraustreten aus der Masse*, in: *Ästhetik und Kommunikation* 70/71/1989.
- Eder, Klaus: *Jenseits der nivellierten Mittelstandsgesellschaft. Das Kleinbürgertum als Schlüssel einer Klassenanalyse fortgeschrittener Industriegesellschaften*, in: Ders. (Hg.): *Klassenlage, Lebensstil und kulturelle Praxis*, Frankfurt/Main 1989.
- Granovetter, Michael: *Small is Beautiful*, in: *American Sociological Review* 49/1984.
- Information der Treuhandanstalt, Berlin, Juli 1992.
- Klages, Helmut: *Es fehlt die Bereitschaft zum 'Ärmelaufkrempeln'*, in: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 16.2.1991.
- Koch, Thomas: *'Selbst-Unternehmertum' und 'Aufschwung Ost'*, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte. Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament*. B 24/1992.
- Kulicke, Manfred: *Technologieorientierte Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland. Eine empirische Untersuchung der Strukturbildungs- und Wachstumssphase von Neugründungen*, Frankfurt/Main 1987.
- Mayer, Ullrich/Paasch, Udo: *Ein Schein von Selbständigkeit. Ein-Personen-Unternehmen als neue Form der Abhängigkeit*, Köln 1990.
- Schneider, Christian/Siebke, Jürgen: *Technologieparks als Instrument der Wirtschaftspolitik*, in: Henn, R. (Hg.): *Technologie, Wachstum und Beschäftigung. Festschrift für Lothar Späth* Berlin 1987.
- Vonderach, Gerd: *Die 'neuen Selbständigen'. 10 Thesen zur Soziologie eines unvermuteten Phänomens*, in: *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung* 2/1990.