

### Vertrauen – Kooperation – Netzwerkbildung: unternehmerische Handlungsressourcen in prekären regionalen Kontexten

Nuissl, Henning; Schwarz, Anna; Thomas, Michael

Veröffentlichungsversion / Published Version

Monographie / monograph

#### Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Nuissl, H., Schwarz, A., & Thomas, M. (2002). *Vertrauen – Kooperation – Netzwerkbildung: unternehmerische Handlungsressourcen in prekären regionalen Kontexten*. Wiesbaden: Westdt. Verl.. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-36273>

#### Nutzungsbedingungen:

*Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.*

*Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.*

#### Terms of use:

*This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.*

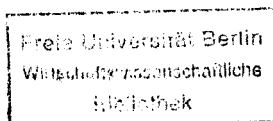
*By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.*

Henning Nuissl · Anna Schwarz  
Michael Thomas

# Vertrauen – Kooperation – Netzwerkbildung

*Unternehmerische Handlungsressourcen  
in prekären regionalen Kontexten*

Westdeutscher Verlag



Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme  
Ein Titeldatensatz für diese Publikation ist bei  
Der Deutschen Bibliothek erhältlich

1. Auflage September 2002

Alle Rechte vorbehalten

© Westdeutscher Verlag GmbH, Wiesbaden 2002

Der Westdeutsche Verlag ist ein Unternehmen der Fachverlagsgruppe BertelsmannSpringer.  
[www.westdeutscher-verlag.de](http://www.westdeutscher-verlag.de)



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: Horst Dieter Bürkle, Darmstadt

Druck und buchbinderische Verarbeitung: Rosch-Buch, Scheßlitz

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Printed in Germany

ISBN 3-531-13840-5

W 2003/40

# Inhaltsverzeichnis

<b>1.</b>	<b>Zur Einführung.....</b>	<b>9</b>
<b>2.</b>	<b>‘Vertrauen’ in der Debatte um regionale Entwicklungsperspektiven .....</b>	<b>17</b>
2.1	Kooperation, Vernetzung und Vertrauen als Grundlage regionaler Entwicklung.....	17
2.2	Wirtschaftliche Entwicklung und Unternehmertum in Ostdeutschland: Zwang zu Kooperation und Vernetzung .....	23
2.2.1	Stagnation .....	24
2.2.2	KMU und Selbständige.....	31
2.2.3	Ansatzpunkte für eine wirtschaftliche Konsolidierung.....	37
2.3	Bedingungen für den Aufbau von Vertrauen.....	38
2.3.1	Moderne.....	39
2.3.2	Transformation .....	41
2.3.3	Ostdeutschland.....	44
2.4	Kooperation, Vernetzung und Vertrauen im regionalen Kontext.....	47
<b>3.</b>	<b>Konzeptualisierungen von ‘Vertrauen’ in der theoretischen Debatte.....</b>	<b>49</b>
3.1	Zum Begriff des Vertrauens .....	50
3.2	Individualismus / Entscheidungstheorie .....	51
3.2.1	Interne Lösung.....	52
3.2.2	Kontextualisierung.....	54
3.2.3	Integration soziologischer Argumente (externe Lösung und Normativismus) .....	56
3.3	Zwischenbilanz: ‘essentials’ des Vertrauens .....	58
3.4	‘Embeddedness’.....	61
3.5	Interaktion.....	65
3.5.1	Beispiel I (Michael J. Piore) .....	67
3.5.2	Beispiel II (Charles F. Sabel).....	68
3.6	Wie kann Vertrauen empirisch untersucht werden? .....	70

<b>4.</b>	<b>Kognitive Grundlagen des Vertrauens ostdeutscher IT-Unternehmer .....</b>	<b>75</b>
4.1	Methodische Vorbemerkungen.....	75
4.1.1	Ansatzpunkt: Wissen .....	75
4.1.2	Zur Methode .....	77
4.1.3	Das Sample .....	78
4.2	Handlungsbedingungen im untersuchten Feld (Kooperationsvoraussetzungen) .....	79
4.3	Unternehmerische Zusammenarbeit .....	81
4.3.1	Kooperatives Engagement .....	81
4.3.2	Erfahrungen mit unternehmerischer Zusammenarbeit .....	82
4.3.3	Unternehmertypen (im Hinblick auf die unternehmerische Zusammenarbeit) .....	85
4.4	‘Vertrauensrelevantes Wissen’ (Vertrauskriterien).....	86
4.4.1	Motive unternehmerischer Zusammenarbeit .....	88
4.4.2	Vorstellungen einer gelungenen Gestaltung unternehmerischer Zusammenarbeit .....	89
4.4.3	Erwartungen an potenzielle Partner für eine unternehmerische Zusammenarbeit (Vertrauenswürdigkeitskriterien) .....	90
4.4.3.1	Leistung(-sfähigkeit) .....	93
4.4.3.2	Redlichkeit.....	94
4.4.3.3	Vertraulichkeit.....	94
4.4.3.4	Passungsfähigkeit .....	95
4.5	Vertrauenssignale .....	96
4.6	Resümée .....	99
<b>5.</b>	<b>Vertrauen im Interaktions- und Lernprozess: drei kontrastive Fallanalysen zu Vertrauenskonzepten und Kooperationsstrategien Brandenburger Unternehmer der Informationstechnikbranche .....</b>	<b>103</b>
5.1	Methodische Vorbemerkungen.....	103
5.1.1	Ansatzpunkt: Vertrauen in seiner interaktiven und reflexiven Konstruktion (‘alltagspraktische Vertrauenskonzepte’) .....	103
5.1.2	Zur Methode .....	106
5.1.3	Zur Auswahl der drei kontrastierenden Fälle .....	107
5.2	Der Fall Krause.....	109
5.2.1	Rahmen.....	109
5.2.2	Soziale Einbettung .....	110
5.2.3	Unternehmerisches Selbstverständnis und Kooperationsstrategie.....	111
5.2.4	Diffuse und spezifische Vertrauenskonzepte.....	118
5.2.5	Beziehungen zum Netzoweb .....	120
5.2.6	Fazit des Falles Krause .....	121

5.3	Der Fall Schmitt.....	122
5.3.1	Rahmen.....	122
5.3.2	Soziale Einbettung.....	122
5.3.3	Unternehmerisches Selbstverständnis und Kooperationsstrategie.....	124
5.3.4	Diffuse und spezifische Vertrauenskonzepte.....	128
5.3.5	Beziehungen zum Netzoweb .....	132
5.3.6	Fazit des Falles Schmitt.....	133
5.4	Der Fall Klopstock.....	134
5.4.1	Rahmen.....	134
5.4.2	Soziale Einbettung.....	135
5.4.3	Unternehmerisches Selbstverständnis und Kooperationsstrategie.....	136
5.4.4	Diffuse und spezifische Vertrauskriterien.....	145
5.4.5	Beziehungen zum Netzoweb .....	148
5.4.6	Fazit des Falles Klopstock.....	149
5.5	Resümée der drei Fallanalysen: ‘Vertrauentypen’ und Interaktionsbeziehungen.....	150
<b>6.</b>	<b>Kooperation und Vertrauen – Ansätze für kooperative Beziehungen und Vernetzungen in regionalen wirtschaftlichen Kontexten Ostdeutschlands .....</b>	<b>157</b>
6.1	Methodische Vorbemerkungen.....	157
6.1.1	Soziale Beziehungen.....	157
6.1.2	Zur Methode .....	158
6.1.3	Das Sample.....	159
6.2	Drei Fälle – Beziehungsarbeit und Beziehungstypen.....	160
6.2.1	Erstes Beispiel (A).....	161
6.2.2	Zweites Beispiel (B).....	164
6.2.3	Drittes Beispiel (C).....	167
6.3	Problematisierungen der einzelnen Typen.....	170
6.3.1	Problematische Dichte? .....	171
6.3.2	Ambivalente Öffnungen .....	176
6.4	Aussichtsreiche und zugleich fragile Erfahrungsprozesse.....	181
6.4.1	Branchenspezifische Voraussetzungen.....	181
6.4.2	Vertrauen, Vernetzungsmentalität, Kommunikationskultur .....	185
6.4.3	Vertrauensgenese.....	187
6.4.4	Ausbau von Vertrauen .....	194
6.4.5	Projekte und Projektnetzwerke.....	197
6.5	Ein kurzes Fazit .....	207

<b>7.</b>	<b>Exkurs: Ansatzpunkte für Vertrauen und unternehmerische Zusammenarbeit in polnischen Transformationsregionen – Kooperationserfahrungen und Kooperationsneigungen in der polnischen IT-Branche .....</b>	<b>211</b>
7.1	Fragestellung und theoretische Ausgangspunkte .....	212
7.2	Methodisches Vorgehen und Sampling .....	213
7.3	Die Entwicklung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen .....	217
7.4	Kooperationsneigungen der befragten westpolnischen IT-Unternehmen .....	225
7.5	Kooperationserfahrungen .....	229
7.6	Bewertung der Unternehmerfreundlichkeit des Wirtschaftsklimas .....	234
7.7	Mechanismen und Kriterien der Kooperationsanbahnung .....	236
7.8	Fazit .....	237
<b>8.</b>	<b>Ein offener Schluss .....</b>	<b>241</b>
	<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>251</b>
	<b>Abbildungs-/Tabellenverzeichnis .....</b>	<b>264</b>

# 1 Zur Einführung

“Vertrauen ist der Anfang von allem“ lautet der Werbespruch einer großen Bank. Diese Botschaft kommt an, vermutlich gerade weil sie so vage, so allgemein, so diffus bleibt und Anknüpfungspunkte für höchst verschiedene, meist positive, individuelle Assoziationen und Erwartungen bietet. Aber nicht nur in der Werbebranche ist ‘Vertrauen’ prominent. In den vergangenen Jahren hat es in wissenschaftlichen Publikationen und auch in wirtschaftspolitischen Verlautbarungen eine erstaunliche Karriere erlebt. Insbesondere in den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften ist ‘Vertrauen’ zu einem Schlüssel-, wenn nicht gar Modebegriff geworden, um mit Kontingenzen, Ungewissheiten, Unwägbarkeiten der Einstellungen oder des Handelns von Menschen umzugehen und sie analytisch aufzuarbeiten: ‘Vertrauen’ wird ‘gegeben’, wird ‘eingefordert’, oder aber ‘vermisst’ und ‘missbraucht’. ‘Trust matters’ – offenbar besonders dann, wenn das Handeln ökonomischer Akteure nicht festgelegt erscheint, nicht klar durch Kontextbedingungen, zwingende Regeln, Interessen oder sichere Erwartungen definiert und prognostiziert werden kann – oder umgekehrt, wenn zum Beispiel der unterschiedliche Entwicklungserfolg einzelner Regionen mit ‘harten’ ökonomischen Daten allein schwer erklärbar scheint. Also wird versucht, mit den verschiedensten theoretischen und methodischen Konzepten, dem Phänomen des Vertrauens als vermutetem weichen Faktor, als ‘tool kit’ prosperierender Wirtschaftsentwicklung, seinen Schleier zu entreißen, es analysierbar und schließlich auch messbar zu machen, mitunter vielleicht in der Hoffnung, Vertrauen als ökonomischen Faktor schließlich beeinflussen und gestalten zu können.

Von besonderer Relevanz scheint das Problem des Vertrauens für solche regionalen Kontexte zu sein, die aus unterschiedlichen Gründen als prekär gelten können. Prekär kann dabei eine relative Abkoppelung vom Entwicklungstempo der reichsten, innovativsten und dynamischsten Regionen innerhalb eines Staates sein (ein Phänomen, das auch nach mehreren Jahrzehnten spezieller europäischer und nationaler Förderprogramme für sogenannte benachteiligte Regionen gerade in den wirtschaftsstärksten westeuropäischen Ländern unübersehbar bleibt). Als prekär können aber auch spezifische Entwicklungsprobleme im Kontext wirtschaftssystemischer Transformationen bezeichnet werden, wie wir sie gegenwärtig in Ostmitteleuropa beobachten, in unseren östlichen Nachbarländern ebenso wie in Ostdeutschland, wo neue marktwirtschaftliche Spielregeln bisherige Handlungsroutinen der Menschen überformen oder zur Gänze ablösen (sollen).

Eine zentrale Frage, die sich in solchermaßen prekären regionalen Kontexten stellt, zielt auf die jeweilige (soziokulturelle) Infrastruktur an Verhaltenserwartungen und -routinen, auf die jeweils zu vermutenden Anknüpfungspunkte für marktge-



rechtes Handeln ebenso wie auf die Lernprozesse, die individuelle und kollektive Akteure im Zuge der Transformation durchlaufen. Und genau diese Frage dreht sich im Kern um das Phänomen des Vertrauens: Ist nicht gerade in prekären regionalen Kontexten im Allgemeinen, unter Transformationsbedingungen im Besonderen, von einer doppelten Erosion von Vertrauen zwischen den (teils neuen) ökonomischen Akteuren auszugehen – zum einen durch die Erfahrungen und Verhaltensprägungen aus der Zeit des Staatssozialismus und zum anderen durch die jüngsten, besonders harten Konkurrenzbedingungen im neuen marktwirtschaftlichen System? Wie also ist Vertrauen in einer vielfach vermuteten, dominanten Misstrauenskultur überhaupt möglich bzw. herstellbar? Welche kognitiven und interaktiven (Lern-)Prozesse können Vertrauen generieren und stabilisieren? Diese Fragen dürfen nach wie vor als wenigstens teilweise offen gelten, denn die auf sie gegebenen Antworten fallen in der mittlerweile breit gefächerten Literatur durchaus kontrovers aus und hängen nicht zuletzt von den jeweils gewählten theoretischen und methodologischen Ausgangspunkten ab. Mit dem vorliegenden Band möchten wir daher dazu beitragen, die Klärung dieser Fragen voranzutreiben.

Unser Ansatzpunkt besteht darin, nach dem 'Wie' der Entstehung von Vertrauensbeziehungen zu fragen. Während divergierende Positionen in der Literatur eher über die *quantitativ* zu bestimmende 'Vertrauensausstattung' von Regionen oder Transformationsländern streiten, scheint es uns noch weitgehend unklar zu sein, welche *qualitative* Beschaffenheit Vertrauen überhaupt hat oder haben muss, um für regionale Entwicklungsprozesse Bedeutung entfalten zu können. Nicht zuletzt scheint es uns erforderlich zu sein, zu diskutieren, welche unterschiedlichen Bedeutungsgehalte unterschiedliche Akteure und insbesondere Unternehmer mit 'Vertrauen' verbinden, wie und unter welchen Bedingungen es aufgebaut wird und inwiefern bzw. in welcher Form die Bereitschaft, Kooperationen einzugehen und Vernetzungschancen zu ergreifen, Vertrauen voraussetzt oder vielleicht auch selbst hervorbringt. Vor diesem Hintergrund ist auch die Wahl unseres Titels als ein zunächst weitgehend offenes Nebeneinander von drei Schlüsselbegriffen einer breiteren sozial- und wirtschaftswissenschaftlichen Debatte zu verstehen, wobei unser perspektivischer Zugang über das (zuerst genannte) 'Vertrauen' erfolgt.

Auf der Grundlage umfangreichen empirischen Materials wollen wir den Zusammenhang zwischen Vertrauen auf der einen, wirtschaftlicher Kooperation und Vernetzung auf der anderen Seite ergründen, indem wir uns sowohl mit dem jeweiligen kognitiven und handlungspraktischen Zugang einzelner Akteure zum Problem vertrauensbasierter Kooperation beschäftigen als auch mit den Modi der Entstehung einer solchen Kooperation aus bestimmten sozialen Prozessen heraus. Um die Identifikation von 'harten' Kausalbeziehungen geht es uns dabei freilich nicht, wohl aber um das Aufspüren von Zusammenhangsstrukturen zwischen Vertrauenskonzepten, kooperativen Interaktionsformen und breiteren Vernetzungsinitiativen. Dementsprechend verstehen wir Vertrauen primär nicht als gleichsam ontologische Größe, son-

dem als dynamischen Prozess, als interaktives Geschehen, als Raum für Lernprozesse der beteiligten Akteure. Dies scheint uns eine notwendige Voraussetzung zu sein, um die Möglichkeiten abschätzen zu können, dank derer aus spezifischen Vertrauenspotenzialen tatsächliche regionalwirtschaftliche Synergieeffekte resultieren.

Indem wir im Folgenden versuchen, dem Zusammenhang zwischen Vertrauen, Kooperation und Netzwerken auf der Grundlage eigener Feldforschungen nachzuspüren, betreten wir zwar kein völliges Neuland, aber ein doch noch vergleichsweise unbekanntes Terrain. Denn bisher wird Vertrauen bzw. werden Vertrauensbeziehungen – bei aller Differenziertheit der reichen wissenschaftlichen Bemühungen um begriffliche Klärung und vom häufigen Rekurs auf Umfragedaten sowie von einem ausdifferenzierten Strang der ökonomischen Spieltheorie (dazu später) einmal abgesehen – sehr selten empirisch zu untersuchen versucht. Da unsere Untersuchungen unmittelbar in der oft unüberschaubaren und von Ambivalenzen und Idiosynkrasien durchzogenen Realität von zwischenmenschlichem Vertrauen und Vertrauensbeziehungen angesiedelt sind bzw. spielen, hoffen wir mit dem vorliegenden Band neben Forschenden, Lehrenden und Studierenden auch solche Leser anzusprechen, die sich als Unternehmer, Wirtschaftspolitiker oder Journalisten sowohl für das diffuse Phänomen des Vertrauens interessieren als auch einen tieferen Einblick in das Denken und Handeln gerade derjenigen ökonomischen Akteure gewinnen möchten, die vor der Herausforderung stehen, sich in prekären regionalen Kontexten am Markt zu behaupten und Vertrauensbeziehungen in neuen Interaktionsformen herzustellen.

Im Kern richten sich unsere Analysen auf das Problem interpersonalen Vertrauens (und meist nur mittelbar auf generalisiertes oder auch institutionenbezogenes Vertrauen) – konkret: auf die (Vertrauens-)Beziehungen zwischen Unternehmern innerhalb der Branchen Telekommunikation und Informationstechnik (IT), Textil und Bau. Mit Hilfe qualitativer und quantitativer Methoden haben wir in diesen Branchen vor allem in Regionen des Landes Brandenburg versucht, den Bedingungen der Möglichkeit für kooperatives Handeln und Netzwerkbildungen nachzugehen und dabei insbesondere die Vielfalt der individuellen Vertrauenskonzepte zu erfassen, die die einzelnen Akteure selbst explizit und implizit ihrem Handeln zu Grunde legen. Als Ergänzung wie perspektivische Blicköffnung findet sich neben diesen Analysen im ostdeutschen Kontext auch ein ausgewählter Exkurs zum polnischen Kontext. Insofern bietet dieser Band hoffentlich nicht nur einen Einblick in eine theoretische Debatte, sondern vor allem in die praktischen Lern- und Interaktionsprozesse von Unternehmern, in gelungene und abgebrochene Wege von Unternehmenskooperationen und Vernetzungsinitiativen, in praktische Interpretationen und Bearbeitungsweisen von dabei erfahrenen Erfolgen und Misserfolgen gerade auch der Beteiligten selbst. Wir wählen daher eher einen soziologischen, insbesondere handlungstheoretisch fokussierten, weniger einen wirtschafts- oder regionalwissenschaftlichen Zugang und können auch nicht beanspruchen, eine regionalökonomische Gesamtschau für die untersuchten Branchen anzubieten. Demgegenüber erlau-

ben aber insbesondere die zahlreichen von uns geführten, oft mehrstündigen (hier anonymisierten) Interviews einen intimen Blick hinter die Kulissen der Unternehmensbeziehungen und liefern ein reiches Anschauungsmaterial für die (oft brach liegenden) Potenziale von Vertrauen und Vertrauensbeziehungen, die im Kontext der Bemühungen um die Aktivierung von 'social capital', von endogenen Ressourcen in unterschiedlichen Transformationsregionen interessant werden können.

Der vorliegende Band gliedert sich in einen ersten theoretischen Teil (Kapitel 2 und 3) sowie einen zweiten empirisch-analytischen Teil (Kapitel 4 bis 7) und ist folgendermaßen aufgebaut:

Wir beginnen im 2. Kapitel mit einem Einstieg in das vor allem wirtschaftspolitisch reflektierte Problem, welche Entwicklungsperspektiven sich für prekäre (Transformations-)Regionen vermuten lassen und welche Bedeutung dabei der Herstellung von Vertrauensbeziehungen zwischen ökonomischen Akteuren, insbesondere zwischen Unternehmern im klein- und mittelständischen Segment zugemessen wird. Hierbei erweisen sich für Ostdeutschland der Befund einer Stagnation der wirtschaftlichen Aufholprozesse seit Mitte der 90er Jahre, des bisherigen Ausbleibens einer selbsttragenden wirtschaftlichen Entwicklung sowie die Frage nach möglichen Auswegen aus dieser Situation als zentral.

Das 3. Kapitel umreißt wichtige Stränge der sozialwissenschaftlichen Theorie-Debatte zum Phänomen des Vertrauens, um einen angemessenen methodologischen Ausgangspunkt für unsere eigenen Analysen zu gewinnen. Hier werden ausführlicher jene (vor allem von Anthony Giddens, Michael J. Piore und Charles F. Sabel begründeten) Ansätze diskutiert, auf die wir uns im Folgenden hauptsächlich stützen werden – jene Ansätze nämlich, die Vertrauen als ein genuin soziales Phänomen fassen, das der beständigen (Re-)Produktion in Interaktionsprozessen unterliegt und das von den beteiligten Akteuren anhaltend (selbst-)reflexiv bewertet, verarbeitet und – so unsere Formulierung – in 'alltagspraktische' Vertrauenskonzepte übersetzt wird.

Der gesamte zweite Teil ist empirischen Analysen für ostdeutsche und ergänzend für polnische Regionen gewidmet, die dem Leser einen konkreten Einblick in die Voraussetzungen und die Genese von Vertrauensbeziehungen in Transformationskontexten bieten. Dabei verfolgen wir ein mehrfaches Kontrastdesign sowie mit der Abfolge der Kapitel 4 bis 6 eine Logik der zunehmenden Komplexität: von der Analyse individueller Vertrauenskonzepte schreiten wir über die Rekonstruktion unternehmerischer Interaktionsprozesse einschließlich deren individueller Reflexion hin zur Untersuchung komplexerer Vernetzungstendenzen innerhalb der ausgewählten Branchen.

Das empirische Material, auf dem die in Kapitel 4 bis 6 präsentierten Befunde beruhen, stammt erstens aus zwei größeren Projektstudien zu Kooperations- und Vertrauensbeziehungen in der ostdeutschen IT-Branche, die zwischen 1997 und 2001 am Frankfurter Institut für Transformationsforschung (F.I.T.) an der Europa-

Universität Viadrina Frankfurt (Oder) angesiedelt waren. Insgesamt liegen 54 vollständig transkribierte Tonbandinterviews mit Akteuren und Experten im Bereich der IT-Wirtschaft vor (44 in Brandenburg, 8 im Ostteil von Berlin und 2 im westpolnischen, grenznahen Gorzów), die aus zwei Befragungswellen stammen (1997/98 und 2000). Die Interviews waren offen und nur in geringem Maße durch eine flexibel anzuschneidende Liste thematischer Stichpunkte strukturiert, um den Befragten ausreichend Raum zur Entfaltung ihrer eigenen Relevanzen und Interpretationen zu gewähren. Eine zweite Materialbasis stellen zwei Forschungsprojekte bereit, die zwischen 1998 und 2000 am Brandenburg-Berliner Institut für Sozialwissenschaftliche Studien (BISS) bzw. der Europa-Universität Viadrina und in Anbindung an das F.I.T. realisiert wurden. Aus diesem Kontext gingen zum einen 1998/99 insgesamt 18 Interviews mit Unternehmern und Wirtschaftsexperten im Land Brandenburg hervor, von denen drei hier unmittelbar publikationsrelevant sind. Zum anderen wurden im Jahr 2000 im Rahmen des zweiten Teilprojektes 16 (teilweise transkribierte) Interviews und Expertengespräche geführt, flankiert von teilnehmenden Beobachtungen und einer Medien- bzw. Diskursanalyse zu einem Netzwerk der Textilbranche. Der gesamte empirische Datenfundus wird in den Kapiteln 4 bis 6 verarbeitet:

Das 4. Kapitel bietet eine Gesamtschau der in unseren Erhebungen zu Tage getretenen Vertrauenskonzepte von Unternehmern der ostdeutschen IT- bzw. Telekommunikationsbranche und versucht, die aufgefundene Heterogenität entlang verschiedener Dimensionen zu systematisieren bzw. zu typisieren. Es betrifft damit in erster Linie die kognitiven Grundlagen der Vertrauensvergabe, die sich mit sozialwissenschaftlichen Methoden sichtbar machen lassen, also vertrauensrelevante Wissensbestände bzw. Erwartungen, Kriterien und kommunikative Signale, die den Aufbau von Kooperationsbeziehungen begleiten und ermöglichen. Zugleich erfolgt eine Typisierung der befragten Unternehmer hinsichtlich ihrer Kooperationsaktivität einerseits, der Qualität ihrer Kooperationserfahrungen andererseits. Damit wird eine Perspektive eingenommen, die in Kapitel 7 – für den Fall der polnischen IT-Unternehmer – in etwas modifizierter Form erneut aufgegriffen wird.

Das 5. Kapitel illustriert an drei ausgewählten Fällen aus der Telekommunikationsbranche im Land Brandenburg, welche Vertrauenskonzepte und kooperativen Handlungsstrategien Unternehmer entwickeln, die drei hinsichtlich der jeweiligen Gründungsgeschichte unterschiedliche ostdeutsche Firmentypen repräsentieren, und welche Positionen diese Unternehmer zu einer prominenten Vernetzungsinitiative in ihrer Region und Branche einnehmen. Dabei stützen wir uns auf ausführlich wiedergegebene Interviewpassagen, um gerade die Reflexion der Interaktionserfahrungen und deren Übersetzung in je spezifische Vertrauenskonzepte nachvollziehbar zu machen – um gleichsam einen Blick in die ‘Werkstatt’ des Transformationslernens von Unternehmern zu werfen.

Im Mittelpunkt des 6. Kapitels steht die vergleichende Analyse sehr unterschiedlicher ebenfalls im Land Brandenburg angesiedelter Vernetzungsinitiativen in der Bau-, Informatik- und Textilbranche, wobei das Beispiel des Kooperationsverbundes in der Lausitzer Tuchindustrie am ausführlichsten behandelt wird. Hier zeigen sich – an einem nahezu extravaganteren oder gleichsam paradoxen Beispiel – besonders deutlich die Chancen einer tatsächlichen Vernetzung und Kräftebündelung kleiner Unternehmen in Kommunikationszusammenhängen und vor allem in Projekten, aber auch die Erfolgsabhängigkeit derartiger Bemühungen von je spezifischen Handlungs- und Akteurskonstellationen wie institutionell-kontextuellen Bedingungen.

Im 7. Kapitel bietet sich dem Leser ein kürzerer kontrastiver Exkurs zum polnischen Transformationsfall, für den die These einer anhaltenden Misstrauenskultur besonders häufig postuliert wurde. Bei einer quantitativen Befragung unter westpolnischen IT-Unternehmern zu Kooperationserfahrungen und Kooperationsneigungen – die auch aus dem Kontext mehrerer Lehrforschungsveranstaltungen der Autoren an der Europa-Universität Viadrina und vor allem der dort entstandenen und betreuten Diplomarbeit von Marta Kowalcyk hervorging – zeigten sich eine überraschende Dominanz positiver Kooperationserfahrungen sowie ein tendenziell wachsendes Interesse an nationaler und internationaler Kooperation.

Das abschließende 8. Kapitel resümiert unsere immerhin partiell optimistischen Befunde zu den Kooperationschancen und latenten Vertrauensressourcen in diesen ostdeutschen und polnischen Transformationsregionen und bündelt den theoretischen Ertrag unserer Studien.

Unsere Ausarbeitungen gehen zurück auf langfristige Arbeitszusammenhänge, die wir vor allem über die Europa-Universität Viadrina Frankfurt (Oder) aufbauen konnten, insbesondere im Rahmen des Frankfurter Instituts für Transformationsstudien (F.I.T.). Die dabei realisierten Projekte wurden zumeist von mehreren Personen mitgetragen, wobei wir an dieser Stelle den Beitrag von Mathias Weber für die Feldstudie und Interviewführung in der ersten Befragungswelle 1997/98 besonders hervorheben möchten. All diese Projekte boten auch die Chance des disziplinenübergreifenden Gedankenaustauschs, wofür wir Friedel Bolle und Alexander Kritikos sowie Stefan Krätke von der Europa-Universität Viadrina zu Dank verpflichtet sind, ebenso wie Thomas Koch und Rudolf Woderich vom BISS, mit dem wir ebenfalls eng zusammengearbeitet haben. Von den in diesen Kontexten geführten, ebenso produktiven wie kritischen Debatten haben wir in hohem Maße profitiert. Mehrere studentische Hilfskräfte waren an unseren empirischen Analysen und der Textgestaltung maßgeblich beteiligt; wir möchten Marta Kowalcyk, Constanze Gebauer, Iris Gundermann, Natascha Jeutter und Susanne Schaller für ihre engagierte Mitarbeit danken, ebenso wie Frau Birgit Reitzig für die technische Endbearbeitung des Manuskriptes. Nicht möglich gewesen wären unsere Untersuchungen ohne die finanzielle Unterstützung im Rahmen des Innovationskollegs "Die Transformation

von Wirtschaftssystemen und die Neuordnung der Gesellschaften Mittel- und Osteuropas“ der Deutschen Forschungsgemeinschaft, des “HSP III Programms“ des Landes Brandenburg sowie die Projektförderung durch das Bundesministerium für Bildung und Forschung.

Allen voran gilt unser Dank jedoch den Unternehmern, den regional- und wirtschaftspolitischen Akteuren und Experten, die sich unseren Fragen so eingehend gestellt haben. Wir hoffen, dass wir ihnen mit diesem Band etwas von dem zurückgeben können, das sie uns an Erfahrung zu vermitteln vermochten.

Henning Nuissl, Anna Schwarz, Michael Thomas

Frankfurt (Oder), im Juli 2002

## **2 ‘Vertrauen’ in der Debatte um regionale Entwicklungsperspektiven**

### **2.1 Kooperation, Vernetzung und Vertrauen als Grundlage regionaler Entwicklung**

Es gehört in den gegenwärtigen wissenschaftlichen und politischen Debatten zu den unbestrittenen Feststellungen, dass einerseits die Bedeutung globaler Entwicklungsimperative zu-, der Gestaltungsspielraum von Nationalstaaten hingegen abnimmt, dass unter diesen Voraussetzungen andererseits aber auch der Stellenwert regionaler (subnationaler) Strukturen und Prozesse wieder wächst – ‘think global, act local’ etwa ist ein anhaltend prominentes Schlagwort, das diesen Aspekt der gleichzeitigen Vergrößerung und Verkleinerung des relevanten Maßstabs zum Ausdruck bringt. Regionalisierung scheint durchaus der mögliche Schatten von Globalisierung.

In diesem Kontext hat auch das Interesse für die Frage nach den Hintergründen der wirtschaftlichen Entwicklung und der wirtschaftlichen Performanz von Regionen zugenommen. Die Suche nach Antworten auf diese Frage hat den wirtschaftsgeographischen und regionalentwicklungspolitischen Diskurs weggeführt von den ‘klassischen’ bzw. neoklassischen Argumenten, die sich ausschließlich auf die Verteilung von ökonomischen Potenzialfaktoren im Raum kaprizierten. In unterschiedlichen Diskurslinien, die sich mehr oder minder eindeutig identifizieren lassen, wird dabei teils stärker funktionalistisch mit der Entwicklungslogik ökonomischer Strukturen argumentiert (‘flexible Spezialisierung’), teils eher politökonomisch mit der wechselseitigen Durchdringung von politischen und ökonomischen Institutionen auf regionaler Ebene (Regulationsansatz). Institutionenökonomisch inspirierte Ansätze argumentieren mit der besonderen Transaktionskostenrelevanz soziokultureller Umwelten (‘Californian School der Wirtschaftsgeographie’) oder auch ‘latent kulturalistisch’ mit dem Umstand, dass (auch) ökonomische Interaktionen und insbesondere Lernprozesse in der Sphäre der Ökonomie in soziokultureller Hinsicht hoch voraussetzungsreich sind (Produktionsmilieuansatz). Im Vordergrund stehen also so oder so unterschiedliche Dimensionen wirtschaftlicher Prozesse, deren eigenständiges Potenzial für regionale Entwicklung den Kern ausmacht.

Auf die Breite dieser auch empirisch materialreichen Debatten kann hier lediglich hingewiesen werden; festzuhalten ist, dass gewissermaßen eine Reflexivierung regionaler Entwicklungsmodelle eingesetzt hat, die sich auf eine gewachsenen Sensibilität für die Bedeutung von Kontexten, Pfadabhängigkeiten und soziokulturellen Faktoren stützt: “(...) *capitalist competition is a ‘loose’ environment, where multiple pathways are possible at many different junctures, and therefore where the behavioral routines and patterns of agents become positively important. Conventions and relations ‘fill in’ the space of this loose selection environment, giving it form and substance*” (Storper 1997: 38).

In all den angesprochenen neueren Modellen regionaler Entwicklung spielen, in unterschiedlichen Variationen zwar, Kooperationen und Vernetzungen zwischen Akteuren eine zentrale Rolle. Entsprechend des jeweils verfolgten Diskurses – und anhand unterschiedlicher empirischer Beispiele, die dadurch zum Teil zu beträchtlicher Popularität gelangt sind, wie etwa das Silicon Valley oder das sogenannte ‘Dritte Italien’ – werden Phänomene von Kooperation und Vernetzung beispielsweise als “*industrielle Distrikte*”, als “*untraded interdependencies*” (Storper 1995), als ‘ökonomische Netzwerke’ bzw. “*Wirtschaftscluster*” (z.B. Dybe/Kujath 2000) oder als “*das kreative Milieu*” (Fromhold-Eisebith 1999) bzw. als ‘innovative Milieus’ (Camagni 1995) beschrieben. Kooperation und Vernetzung werden hier als hinter regionalen wirtschaftlichen Erfolgen stehende Ursache identifiziert, die sich jedoch nicht einfach durch die optimale Allokation verfügbarer Ressourcen erzeugen lässt (vgl. auch Angel 2002). Ihre Wirksamkeit wird – verkürzt gesprochen – darin gesehen, dass sie den Austausch von Gütern und von Wissen befördern oder auch erst ermöglichen und dass sie ‘soziales Kapital’ bereitstellen, auf das gegebenenfalls zurückgegriffen werden kann, wenn es kollektiver Anstrengungen bedarf, um bestimmte Handlungen zu vollziehen oder Ziele zu erreichen.<sup>2</sup> Kooperation und Vernetzung gelten also als wesentlich für regionale Lernfähigkeit und für ein Begreifen endogener Entwicklungszusammenhänge; sie bleiben allerdings auch selbst erklärungsbedürftig (vgl. Malmberg/Maskell 2001). Dabei soll Vernetzung, Netzwerk-

<sup>1</sup> Gute Übersichten über die zentralen Linien des ‘reflexivierten regionalen Entwicklungsdiskurses’, wie er seit rund 20 Jahren geführt wird, finden sich beispielsweise bei Krätke/Heeg/Stein (1997) oder Storper (1997).

<sup>2</sup> Mit ‘sozialem Kapital’ steht ein sozialwissenschaftliches Konstrukt zur Verfügung, mit dem sich die positive Bedeutung von regionalen Kooperationen und Vernetzungen erklären lässt (Portes 1995; vgl. kritisch hierzu Offe 1999a): Die bestehenden Beziehungen eines Akteurs bilden – unabhängig von ihrem konkreten ‘Inhalt’ – eine Ressource, auf die dieser Akteur prinzipiell zurückgreifen kann, um Handlungsziele zu verfolgen, die für ihn allein unerreichbar wären. Dieses Argument spielt über weite Strecken des hier nur angerissenen Diskurses zur regionalen Entwicklung eine große Rolle (vgl. Woolcock 1998).



bildung als eine besondere oder ideale Bewegungsform für Kooperationen verstanden und hierauf eingegrenzt werden.

Die empirische Bedeutung von Kooperation und Vernetzung für regionale Entwicklungsprozesse lässt sich mit Hilfe eines in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften seit längerem prominenten – wenn auch in den Analysen zu regionalen Entwicklungsprozessen vielfach implizit bleibenden – Theorems erklären: Anknüpfend an die Identifikation zweier grundsätzlich verschiedener Transaktionssphären – Markt und Organisation – bei Coase (1937) und Williamson (1975) lassen sich drei Modi der Koordination von Interaktion einander gegenüberstellen (vgl. Wiesenthal 1999): Zu Geld und Macht, den Medien der Handlungskoordination in der Sphäre des Marktes bzw. der (hierarchisch konzipierten) Organisation, treten Kooperation und/oder Vertrauen als Medium der Handlungskoordination in horizontal organisierten Beziehungsstrukturen, die, je nach theoretischem Hintergrund einzelner Autoren, häufig als Gemeinschaft oder eben aber als Netzwerk (insbes. Powell 1990; 1996) konzeptualisiert werden. Kooperation und Vertrauen werden also, wenn auch nicht zwangsläufig miteinander gleichgesetzt, so doch in einen sehr engen Zusammenhang gestellt, um einen Koordinationsmechanismus zu begreifen, der jenseits von Markt und Hierarchie liegt. Und die diesem Mechanismus unterworfenen sozialen Beziehungen unterscheiden sich gerade dadurch von marktförmigen oder hierarchischen, dass Informationen ausgetauscht, Neues ausprobiert (etwas riskiert) und nicht zuletzt – aus streng ökonomischer Perspektive – ‘altruistisch’ gehandelt wird.

Mit der skizzierten Dreiersystematik wirft sich, wie wohl bei jeder wissenschaftlichen Modellbildung, die Frage auf, inwiefern sie empirische Phänomene trennscharf zu klassifizieren erlaubt bzw. inwiefern Idealtypen unterschieden werden. Bei genauerer Hinsicht spricht viel für Letzteres. Demnach wäre davon auszugehen, dass nahezu jede Interaktion auch Elemente von Kooperation und Vertrauen enthält; und das gilt eben auch für primär marktförmige Beziehungen zwischen Unternehmen. Gleichwohl lässt sich ein Spektrum unternehmerischer Beziehungen abgrenzen, die horizontal, aber *nicht* primär marktförmig organisiert sind. In diesem Spektrum sind jene Formen der Zusammenarbeit anzusiedeln, die hier als Kooperationen *im engeren Sinne* bezeichnet werden können, und es umfasst beispielsweise Formen gemeinsamer Produktentwicklung oder den Aufbau gemeinsamer Vertriebsstrukturen. (Dass auch solche Kooperationen in der Regel durch Verträge flankiert werden, versteht sich von selbst und ist nicht gleichbedeutend mit einer Dominanz hierarchischer Organisationsmuster, können doch Verträge erstens Interaktionen bzw. Transaktionen nie vollständig verregeln und zweitens nicht abgeschlossen werden, ohne eine vorausgehende Übereinkunft zur Kooperation.) Diese Kooperationen im engeren Sinne sind es, auf die sich die Hoffnungen im Diskurs um Faktoren und Poten-

ziale regionaler Entwicklung vor allem richten; und sie sind es auch, für die wir uns im Folgenden in erster Linie interessieren.

Allerdings sind auch Kooperationen *im weiteren Sinn* Gegenstand der Analyse – Formen der Zusammenarbeit von Unternehmen also, die in erster Linie über den Markt koordiniert werden und/oder die eine deutlich vertikale Struktur aufweisen und insofern auch Elemente hierarchischer Koordination beinhalten. Dies ist zum einen darauf zurückzuführen, dass der Übergang zwischen Kooperationen im engeren und solchen im weiteren Sinne fließend ist. Zum anderen und vor allem aber ist entscheidend, dass aus der Perspektive praktischer Unternehmenstätigkeit beide Kooperationstypen gemeinsam unter dem ‘Kooperationsbegriff’ firmieren und dass faktisch eine zunächst nur mäßig ‘kooperative’, weil allenfalls bedingt freiwillige, Zusammenarbeit die Basis von Kooperation im engeren Sinne sein kann – und zwar gerade aufgrund der mit ihr notwendig verbundenen, über die reine ökonomische Transaktion hinausgehenden sozialen Kommunikation, die sich typischerweise einer vollständigen Unterwerfung unter das ökonomische Kalkül der an ihr Beteiligten sperrt (vgl. Wiesenthal 1999: 95f.). Wenn also im Folgenden von Kooperation die Rede ist, so ist die Bedeutung des Begriffs im engeren Sinne zugrunde zu legen; ist dies nicht der Fall, wird – wie vor allem in Kapitel 4 – ausdrücklich darauf hingewiesen; um das gesamte Spektrum gemeinsamen unternehmerischen Handelns zu beschreiben, wird ansonsten der Terminus der Zusammenarbeit gewählt.

Es ist zwar nicht zu übersehen, dass die ‘Begeisterung’ für die Wirksamkeit ‘endogener’ Kooperationen und Vernetzungen bereits ihren eigenen Mythenzirkel produziert hat – dass gelegentlich die ‘regionale Ebene’ (gegenüber einer gesamtstaatlichen) und dass ‘horizontale und informelle Beziehungen’ (gegenüber hierarchischen und/oder stärker formalisierten) isoliert und in ihrer konzeptionellen oder empirischen Bedeutung überzogen werden (vgl. Hellmer et al. 1999); dennoch gibt es einen (äußerst) harten Kern von – auch empirischen – Nachweisen dafür, dass regionale Entwicklung wesentlich von kooperativen, vernetzten Strukturen getragen ist (vgl. z.B. Dei Ottati 1994; Glass/Hayward 2002; Tödtling 1994). Und als Bindemittel dieser Kooperations- und Vernetzungsstrukturen gilt ein bestimmter sozialer Mechanismus (auf den immer zumindest implizit, meist aber auch explizit) rekurriert wird: Vertrauen zwischen relevanten ökonomischen Akteuren, d.h. zwischen Unternehmen bzw. Unternehmern (vgl. z.B. Bidault/Gomez/Marion 1997), aber etwa auch zwischen politischen Funktionsträgern oder administrativen Eliten (vgl. z.B. Lane/Bachmann 1998). Oder aber schließlich, und das mit einer weit größeren Konsequenz für regionale Entwicklung, als Kooperationen *zwischen* wirtschaftlichen und politischen Akteuren, also *quer* zu institutionalisierten Beziehungen und Strukturen (vgl. Fürst/Schubert 1998).

Gerade dieser dritte Typus von eher offenen, unregelmäßigen Beziehungen scheint auf diesen Mechanismus oder Kitt besonders angewiesen. Dennoch wäre es freilich

in diesem wie den anderen Fällen naiv, Vertrauen als eine *hinreichende Bedingung* für das Entstehen von Kooperation und Vernetzung anzusehen (vgl. z.B. Wiesenthal 1999). Umgekehrt ist aber auch evident, dass ein gewisses Maß an Vertrauen unabdingbar dazu gehört, wenn Subjekte gemeinsam handeln, dass es ganz ohne Vertrauen auch nicht geht (vgl. z.B. Tai-lok Lui 1998). Vertrauen erscheint zumindest als eine *notwendige Bedingung*. Damit ergibt sich zugleich unser (eingegrenzter) Argumentationszusammenhang von Vertrauen, Kooperation und Vernetzung: Uns interessieren die Vertrauensbasierung von Kooperation und Kooperation als Vernetzungsmodus (vgl. auch Apelt 1999; Bachmann 1996).

Mit der Identifikation von Vertrauen als einer Grundlage von Kooperation oder Vernetzung und damit als basaler Ressource regionaler Entwicklung sind allerdings auch einige Schwierigkeiten verbunden. Nur die beiden wichtigsten seien hier bereits angeführt und der empirischen Diskussion vorangestellt. Dabei handelt sich einmal um ein konzeptionelles Problem und im zweiten Fall um ein empirisches:

(a) Der positive Zusammenhang zwischen Vertrauen und Kooperation lässt sich als reziproker durchaus folgendermaßen formulieren: *“The greater the level of trust within a community, the greater the likelihood of cooperation. And cooperation itself breeds trust”* (Putnam 1993: 171). Vertrauen verstärkt also Kooperation und kann durch Kooperation wiederum eine Verstärkung erfahren. Mit diesem einsichtigen Konzept ist allerdings zugleich eine recht stringente Pfadabhängigkeit unterstellt, einschließlich der damit verbundenen negativen Konsequenzen: *“Where norms and networks of civic engagement are lacking, the outlook for collective action appears bleak”* (ebd.: 183). Es ergibt sich also ein fataler zirkulärer Bogen: Fehlende soziokulturelle Voraussetzungen verunmöglichen Vertrauen und damit auch Kooperation, Vernetzung und schließlich wirtschaftliche Entwicklung. Vertrauen ist eben vorhanden, ‘dann wird alles gut’, oder aber es fehlt, und dann kumulieren sich die Effekte der ‘Misstrauensfallen’. Wenigstens tendenziell wirkt das doch zu schematisch und könnte die empirische Vielgestalt und damit die Relevanz der empirischen Analyse unterschätzen. Hier setzt das zweite Problem ein.

(b) Zuweilen scheint aus den Augen verloren zu werden, dass weder Vertrauen noch die auf ihm gründenden kooperativen und vernetzten Strukturen zwangsläufig positive Effekte – etwa eben für die uns interessierenden regionalen Entwicklungsprozesse – zeitigen müssen. Eine Fülle empirischer Untersuchungen haben vielmehr aufgezeigt, wie unterschiedlich deren Konsequenzen sein können und inwiefern es sich um ein höchst ambivalentes Phänomen handeln kann (vgl. Portes 1995; Woolcock 1998): Vertrauen bildet zwar einen gemeinschaftlichen ‘Kitt’ – so stellen etwa in einer Vielzahl von insbesondere ethnisch grundierten Teilökonomien weltweit Familien- und enge Freundschaftsbeziehungen die zentrale Ressource dar. Damit können aber auch, neben den produktiven Unterstützungsnetzwerken, schädliche Inklusionen verbunden sein, etwa Formen eines eher prekären Familialismus, und können so weiterreichendes Vertrauen bzw. sich ausweitende Beziehungen

gerade auch in der Sphäre des Marktes erheblich behindert werden (vgl. Braun et al. 2002; Yamagishi/Cook/Watabe 1998).<sup>3</sup> Im einen Fall wären empirisch auszumachende Vertrauensressourcen ein Impuls für regionale Entwicklung, im anderen Fall erweisen sie sich eher diesbezüglich als Barriere (vgl. mit Bezug auf Westdeutschland: Grabher 1993; Kern 1998; auf Ostdeutschland: Bluhm 1999; Grabher 1997).<sup>4</sup>

Analysen zur Bedeutsamkeit vertrauensbasierter Kooperation und Vernetzung für die regionale Entwicklung, die zwar auch ganz generell an vielfältigen und offenen Beziehungen zwischen Akteuren unterschiedlicher Sektoren und Bereiche interessiert sind, stützen sich bisher in erster Linie und vor allem auf die ‘regional-autochthonen’ Wirtschaftssubjekte: Vertrauen gilt als Ressource regionaler Entwicklung vor allem deshalb, weil sich zeigen lässt, dass es die ‘endogenen’ und am Ort verankerten Klein- und Mittelbetriebe (KMU) oder auch Unternehmensgründer in die Lage versetzt, gemeinsam ‘win-win-Situationen’ zu kreieren und auf diesem Fundament anschließend stabile Transaktionsstrukturen mit regionalem Bezug aufzubauen: *“In empirischen Arbeiten ist die Bedeutung von Unternehmensnetzwerken für den Erhalt und Ausbau klein- und mittelbetrieblicher Positionen im Verarbeitenden Gewerbe (...) beschrieben worden; danach können KMU durch enge arbeitsteilige Beziehungen größenbedingte Nachteile gegenüber Großunternehmen wettmachen. Angesichts des Übergangs von der tayloristischen Massenproduktion zu flexibleren, auf kleinere Losgrößen hin orientierten Formen gewinnen, so wird argumentiert, die Kooperationsnetzwerke mittelständischer Unternehmen vor allem des Verarbeitenden Gewerbes und damit auch die KMU insgesamt an Bedeutung”* (Lagemann/Löbke 1999: 286). Allerdings: Es gehört ebenfalls zu den kaum bestrittenen Einsichten, dass Kooperationen und Vernetzungen gerade im Bereich von Klein- und Mittelbetrieben und Selbständigen mit besonderen Schwierigkeiten verbunden sind. Die kooperationserforderlichen Transaktionskosten sind in ihrem Fall erheblich, die Ungewissheiten überdurchschnittlich hoch (vgl. Hilbert/Widmaier/Bandemer 1991; Semlinger 1994). Auch könne die besondere Stellung der Firmeninhaber Kooperationen im Wege stehen – ob mit Blick auf individuelle Entscheidungsfreiheiten, die keinesfalls preisgegeben werden sollen, oder mit Blick auf fehlende Ressourcen, beispielsweise ein knappes Zeitbudget. Zudem kön-

<sup>3</sup> Auch in soziologischen Netzwerkanalysen wird häufig die Problematik ‘überstarker Bindung’ aufgegriffen (vgl. z.B. Burt 1992).

<sup>4</sup> Auch schwache oder weite Kooperations- und Vernetzungsbeziehungen sind nicht notwendig der regionalen Entwicklung förderlich, wie im Anschluss an Mark Granovettters (1973) Eloge auf die *“strength of weak ties”* nicht selten vermutet wurde. Solche Beziehungen können den Transport von Informationen ermöglichen und den Zugang zu Netzwerken öffnen; ihr Mangel an Stabilität kann aber ebenso gut einer Erosion von Vertrauen Vorschub leisten. Die Balance der Beziehungen ist ebenso vom jeweiligen Kontext abhängig wie die Relevanz dieses oder jenen Typs von Beziehungen (vgl. dazu auch Woolcock 2000).

nen bestehende Kooperationen und Vernetzungen – entsprechend der konstatierten nicht notwendig positiven Wirkungen, die von ihnen ausgehen – insbesondere im Falle kleinerer ökonomischer Einheiten eine eher sklerotische Wirkung entfalten. Davon legen die häufig bescheidenen Erfolge der Bemühungen, in strukturschwachen Regionen ein möglichst breites und innovatives Segment kleinerer Unternehmen entstehen zu lassen, beredtes Zeugnis ab. ‘Industrielle Distrikte’ oder ‘innovative Milieus’ lassen sich eben, soviel steht fest, nicht dekretieren, indem ökonomische Akteure zusammengebracht werden. Um die Identifikation und Beschreibung von erfolgreichen regionalen Wirtschaftsstrukturen, wie sie in der Vergangenheit etwa mit der breiten Literatur zu industriellen Distrikten oder Clusterbildungen gelungen ist, in praktische Handlungsstrategien zu übersetzen, bedarf es – vorausgesetzt, eine solche ‘Operationalisierung’ sollte überhaupt möglich sein – weitergehender Überlegungen und vermutlich auch besonderer Anstrengungen. Es spricht einiges dafür, dass diese Einsicht im Kontext postsozialistischer Transformation und mit den jetzt hier in diesen Gesellschaften anstehenden Entwicklungserfordernissen nochmals an Relevanz gewinnt (vgl. etwa Bruch-Krumbein/Hochmuth 2000; Helsinginger et al. 2000; Kujath 1998; Priewe 2002).

## **2.2      Wirtschaftliche Entwicklung und Unternehmertum in Ostdeutschland: Zwang zu Kooperation und Vernetzung**

Der jüngere Regionalentwicklungsdiskurs legt das Hauptaugenmerk auf den Eigensinn und die Einbettung regionaler Entwicklung, das ist der positive Kern von Regionalisierung gegenüber bloßen Potenzialfaktoren- oder Ausgleichskonzepten. Insofern steht dieser Regionalisierungsdiskurs zugleich in einem gewissen Widerspruch zu dominierenden ‘Ideologien’ oder Leitfolien postsozialistischer Transformation, die dem Primat institutioneller Konsolidierung nach ‘westlichem Muster’ folgten. Zumindest für den Fall Ostdeutschlands (und wohl ausschließlich für diesen), dem ja unsere nachfolgend diskutierten Beispiele vor allem entstammen, schien dieser Primat aber eher unproblematisch. Denn mit der umstandslosen Inkorporation der DDR in eine funktionierende Gesellschaft westlichen Typs ist zumindest die Übertragung marktwirtschaftlicher Institutionen relativ rasch gelungen. Markant zeigen sich die Vorteile dieses Transformationsfalles (vgl. konzeptionell dazu bereits Offe 1991). Andererseits ist gerade hier ein transformationsspezifisches Ziel, nämlich die Initiierung greifender oder selbsttragender wirtschaftlicher Strukturen, nicht ausreichend gelungen und erfahren zudem die möglicherweise idiosynkratischen Merkmale regionaler Entwicklung seit geraumer Zeit größere Aufmerksamkeit. Ein Verweis auf die vorgängige Herstellung der ‘richtigen’ Rahmenbedingungen für die regionale Entwicklung erübrigt sich. Eines der folgenreichsten Probleme liegt im

signifikanten Fehlen erforderlicher "Marktmacher" (vgl. Matzner 2000), insofern war gerade das institutionelle Transformationsdesign unterspezifiziert. Wirtschaftliche Entwicklung generell wie regionale Disparitäten speziell lassen so auch hier, in diesem besonders vorteilhaften Fall einer Marktimplementierung, die Frage nach Kooperations- und Vernetzungserfolgen, und ganz besonders die nach diesbezüglichen Bedarfen, neu stellen. Sei es, um eigene Marktzugänge oder eben Marktmacher (Kreditinstitutionen, Vertriebseinrichtungen) zu kreieren, sei es generell für Unterstützungsnetzwerke. Hier artikuliert sich überdeutlich ein weitgehend ungelöstes Problem des ostdeutschen Falles. Es ist dies eben die Frage nach den Chancen und Potenzialen Ostdeutschlands, die sich sowohl aus den bisherigen Blockierungen wie mit den anstehenden Herausforderungen etwa der EU-Osterweiterung stellt. Insofern bietet sich eine kurze kritische Bestandsaufnahme an.

### 2.2.1 *Stagnation*

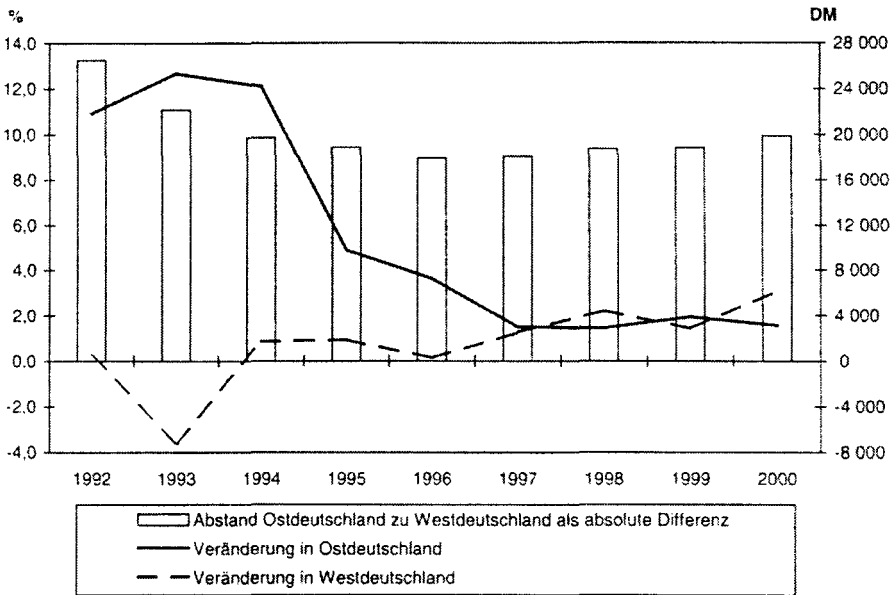
Die Schwierigkeiten der wirtschaftlichen Entwicklung in Ostdeutschland werden gerade in jüngster Zeit sowohl angesichts wirtschafts- und finanzpolitischer Weichenstellungen (Stichworte: Solidarpakt II und Länderfinanzausgleich) als auch der anstehenden EU-Osterweiterung erneut diskutiert. So unterschiedlich der Tenor ist, so besteht doch weitgehend Einigkeit darüber, dass ein wirtschaftlicher Annäherungs- oder Aufholprozess Ostdeutschlands gegenüber Westdeutschland gebremst oder gestoppt worden ist und dass bisher zu wenig Ansätze für wirklich selbsttragende Entwicklungen in Ostdeutschland existieren (vgl. u.a. Reißig 2000). Seit 1997 scheint der Abstand zwischen alten und neuen Bundesländern in wirtschaftlicher Hinsicht sogar wieder zuzunehmen. Dies gilt für alle diesbezüglich relevanten Indikatoren wie Bruttoinlandsprodukt, Arbeitsproduktivität, Beschäftigung. So wies beispielsweise das Bruttoinlandsprodukt je Einwohner (nominal) für Ostdeutschland<sup>5</sup> im Vergleich zu Westdeutschland (= 100) zwischen 1991 und 1996 deutliche Steigerungen auf (von 33,1 auf 61,7 Prozent des 'Westniveaus'); seitdem ist dieser Wert aber wieder leicht rückläufig (und betrug für das Jahr 2000: 60,4 Prozent). Eine ähnliche Entwicklung hat die Arbeitsproduktivität erfahren; während sich die Differenz zwischen Ost- und Westdeutschland zunächst nachhaltig verringert hat, bleibt die Lücke seit Mitte der neunziger Jahre nahezu unverändert (1991 lag die Arbeitsproduktivität in Ostdeutschland bei 41,9 Prozent des Westniveaus, 1995 bereits bei 65,1 Prozent; bis 2000 ist sie jedoch nur noch auf 69,3 Prozent angestiegen). Der Blick auf die Arbeitsmarktdaten offenbart den gleichen Trend. Während die Beschäftigungsquote in Westdeutschland in den letzten Jahren wieder zuge-

---

<sup>5</sup> Nachfolgende Angaben für Ostdeutschland beziehen sich auf die neuen Bundesländer ohne Berlin, für Westdeutschland auf die alten Bundesländer und Berlin (vgl. DIW et al. 2001: 125).

nommen hat, ist sie in Ostdeutschland seit 1995 rückläufig. Darüber hinaus steht hier einer abnehmenden Bevölkerungszahl eine gleichbleibend hohe Arbeitslosenquote zur Seite, die seit 1999 sogar wieder gestiegen ist, und eine Umkehrung dieses Trends ist derzeit ausschließlich (!) von einem Rückgang des Erwerbspotenzials zu erwarten (vgl. Brautzsch/Loose/Ludwig 2001: 173ff.).

Abbildung 1: Reales Bruttoinlandsprodukt pro Kopf im Ost-West-Vergleich  
(jeweils ohne Berlin)  
Veränderung gegenüber dem Vorjahr in % und absolute Differenz in DM



Quelle: Brautzsch/Loose/Ludwig 2001: 165

Einen besonders eindrücklichen Beleg dafür, dass die ostdeutsche Wirtschaft noch weit davon entfernt ist, als 'selbsttragend' bezeichnet werden zu können, gibt der Vergleich der in Ostdeutschland erzielten Einnahmen mit den dort getätigten Ausgaben: einem Volumen von ca. 440 Mrd. DM an Einnahmen pro Jahr stehen Ausgaben in Höhe 660 Mrd. DM gegenüber (vgl. Most 2000: 24). Erheblich sind auch die Defizite bezüglich Steuereinnahmen oder kommunaler Finanzkraft; und hier ist, dem generellen Trend folgend, mit einer weiteren Verschärfung der Situation zu rechnen. So war das Steueraufkommen pro Kopf in den westdeutschen Kommunen 1999 etwa drei mal höher als in den ostdeutschen (1.513 DM gegenüber 572 DM),

und auch im folgenden Jahr 2000 lagen die gesamten Steuereinnahmen in Ostdeutschland bei lediglich rund 40 Prozent des westdeutschen Niveaus. Ähnliches lässt sich für unternehmensbezogene Wirtschaftsdaten festhalten: Investitionen sind in Ostdeutschland seit 1995 wieder rückläufig, das prozentuale Wachstum des Kapitalstocks hat sich dort beinahe halbiert (von 7 bis 8 Prozent jährlich in der ersten Hälfte der neunziger Jahre auf heute noch 4 bis 5 Prozent).

Tabelle 1: Indikatoren zum wirtschaftlichen Aufholprozess in Ostdeutschland

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Investitionen in neue Ausrüstungen und sonst. Anlagen (nominal) je Einwohner<sup>2</sup></b>	62,3	76,1	98,6	106,2	105,9	105,7	103,1	96,5	94,9	87,2
<b>Bauinvestitionen (nominal) je Einwohner<sup>2</sup></b>	70,3	103,1	131,0	164,1	175,7	180,7	172,8	153,2	147,3	134,7
<b>Wohnbauten</b>										
<b>Nichtwohnbauten</b>	45,8	61,7	81,2	110,0	131,2	143,2	140,7	121,4	115,3	102,7
<b>Kapitalstock je Einwohner<sup>2,3</sup></b>	44,3	47,6	51,2	54,8	58,4	62,0	65,5	68,4	70,7	72,5

<sup>2</sup> Angaben für Ostdeutschland: neue Bundesländer und Ostberlin, für Westdeutschland: früheres Bundesgebiet.

<sup>3</sup> Unternehmen ohne Wohnungsvermietung, in Preisen von 1991; VGR-Konzeption vor Einführung des ESVG 95.

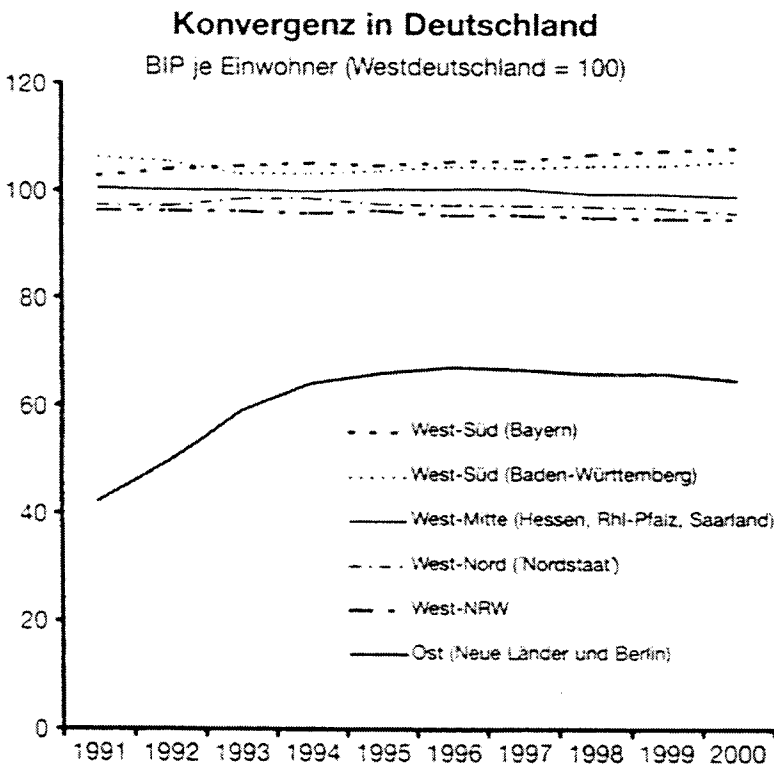
Quelle: DIW et al. 2001: 125

In Deutschland hat sich nicht nur ein West-Ost-Gefälle erhalten oder sogar verfestigt: "Nach der Vereinigung hat Deutschland – wie Italien – sein Mezzogiorno-Problem: Die Spannweite zwischen Ost- und Westdeutschland (77 % bis 116 % des EU-Durchschnitts) war (...) im Jahr 1998 nicht wesentlich geringer als die zwischen Süd- und Norditalien (66 % bis 121 %)" (Härtel 2001: 296; vgl. Priewe 2002: 23ff.). Das Ausmaß intranationaler Differenzen übertrifft in Deutschland in vielerlei Hinsichten sogar die Unterschiede, die innerhalb anderer europäischer Länder mit traditionellen regionalen Konflikten herrschen (Spanien, Italien), und Ostdeutschland hat gerade auch gegenüber solchen Ländern und ihren strukturschwachen Regionen weiter verloren. "Gemessen am Durchschnitt der 15 EU-Mitgliedsländer ist Ostdeutschland nach dem hohen Aufholtempo zu Beginn der neunziger Jahre bis zum Jahr 2000 wieder zurückgefallen. Im Vergleich mit den Aufholländern Irland, Spanien, Portugal und Griechenland erwirtschaftet Ostdeutschland je Einwohner kaum mehr Einkommen als Griechenland" (Härtel 2001: 295; vgl. Priewe 2002: 23ff.).



Die wirtschaftlichen Kennziffern auch für die fortgeschrittensten Regionen Ostdeutschlands (Spitzenreiter: Regierungsbezirk Leipzig) sind weit negativer als diejenigen der westdeutschen Schlusslichter (Regierungsbezirk Lüneburg); regionale Disparitäten innerhalb Ostdeutschlands erscheinen demgegenüber auf der Länderebene nahezu als zu vernachlässigen.<sup>6</sup> Es gibt keinen Trend zur Konvergenz zwischen Ost und West – im Gegenteil: sogar die in Ostdeutschland gelegene ‘Ost-West-Region’ Berlin hat in wirtschaftlicher Hinsicht offenbar den Anschluss erst einmal verpasst.

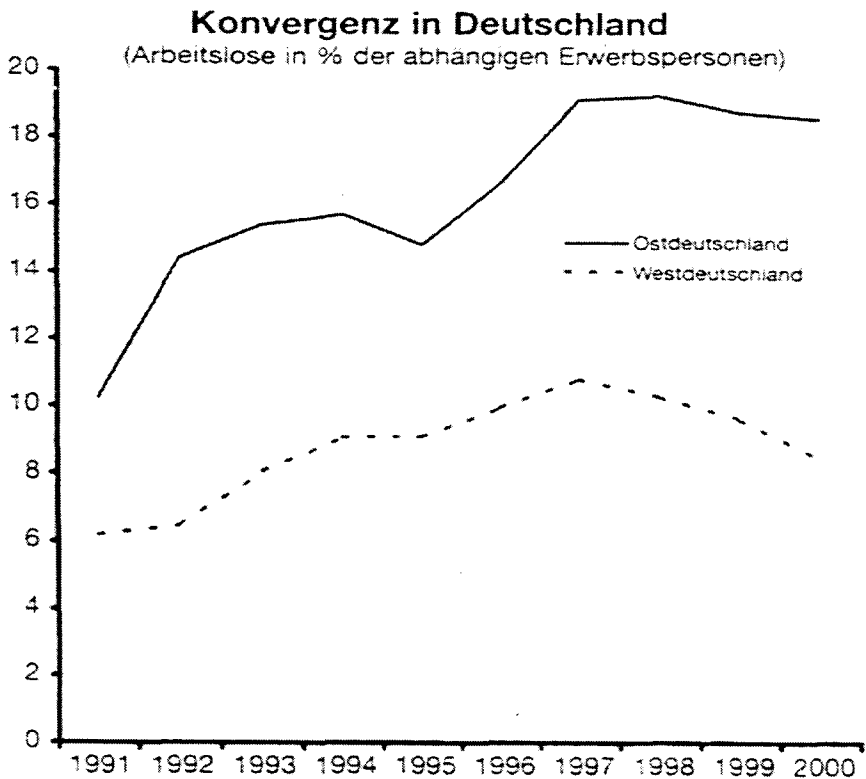
Abbildung 2: Konvergenz in Deutschland (BIP)



Quelle: Härtel 2001: 293

<sup>6</sup> Das gilt nicht auf einer kleinräumigeren Ebene, hier haben sich deutliche Differenzierungen ergeben, worauf noch einzugehen ist.

Abbildung 3: Konvergenz in Deutschland (Arbeitslose)



Quelle: Härtel 2001: 293

Zumindest auf mittlere Sicht dürfte sich am bestehenden West-Ost-Gefälle nichts ändern. Die vorliegenden Expertisen geben wenig Anlass für eine diesbezügliche Hoffnung. Die seit rund vier Jahren tendenziell wieder wachsende Lücke in der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, die zwischen Ost- und Westdeutschland besteht, wird sich auch in den nächsten Jahren nicht schließen lassen. Hier muss man nicht streiten – weder 'nachholende Anpassung' noch 'selbsttragender Aufschwung' sind derzeit in Sicht.<sup>7</sup>

<sup>7</sup> Hier sei erinnert an die Versuche, den zu erwartenden Verlauf der wirtschaftlichen Entwicklung in den postsozialistischen Transformationsstaaten mittels 'Buchstabenkurven' zu veranschaulichen. Unterschiedliche Autoren erwarteten bzw. diagnostizierten für unterschiedliche Länder etwa eine J-

Es ist freilich einzuräumen, dass es sich hierbei um eine pauschale Diagnose handelt, die auf relativ groben Indikatorenbündeln beruht. Ein genauere Blick offenbart ein in Teilen differenzierteres Bild; so gibt es namentlich in bestimmten Branchen (wie dem verarbeitenden Gewerbe und den unternehmensnahen Dienstleistungen) auch Ansätze für deutlich positivere Trends, und es zeichnen sich regionale Erfolgsmodelle ab. Beides relativiert die Gesamttendenz aber (noch) nicht entscheidend (vgl. Brautzsch/Loose/Ludwig 2001: 164). So bleibt also doch eher festzuhalten, dass seit 1996 alle wesentlichen Indikatoren wirtschaftlicher Entwicklung einen übereinstimmenden Trend messen: *„Bei der Arbeitslosigkeit ist heute wie schon 1997 Stagnation, Bruttoinlandsprodukt wie 1996, Bruttoeinkommen wie 1996, also wir haben praktisch seit 1996/97 eine Stagnation in all diesen Bereichen“* (Most 2000: 28).

Das gravierendste Problem der wirtschaftlichen Situation in Ostdeutschland scheint nicht darin zu bestehen, dass die zu ihrer Messung heranzuziehenden gesamtwirtschaftlichen Indikatoren ein eher ungünstiges Bild ergeben, sondern darin, dass sich die somit klassifizierten schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu verhärten beginnen oder sogar bereits weitgehend verfestigt haben. Aus einer Über-Industrialisierung ist eine De-Industrialisierung geworden (der Industrieanteil Ostdeutschlands am gesamten BIP liegt heute bei etwas über 16 Prozent, derjenige Westdeutschlands bei fast 27 Prozent); aus einer Überpräsenz von Großunternehmen ist ein signifikanter Mangel an solchen Unternehmen geworden, was sich auch auf die dominierenden Klein- und Mittelbetriebe negativ auswirkt, da ihnen die Großkunden bzw. Großauftraggeber fehlen.

Des Weiteren geht der Einbruch der ostdeutschen Industrie bisher einher mit einem Fehlen zukunftsfähiger Branchen: *„Die Strukturschwäche ostdeutscher Betriebe hinsichtlich ihrer Wertschöpfung drückt sich in den geringeren Anteilen zukunftsorientierter Wirtschaftsbereiche aus. Im Ergebnis der Transformation ist in den neuen Bundesländern eine Wirtschaftsstruktur entstanden, in der Bereiche mit einer hohen Wertschöpfung pro Beschäftigten, d.h. in der Regel mit einer hohen Produktivität, relativ schwach ausgeprägt sind“* (vgl. IAB 2000: 108).<sup>8</sup> So sind die

---

oder eine U-Kurve, in den ungünstigsten Fällen auch eine L-Kurve; von diesen Kurvenverläufen sollte sich der ostdeutsche Fall schlagartiger und kompletter Transformation als V-Kurve – d.h. rascher Einbruch und rascher Anstieg des Bruttoinlandsproduktes (BIP) – abheben (vgl. Eger 2000). Angesichts der angesprochenen wirtschaftlichen Rahmendaten muss man für Ostdeutschland aber wohl eher von einem V sprechen, dessen rechter Schenkel auf halbem Wege in die Waagerechte gefallen ist.

<sup>8</sup> In Ostdeutschland haben das Baugewerbe und die Land- und Forstwirtschaft im Vergleich zum verarbeitenden Gewerbe einen sehr viel größeren Anteil an der wirtschaftlichen Gesamtleistung. (Die entsprechenden Relationen sehen folgendermaßen aus: 26 % : 5 % : 54 % für Ostdeutschland; 8 % : 2 % : 83 % für Westdeutschland).

noch vorhandenen industriellen Strukturen in Ostdeutschland vergleichsweise wenig innovativ; Investitionen im Bereich von Forschungs- und Entwicklung bleiben weit unterdurchschnittlich<sup>9</sup> – Letzteres nicht zuletzt deshalb, weil westdeutsche Unternehmen ihre FuE-Aktivitäten an ihren angestammten Standorten konzentrieren und nicht in die neuen 'Ost-Filialen' verlagern (vgl. IAB 2000). Dass zudem die Abwanderung gerade junger und hochqualifizierter Arbeitskräfte das West-Ost-Gefälle weiter zementiert und bestimmte Regionen besonders trifft, sei nur am Rande erwähnt.

Nach der zumindest knappen Charakterisierung wirtschaftlicher Strukturen und Entwicklungen in Ostdeutschland kann an dieser Stelle nun auf den zuvor thematisierten 'Regionalentwicklungsdiskurs' Bezug genommen werden (vgl. auch Pohl 2000; Priewe 2002). Sowohl angesichts des Mangels an großen Unternehmen als auch aufgrund der tendenziell ungünstigen Branchenstruktur erscheinen in Ostdeutschland Kooperation und Vernetzung von ansässigen wirtschaftlichen Akteuren mit Blick auf das Ziel wirtschaftlicher Konsolidierung als nachgerade unabdingbar. Denn es ist zunehmend unstrittig, dass ein Mangel an großen Unternehmen sowie eine ungünstige Branchenstruktur sich weniger denn je von außen, durch Ansiedlungen, kompensieren lassen (vgl. Blien et al. 2001). Geradezu alternativlos verstärkt sich der Druck auf endogene oder regionale Lösungen: *"Aus diesen Überlegungen folgt, dass die wirtschaftliche Entwicklung der ostdeutschen Regionen in Zukunft noch stärker, als es in den 90er Jahren der Fall war, von den lokalen Bedingungen und Aktivitäten abhängen wird"* (ebd.: 58). Hinzu kommt dabei noch, dass sich solche 'Endogenisierungen' leicht und als wirtschaftspolitische Entlastungsstrategie fördern lassen, dass also eine verlockende 'strategische Alternative' gegeben scheint zu kostenintensiver Infrastrukturpolitik und/oder politisch schwer durchsetzbaren Investitions- und Deregulierungsentscheidungen.

Faktisch muss man selbst hinsichtlich einer positiven und ernsthaften Anstrengung zu eigenständigen regionalen Entwicklungen einige Zweifel haben. Zu eindeutig haben bisher – positiv wie negativ – überregionale Faktoren und Großunternehmen gewirkt. Kann denn gerade das Segment der Klein- und Mittelbetriebe wie auch der 'neuen Selbständigen' in Ostdeutschland in der Lage sein, die skizzierten gesamtwirtschaftlichen Grundtrends zu konterkarieren und tragfähige wirtschaftliche Entwicklungen zu initiieren? Trotz beachtlicher Ausbreitungen und Stabilisierungen scheint eher das Gegenteil der Fall: Im Unterschied zu den frühen neunziger Jahren ist die Gründungsbereitschaft deutlich gesunken und liegt jetzt, obwohl noch ein struktureller Nachholbedarf besteht, unter dem westdeutschen Niveau (vgl.

---

<sup>9</sup> Nur ein Dreißigstel der in Deutschland privatwirtschaftlich getätigten Ausgaben für Forschung und Entwicklung entfallen auf die neuen Bundesländer (vgl. Most 2000: 24).

Pfeiffer 1999): *”Im Jahr 1990 wollten sich 8,5 vH aller erwerbstätigen Ostdeutschen innerhalb von zwei Jahren ‘ganz sicher’ oder ‘wahrscheinlich’ selbständig machen. Dies ist der höchste Wert in Ost- und Westdeutschland. In den Folgejahren hat die Gründungsneigung stetig abgenommen und lag 1998 auf einem Niveau wie in Westdeutschland”* (Bergmann 2000: 77f.).

Und auch der vom Münchner ifo-Institut erhobene Geschäftsklima-Index weist derzeit eine fallende Tendenz auf. Schließlich wirft, obwohl zunächst noch nicht implementiert, die neue Kreditrichtlinienpolitik der Banken mit dem sogenannten ‘Basel II’ schon ihren Schatten voraus: Es ist und wird für kleine und eigenkapital-schwache Unternehmen – das sind gleichsam die Synonyme für die ostdeutsche Struktur – zunehmend schwieriger, erforderliche Kredite überhaupt noch oder zu akzeptablen Zinsen zu erhalten.

Es kann wohl allein mit diesen Beispielen als plausibel erscheinen, dass ausgeprägte Neigungen zu Kooperation und Vernetzung im Segment von KMU und Selbständigkeit in Ostdeutschland kaum zu erwarten sind. Eher dürften sich existentieller Druck und Angst in Misstrauen und in Kooperationsverweigerungen niederschlagen. Und in der Tat zeigen sich solche Erscheinungen auch in den von uns ausgewählten Regionen und Branchen in Brandenburg, trotz beachtlicher positiver Beispiele und Trends (vgl. Brussig 2000; Brussig/Dreher 2001). Ohne eine einsetzende Änderung der gesamtwirtschaftlichen Trends eine Verbesserung regionaler wirtschaftlicher Strukturen von einer emergierenden bzw. sich verstetigenden ‘Kooperationskultur’ zu erwarten, erscheint vor diesem Hintergrund als eher naiv. Ein genauerer Blick auf Entwicklungen und Charakteristika im – aufgrund seines besonderen Angewiesenseins auf unternehmerische Zusammenarbeit hier im Mittelpunkt stehenden – Segment ostdeutscher KMU und Selbständiger untermauert die bisherigen Beobachtungen.

### 2.2.2 *KMU und Selbständige*

Die Entwicklung im Bereich privater Selbständigkeit in Ostdeutschland verläuft bislang weitgehend parallel mit der wirtschaftlichen Gesamtentwicklung in den neuen Bundesländern. So nehmen eine anfänglich hohe Gründungsintensität und ein mit dieser verbundenes Unternehmenswachstum bereits seit 1993 nicht nur deutlich ab, sondern seit 1995 zeigen sich auch hier stagnative und seit 1997 sogar negative Tendenzen. Ein anfänglicher Aufholprozess geriet somit rasch ins Stocken; hinsichtlich des Besatzes mit KMU sowie des Selbständigenanteils nehmen die Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland wieder zu. Das zeigt auch der Blick auf Gewerbean- und -abmeldungen sowie Insolvenzzahlen: Zwischen 1990 und 1992 war eine rasche Zunahme der Anmeldungen bei einer durchgängig niedrigen Zahl von Abmeldungen bzw. Insolvenzen zu beobachten; von 1993 bis 1995 ging die Zahl der Anmeldungen dann bereits spürbar zurück, während diejenigen der Abmel-

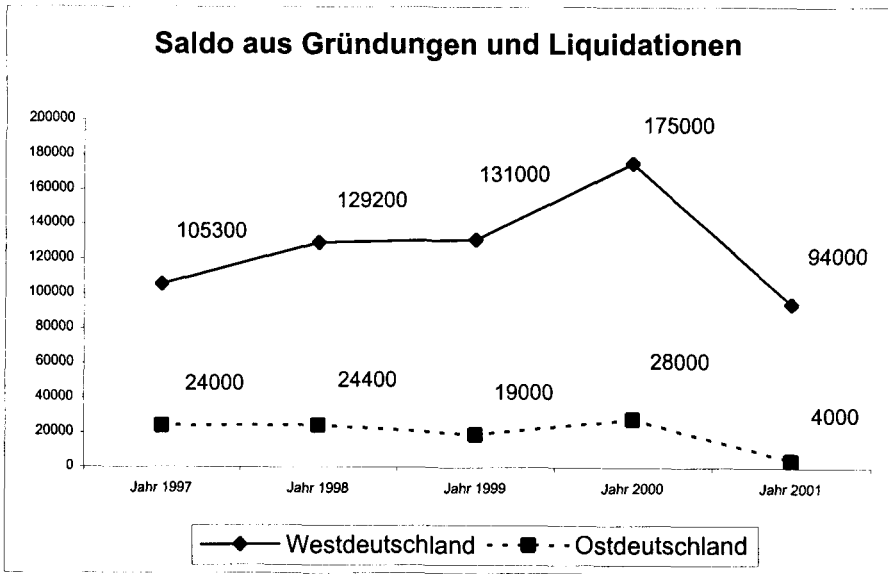
dungen und Insolvenzen stetig stieg; und seit 1995 indiziert auch die Gewerbestatistik eine Trendumkehr, denn seither ist die Relation zwischen Unternehmensgründungen und -aufgaben in Ostdeutschland ungünstiger als in Westdeutschland (vgl. Thomas 1997; Koch/Thomas/Woderich 2000). Zwar brachte das Jahr 1999 eine geringfügige Besserung. Erstmals seit 1991 war die Zahl der Unternehmensinsolvenzen in Deutschland insgesamt rückläufig; in Westdeutschland nahm sie um 6,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr ab, und auch der Wert für Ostdeutschland – eine Zunahme von nur 5,1 Prozent – musste als eher ermutigendes Signal gelten.<sup>10</sup> Eine günstige Entwicklung zeigten in jenem Jahr auch die Relation von Gewerbean- und -abmeldungen – die Zahl der Betriebe nahm um 8.800, davon 6.800 'wirtschaftaktive Unternehmen' zu – sowie die Zahl der durch Unternehmensneugründungen geschaffenen Arbeitsplätze. All dies gab *"wieder Anlass zur Hoffnung"* (Creditreform, 22.6.1999). Der Aufwärtstrend hielt indessen nicht lange an: Im ersten Halbjahr 2001 musste eine Zunahme von Unternehmensinsolvenzen um fast 23 Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum im Vorjahr konstatiert werden, und erstmals seit 1990 (!) ist sogar der Saldo von Gewerbean- und -abmeldungen negativ; 64.900 Anmeldungen stehen in Ostdeutschland im ersten Halbjahr 2001 67.800 Abmeldungen gegenüber (vgl. Creditreform, 26.6.2001). Vor diesem Hintergrund lautete die insbesondere auf Ostdeutschland zu beziehende Frage bereits im Oktober 2000 wieder: *"Mittelstand am Scheideweg?"* (Creditreform, 18.10.2000).<sup>11</sup> Der aber scheint dann auf einen Abstiegsfad zu münden. *"Die Zahl der Gesamtinsolvenzen hat in Deutschland mit 49.600 einen neuen Höchststand erreicht – gegenüber 2000 eine Steigerung um 18,7 Prozent (...) Gleichzeitig erhöhte sich die Zahl der Arbeitsplatzverluste durch Insolvenzen in Deutschland"* (Creditreform, 6. 12.2001). Die Anzahl der Gewerbeanmeldungen ist weiter gesunken (in Westdeutschland um 8,1 %, in Ostdeutschland um 13,1 %), die der Liquidationen gestiegen (in Ostdeutschland von etwa 109.000 Unternehmen im Jahr 2000 auf 115.000 im Jahr 2001). *"Die Zahl der wirtschaftsaktiven Unternehmen ist infolge der allgemeinen rückläufigen Entwicklung in Westdeutschland auf 127.000 Unternehmen gesunken (2000: 135.000). In den neuen Ländern sind 18.000 wirtschaftsaktive Unternehmen*

<sup>10</sup> Die Angaben beziehen sich jeweils – wenn nicht anders ausgewiesen – auf die Berichterstattung von Creditreform; die einzelnen Berichte werden angegeben. Besonderheiten des neuen Insolvenzrechts können vernachlässigt werden, weil nur beispielhaft auf Unternehmensinsolvenzen zurückgegriffen wird.

<sup>11</sup> Im Verlaufe des Jahres 2000 sind auch die Ertragserwartungen im ostdeutschen 'Mittelstand' deutlich zurückgegangen: Erwarteten im Frühjahr 2000 noch 23,7 Prozent der Mittelständler eine Steigerung ihrer Erträge, so galt dies im Herbst nur noch für 19,1 Prozent von ihnen; zugleich stieg der Anteil derjenigen, die von sinkenden Erträgen ausgingen, von 25,3 auf 43,2 Prozent an (Creditreform, 18.3.2000 und 30.11.2000). Dies ist angesichts der ohnehin bestehenden Unterkapitalisierung des ostdeutschen Mittelstandes eine dramatische Entwicklung!

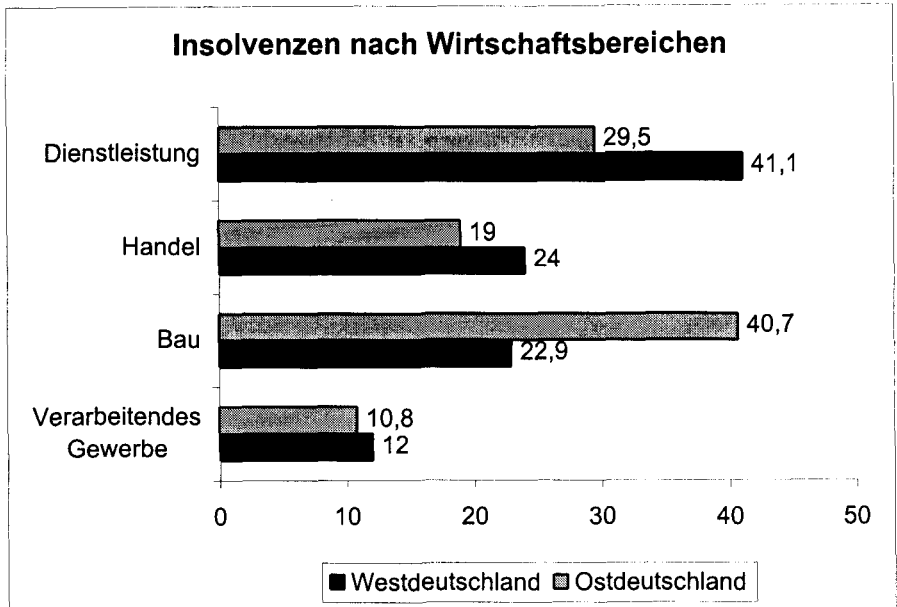
gegründet worden (2000: 20.000)" (ebd.). Das können Unternehmensgründungen wie Insolvenzen gut veranschaulichen.

Abbildung 4: Unternehmensgründungen in Deutschland



Quelle: Creditreform, 5.2.2002

Abbildung 5: Insolvenzen nach Wirtschaftsbereichen



Quelle: Creditreform, 5.2.2002

Um die skizzierten Trends noch etwas näher zu veranschaulichen, sei das An- und Abmeldegeschehen im 'ostdeutschen Spitzenland' Brandenburg<sup>12</sup>, dem ja unsere Feldstudien entnommen sind, ergänzend dargestellt.

<sup>12</sup> Brandenburg weist im ostdeutschen Vergleich die höchste Gründungsdynamik auf. Im ersten Halbjahr 1999 kamen hier auf 10.000 existierende Unternehmen 456 Neuanmeldungen. Auf die positive Ausreißerrolle Brandenburgs bis in jüngste Zeit verweisen auch Barjak et al. (2001: 38f.). Aber nicht nur ist dieser Trend jetzt gebrochen, er war auch vor allem mit dem berlinnahen Raum verbunden.



Tabelle 2: Gewerbean- und -abmeldungen im Bundesland Brandenburg zwischen 1998 und 2000

	1998	1999	2000
<i>Gewerbeanmeldungen</i>	26.171	24.163	22.407
darunter:			
verarbeitendes Gewerbe	1.024	867	715
Baugewerbe	4.073	3.764	3.415
Handel	8.315	7.620	6.945
Gastgewerbe	2.948	2.439	2.143
Dienstleistungen	9.109	2.439	2.143
<i>Gewerbeabmeldungen</i>	21.615	21.245	19.882
darunter:			
verarbeitendes Gewerbe	842	765	652
Baugewerbe	3.049	3.042	3.052
Handel	7.690	7.335	6.862
Gastgewerbe	2.824	2.564	2.426
Dienstleistungen	6.753	7.073	6.455

Quelle: Landesbetrieb für Datenverarbeitung und Statistik, Potsdam (Internetpräsentation, 13.7.2001: <http://www.landbrandenburg.de>)

Tabelle 2 dokumentiert die in jüngster Zeit abnehmende Zahl von Unternehmensgründungen (bzw. -anmeldungen). Zwar geht auf der anderen Seite auch die Zahl der Gewerbeabmeldungen zurück – dies aber in sehr viel geringerem Ausmaß, so dass der (noch) positive Saldo stetig kleiner wird (1998: 4.556; 1999: 2.918; 2000: 2.520). Die Gründungsdynamik ist also deutlich gebremst. Wird in Rechnung gestellt, dass sich für alle Branchen ein ähnliches Bild ergibt und dass insbesondere auch im schmalen Bereich des verarbeitenden Gewerbes die Zahl der Betriebe kaum noch zunimmt, ergibt sich kein Spielraum für eine optimistische Interpretation der Tabelle. Der Grundtrend ändert sich auch 2001 nicht: 21.394 Gewerbeanmeldungen, 19.793 Gewerbeabmeldungen bedeuten einen Saldo von 1.601. Zudem weist auch die Insolvenzenstatistik für das Land Brandenburg im betrachteten Zeitraum konstant hohe Werte auf, wobei mit 1.869 Insolvenzen im Jahr 2000 der Spitzenwert erreicht wurde, der jedoch im Jahr 2001 dann noch einmal mit 2.091 übertroffen wurde.

Insgesamt deutet viel auf eine Eskalation von Problemen im wirtschaftlichen Segment von KMU und ‘neuer Selbständigkeit’ in Ostdeutschland generell wie auch im Bundesland Brandenburg hin. Die wohl noch optimistischste Schlussfolgerung, die sich aus den skizzierten Tendenzen vor allem der beiden letzten Jahre – also

einem ungünstigen Wegeverlauf – ableiten lässt, ist, dass dieses Segment vor dringend notwendigen Anpassungsprozessen bzw. Korrekturen steht. Die schon etwas ältere Diagnose eines Trendbruchs in der ostdeutschen Wirtschaftsentwicklung nach 1995 wäre damit noch einmal deutlich bestätigt: Dieser Trendbruch wurde nicht korrigiert, sondern noch verschärft.

Schließlich gilt es zu berücksichtigen, dass nicht nur die konjunkturellen Gesamtdaten für Ostdeutschland eher ungünstige *Rahmenbedingungen* für ein erfolgreiches Operieren von KMU und Selbständigen anzeigen. Das Segment der kleineren und kleinsten Unternehmungen zeichnet sich auch selbst, wie bereits angedeutet, durch einige Charakteristika aus, die Entwicklungsimpulse von ihm nicht unbedingt erwarten lassen. So ist zunächst der überaus hohe Anteil an Kleinstunternehmen mit maximal vier (und häufig neben dem Firmeninhaber überhaupt keinen weiteren) Beschäftigten auffällig: *„Weniger als 5 Beschäftigte haben in Ostdeutschland 51 Prozent aller Betriebe, in Westdeutschland sind dies nur 40 Prozent. Genau umgekehrt verhält es sich in der Betriebsgrößenklasse zwischen 5 und 19 Beschäftigten“* (IAB 2000: 15). Entsprechend sind die Umsätze sehr vieler Unternehmen sehr gering, und der Anteil unterkapitalisierter Betriebe hat sich über die Jahre nicht verringert, sondern sogar noch erhöht. So hatten in Ostdeutschland im Jahr 2000 nur noch 14,6 Prozent der Unternehmen einen Eigenkapitalanteil von über 30 Prozent, während 39,4 Prozent unter 10 Prozent lagen.

Vor diesem Hintergrund überraschen die regelmäßigen Klagen über einen fehlenden Marktzugang, zu geringe Umsätze und eine – vor allem verglichen mit Westdeutschland – schlechte Auftragslage nicht. Es ist also durchaus nicht nur als polemisch zu verstehen, wenn ein Bankenvertreter feststellt, dass *„achtzig Prozent der KMU auf Grund ihres geringen Umsatzes für die Banken gar nicht existieren“*.<sup>13</sup> Und es ist eben bereits schon absehbar, dass sich die genannten Probleme mit den anstehenden Veränderungen auf europäischer Ebene (eben den Richtlinien nach ‘Basel II’, die EU-Osterweiterung und – damit zusammenhängend – den angestrebten Reformen in der Regionalförderung) noch verschärfen werden.

Nur am Rande sei erwähnt, dass auch eine zunehmende Überalterung der ostdeutschen Unternehmer zu beobachten ist. So sind mittlerweile 58 Prozent der ost-

<sup>13</sup> Wiedergegeben ist eine von Edgar Most auf einer Wirtschaftstagung des "Forum 2000+" der PDS am 1. März 2001 in Berlin getroffene Äußerung (entsprechend Mitschrift). Es ist durchaus verblüffend, dass viele der Probleme, mit denen ostdeutsche Unternehmer bereits Anfang der neunziger Jahre zu kämpfen hatten – wie mangelnde Eigenkapitalausstattung oder fehlender Marktzugang (vgl. auch Liebernickel/Lindig/Schwarz 1993) –, nach wie vor virulent sind. Insofern muss wohl konstatiert werden, dass sich die häufig benannten Mängel hinsichtlich einer fehlenden oder inadäquaten Unterstützung der neuen Selbständigen in Ostdeutschland offenbar bis heute nicht korrigieren ließen. Hier konzentrieren sich die Probleme (vgl. Brussig/Dreher 2001).

deutschen Firmeninhaber zwischen 40 und 60 Jahre, 8 Prozent bereits über 60 Jahre und nur 4 Prozent unter 30 Jahre alt. Damit sind erhebliche Probleme etwa hinsichtlich Qualifizierungen, Weiterbildungsbereitschaft und nicht zuletzt Innovationsmotivation verbunden. Das haben immer wieder Expertengespräche in der Region gezeigt. Der ostdeutsche Mittelstand steht demnach in der Tat am Scheideweg; er steht vor gewaltigen Herausforderungen, und eine Stärkung diesbezüglicher Potenziale ist unabdingbar. Die Voraussetzungen hierfür müssen eher kritisch gesehen werden, dennoch ist dies ein möglicher und zudem wohl alternativloser Weg.

### 2.2.3 Ansatzpunkte für eine wirtschaftliche Konsolidierung

Unstrittig ist nicht nur, dass die wirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland in der vergangenen Dekade hinter den Hoffnungen und Erwartungen der frühen neunziger Jahre weit zurückgeblieben ist, sondern auch, dass das wirtschaftliche West-Ost-Gefälle, das die Bundesrepublik seit dem Beitritt der DDR kennzeichnet, derzeit nicht kleiner wird; einige Belege hierfür haben wir im vorangegangenen knappen Überblick über wirtschaftliche Strukturen bzw. Strukturdaten in Ostdeutschland präsentiert. Wie aber ist diese Diagnose hinsichtlich ihrer langfristigen Bedeutung einzuschätzen, welche Schlussfolgerungen sind aus ihr zu ziehen? Beobachten wir einen durch Sonderentwicklungen in manchen Sektoren bzw. Branchen überlagerten, stellenweise schleppenden, aber langfristig erfolgversprechenden Adaptationsprozess, so die These Hallenser Wirtschaftsforscher (Brautzsch/Loose/Ludwig 2001); oder haben wir es mit der Etablierung einer grundsätzlich defizitären Filialökonomie zu tun?<sup>14</sup> Über diese Fragen besteht auch dort sehr viel weniger Konsens, wo man sich über die Notwendigkeit – und weitgehend auch den Umfang – weiterer Transferzahlungen von West nach Ost einig weiß. Die eigentliche Auseinandersetzung geht damit nicht primär um die Interpretation einzelner wirtschaftlicher Kennziffern, sondern um die Ursachen ökonomischer Entwicklungen und um die Möglichkeit, diesen Entwicklungen entgegenzutreten. Und dabei schlagen die Wogen nicht erst seit den Thesen von Wolfgang Thierse, der den Osten *“auf der Kippe”* sieht, hoch.<sup>15</sup> Zweifellos aber haben diese Thesen dem ‘Transformationsproblem eine breitere öffentliche und kontroverse Aufmerksamkeit gesichert (vgl. auch AG Perspektiven für Ostdeutschland 2001).

---

<sup>14</sup> Oder um noch einmal das Bild der buchstabenförmigen Konjunkturkurve zu bemühen: Lässt sich der abgebrochene Schenkel des den Verlauf der ostdeutschen Transformation repräsentierenden V wieder nach oben richten, dümpelt er weiter in der Waagerechten, oder bricht er sogar nach unten weg?

<sup>15</sup> Diese Thierse-Thesen erfuhren sehr unterschiedliche Interpretationen, gerade aber auch Zustimmung. Thierse gilt als “Anwalt des Ostens” (so der Untertitel in einem Interview mit Thierse in: *Wirtschaft & Markt. Das Ostdeutsche Wirtschaftsmagazin*. 12. Jg. (März 2001): 14-16).

Die Scheidelinie in der Diskussion um die 'richtige' Wirtschaftspolitik für Ostdeutschland lässt sich darauf zuspitzen, ob den skizzierten Problemen weitgehend mit den bisher angewandten und gegebenenfalls zu modifizierenden bzw. zu verbessernden Mitteln und Methoden begegnet werden soll – das wäre dann eine eher defensive Herangehensweise, zu deren Kernelementen unter anderem auch künftig eine 'Billiglohnstrategie' gehören würde –, oder ob eine 'aktive Strategie' verfolgt werden soll, die auf die gezielte Aufwertung spezifischer endogener Potenziale setzt, wie sie etwa eben Wolfgang Thierse fordert: *"Nach zehn Jahren bedarf es erneuten politischen Mutes zu weitreichenden Weichenstellungen für eine Kurskorrektur, ein neues Leitbild, das den vor uns liegenden Aufgaben entspricht"* (Thierse 2000: 9; differenziert zu Strategien auch Blien et al. 2001; Priewe 2002).

Zweifelsohne müsste eine 'aktive Strategie' insbesondere an den Potenzialen im ostdeutschen Segment von KMU und Selbständigen ansetzen. Es gälte, die nachweislich weit unterdurchschnittliche Produktivität in diesem Segment zu erhöhen und die Marktposition der ihm zuzurechnenden Unternehmen zu verbessern. Vor allem aber gälte es, den vielfach beschriebenen Zusammenhang von Regionalentwicklung und endogenem Unternehmertum aufzugreifen. Auf eine andere Strategie lässt sich schwerlich setzen (vgl. Blien et al. 2001), die transformationsspezifischen Sonderkonditionen, die Ansiedlungen begünstigt hatten (oder hätten können), sind vorbei. In diesem Sinn müssten KMU und Selbständige in Ostdeutschland dazu veranlasst und dabei unterstützt werden, stärker als bisher Kooperation und Vernetzung zu praktizieren, um ihr noch fragiles Potenzial so 'in Wert zu setzen'. Ob dies gelingt, mag fraglich sein, selbst mehrere Kleine können immer noch zu schwach sein. Keinesfalls mehr fraglich ist jedoch, dass es ihnen in Alleingängen schon gar nicht gelingen wird. Es erforderte vielmehr – über die ja gegebene Bereitstellung von Fördertöpfen, die einzelne Unternehmen jeweils isoliert anzapfen können – eine 'gründliche' Unterstützung ganzer regionaler Wertschöpfungsketten und regionaler Kooperations- und Vernetzungsstrukturen. Dabei sind es gerade häufig, wie unsere Befragungen zeigen, eher sehr kleine und individuelle Lösungen, die hilfreich sein können (eine Beratung zur rechten Zeit, eine befristete Stelle für Netzwerkmanagement etc.) (vgl. Sydow/Staber 2002). Spielräume für Kooperations- und Vertrauensmechanismen sind nicht unbedingt mit sehr großen finanziellen Investitionen verbunden.

### 2.3 Bedingungen für den Aufbau von Vertrauen

Wie skizziert, führt die Auseinandersetzung mit konjunkturellen Entwicklungen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Ostdeutschland zu der Frage nach den

Chancen und Strategien einer Stärkung von KMU und Selbständigen qua Kooperation und Vernetzung. An dieser Stelle soll nun nicht (noch tiefer in die ‘größere’ wirtschaftspolitische Debatte hineintauchend) verfolgt werden, welche Antworten auf diese Frage vorgeschlagen werden; aus einer analytischen Perspektive gilt es stattdessen zu resümieren, was über die Voraussetzungen von Kooperation und Vernetzung unter den in Ostdeutschland herrschenden Bedingungen wirtschaftlichen Handelns im Allgemeinen bekannt ist. Die Ausgangsvermutung muss dabei zunächst wohl eine pessimistische sein: Angesichts der eher spärlichen Indizien für faktisch erfolgreiche unternehmerische Kooperations- und Vernetzungsstrukturen in Ostdeutschland steht zu befürchten, dass die Voraussetzungen für das Entstehen solcher Strukturen gerade mit Blick auf das Segment kleinerer und kleinster Unternehmen ungünstig sind, dass sich möglicherweise sogar eine Schere öffnet zwischen einem tendenziell erhöhten Erfordernis von Kooperation und Vernetzung auf der einen Seite und ebenfalls wachsenden Barrieren für eine Zusammenarbeit auf der anderen Seite (vgl. auch Grabher 1996). Nicht zufällig werden ja Metaphern wie die von “*zerrissenen Netzen*” (Albach 1993), den “*Kathedralen in der Wüste*” (Grabher 1996) oder “*Entbettungen*” (Mahnkopf 1994) herangezogen, um die marginalisierte, fragmentierte ostdeutsche Ökonomie zu charakterisieren.

Sind aber tatsächlich kaum Ansatzpunkte für Kooperation und Vernetzung vorhanden? Um diese Frage zu beantworten, scheint es uns erforderlich, auch die soziokulturelle Ebene in den Blick zu nehmen – die notwendige Grundlage erfolgreicher regionaler Wirtschaftsstrukturen also, auf die der jüngere Regionalentwicklungsdiskurs aufmerksam gemacht hat. Konkret geht es um das unter ostdeutschen KMU und Selbständigen vorhandene Potenzial, gegenseitiges Vertrauen zu entwickeln. Denn es ist eben zunächst einmal Vertrauen, das Kooperation und Vernetzung erst ermöglicht. Dessen Entwicklung allerdings unterliegt wiederum gesellschaftlichen Prozessen auf sehr unterschiedlichen Ebenen; die drei wichtigsten von ihnen seien diskutiert. Dabei zeigt sich, dass für das hier interessierende Feld, die Sphäre der ostdeutschen Marktwirtschaft, Vertrauen sicherlich nicht a priori auszuschließen ist, dass es aber auf allen Ebenen ernst zu nehmende Hindernisse für die Entstehung von Vertrauen gibt.

### 2.3.1 *Moderne*

Anthony Giddens (1995: 217) spricht davon, dass die ‘Moderne’ durch “*die Institutionalisierung des Zweifels*” gekennzeichnet sei und charakterisiert damit eine ‘Großtendenz’ gesellschaftlicher Entwicklung, die einer Erosion von Vertrauen Vorschub leistet. Im Verschwinden unverbrüchlicher Gewissheiten und des mit ihnen verbundenen unhinterfragten Vertrauens auf Personen und Strukturen, ‘auf die man sich schon immer verlassen konnte’ – Niklas Luhmann (1989) bezeichnet

diese Variante des Vertrauens als Vertrautheit –, besteht ein zentrales Problem der 'Reflexivität' der Moderne: Der Prozess gesellschaftlicher Modernisierung droht sein eigenes Fundament auszuhöhlen (vgl. Beck/Giddens/Lash 1996), indem etwa auch das Vertrauen in staatliche Institutionen erodiert (vgl. z.B. Warren 1999). *"Verfalls- oder Zerfallsdiagnosen haben in Phasen gesellschaftlichen Umbruchs immer Hochkonjunktur. Gegenwärtig lassen sich besorgte Diskurse vor allem zu zwei miteinander verknüpften Veränderungsprozessen beobachten: ein Diskurs zum Verlust von Gemeinschaft und ein Diskurs zur Zerspaltung einer in sich geschlossenen Identität. Die Zukunft des Sozialen, und insbesondere die Zukunft des sozialen Zusammenhalts werden sorgenvoll kommentiert, Solidarität oder Gemeinsinn gelten als gefährdete Güter"* (Keupp 1999: 12). Vor diesem Hintergrund mag die mittlerweile beinahe überbordende Literatur zum Vertrauen Anlass dazu sein, einen eher zynischen Zug sozialwissenschaftlicher Debattenkonjunkturen zu diagnostizieren: *"Manche Phänomene tauchen in der Soziologie erst auf, wenn sie zu verschwinden scheinen"* (Dederichs 1997: 62). In erster Linie aber verweist sie darauf, dass Vertrauen heute meist in anderer, vermutlich reflektierterer Form auftritt als in vormodernen Gesellschaften. Somit gilt es danach zu fragen, wie insbesondere unter der Bedingung der 'typisch modernen' Auflösung 'vertrauter' Gemeinschaften Vertrauen aufgebaut werden kann. Und auch diesbezüglich gibt Anthony Giddens (vgl. 1995) wertvolle Hinweise: Vertrauen müsse 'aktiv' aufgebaut werden, wobei der persönliche Kontakt zwischen Menschen nach wie vor eine zentrale Rolle spiele und nicht zuletzt den Mechanismus bilde, vermittels dessen auch Institutionenvertrauen geschaffen werde.

Gegen einen einsinnigen 'Auflösungs- und Individualisierungsdiskurs' gerichtete Akzente setzt auch Peter A. Berger (1996). Er registriert zwar sehr subtil Individualisierungsdynamiken und damit einhergehende Verluste an sozialer Kohäsion, sieht aber hier wiederum Chancen zu neuen, selbstkreierten Bindungen: *"Spannungen zwischen sich verkürzenden Zeithorizonten im unmittelbaren Nahbereich und immer weiter in Vergangenheit und Zukunft ausgreifenden, schwer überschaubaren Ketten von bekannten und unbekanntem Voraussetzungen, Folgen und Nebenfolgen von Handlungen, die auf denkbare desintegrative Konsequenzen beschleunigter Lebensverhältnisse und auf mögliche individuelle Verunsicherungen verweisen, sind (...) nur die eine Seite der Medaille. (...) Der Raum potentieller Erfahrungen mit ganz verschiedenen Gesellschaftsbereichen, sozialen Lagen, Feldern und Situationen weitet sich (...) aus, die Erlebnisvielfalt wächst und neue Lernchancen tun sich auf. (...) Eine gesteigerte Beweglichkeit, beispielsweise über die Grenzen von Klassen oder Schichten hinweg, kann daher die Sozialintegration der Gesamtgesellschaft ebenso fördern, wie sie die Integration in kleinteiligere 'sozial-moralische Milieus' (Lepsius 1974), Schichten oder Klassen hemmen wird"* (Berger 1996: 43). Die Frage, wohin das Pendel 'Bindung–Bindungsverlust' ausschlägt, bleibt also zunächst

offen; entscheidend jedoch ist, dass ihre Beantwortung auch für Berger eindeutig auf Seiten des handelnden Akteurs liegt. Ganz ähnlich wie Anthony Giddens geht es ihm um gewachsene und zu verantwortende individuelle Aktivitätsräume.

Den hier unter Rekurs auf Giddens und Berger angerissenen Argumenten folgend, brauchen wir – entgegen einem durchaus verbreiteten Fortschrittspessimismus – die Annahme, dass auch die Welt, in der wir heute leben, vertrauensvoll und vertrauenswürdig ist, nicht prinzipiell zurückweisen. Gleichwohl dürfte unstrittig sein, dass Vertrauen nicht mehr an selbstverständliche, unhinterfragte (soziale) Konstellationen gebunden ist – dass nicht zuletzt auch Solidaritätsbeziehungen nach dem Modus von ‘strong ties’ an Gewicht verlieren – und daher nicht gewissermaßen automatisch entstehen (als „characteristic-based trust“ im Sinn Zuckers). Damit wird die Frage nach der Kontextspezifität der Genese und Erklärung von Vertrauen wichtig – und im Falle von Ostdeutschland haben wir es mit einem in mehreren Hinsichten interessanten Kontext zu tun.

### 2.3.2 *Transformation*

Wo sich die Transformationsforschung explizit mit der Frage befasst hat, wie das Vertrauenspotenzial in postsozialistischen Gesellschaften grundsätzlich zu beurteilen ist, dominiert eine eher skeptische Sichtweise. Diese bleibt zumindest dort, wo es um das in bestimmten Handlungsfeldern (wie eben zum Beispiel dem Segment der KMU und Selbständigen) konkret zu gewährende Vertrauen geht, allerdings nicht unwidersprochen. So finden sich durchaus auch positivere Einschätzungen der ‘postsozialistischen Vertrauensneigung’. Zugespitzt lassen sich somit zwei gegensätzliche Diagnosen des Vertrauenspotenzials mittel- und osteuropäischer Transformationsgesellschaften kontrastieren. Interessanterweise gehen die ihnen zugrunde liegenden Analysen dabei fast alle in der einen oder anderen Form von einer Persistenz informeller Institutionen über den Systemwechsel hinweg aus, beurteilen deren Wirkungen aber höchst unterschiedlich (vgl. auch Thomas 2000):

a) Diejenigen, die eine Brüchigkeit des Vertrauens in den postsozialistischen Transformationsgesellschaften konstatieren, argumentieren typischerweise historisch. Die staatlich verordnete Abschaffung zivilgesellschaftlicher Elemente sowie die Notwendigkeit, sich in ‘Beschaffungsnetzwerken’ zu organisieren, deren innere Bindung in hohem Maße auf ‘in-’ und ‘out-group’-Schematisierungen beruht habe, hätten unter ‘realsozialistischen’ Bedingungen das generalisierte Vertrauen – also dasjenige Vertrauen, das Menschen einander zunächst und voraussetzungslos entgegenbringen – ausgehöhlt. Mit dem Wegfall einer ausgleichsorientierten Ideologie und der an sie gebundenen staatlich abgesicherten Normierungen des Alltagshandelns, könne deshalb eine nahezu ungebremste ‘Ellenbogenmentalität’ dominant werden (vgl. Srubar 1991; Sztompka 1993; 1995) – die Schattenseiten des ‘globa-

len' Phänomens der Individualisierung schlugen also 'voll durch', Bindungsverlust und Atomisierung kennzeichneten einen eigenartigen 'frühkapitalistischen Modernisierungsmodus'. Dies ist eine durchaus dramatische Diagnose, angesichts einer Situation, in der – wie vor allem Umfrageergebnisse zu politischer Kultur und Partizipation sowie zum Demokratievertrauen bestätigen (vgl. Priller 1997: 5) – das Vertrauen in das vollständig transformierte System formeller Institutionen ohnehin erst aufgebaut werden muss. Vor diesem Hintergrund werden Parallelen (wenn auch keine 'Isomorphien') zu der – als 'amoralischer Familialismus' (Edward Banfield) apostrophierten – Misstrauensfalle konstatiert, in die in anderen, nicht ehemals sozialistischen Regionen der Erde die Entwicklungspfade von (Teil-) Gesellschaften mündeten, die sich durch ein sehr geringes Maß an generalisiertem Vertrauen auszeichnen (vgl. Tatur 1998).

b) Gegen eine pessimistische Sicht des postsozialistischen Vertrauenspotenzials wird zunächst auf Solidaritätserfahrungen und -ressourcen (vgl. z.B. Hradil 1995) verwiesen. Deren Anschlussfähigkeit auch unter neuen Vorzeichen könne keineswegs von vornherein ausgeschlossen werden. Vielmehr spreche einiges dafür, dass auf der Grundlage dieser Erfahrungen auch heute – 'alltagsweltlich klug' und mit einem hohen Maß an Sensibilität für Aspekte des 'Zwischenmenschlichen' – Personen und Situationen hinsichtlich ihrer Kompetenz und ihrer Verlässlichkeit, ihrer Vertrauenswürdigkeit also, eingeschätzt werden können. Darüber hinaus lässt sich die Fragmentierung der realsozialistischen Gesellschaften in auf persönlicher Bekanntschaft beruhende, primär am Arbeitsplatz geknüpfte Netzwerke wenigstens ein Stück weit auch positiv als Vertrauensressource deuten – genauer: als Grundlage einer Form nicht generalisierten Vertrauens, das in Beziehungen gesetzt wird, die sich in der Vergangenheit bewährt haben. Denn es lassen sich wohl in allen mittel- und osteuropäischen Transformationsgesellschaften genügend Anzeichen dafür finden, dass diese – informellen – Netze, die sich intern ja durch ein hohes Maß an 'Vertrauenkapital' auszeichneten, auch unter marktwirtschaftlichen Bedingungen ein wichtiges Ferment ökonomischer Entwicklung bilden (und zudem eine generell identitätsstabilisierende Funktion für die Akteure der Transformation haben) können. So zeigt sich auch empirisch, dass Kooperation und Vertrauen nicht zuletzt in den Neuen Bundesländern relevante Sozialphänomene sind und im Bereich der Ökonomie konsolidierend und katalytisch wirken, wobei anhaltende oder reaktivierbare Beziehungen aus der Zeit vor 1989 gerade in den ersten Jahren nach dem Systemwechsel eine zentrale Rolle spielten (vgl. z.B. Koch/Thomas 1996).<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Gegen den Befund prekärer Vertrauensdefizite in den postsozialistischen Transformationsgesellschaften lässt sich im übrigen auch das Argument der 'Pfadabhängigkeit' gesellschaftlicher oder auch regionaler Entwicklungen ins Feld führen: Es ist keineswegs davon auszugehen, dass die kataklysmischen Transformationsprozesse unterhalb der (politisch-rechtlichen) Ebene formeller Institu-



Sowohl für eine positive als auch für eine negative Beurteilung der ‘Vertrauensausstattung’ von Transformationsgesellschaften lassen sich zweifelsohne stichhaltige Argumente und Belege anführen. Relativ unbestritten dürfte dabei allerdings sein, dass der Transformationsprozess selbst keine günstigen Bedingungen für die Emergenz von Vertrauen – man könnte auch sagen: keine eigenen Vertrauensanreize – schafft. So liegt es auf der Hand, dass eine generelle ‘Verunsicherung’, die – so der zeitdiagnostische ‘mainstream’ – tendenziell aus der zunehmenden Erosion unhinterfragter Gewissheiten folgt, durch Prozesse gesellschaftlicher Transformation mit ihrem hohen Maß an Unsicherheit und Umbruchsdynamik noch verschärft wird. Dies gilt selbstverständlich auch und gerade für den ehemals realsozialistischen Teil Europas: *“Durch Zusammenbruch einer Sozialstruktur, die nicht allein als Muster der Verteilung von Vor- und Nachteilen, Rechten und Pflichten erscheint, sondern immer auch einen Orientierungsrahmen, Fixpunkte für Lebenslaufstrategien und biographische Erfolgs- und Mißerfolgsbedeutungen bereitstellt, scheint für viele der Zugang zur ‘positiven’ Seite von Mobilität und Statusdiskontinuitäten, die mit dem vergrößerten Erfahrungsraum verknüpft werden kann, vorläufig versperrt zu sein.”* Daher dürfte *“gegenüber den im Westen (...) oft selbstverständlichen Mobilitätserlebnissen und Diskontinuitätserfahrungen (...) noch einige Zeit lang die ‘negative’ Seite von ‘(Zwangs-)Individualisierungen’ im Vordergrund stehen”* (Berger 1996: 301). Schon angesichts dieser Feststellung ist ein gewisser Argwohn hinsichtlich der transformationsspezifischen Voraussetzungen für wirtschaftliche Kooperationen und Vernetzungen angebracht. Denn mit der Individualisierungserfahrung im Transformationsprozess einher gehen (wenn auch möglicherweise nur vorübergehend) zumeist subjektiv wahrgenommene Erwartungsunsicherheiten und eine geringe Sensibilität für konkrete Synergiepotenziale (vgl. Hessinger 1995). Hinzu kommt dann noch, dass die industriellen Monostrukturen, die der ‘stalinistische Fordismus’ hervorgebracht hat, nachweislich ungünstige politisch-institutionelle und soziokulturelle Voraussetzungen für die Emergenz neuer Kooperations- und Netzwerkstrukturen – eine Lehre, die ja insbesondere aus den Problemen des Strukturwandels in den

---

tionen als abgeschlossen gelten können; vielmehr sind informelle Institutionen und Habitusformationen einem steten Entwicklungsprozess unterworfen, der transformationsbedingt in eine spezifische Richtung verläuft. Die Unterstellung weitgehend unirritierbarer und wandlungsresistenter soziokultureller Hinterlassenschaften des Realsozialismus dürfte deshalb ebenso unangemessen sein wie die vor zehn Jahren durchaus verbreitete Erwartung einer raschen ‘Modernisierung’ von Mentalitäten, Handlungsmustern und Alltagsregeln (vgl. Labrousse 1999; Thomas 1998). Dabei scheint es nach wie vor spannend zu sein, wie sich das Zusammenspiel von implantierten formellen Institutionen und soziokulturellen Mustern, die sich bis in die Zeit vor 1989 zurückverfolgen lassen, künftig gestaltet (vgl. Rosenbaum 1999) – dies nicht zuletzt im Hinblick auf die ‘Vertrauensinfrastruktur’ der Transformationsgesellschaften.

altindustrialisierten Regionen der etablierten Marktwirtschaften Westeuropas zu ziehen war (vgl. auch Windolf/Brinkmann/Kulke 1999).

Die im Kontext postsozialistischer Transformation gegebenen Voraussetzungen für den Aufbau von Vertrauen können zusammenfassend als bestenfalls nur eingeschränkt günstig bezeichnet werden. Insofern bedarf es sicherlich besonderer Anstrengungen, wenn unter diesen Voraussetzungen auf 'die Karte' regionale Kooperation und Vernetzung gesetzt werden soll. Allerdings scheint es angesichts der drohenden dauerhaften Außenabhängigkeit zumindest der ostdeutschen Wirtschaft zu solchen Anstrengungen keine Alternative zu geben. Dabei sind es, dies mag man als Paradoxie verstehen, die Spezifika gerade der ostdeutschen Transformation, aufgrund derer sich Schwierigkeit wie Notwendigkeit des Entwicklungspfades regionaler Kooperation und Vernetzung von KMU und Selbständigen auch als besonders herausfordernde Konstellation definieren lassen.

### 2.3.3 Ostdeutschland

Ostdeutschland stellt bekanntlich im Sample postsozialistischer Transformationen einen Sonderfall dar, dessen entscheidendes Kennzeichen die Inkorporation in einen 'fertigen Staat' und damit die Übernahme eines kompletten Institutionensystems ist. Der ostdeutsche Transformationsmodus lässt sich damit etwa als "*übergangslose Systemtransformation*" (Wiesenthal 1999: 43), als 'ready-made state' oder auch als 'institutionelle xerox' charakterisieren. Mit diesem Transformationsmodus – mit der erfolgreichen Systemintegration und der damit einhergehenden unvergleichlich hohen Änderungsgeschwindigkeit – sind viele unbestreitbare Vorteile und Privilegien gegenüber allen anderen postsozialistischen Gesellschaften verbunden: Dazu gehört insbesondere ein hohes Maß an Regelsicherheit, das dem generellen Institutionenvertrauen in einer Gesellschaft prinzipiell zuträglich ist und das ein Ausufern von Konflikten verhindert. Die ostdeutsche Privilegierung fordert aber auch einen spezifischen Preis, der gerade im typbildenden Kriterium der 'Übergangslosigkeit' der Systemtransformation begründet liegt (vgl. Bönker/Wagener 1999).

Die Ausschließlichkeit der Übertragung von Institutionen – 'nur übertragene Institutionen sind gute Institutionen!' – und damit fallweise verbunden eine Kontextdiskrepanz und mangelnde Flexibilität des Institutionensystems (die durch die zentralistische Politik der Treuhand noch verstärkt wurden) werfen im ostdeutschen Transformationsprozess Probleme auf und verringern die Akzeptanz des Transformationsgeschehens. Das durch Regelsicherheit zunächst beförderte Institutionenvertrauen erfährt dadurch wiederum erhebliche Belastungen und Einschränkungen. Es geht nicht darum, Regelungen zu bestreiten. Sollte es sich aber zeigen, dass Regelungen zu starr oder kontextinadäquat sind, dann kann es nicht nur um die

‘choices within the rules’ gehen, sondern notwendigerweise auch um ‘choices of the rules’ (vgl. Geyer/Venn 2001). Vier Aspekte seien genannt:

(a) Gerade für die in Ostdeutschland tätigen Unternehmer und Selbständigen schlagen auch solche Regelungen zu Buche, die spezifische Restriktionen wirtschaftlicher Aktivitäten mit sich bringen – zu nennen sind hier insbesondere die Restitutionsregelungen und der Umgang mit Altschulden, die den positiven Effekt prinzipieller Rechtssicherheit regelmäßig durch eine im konkreten Fall bestehende Planungsunsicherheit aufgrund schwebender Eigentumsverfahren konterkarierten und teilweise noch immer konterkarieren. Wir scheinen somit ein nicht unproblematisches Nebeneinander von institutioneller Über- und Unterversicherung konstatieren zu müssen.

(b) Während es im Zuge der postsozialistischen Transformation in den Staaten Mittel- und Osteuropas offensichtlich produktive institutionelle Persistenzen gab und gibt, die in institutionelle Lernprozesse mündeten (vgl. u.a. Stark/Bruszt 1998; Hausner/Kudlasz/Szlachta 1997), sind in Ostdeutschland derlei Anknüpfungsmöglichkeiten nicht oder wenigstens kaum vorhanden. Mit Einschränkungen gilt Ähnliches auch für ökonomische Kooperations- und Netzwerkstrukturen, die sich unter der Bedingungen einer ‘endogenen’ Transformation als noch weitaus anschlussfähiger erwiesen als im ostdeutschen Fall.

(c) Es war wohl kaum zu vermeiden, dass mit dem ‘problemvereinfachenden’ Transformationsmodus der Inkorporation vorhandene soziale Potenziale (einschließlich des vorhandenen Humankapitals) nur ungenügend ins Blickfeld gerieten und nicht abgerufen werden konnten. Stattdessen wurden institutionelle Sicherheiten überzogen, erfuhren ihre legitimatorische Überhöhung (vgl. Seibel 1999). Sicherheit schlug daher häufig in Trägheit um, womit – in der Logik eines *circulus vitiosus* – Institutionen wiederum belastet werden mussten. Durchaus mögliche Innovationen wurden z.T. behindert, was sich auch nicht als vertrauensfördernd niederschlug.

(d) Schließlich kommt dann noch das sattsam bekannte Problem soziokultureller Differenz- oder auch Enttäuschungserfahrungen im nationalen Maßstab hinzu. So hat die sprichwörtliche ‘Wild-Ost-Mentalität’ der Wendezeit sicherlich nachhaltig dazu beigetragen, dass sich auch eine ‘Kultur des Misstrauens’ ausbreiten konnte.

Alles in allem kann bis heute ein vertrauensförderndes Bedingungsgefüge – und damit auch eine regionalwirtschaftlich potenziell progressive Konstellation – für den ostdeutschen Transformationsfall nicht konstatiert werden (vgl. auch Krätke/Heeg/Stein 1998; Kujath 1998). Allerdings gilt – wie so häufig – auch in diesem Fall: Die empirische Realität lässt eine deutliche Relativierung dieser Negativdiagnose angeraten erscheinen. Faktisch gibt es durchaus Anzeichen dafür, dass es erfolgversprechend ist, die besondere Herausforderung anzunehmen, im ostdeutschen Segment von KMU und Selbständigen vertrauensbasierte Transaktionsbeziehungen aufzubauen:

(a) Es gab in den neuen Bundesländern immer zahllose Beispiele für 'notwendig vertrauensvolle' Kooperations- und Vernetzungsstrukturen gerade auch im Segment von KMU und Selbständigen (vgl. Brussig et al. 1997; Semlinger 1997; Staudt et al. 1995), wobei nicht zuletzt der spezifische Privatisierungsmodus von betrieblichen Ausgründungen eine Rolle spielte (a&o research 1998; Metzke 1997). Viele derjenigen Experten, denen die Analyse dieser Beispiele zu verdanken ist, konnten sich daher nie der umrissenen Negativdiagnose anschließen.

(b) Gerade im Hinblick auf das Problem, das für unterschiedliche Formen wirtschaftlicher Zusammenarbeit notwendige Vertrauen aufzubringen, scheint sich die Atmosphäre in Ostdeutschland in jüngerer Zeit merklich verbessert zu haben: "*Kooperation ist seit einigen Jahren wieder möglich!*" – so ein symptomatisches Statement aus einer Mitte 1999 durchgeführten Expertenbefragung (vgl. Koch/Thomas/Woderich 2000). "*Man kann wieder*" – wie es in einem unserer Selbständigeninterviews heißt – "*mit dem anderen reden*". Zu dieser Stimmungsaufhellung haben vermutlich die bereits erfolgten 'Marktberäuberungen', aber auch das mittlerweile reibungslosere Funktionieren wirtschaftsrelevanter Institutionen beigetragen. In bestimmten Bereichen erscheint Kooperation im Osten sogar verbreiteter als im Westen (vgl. Brussig/Dreher 2001; Kinkel/Lay 2000).

(c) Schließlich offenbart ein genaueres Hinsehen, dass auch im ostdeutschen Fall die Stabilität von Vertrauensbeziehungen, die in der Zeit vor dem Systemwechsel von 1989 wurzeln, eine beträchtliche Rolle bei der Konstitution der neuen Unternehmenslandschaft spielten. Insbesondere die Einstiegspassagen in die Selbständigkeit wurden regelmäßig durch dichte soziale Beziehungen samt des ihnen innewohnenden Vertrauens 'gerahmt'.<sup>17</sup> Insofern gibt es auch im ostdeutschen Sonderfall Hinweise auf die Dauerhaftigkeit 'realsozialistischer Vertrauensstrukturen'. Wir haben also mindestens sowohl 'characteristic-based trust' wie 'process-based trust'.

<sup>17</sup> Befragt nach denjenigen Personengruppen, die ihnen die größte Unterstützung und den wichtigsten Rückhalt beim Aufbau ihres Unternehmens gaben, nennen die neuen Selbständigen vor allem solche Personen, zu denen sie in einer engen, 'dichten' Beziehung stehen. Eine Untersuchung des BISS ergab dabei folgende Frequenzen (wobei Mehrfachnennungen möglich waren) typischerweise: Ehepartner (67,7 Prozent), Verwandte (30,5 Prozent), Freunde (38,6 Prozent), ehemalige Kollegen (24,6 Prozent), sowie Freunde aus dem ehemaligen betrieblichen Tätigkeitsbereich (19,2 Prozent). Diese Personen waren insbesondere als emotionale Stütze wichtig, häufig aber auch für Konzeptarbeit und finanzielle Hilfe. Demgegenüber kommt 'schwachen Beziehungen', wie sie etwa zu Beratern (11,8 Prozent) oder Anwälten (8,1 Prozent) bestehen, weitaus geringere Bedeutung zu (vgl. Thomas 2001b; Valerius 1996). Die 'Leipziger Gründerstudie' kommt zu vergleichbaren Ergebnissen: Demnach spielen Verwandte (35,9 Prozent), Ehepartner (29,6 Prozent) Freunde (14,4 Prozent), ehemalige Kollegen (10,2 Prozent) und Bekannte (9,3 Prozent) eine wichtige Rolle im Gründungsprozess; demgegenüber bleibt die Bedeutung der 'schwachen' Beziehungen zu Beratern (11,1 Prozent) und Anwälten (12,2 Prozent) deutlich, wenn auch weniger drastisch zurück (vgl. Bühler 1999).

## 2.4 Kooperation, Vernetzung und Vertrauen im regionalen Kontext

Wir haben zu zeigen versucht, dass in Ostdeutschland ein tendenziell erhöhter Bedarf an Kooperation und Vernetzung zwischen ökonomischen Akteuren Rahmenbedingungen gegenübersteht, die im Hinblick auf die Chancen darauf, diesen Bedarf zu decken, zumindest ambivalent, wenn nicht eher negativ einzuschätzen sind. Ohne bereits abschließend beurteilen zu wollen, wie umfangreich im ostdeutschen Fall das für Kooperations- und Vernetzungsstrukturen unabdingbare Vertrauenspotenzial ist, können wir somit zumindest festhalten, dass dieses Potenzial aus den in diesem Fall gegebenen Rahmenbedingungen wirtschaftlichen Handelns *allein* sicherlich nicht abgeleitet werden kann. Der erfolgreiche Verlauf regionaler Entwicklungsprozesse in Ostdeutschland wird daher maßgeblich davon abhängen, inwieweit es den dortigen wirtschaftlichen Akteuren 'aktiv' gelingt, Vertrauen aufzubauen und damit die Voraussetzungen für längerfristige Kooperation und Vernetzung zu kreieren und Verunsicherungen zu begegnen. Dies lässt sich gerade nicht von wirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen generell wie konkreten Unterstützungsstrukturen isolieren – ganz im Gegenteil, hier ist dringende Besserung erforderlich –, stellt aber eine eigenständige Aufgabe und Perspektive dar.

Allgemein gesprochen geht es darum, ob, und wenn ja, auf welche Weise 'neue marktwirtschaftliche Akteure' die sich beim wirtschaftlichen Handeln immer stellenden, aber sich auf transformationsspezifische Weise artikulierende, Probleme von Vertrauen, Kooperation und Vernetzung zu lösen vermögen. Dieser Frage werden wir insbesondere in unseren Fallstudien empirisch-detailliert nachgehen. Dabei sind wir mit besonderen kleinräumigen regionalen und branchenspezifischen Konstellationen konfrontiert, welche wir zu den bisherigen Betrachtungen – sofern erforderlich – jeweils ergänzend anführen werden. Insgesamt aber, so kann gesagt werden, ändern sie nichts an der konstatierten Gesamtproblematik, verschärfen diese eher noch einmal: Zumindest mit Textilindustrie und Baugewerbe gehören unsere Branchen nicht eben zu den 'Gewinnern' rezenter Entwicklungen. Und auch die ostdeutsche IT-Branche ist, das zeigen unsere eigenen Studien, kaum von kontaktdichten Netzwerken, die über Transaktionsbeziehungen verflochten sind, geprägt. So konnten wir eine Fülle von Missverständnissen, Enttäuschungen, Verweigerungsmustern (beispielsweise für bestimmte Distinktionstechniken) und Wahrnehmungsdefiziten nachweisen, die zwischen ökonomischen Akteuren in Ostdeutschland auftreten können und die sich zusammenfassend als Reziprozitätsstörungen beim Aufbau von (gegenseitigem) Vertrauen beschreiben lassen. Hinzu kommt dann noch, dass die von uns überwiegend untersuchten Regionen im Süden und Osten von Brandenburg (nur partiell spielt auch der berlinnahe Raum eine Rolle) gerade zu den sogenannten Problemregionen gehören, denen auch im 'innerostdeutschen' Vergleich wenig eigene wirtschaftliche Kraft zugestanden wird (vgl. Barjak et al. 2000). Solche Regionen scheinen hinsichtlich ihrer Herkunft (Branchen- und Industrialisierungsmu-

ster) und ihrer Zukunft (schwache Potenziale) doppelt benachteiligt; ihre (monostrukturelle) Prägung schlägt negativ zu Buche (vgl. Blien et al 2001), endogene Kräfte für einen Ausweg sind wenig vorhanden.<sup>18</sup>

Und dennoch ist eben, das gerade ist die Quintessenz der hier angeführten neuen regionalvergleichenden Expertisen führender Wirtschaftsinstitute, eine Alternative zu erhöhten endogenen Anstrengungen nicht in Sicht. Der erste Schritt heißt, Zwang zur Endogenisierung. Der zweite bringt dann besondere Akteurpotenziale in den Blick. Das gibt der von uns gewählten Perspektive ihre Relevanz, Vertrauen, Kooperation und Netzwerkbildung werden geradezu zu *Schlüsselphänomenen* regionaler Entwicklung. Da stehen unsere Beispiele dann durchaus pars pro toto.

Neben den uns interessierenden empirischen Fallstudien stellt die 'Vertrauensfrage', wie nicht zuletzt die Fülle der 'theoretischen' Literatur zu diesem Problem dokumentiert, auch in konzeptioneller Hinsicht eine Herausforderung dar. Diese soll hier zunächst angenommen werden, bevor es um fallspezifische Einblicke geht. Denn insbesondere angesichts der Komplexität des Begriffskonstrukts des Vertrauens dürften solche Einblicke nur dann wirklich aufschlussreich sein, wenn sie auf einen angebbaren theoretischen Rahmen bezogen werden. Oder anders ausgedrückt: Wir haben uns zunächst unseres Verständnisses von Vertrauen als zentraler Grundlage von sozialem Handeln im Allgemeinen, Kooperation und Vernetzung im Feld der Wirtschaft im Besonderen zu versichern.

---

<sup>18</sup> Gerade diese Konstellation trifft folgenreich auf Regionen der EU-Beitrittskandidaten zu. Auch deshalb haben wir mit der Studie zu Polen einen kleinen Ausblick dahin unternommen. Verwiesen sei auch auf ein weitergehendes Vergleichsprojekt zu Niederlausitz und Katowice (vgl. Reißig 2000a).

### **3 Konzeptualisierungen von ‘Vertrauen’ in der theoretischen Debatte**

Die Frage nach den Potenzialen ostdeutscher Unternehmer, Vertrauen und – daran anknüpfend – Kooperationsbeziehungen aufzubauen, ist leicht gestellt. Ihre konsequente Bearbeitung führt jedoch schnell zu den Anfängen der Sozialwissenschaften, zur Frage nach der Fähigkeit zu gemeinsamem Handeln, zur klassisch soziologischen Fragestellung: ‘Wie ist soziale Ordnung möglich?’. Dementsprechend vielfältig ist die theoretische Debatte zum Phänomen des Vertrauens in den Sozialwissenschaften; dieses Phänomen wird, je nach theoretischem Hintergrund sehr unterschiedlich konzeptualisiert und begründet. Sowohl der in der ‘klassischen Phase’ geprägte soziologische Grundansatz, Ordnung als Ergebnis einer politischen (z.B. Staat) oder kulturellen (z.B. Normen) Umwelt wie der ebenso ‘klassische’ ökonomische Ansatz, für den Ordnung etwa an die berühmte ‘unsichtbare Hand’ gebunden ist, erfahren ihre konsequente Weiterführung, erfahren Modifizierungen und nicht selten auch Mischungen. Der Streit aber zwischen den unterschiedlichen Ausgangspunkten oder Prämissen hält an.

An dieser Stelle können wir nun keinesfalls die gesamte ‘theoretische Breite’ der Vertrauensforschung bzw. Vertrauensdebatte nachzeichnen. Das ist auch nicht erforderlich. Wir möchten demgegenüber versuchen, ausgehend von und bezogen auf unser – an einen bestimmten Kontext (ostdeutsche Transformation) und ein bestimmtes Handlungssystem (unternehmerisches Handeln) gebundenes – Erkenntnisinteresse, die jeweils relevanten und insofern zentralen konzeptionell-theoretischen Probleme aus Forschung wie Debatte zu benennen. Damit wollen wir die theoretischen Bezugspunkte unserer eigenen empirischen Untersuchungen kenntlich machen – zum einen, um die von uns in den folgenden Kapiteln vorgestellten Ansätze empirischer Vertrauensforschung begründen, sowie zum anderen und vor allem, um abschließend auch die Frage nach dem wissenschaftlichen Ertrag unserer Bemühungen stellen zu können. Dass sich die Probleme dabei in den von uns gewählten Kontexten, wie im vorangehenden Kapitel begründet, schärfer und unerbittlicher stellen als in prosperierenden Regionen und prosperierenden Branchen, kann der Aussagekraft nur dienlich sein. Und der Vergleich mit Polen wiederum öffnet mit der anstehenden EU-Osterweiterung die Perspektive in eine neuerlich sich überdeutlich stellende regionale Problemkonstellation, die einiges mit der ost-deutschen gemein hat.

### 3.1 Zum Begriff des Vertrauens

Alltagssprachlich umfasst der Begriff des Vertrauens ein ganzes Spektrum von Bedeutungen mit diffusen Rändern. Und auch im wissenschaftlichen Diskurs existiert keine einheitliche Vertrauensdefinition. Vielmehr erschöpfen sich die auf den ersten Blick erkennbaren Gemeinsamkeiten unterschiedlicher Vertrauenskonzepte in vielen Fällen darin, dass Vertrauen – ähnlich wie in der Alltagssprache Hoffnung und Zuvorsicht, aber etwa auch Glauben oder Prognose – als eine Form der Erwartung unter der Bedingung von Ungewissheit oder Unsicherheit verstanden wird: eine Erwartung, die einen *“mittleren Zustand zwischen Wissen und Nichtwissen”* (Simmel 1992: 393) bzw. – um eine vielzitierte Formulierung Niklas Luhmanns (1989[1968]: 26) zu bemühen – einem *“Überziehen der vorhandenen Informationen”* entspringt, und deren zentrale Leistung darin besteht, dass sie die prinzipielle Zukunftsoffenheit von Situationen zu begrenzen erlaubt (eingehender zum Begriffskonzept des Vertrauens: Nuissl 2000).<sup>1</sup> Unser spezifisches Interesse am Vertrauen als Grundlage unternehmerischer Kooperation erlaubt freilich noch weitere Einschränkungen: Ausgehend von einem konkreten Problem postsozialistischer Transformation, geht es uns um die Bereitschaft ökonomischer Akteure, im Rahmen von wirtschaftlichen Beziehungen, bzw. Transaktionen, riskante Vorleistungen einzugehen, die stets wenigstens ein Mindestmaß an Vertrauen voraussetzt, das Unternehmer einander schenken. Es geht uns also um Vertrauen zwischen konkreten Akteuren, welches sich in Aktivitäten – d.h. in vertrauensvollem Handeln – faktisch niederschlägt – um das Phänomen interpersonalen Vertrauens also. Vertrauen kann damit im hier interessierenden Zusammenhang allgemein als handlungsrelevante Erwartung hinsichtlich eines bestimmten nicht unmittelbar beeinflussbaren (kooperativen) Handelns anderer Akteure (die auch kollektiver Natur sein können) definiert werden, wobei derjenige, der vertraut, insofern ein gewisses Risiko eingehen

---

<sup>1</sup> Bei genauerem Hinsehen lassen sich gemeinsame Grundelemente wohl fast jeden elaborierten Vertrauenskonzepts benennen (vgl. z.B. Misztal 1996: 18f.; Koller 1997: 13): Vertrauen bezeichnet demnach a) eine Erwartung, die sich auf ein bestimmtes Ereignis richtet (wobei als Ereignis das zukünftige Handeln eines anderen Akteurs, aber auch die Stabilität eines Gegenstandes oder die Zuverlässigkeit einer Beziehung gelten können), wobei derjenige, der diese Erwartung hegt, b) über ein wie auch immer unvollständiges Wissen über die Möglichkeit des Eintretens dieses Ereignisses verfügt, selbst allerdings c) keine (vollständige) Kontrolle über das Eintreten dieses Ereignisses hat – oder wie Anthony Giddens es ausdrückt: *“(…) alles Vertrauen (ist) in gewissem Sinne blindes Vertrauen.”* (Giddens 1995[1990]: 49). Als Merkmal von Vertrauen gilt häufig des Weiteren, dass es d) Handlungsrelevanz für eine vertrauende Person besitzt und dass – eng hiermit zusammenhängend und im Hinblick auf ökonomische Problemstellungen entscheidend – e) die Erfüllung oder Nichterfüllung einer im Sinne des Vertrauens gehegten Erwartung konkrete Konsequenzen für die vertrauende Person zeitigt, dass also die Vergabe von Vertrauen mit einem gewissen Risiko verbunden ist.



muss, als sein vertrauensvolles Handeln negative Konsequenzen für ihn zeitigen würde, sollte sich seine (Vertrauens-)Erwartung nicht erfüllen (vgl. Lazaric/Lorenz 1998: 3, 14). Vertrauen ist insofern sowohl abrufbar auf der individuellen Ebene als Frage nach Einstellungen, diesbezüglichen Mustern, etc. wie auf der Ebene von Interaktionen oder sozialen Beziehungen als deren sichtbares konstitutives Element.

Mit der knappen Bestimmung des hier primär interessierenden Phänotyps des Vertrauens ist dieser gegenüber der gesamten Breite des wissenschaftlichen Vertrauensdiskurses bereits erheblich eingeschränkt.<sup>2</sup> Gleichwohl existieren auch für ihn noch vielerlei Möglichkeiten der handlungstheoretischen Konzeptualisierung. So lassen sich Spielarten interpersonalen Vertrauens etwa danach unterscheiden, auf welchen Grundlagen es jeweils beruht, wie es generiert wurde und welche Funktion es in einer (unternehmerischen) Beziehung innehat (vgl. Nuissl 2000). Im Kern wollen wir hier drei unterschiedliche handlungstheoretische Herangehensweisen unterscheiden, auf die sich diese Spielarten durchaus zurückführen lassen. Dabei folgt diese Unterscheidung der gewöhnlich praktizierten zwischen 'individualistischen' und 'holistischen' Paradigmen, ohne sich an dieser allein festzumachen. Diese Grundlinien seien im Folgenden skizziert.

### 3.2 Individualismus / Entscheidungstheorie

Mit der Frage nach dem Potenzial von ökonomischen Akteuren zu vertrauen, zu kooperieren und sich zu vernetzen, ist ein Grundproblem ökonomischen Handelns benannt. Die genuin für solche Probleme zuständige Disziplin, die Ökonomie, übersetzt dieses Problem – allgemein gesprochen – in die Frage nach den Kosten des Vertrauens – d.h. dem mit ihm verbundenen Risiko – einerseits, dessen (transaktions-)kostenreduzierendem Charakter – d.h. dem durch es ermöglichten Verzicht auf die (teuere) Schaffung von (höchstmöglicher) Sicherheit – andererseits. Konkret wird Vertrauen – dem Modell der rationalen Wahl folgend und nicht allein von Ökonomen – modelliert als Entscheidungsproblem, vor dem Individuen stehen, die

---

<sup>2</sup> Angesichts der vorgenommenen Fokussierung scheint es erforderlich, einem naheliegenden Einwand zuvor zu kommen: Die Fokussierung auf das Vertrauen zwischen konkreten Akteuren ist keinesfalls gleichbedeutend mit einer systematischen Ausblendung von Institutionenvertrauen, das sich in den jüngeren Debatten um die soziokulturellen Grundlagen sozialer und wirtschaftlicher Strukturen einiger Popularität erfreut – vielmehr liegt auf der Hand, dass das Vertrauen in Institutionen und das Vertrauen in andere Menschen untrennbar miteinander verwoben sind, dass Ersteres sowohl Handlungserwartungen als auch -erwartbarkeiten stabilisiert. Wir interessieren uns jedoch für jenen Teil vertrauensvoller Erwartungen an andere, der eben nicht institutionell (vor allem rechtlich) bzw. durch ein 'subjektives' Institutionenvertrauen abgedeckt ist.

um knappe Güter konkurrieren: Neben den mit ihrer Vertrauens- (oder Miss-trauens-)Option verbundenen eigenen Nutzen und Kosten müssen diese Individuen Präferenzen, faktische Handlungsbedingungen und -spielräume anderer so präzise wie möglich einschätzen, wobei jeweils zu entscheiden ist, wann die stets kostspielige Beschaffung von Informationen hinsichtlich dieser Präferenzen, Bedingungen und Spielräume eingestellt wird – man könnte auch sagen: das Verhältnis von Wissen und Vertrauen ist möglichst optimal zu kalkulieren (vgl. Coleman 1990).<sup>3</sup> Bei der Vergabe von Vertrauen handelt es sich jedoch auch um ein Problem sozialen Handelns. Damit rückt zwangsläufig die zentrale Frage einer individualistisch-entscheidungstheoretischen Handlungstheorie in den Blick: Bei Zugrundelegung der 'üblichen' anthropologischen Prämissen dieser Handlungstheorie gilt es zu erklären, *“warum Menschen ihre Eigeninteressen dem Gesamtinteresse unterordnen und damit auf individuelle Vorteile verzichten, um soziale Nachteile zu vermeiden”* (Güth/ Kliemt 1995: 7), *“warum rational und eigeninteressiert handelnde Individuen sich dennoch auf Regeln einigen, diese befolgen und ihr Verhalten regelkonform abstimmen. Diese Frage ist identisch mit dem grundlegenden sozialen Ordnungsproblem, das sich mit Bezug auf Hobbes auf das Problem reduzieren läßt, wie und weshalb im Zusammenleben der Menschen eine soziale Ordnung entstehen und damit der Kampf aller gegen alle vermieden werden kann”* (Leipold 1997: 21).<sup>4</sup> Wenden wir uns einer ersten Lösung kurz zu.

### 3.2.1 Interne Lösung

Viele Anstrengungen wurden unternommen, um das skizzierte theoretische Problem – das wohl gemerkt an eine entscheidungstheoretische Perspektive sowie an die mit ihr assoziierten (utilitaristischen) Prämissen der Eigennutzorientierung und der Zweck-Mittel-Rationalität von Menschen gebunden ist – zu lösen (vgl. für einen Überblick: Kollock 1998). Insbesondere die ökonomische Spieltheorie versucht dabei, diese Perspektive streng einzuhalten. Ausgangspunkt spieltheoretischer Ana-

<sup>3</sup> Neben einer explizit entscheidungstheoretischen kennt die individualistische Konzeption von sozialem Handeln im Allgemeinen, Vertrauen im Besonderen, selbstverständlich noch andere Varianten. Weil die Diskussion des Vertrauensphänomens, soweit sie auf ökonomische Probleme bezogen ist, jedoch sehr eindeutig entscheidungstheoretisch dominiert ist, wird hier – den diskursiven Gepflogenheiten entsprechend – auf eine strenge Unterscheidung zwischen Individualismus im weiteren und Entscheidungstheorie im engeren Sinne verzichtet.

<sup>4</sup> Statt unmittelbar den von Thomas Hobbes apostrophierten Naturzustand (*“homo homines lupus est”*) zum theoretischen Ausgangspunkt zu nehmen, entspräche es freilich eher dem Zeitgeist, am 'Risiko' anzusetzen, das jedem sozialen Handeln anhaftet – schon bei der ersten Begegnung hat ein Akteur keine absolute Gewissheit über die Motive des anderen, schon die Kalküle des ersten Alter Ego müssen ihn verunsichern und produzieren unaufhebbar das bekannte Problem einer 'doppelten Kontingenz'.

lysen des Vertrauensproblems ist dessen Übersetzung in das sogenannte Gefangenendilemma, anhand dessen – auch oder gerade weil es sich um ein *“nahezu zu Tode gespieltes”* Spiel (Zintl 1993b: 243) handelt – beachtliche Erklärungserfolge erzielt wurden. *“Im einmaligen oder Single shot-Gefangenendilemma sehen sich die beiden Spieler bekanntlich mit einer Situation konfrontiert, in der sie sich jeweils entweder kooperativ, also Vertrauen schenkend, oder unkooperativ bzw. mißtrauisch verhalten können. Die spieltheoretische Lösung dieses Dilemmas lautet – wie bei Hobbes –: wechselseitiges Mißtrauen. Mißtrauen ist nicht nur das einzige Nash-Gleichgewicht in diesem Spiel und damit die aus der Sicht beider Spieler jeweils beste Antwort auf die Entscheidung ihres Gegenübers, sondern sogar die dominante Verhaltensstrategie, d.h. man steht in jedem Fall mit einer Entscheidung für das mißtrauische Verhalten besser da, unabhängig davon, wie sich der andere verhalten wird. Da dies für beide Spieler in gleicher Weise gilt, ist die zweitschlechteste Lösung, nämlich wechselseitiges Mißtrauen, dann zwangsläufig das Ergebnis”* (Junge 1998: 30f.).<sup>5</sup> Die wohl bekannteste Erklärung dafür, dass Vertrauen spieltheoretisch dennoch modellierbar ist, weil es unter bestimmten Umständen ‘vernünftig’ sein kann, geht auf Robert Axelrod (1984) zurück: Bei dauernder Wiederholung von ‘Spielen – in iterativen Spielen also – kann (das Vertrauen auf die) Kooperation (der jeweils anderen) zur dominanten – ‘rationalen’ – Strategie werden, auch ohne dass weitere Randbedingungen eingeführt oder Änderungen der Spielernatur angenommen werden müssten. *“Die individuell rationale Strategie ist Kooperation, die zu effizienten Gleichgewichten führt, solange die Aussicht zukünftiger Kooperationsgewinne im nächsten Spiel eine höhere Wertigkeit hat als der unmittelbare Gewinn aus Abtrünnigkeit. Kooperation wird zur sich selbst Geltung verschaffenden Strategie”* (Beckert 1997: 41).

Nicht nur mit der unendlichen (oder wenigstens unbestimmten) Wiederholung von Spielen (bzw. Entscheidungssituationen) lässt sich die Vergabe von Vertrauen vollständig auf dem Boden der Entscheidungstheorie utilitaristisch erklären, sondern auch durch die Modifikation des Wissens der Spieler, dadurch also, dass diese über unvollständige oder sogar falsche Informationen verfügen: So werden in einer nach dem Gefangenendilemma modellierten Entscheidungssituation die Beteiligten einander so lange Vertrauen schenken, wie sie nur davon ausgehen, dass das Spiel mit hoher Wahrscheinlichkeit wiederholt wird – ganz unabhängig davon, wie hoch diese Wahrscheinlichkeit tatsächlich ist. Das Auftreten von (gegenseitigem) Vertrauen kann in einer solchen Situation aber beispielsweise auch damit, dass Akteure die

---

<sup>5</sup> Zu beachten ist, dass aus entscheidungs- bzw. spieltheoretischer Sicht keine Unterscheidung zwischen Vertrauen und vertrauensvollem Handeln (also insbesondere: Kooperation) getroffen wird. Vertrauens- und Kooperationsproblem fallen in eins, und dies schlägt sich auch terminologisch (in den in diesem Abschnitt angeführten Zitaten) nieder.

(interdependente) Struktur von Entscheidungskonstellationen nicht als Gefangenendilemma erkennen, als Ergebnis 'rationaler' Entscheidungen erklärt werden (vgl. z.B. Schmidtchen 1994).

Schon an dieser Stelle wird deutlich: Eine theorieimmanente Lösung des Vertrauensproblems erfordert im Fall der Entscheidungstheorie 'starke Voraussetzungen'. Sowohl die Annahme einer unendlichen Wiederholung von Entscheidungssituationen als auch die Unterstellung unvollständig informierter Akteure widersprechen der entscheidungstheoretischen Idealkonstellation, in der vollständig (zweckmittel-) rationale und vollständig informierte Akteure in isolierten Situationen miteinander interagieren. Zumindest diese Idealkonstellation muss die Entscheidungstheorie daher (auch) theoretisch in Frage stellen, wenn sie das Phänomen des Vertrauens erklären möchte (vgl. Olson 1968) – zur Beschreibung empirischer Situationen wird sie wohl ohnehin niemand ernsthaft heranziehen. Insofern wollen wir auch mit der Skizze keinen Buhmann aufbauen. Schmidtchen (1994: 143) etwa zieht ein vergleichbares und deshalb aufzunehmendes Resümee kurz und bündig: *"Man sollte (...) ganz klar sagen, dass Vertrauen, obwohl es gesellschaftlich nützlich ist, eingeschränkt rationales Verhalten und damit nicht-rationales Verhalten im Sinne der Spieltheorie darstellt"*.

### 3.2.2 Kontextualisierung

Angesichts der Schwierigkeiten, Vertrauen entscheidungstheoretisch zu erklären, lässt sich dahingehend ein 'Zwangsmechanismus' postulieren, dass – insbesondere unter der neoklassischen Prämisse stabiler Präferenzen – eine 'externe' – d.h. nicht entscheidungstheorieimmanente – Lösung dieses Erklärungsproblems notwendig ist (vgl. z.B. Leschke 1997: 210ff.; Mummert 1995: 118ff.). Man trennt stringent zwischen den Präferenzen der Akteure und den prinzipiell subjektfernen Restriktionen, beispielsweise in Gestalt 'informeller Institutionen'. Das je subjektive Handlungs- oder Entscheidungsmodell wird nicht tangiert.

Der 'klassische' Weg zu dieser Lösung wurde bereits von Thomas Hobbes vorgezeichnet: *"Leviathan"* – Ordnung ist angesichts egoistisch, individuell ihren Interessen folgenden Subjekten gerade nicht aus einem angenommenen Naturzustand abzuleiten; sie bedarf vielmehr eigenständiger institutioneller Setzungen. Diese können dann eben zusätzliche Restriktionen darstellen (siehe oben), oder sie können die Entscheidungssituationen so definieren, dass gegenseitiges Vertrauen sich auszahlt und es deshalb rational wird, nicht zuletzt Vertrauen zu schenken. Demnach geht es um die *"Berücksichtigung der Situationen, in denen die einzelnen Wirtschaftssubjekte sich tatsächlich befinden"* (Kirchgässner 1991: 72); es geht um die Handlungsumgebung, um *"choices-within-constraints"* (vgl. Nee 1998), um die Kontextualisierung von Entscheidungen also. Konsequenterweise werden Restriktionen und

Zwängen, normativen Instanzen große Bedeutung zugeschrieben; als institutionelle Umwelt geben sie eine vorgängige Sicherheit, die sich aus dem Handeln der Akteure nicht herausdestillieren lässt (vgl. z.B. Fukuyama 1995a; 1995b). Abgesehen davon, dass es auch gute Argumente dafür gibt, die 'entscheidungsdeterminierende' Kraft institutioneller Rahmungen nicht überzubewerten (Subjekt oder subjektive Verarbeitung bleiben beispielsweise oftmals ein unbefriedigend einbezogenes Phänomen, die Ansätze somit statisch und nahezu einfache 'Trichtermodelle'), ist damit dann allerdings ein weiteres theoretisches Problemfeld eröffnet, das tief in die Urgründe der Sozialwissenschaften hineinreicht: Da es zweifelsohne unbefriedigend ist, die Existenz von Institutionen, die soziales Handeln stabilisieren, allein funktionalistisch mit deren gesellschaftlichem bzw. ökonomischem Wert zu erklären – eine Argumentationsfigur, die im Übrigen auch die neue Institutionenökonomie durchzieht (vgl. z.B. Richter/Furubotn 1996) – erhebt sich – als Variante des 'ewigen' Dualismus von Struktur und Handlung – die Frage nach den Ursprüngen dieser Institutionen. Und um diese Frage zu beantworten, rekurriert die Entscheidungstheorie typischerweise wiederum auf intrasubjektive Prozesse.

Problemlos gelingt die entscheidungstheoretische Erklärung von Kooperation und Vertrauen, wenn eben Kooperation und Vertrauen als erstrebenswerte Handlungs- und Interaktionsziele gelten, wenn also die den individuellen Entscheidungen gesetzten Restriktionen ins handelnde Subjekt hinein verlagert werden. Wieder ist dann der Ausgangspunkt, dass Vertrauen sich 'rechnet', nur geht die Erwartung jetzt weder auf die Wiederholung des 'Spiels' noch auf externe Regulierungen zurück (vgl. z.B. auch Kliemt/Zimmerling 1993), sondern auf die 'innere' Nutzenfunktion von Akteuren, eine Art 'altruistischer Rationalität': *"Hat ein Akteur Normen, die dem Schutz von Vertrauen dienen, internalisiert, so wird er unabhängig von transaktionspezifischen Anreizen und Sanktionen grundsätzlich vertrauenswürdig handeln. Die Motivation für sein Verhalten liegt in diesem Falle nicht in der antizipierten Reaktion anderer und der ihm daraus erwachsenden Vor- oder Nachteile, sondern Vertrauen selbst besitzt für ihn einen intrinsischen Wert. Vertrauensbruch ist dann mit psychischen Kosten verbunden"* (Ripperger 1998: 200f.). Der Rekurs auf individuelle Präferenzen birgt jedoch Probleme. So zeigt sich bei näherem Hinsehen, dass bereits sehr voraussetzungsvoll angesetzt wird: Nicht allein weil er selbst individuell eine Präferenz für Vertrauen hat, sondern nur weil er eine solche Präferenz begründeterweise auch anderen zuzuschreiben vermag, kann ein Akteur die eigenen Handlungen entsprechend konzipieren. Zudem ist mit der Annahme solch individueller Präferenzen keinesfalls erklärt, wie sie denn entstehen können. Werden hier aber Erklärungen unternommen, so muss zweifellos auf andere Ansätze zurückgegriffen werden, was – wie noch kurz gezeigt werden wird – auch geschieht. Rein entscheidungstheoretisch, so viel ist jedenfalls festzuhalten, bleibt die Annahme endogenen Vertrauens unplausibel (vgl. z.B. Ziegler 1997: 245). Die Modifika-

tion der Annahme einer 'utilitaristischen Rationalität' von Akteuren wird daher in aller Regel mit Zusatzannahmen unterfüttert, die wahlweise auf psychologische oder soziologische Argumente zurückgehen (vgl. Piore 1995: insbes. 101ff.). Ergebnis sind, den prinzipiellen Anspruch auf Rationalität individueller Akteure aufrecht erhaltend, die unterschiedlichen Spielarten des Konzeptes der 'bounded rationality'<sup>6</sup> (vgl. z.B. Bolle 1995) – diese bergen freilich den Nachteil, dass der zugrunde liegende Rationalitätsbegriff "*unangenehm unübersichtlich*" zu werden droht (Zintl 1993a: 114). Konkret werden die Ursachen für die Entstehung und/oder gegebenenfalls auch den Wandel von Präferenzen einem übermächtigen Erzieher (Sozialisator) zugeordnet oder auch in psychologischen Lerntheorien sowie kommunikativen Praktiken gesucht (vgl. Kritikros/Meran 1998). Ripperger (1998: 199f.) beispielsweise veranschaulicht den entscheidungstheoretischen Rückgriff sowohl auf soziologische als auch psychologische Argumente: "*Die Sozialisierung eines Individuums kann beschrieben werden als der von Dritten aktivierte Prozeß der Internalisierung von Normen. (...) Während nicht internalisierte Normen das Verhalten eines Akteurs ausschließlich über dessen Handlungsrestriktionen beeinflussen, wirken internalisierte Normen also direkt über dessen Präferenzen: Das Interesse eines Akteurs selbst – das, was er maximiert – wird entsprechend dem sozial erwünschten Verhalten modifiziert.*" Auch insofern führt die Kontextualisierung des Entscheidungsmodells eigentlich in einen anderen wissenschaftlichen Diskussionsstrang.

### 3.2.3 *Integration soziologischer Argumente (externe Lösung und Normativismus)*

Unter dem Blickwinkel unseres auf einen bestimmten gesellschaftlichen Kontext gerichteten Untersuchungsinteresses sind es vor allem die soziologischen Weiterungen einer individualistischen und entscheidungstheoretischen Vertrauensforschung (vgl. auch Thomas 2000), deren Rezeption an dieser Stelle von Interesse ist.<sup>7</sup> Sie

<sup>6</sup> Eine Spielart von – im Sinne der Entscheidungstheorie – 'eingeschränkter Rationalität' wurde bereits im Zusammenhang mit der 'internen Lösung' des Problems, Vertrauen entscheidungstheoretisch zu erklären, thematisch: die Annahme unvollständigen Wissens von potentiell vertrauenden Akteuren. An dieser Stelle geht es nun nicht um – wiederum im entscheidungstheoretischen Sinn –: 'objektives' Wissen, sondern um 'subjektive' Parameter individueller Entscheidungen.

<sup>7</sup> Die Psychologie hat sich eingehend mit den Voraussetzungen und Regelmäßigkeiten der individuellen Entwicklung von Vertrauen beschäftigt. Aufgrund ihrer disziplinär notwendig individualistischen Herangehensweise sind die dabei entstandenen Befunde in hohem Maße anschlussfähig für die hier skizzierte entscheidungstheoretische Linie der Vertrauensforschung – insbesondere der psychologische Behaviorismus erweist sich in diesem Zusammenhang als fruchtbar. So wurde unter anderem gezeigt, dass die allgemein-menschliche Disposition, (anderen) Vertrauen zu schenken, individuell unterschiedlich ausgeprägt sein kann – eine Einsicht, die viele der jüngeren spieltheoretischen Modellierungen der Genese von Vertrauen aufgreifen. Vor dem Hintergrund unseres sozial-

dienen – das meint 'Weiterungen' – häufig innerhalb ökonomischer Modelle zur Begründung 'externer Lösungen'; sie stellen allerdings zugleich einen sehr eigenständigen 'normativistischen' Entwicklungsstrang dar. Dabei findet sich die 'klassisch soziologische' Antwort (bzw. Auslegung) des Hobbes'schen Ordnungsproblems – der es bekanntlich via staatliche Gewalt lösen wollte – vor allem bei Emile Durkheim und Talcott Parsons:

(a) Die Genese der mit einem von Dennis Wrong (1961) geprägten Bonmot trefend charakterisierten "*oversocialized conception of man in modern sociology*" geht zunächst auf Durkheim zurück: "*Grundlegend ist Durkheims Einsicht, daß der Individualismus utilitaristischer Prägung keine befriedigende Antwort auf die Frage nach der sozialen Ordnung, nach der organischen Solidarität arbeitsteilig organisierter Gesellschaften, geben kann*" (Wenzel 1990: 297). "*Es ist die freiwillige, weil erstrebenswerte Übernahme einer moralischen Verpflichtung, mit der ein Ausweg aus dem utilitaristischen Dilemma gefunden wird. (...) Zwanghaftigkeit bedeutet nun moralische Verpflichtung*" (ebd.: 304). Das System moralisch verpflichtender Normen wird zum sozialen Element als solchem; damit wird der Anspruch, 'Soziales durch Soziales' zu erklären, eingelöst und konkretisiert, es bleibt aber – grob gesprochen – beim Primat normativer Orientierungen.

(b) Parsons' Ansatz wiederum ist nun ebenso nicht eine einfache Aufnahme des Hobbes'schen Lösungspfad. Denn, anders als bei Hobbes, gibt es für Parsons die Fiktion eines Naturzustandes nicht. Für ihn ist eine, wenn auch begrenzte, soziale Ordnung eine unbezweifelbare Tatsache. Insofern stellt sich konzeptionell eine andere Frage. "*Parsons' Gedankenexperiment in Anlehnung an Hobbes zielt (...) nicht im mindesten auf die Rechtfertigung eines starken Staates, sondern umgekehrt auf die Schranken, die der utilitaristisch genannten Moral- und Sozialphilosophie eingebaut sind*" (Joas 1992: 23). Es geht um die ungeklärte Herkunft der Handlungsziele. Parsons' "*Alternative besteht nun darin, die Garantie sozialer Ordnung und die Überwindung des Rationalmodells der Handlung in der Berücksichtigung der normativen Orientierungen, welche bei der Konstitution der Ziele und der Selektion der Mittel mitwirken, zu sehen*" (ebd.: 28f.). Fokussiert wird der Mahlstrom der Vergesellschaftung (vgl. Junge 1998: 31).

Quintessenz des 'klassischen soziologischen' Zugangs zum Vertrauensproblem ist damit (bei aller Vielfalt der Ausarbeitungen und gerade auch konzeptionellen Verschiebungen oder Etappen insbesondere bei Parsons), dass normative Integration (als Grund für Ordnung oder Kooperation) und Internalisierung (als ermöglichender Mechanismus) die Antwort auf die aus einer entscheidungstheoretischen Perspektive

---

wissenschaftlichen Erkenntnisinteresses wollen wir den 'explizit' psychologischen Zweig der Vertrauensforschung hier jedoch nicht weiter verfolgen. Verwiesen sei jedoch auf die Bibliographie von Schweer (1998).

nicht zu lösenden Fragen darstellen. Aufgrund der Fokussierung auf die ('over-)'socialization' von Akteuren, die nur auf den ersten Blick in einem diametralen Gegensatz zum typischerweise 'undersocialized' Akteur der Entscheidungstheorie steht, liefern die Nestoren der Soziologie also die Werkzeuge, mit denen das 'Vertrauensproblem der Entscheidungstheorie' scheinbar plausibel gelöst werden kann. Dieser Umstand wird von einigen Vertretern utilitaristisch geprägter entscheidungstheoretischer Modelle dann auch weidlich genutzt, indem 'homo oeconomicus' und 'homo sociologicus' in einer handlungsmodellstrategischen Ehe ,verkuppelt' werden sollen (vgl. z.B. Kliemt/Zimmerling 1993). Hier allerdings hat dann in der Konsequenz des ökonomischen Ausgangspunktes, und um nicht der Gefahr tautologischer Begründungen zu erliegen, wiederum der "ökonomische Mann" gegenüber der "soziologischen Frau" den Primat (vgl. ebd.: 194).

Andererseits schleppt diese Lösung, wo sie denn den holistischen Ausgangspunkt akzeptiert, innersozologisch längst kritisierte und weitgehend überwundene<sup>8</sup> Naivitäten fort. Sie stabilisiert so Engführungen in ihrem wissenschaftlichen Pendant: Normativismus bzw. Funktionalismus reduzieren, zumal in Verbindung mit einem vereinfachten psychologischen bzw. lerntheoretischen Internalisierungskonzept, das Handlungssubjekt auf eine Marionette, einen kulturellen Deppen, oder, wie gerade auch ein streng entscheidungstheoretisch argumentierender Sozialwissenschaftler wie James S. Coleman (1996: 320) schreibt: "*The sociological stream has what may be a fatal flaw as a theoretical enterprise: the actor has no 'engine of action'*". Damit ist aber wieder der traditionelle ökonomische Einwand gegenüber dem soziologischen Herangehen vorgebracht. Insofern bleibt unsere zentrale Frage noch ungelöst. Erst eine Lösung der mit ihr verbundenen handlungsanalytischen Herausforderung könnte aus dem skizzierten 'ewigen Dilemma' herausführen. Jetzt soll aber zunächst einmal, ehe dieser Faden dann anhand alternativer soziologischer Konzepte noch einmal aufgenommen wird, ein erstes Fazit gezogen und damit der Ertrag bisher diskutierter Konzepte eingefahren werden.

### 3.3. Zwischenbilanz: 'essentials' des Vertrauens

Die bis hierhin skizzierte individualistische Perspektive auf das Phänomen des Vertrauens, die sich, wie wir gesehen haben, weitgehend problemlos von strukturfunk-

<sup>8</sup> Kritik an der 'oversocialized conception of man in modern sociology', am soziologischen Normativismus also, formulieren etwa der Parsons-Schüler Harold Garfinkel ebenso wie der 'Neo-Parsonianer' Jeffrey Alexander. Diskussionen und Richtungen 'beyond Parsons' lassen sich hier freilich nicht referieren; inhaltlich wird jedoch auf einige Punkte im nächsten Abschnitt eingegangen.



tionalistischen oder normativistischen Argumenten flankieren und zu einer 'externen Lösung' ausbauen lässt, offenbart sowohl in ihrer entscheidungstheoretischen wie auch den anderen Varianten bereits die zentralen sozialwissenschaftlichen Fragen und Probleme der Konzeption und der Untersuchung von Vertrauen. Sie bietet damit zugleich – bei allen Schwächen oder sogar Aporien, die insbesondere einer entscheidungstheoretischen Erklärung sozialer Phänomene anhaften (Stichworte: doppelte Kontingenz bzw. Intersubjektivität), beim Unbefriedigenden auch einer soziologischen Unterfütterung – heuristische Anknüpfungspunkte für weitere Analysen. Dies gilt gerade auch aufgrund des ausschließlichen Interesses an dem, was sich im Inneren von (potenziell vertrauenden) Akteuren abspielt. Insofern sollen weder diesbezügliche Lösungspfade einfach abgeschnitten werden, noch soll hier auf entsprechende Versuche einer empirischen Übersetzung verzichtet werden. Drei Argumente seien aufgeführt:

(a) Das Festhalten an der 'cartesianischen' Unterscheidung zwischen dem autonomen Subjekt, das darüber entscheidet, ob es Vertrauen schenken soll oder nicht, auf der einen Seite und dessen Entscheidungskontext auf der anderen Seite hat einen beträchtlichen forschungspragmatischen Reiz. Da es ja zunächst Individuen sind, über die der empirische Zugang zu 'Vertrauensprozessen' zu suchen ist (zumindest sofern keine aufwendigen Interaktionsanalysen durchgeführt werden), impliziert deren isolierte Betrachtung (die ja nicht ausschließt, dass vom einzelnen Fall aus auch Kontexte erschlossen werden) die geringsten methodischen Kautelen. Und diese methodische Option darf durchaus auch Gegenstandsangemessenheit beanspruchen. Denn zweifelsohne lässt sich die Entstehung von Vertrauen empirisch auf individuelle Entscheidungen bzw. Handlungen zurückführen – Vertrauen hat immer auch mit Handlungsautonomie zu tun. Insofern scheint die entscheidungstheoretische Fokussierung von 'intrasubjektiven Elementen', von Informationen und Präferenzen Handelnder, relevante Strukturen in den Griff zu bekommen. Wird das empirische Augenmerk auf eben diese Elemente gerichtet, ist allerdings um so stärker darauf zu achten, den genuin sozialen Charakter der Genese von Vertrauen im Blick zu behalten. Dabei sind die beiden zentralen Aspekte, die die kritische Diskussion der entscheidungstheoretischen Konzeption des Vertrauens unterstreicht und konturiert, von Bedeutung.

(b) Die konsequent spieltheoretische Lösung des Problems, Vertrauen als Ergebnis utilitaristisch-rationalen Handelns zu erklären, lautete: 'Sequentialität der Vertrauensentscheidungen'. Damit sind sowohl die Interdependenz des Handelns einander potenziell vertrauender Akteure als auch die Historizität empirischen Vertrauens – die beiden zentralen Aspekte einer den sozialen Charakter von Vertrauen explizit berücksichtigenden Analyse – bereits eingeführt. Darüber hinaus weisen 'klassische' spieltheoretische Modellierungen nach, dass Kooperation im Spiel eine Verstärkung erfahren kann (Stichwort: Kumulation von sozialem Kapital), dass

Interaktion, Kommunikation und Erfahrung die Rolle von Vertrauensverstärkern spielen können (vgl. z.B. Loomis 1959; Schurr/Ozanne 1985). Ungeachtet der kritischen Einwände, die die spieltheoretische Fassung dieser Aspekte im 'langen Schatten der Zukunft', der eine 'rationale' Entscheidung determiniert, auf sich zieht, kann genau an diesen Aspekten angesetzt werden (vgl. Vanberg 1987). Ein Evolutionsprozess ist angelegt, der eben nicht alle Geschichte und individuelle Erfahrung ausschließt, sondern in deren anhaltender Wirkung gerade die Konsequenz sieht für eine Stabilisierung von Vertrauen und Kooperation (Kritikos/Meran 1998). Dabei liegt der heuristische *"Wert der spieltheoretischen Analysen (...) darin, dass sich (...) bestimmen lässt, unter welchen Bedingungen und bei welchen Strategien der Akteure Dauerhaftigkeit und Dichte eines sozialen Netzwerks tatsächlich in Vertrauensbeziehungen münden"* (Preisendörfer 1995: 267). Inwiefern allerdings die Evolution von Vertrauen durch Interaktion sich tatsächlich aus einer konsequent entscheidungstheoretischen Perspektive modellieren lässt, darf zumindest hinterfragt werden (vgl. z.B. Nee 1998: 11f.; Raiser 1997: 8f.; Wiesenthal 1999a: 96f.). Denn aus dieser Perspektive geht es im Grunde darum, den Akteur immer wieder irgendwie zu überlisten, damit der empirisch notwendig begrenzte 'lange Schatten der Zukunft' nicht automatisch Misstrauen gebiert (vgl. z.B. Kritikos 1998).

(c) Neben der Einsicht in die Historizität der Vertrauensgenese kann der zweite wichtige Ertrag der entscheidungstheoretischen Bemühungen um eine Erklärung des Vertrauens in dem Nachweis gesehen werden, dass die Annahme utilitaristischer Rationalität genau diese Erklärung weitgehend unmöglich macht und dass es deshalb den Gedanken einer 'bounded rationality' auszuarbeiten gilt. Damit wird ein empirisch kaum bestreitbarer Umstand konzeptionell aufgegriffen: Mit einiger Berechtigung darf davon ausgegangen werden, dass der Begriff des Vertrauens nicht nur theoretisch in verschiedener Weise konzeptualisiert werden kann, sondern auch eine sehr heterogene Vielzahl von praktischen Handlungsweisen bezeichnet – genauer: von unterschiedlichen Formen der Ausrichtung des Handelns an bestimmten Erwartungen, die sich alltagssprachlich etwa auch als Hoffen, Glauben, Sich-Verlassen oder Riskieren beschreiben lassen und die sich etwa im Akt des Verleihs, in der Explikation einer vertrauensvollen Einstellung, im vertrauten, fraglosen Umgang von Individuen untereinander, oder im freiwilligen Verzicht auf Sanktionsmöglichkeiten äußern können (vgl. Lane 1998). Dementsprechend können unterschiedliche Menschen unterschiedliche Vorstellungen davon haben, was Vertrauen (für sie) im Einzelnen bedeutet, und diese Vorstellungen können sich obendrein mehr oder minder schnell verändern (vgl. Priddat 1998). Ob in einem jeweiligen Fall Vertrauen geschenkt wird, richtet sich somit maßgeblich danach, mit welchen 'vertrauensrelevanten' kognitiven Mustern die am Prozess der Entstehung von Vertrauen beteiligten Akteure operieren – d.h. wie sie zu dem Entschluss kommen, Vertrauen zu verschenken, anhand welcher Indizien sie die Vertrauenswürdigkeit anderer einschätzen, welche faktischen Ereignisse sie als Bestätigung oder Bruch

von Vertrauen interpretieren usf.. Auch wenn – wie wir zumindest anzudeuten versuchten – der bloße Rekurs auf ein normativistisches Paradigma im Zusammenhang mit der Herleitung 'eingeschränkt rationalen Handelns' unbefriedigend bleibt: Es ist eine sozialwissenschaftliche Binsenweisheit, dass kognitive Muster nie kontextfrei entstehen und prozessieren; sie sind in eine bestimmte soziokulturelle Umwelt eingebettet, auch wenn sie von dieser nicht determiniert werden. Um die sich stellende Aufgabe nochmals in entscheidungstheoretischer Terminologie zu formulieren: Es kommt darauf an, nicht allein zu erfassen, in welcher Weise die Rationalität von potenziell Vertrauen schenkenden Akteuren 'eingeschränkt' ist; es gilt auch zu untersuchen in welchem Maße diese 'Einschränkung' in einen bestimmten Kontext eingebunden ist, und inwieweit sich in der Auseinandersetzung mit diesem Kontext 'Rationalitäten' auch verändern können (d.h. wie es um die Lernfähigkeit der besagten Akteure bestellt ist).

Dieser Ansatzpunkt sei noch einmal, auch für unser Vorgehen, festgehalten. Zugleich aber finden sich auf der Suche nach analytischen Konzepten, die den somit identifizierten 'essentials' der Untersuchung von Vertrauen – sich welche grob etwa als Handlungsautonomie, Geschichtlichkeit und Prozessualität sowie Kontextualität umschreiben lassen – gerecht zu werden versuchen, nun gerade jenseits einer explizit individualistischen Perspektive vielversprechende Ansätze. Diese sind nicht unbedingt mit dem Ansatz von Durkheim oder Parsons verbunden. Vielmehr gab es in jüngerer Zeit interessante Versuche, sich dem 'Vertrauensproblem' in einer Weise zu nähern, die dessen 'Sozialität' von vornherein berücksichtigt, dabei aber dennoch eben aus dem langen disziplinären Schatten des Normativismus heraustritt. Aus ihnen resultierende Ansätze nehmen sehr viel konsequenter als ein 'reflexivierter Individualismus' die identifizierten sozialen Elemente des Vertrauens und seiner Genese in den Blick. Dies sei im Folgenden an wichtigen Meilensteinen und wiederum fokussiert auf die hier anstehenden Erklärungs- und Konzeptualisierungsprobleme – unter welchen Voraussetzungen und wie lässt sich ein für Kooperation und Vernetzung notwendiges initiales Vertrauen finden/schaffen; wie können Vertrauen und kooperative Interaktionsformen wirtschaftlicher Akteure stabilisiert und entfaltet werden? – nachgezeichnet.

### 3.4 'Embeddedness'

Mark Granovetter unterstreicht in einem Aufsatz von 1985, der als 'Gründungsdokument' einer 'new economic sociology' gilt, die anhaltende soziale Einbettung marktlicher Phänomene: *"I assert that the level of embeddedness of economic behavior is lower in nonmarket societies than is claimed by substantivist and develop-*

*ment theorists, and it has changed less with 'modernization' than they believe; but I argue also that this level has always been and continues to be more substantial than is allowed for by formalists and economists"* (Granovetter 1985: 482f.). 'Embeddedness' ist insbesondere in der anschließenden Debatte zu einer Art 'Zauberwort' (Lie 1997), zu einem der 'master concepts' der 'new economic sociology' (vgl. Smelser/Swedberg 1994) geworden, weil es so oder so zum Charakteristikum jeder wirtschaftlichen Organisationsform gehört und diese einer grundlegend soziologischen Interpretation zuführt (als Überblick vgl. Smelser/Swedberg 1994).

Damit wird zunächst einmal dem neoklassischen Atomismus der Kampf angesagt und zugleich einem funktionalistischen Transaktionskostenansatz begegnet: Die Einbettung sei vorgängig und nicht funktional auf ökonomische Probleme zu reduzieren, Vertrauen lasse sich nicht kalkulatorisch begründen. Es findet aber auch eine Abgrenzung von den traditionell soziologischen Ansätzen statt: Auch der Normativismus (bzw. Strukturfunktionalismus) verfehle die konstitutive Einbettungsdimension und stelle keine hinreichend tragfähigen Prämissen bereit (vgl. z.B. Granovetter 1992). Die Ignorierung sozialer Beziehungen ist in beiden Fällen der entscheidende Punkt. *"Under- and oversocialized accounts are paradoxically similar in their neglect of ongoing structures of social relations"* (Granovetter 1985: 481).<sup>9</sup>

Die Suche nach einer Lösung des 'Kooperations- und Vertrauensproblems' erfolgt ausdrücklich nicht in den voranstehend skizzierten 'klassisch-soziologischen' Bahnen, nicht über normative Integration oder psychologische Internalisierung, die herkömmlichen Hilfsmittel ökonomischer Ansätze. Mit der Einbettung in konkreten persönlichen Beziehungen bleibt gleichwohl ein dezidiert sozialer Ausgangspunkt. Es geht auch im Fall ökonomischer Phänomene um die ihnen vorausgehenden, anhaltenden und auch künftig fortbestehenden sozialen Beziehungen. In diesen Beziehungen wird der Schlüssel zur Erklärung von Normen, von Macht, von Vertrauen, Motiven und anderen, nicht zuletzt ökonomischen Phänomenen wie z.B. der Unternehmerrolle oder der Rolle von Innovationen, gesehen (vgl. Granovetter 1992; Reynolds/White 1997).

Zwar unterliegen diese Beziehungen gewichtigen Einflussfaktoren, etwa solchen technologischer Art oder solchen institutioneller Natur. Diesen komme jedoch keine determinierende Funktion zu – ganz abgesehen davon, dass letztere ebenfalls über ihre vorausgehende soziale Konstitution oder Vorgeschichte zu entschlüsseln wären, also über die in sozialen Beziehungen wurzelnden Aktivitäten sozialer Subjekte: *"Instead, these economic conditions restrict what the possibilities are. Then, individual and collective action, channelled through existing personal networks, deter-*

---

<sup>9</sup> Nur am Rande sei angemerkt, dass Mark Granovetters Kritik am Normativismus sich zu einer generellen Aversion gegenüber Kultur und Psychologie zu verdichten scheint, die mit Parsons Lösungsansatz identifiziert werden; so wird ein eigener Reduktionismus begründet.

*mine which possibility actually occurs*" (Granovetter 1989: 4) – oder in anderen Worten: *"the structure of our social relationships and not simply a transaction-specific maximization rule, determines our choices of economic trading partners and how we interact with them"* (DiMaggio/Louch 1998: 620).

Bevor nun auch auf die Probleme eines solchen Beziehungsdeterminismus eingegangen werden soll, bleibt zunächst eine jeder sozialen bzw. ökonomischen Aktivität vorausgehende soziale Einbettung festzuhalten, die für diese Aktivität relevant ist – etwa indem sie eben Vertrauen bereitzustellen vermag – und die insofern 'gern' als soziales Kapital konzeptualisiert wird (vgl. z.B. Woolcock 1998). Genau das macht den Grundgedanken der Einbettung dann aber entgegen einer dominierenden Rezeptionskultur eher kompatibel mit Pierre Bourdieu, weniger mit James S. Coleman. Zwar wird soziales Kapital im einen wie im anderen Fall einer sozialen Matrix eingeschrieben<sup>10</sup> und kann hier wie dort eine ähnliche Funktion haben<sup>11</sup>; die entscheidende Differenz liegt jedoch darin, dass Bourdieu den Ausgangspunkt in einer immer schon vorausgehenden sozialen Grundausstattung von Akteuren nimmt, eben ihrer Einbettung, in der auch die Chancen für Vertrauen bzw. pozentuell vertrauensbasierte Beziehungen wurzeln, während bei Coleman, der einen entscheidungstheoretischen Einstieg wählt, der 'Weg zum Anderen' immer riskant ist, denn das Problem der 'doppelten Kontingenz' bleibt notwendigerweise ungelöst. Mit dieser sozialen Matrix wird also eine gegenüber den bereits angesprochenen neue oder zumindest modifizierte Strategie der Erklärung von Kooperation und Vertrauen sichtbar: Als notwendig erscheint ein entsprechender 'cultural stock', für dessen Erklärung nun jedoch weder Gott noch die Psychologie noch die 'eiserne Hand' sozialer Normen zu bemühen wäre, sondern der schlichte Hinweis auf 'ongoing social relations' (vgl. insbes. Granovetter 1992).

<sup>10</sup> "Social capital depends on properties of the social structure, in particular closure of social networks, continuity of social relations, multiplexity of relations" (Coleman 1994: 170; vgl. auch ders. 1991: 389, 394). "Das Sozialkapital ist die Gesamtheit der aktuellen und potentiellen Ressourcen, die mit dem Besitz eines dauerhaften Netzes von mehr oder weniger institutionalisierten Beziehungen gegenseitigen Kennens und Anerkennens verbunden sind; oder anders ausgedrückt, es handelt sich dabei um Ressourcen, die auf der Zugehörigkeit zu einer Gruppe beruhen" (Bourdieu 1983: 190f.).

<sup>11</sup> Portes (1998: 6) schreibt zusammenfassend über die unterschiedlichen Sozialkapitalkonzepte von Loury, Bourdieu, Coleman und Baker: *"Despite these differences, the consensus is growing in the literature that social capital stands for the ability of actors to secure benefits by virtue of membership in social networks or other social structures."* "Soziales Kapital stellt eine bedeutende Ressource für Individuen dar und kann ihre Handlungsmöglichkeiten und ihre subjektive Lebensqualität stark beeinflussen" (Coleman 1991: 412). Insbesondere geht es um den Aspekt von Wirkungen: *"Auch der Begriff des Sozialkapitals ist nicht aus einer rein theoretischen Arbeit entstanden, noch weniger als eine analoge Ausweitung ökonomischer Begriffe. Vielmehr hat er sich angeboten zur Benennung des Prinzips der sozialen Wirkungen"* (Bourdieu 1983: 190).

Allerdings darf diese Strategie nicht mit Vorannahmen überfrachtet oder reifiziert werden. Im Kern ist vielmehr festzuhalten, dass Einbettung für sich genommen noch keine Antwort ist, dass mit der universellen Tatsache anhaltender Einbettungen noch nichts gesagt ist über deren Natur oder deren Konsequenz. Das personale Netzwerk darf nicht zur Hintertür werden, durch die ontologische Selbstgewissheiten heiler Gemeinschaften wiederum in die Muster der Erklärung sozialer Ordnung einwandern. Dies wäre die eine Gefahr eines solchen Ansatzes, die sich gelegentlich in 'kulturalistischen' Schlagseiten und Naivitäten des Vertrauensdiskurses niederschlägt. Soziale Beziehungen sind zutiefst ambivalent und durchaus kontextabhängig, und das mit ihnen möglicherweise verbundene soziale Kapital kann eine ebenso ambivalente Ressource sein; es hat seine 'downside' (vgl. Portes 1998).

Worum es angesichts von Ambivalenz oder Indeterminiertheit der Wirkungen von (vertrauensvollen) Beziehungen offenbar gehen muss, sind prozessbezogene Analysen. In einer statischen Betrachtung läge jedenfalls eine zweite signifikante Gefahr.

Granovetter diskutiert eine Anzahl empirischer Untersuchungen, um zunächst die konzeptionelle Relevanz sozialer Beziehungen, insbesondere die Rolle horizontaler Netzwerkbeziehungen als "*resources necessary for firms to prosper in a modern setting*" (Granovetter 1995: 130), aufzuzeigen. Hieran schließt sich dann aber die zentrale Frage an: Warum etwa gelingt in einer 'chinese community' etwas, was in einer 'black community' nicht gelingt? Warum arbeitet in dem einen Fall ein 'rotierendes Kreditsystem' erfolgreich, warum im anderen nicht? "*What we must look for then, in understanding successful entrepreneurial activity, is some combination of social cohesion sufficient to enforce standards of fair business dealing and an atmosphere of trust, along with circumstances that limit the noneconomic claims on a business that prevent its rationalization. (...) More generally, immigrants have an advantage over natives in achieving the right balance between what might be called 'coupling' and 'decoupling'*" (Granovetter 1995: 145). Identifiziert wird also ein sozialer Mechanismus des Austarierens einer jeweiligen Beziehungskonstellation bzw. der richtigen Balance von dichten und weiten Beziehungen. Die Frage nach der Relation von Einbettung und Autonomie ist damit zentral für die empirische Übersetzung des 'Embeddedness-Ansatzes'; es geht um eine dynamische, kontext-sensitive Analyse des jeweils charakteristischen Musters von Integration ('intra-community ties') und 'linkage' ('extra-community networks'). Gerade die Veränderung dieses Musters kann entscheidend sein, wie Woolcock (1998: 175) in seiner Studie zu Entwicklungsländern zeigt: "*for development to proceed in poor communities, the initial benefits of intensive intra-community integration (...) must give way over time to extensive extra-community linkages: too much or too little of either dimension at any given moment undermines economic advancement*". Und in einer neueren Untersuchung hat Woolcock diesen 'Mechanismus' noch um einen

dritten erweitert, der die institutionelle Dimension zur 'dichten' oder 'weiten' Beziehungsdimension aufnehmen soll (vgl. Woolcock 2000).<sup>12</sup>

Fest steht, dass soziologisch die hier interessierende Frage bei sozialen Beziehungen – 'ongoing social relations' – anzusetzen hat. Nur sind diese Beziehungen nicht als soziokulturelle Identitäten oder als Ausfluss hermetischer, monolithischer Gemeinschaften zu begreifen, sondern sie stellen selbst sehr verschiedenartige und von Macht wie Interessen durchzogene Konstellationen dar. Erst in diesen aufzuschlüsselnden Konstellationen kann das 'Beziehungsgepäck' (die gegenseitige Erfahrungsgeschichte) wirklich als ein funktionales 'Werkzeug', als 'toolkit' für Vertrauen identifiziert werden. Allerdings, ein 'blinder Fleck' bleibt bestehen: Granovetters 'antikategorialer Imperativ', der personale Beziehungen bzw. Netzwerke zum nahezu alleinigen Determinationszusammenhang macht, 'vergisst' andere Einbettungsdimensionen, umfassende Strukturen beispielsweise oder kulturelle Phänomene (vgl. Barber 1995; DiMaggio 1994). Damit wäre eine weitere Gefahr dieses stimulierenden soziologischen Pfades benannt, ebenso wie mit dem folgenden Punkt: Das Argument der 'Einbettung' evoziert wohl immer ein Bild passiver oder zumindest nicht in ausreichendem Maße souveräner Handlungssubjekte, das die bereits erwähnte Kritik am soziologischen Normativismus auf sich zieht (vgl. Emirbayer/Goodwin 1994). Nach wie vor bleibt damit weitgehend offen, wie 'Leben' in ein jeweils relevantes soziales Beziehungsgefüge kommen kann. (Nach wie vor scheint 'Aktivität' eher von individualistischen oder ökonomischen Varianten gepachtet oder verwaltet zu werden.) Genau hier ist so aber auch der Anschlusspunkt für einen weiteren konzeptionellen Strang benannt, der einen weit konsequenteren Brückenschlag zwischen individualistischen und sozialen Erklärungen des Vertrauensphänomens vollzieht bzw. aus dem Schatten des Individualismus tritt, ohne der Gefahr zu erliegen, deterministisch zu argumentieren.

### 3.5 Interaktion

Der Gedanke einer notwendig reflexiven Herstellung von Vertrauen kann auch an einen eher nur schwach besetzten Faktor *primärer Sozialität* gebunden werden. So lässt sich stringenter und konsequenter eine dynamische Perspektive bzw. eine Prozessperspektive aufnehmen, als dies im Kielwasser des 'embeddednes-Arguments' möglich ist. Zugleich bleiben die positiven Aspekte dieses Arguments erhalten.

---

<sup>12</sup> Darauf wird späterhin näher eingegangen (vgl. Kapitel 6).

Allgemein hatte Anthony Giddens (insbes. 1995[1990]) aus seiner Gesellschaftsdiagnose die Orientierung auf ein erforderliches aktives Vertrauen abgeleitet: Im Unterschied zu traditionellen Kontexten genüge es nicht mehr, dass Akteure sich auf Tradition, Gewohnheit, religiöse Kosmologie verlassen; die Funktionsweise sozialer Integration verändere sich, Solidarität müsse prozesshaft hergestellt werden, *"Vertrauen muss gewonnen und aktiv erhalten werden; und dies verlangt heute normalerweise einen Prozess wechselseitiger Erzählungen und emotionaler Öffnung. Eine Öffnung zum Anderen ist die Bedingung für die Entwicklung stabiler Verbindungen"* (Giddens 1996: 319; vgl. auch Beckert 1999: 9f.). Damit wird aber der Verlust einer sozialen Perspektive (die sich ontologischer Gewissheiten qua Tradition oder Normen versichert) gerade nicht durch eine dezidiert teleologische oder nutzenkalkulierende Interpretation sozialer Phänomene kompensiert, sondern durch die Einführung einer anderen sozialen Perspektive. Die 'soziale Grundannahme' bleibt der essentielle Punkt; eine 'primäre Sozialität', wie sie sich etwa in pragmatistischen oder sozialphänomenologischen Ansätzen finden lässt, wird dabei zur Einstiegskarte: Die Auflösung der cartesianischen Gegenüberstellung von Akteur und Kontext ist das eigentliche Apriori eines integrativen Handlungsansatzes (vgl. auch Sabel/Zeitlin 1997a Waldenfels 1985). Hans Joas (1992: 232f.) umreißt dies folgendermaßen: *"Ein alternatives Verständnis der Zwecksetzung ist (...) darauf verwiesen, die Intentionalität nicht länger als unkörperliches, rein geistiges Vermögen aufzufassen. Das Zweck/Mittel-Schema ist erst dann überwunden, wenn die aller bewussten Zwecksetzung vorausgehende praktische Vermitteltheit des Organismus Mensch und seiner Situationen erkannt ist. (...) Unsere Wahrnehmung der Welt erscheint so als strukturiert von unseren Handlungsfähigkeiten und Handlungserfahrungen."* Methodologischer Individualismus oder individualistische Ontologie, mit denen sich Ordnungsphänomene immer nur zusätzlich erklären lassen, werden also nicht durch Holismus oder Normativismus konterkariert, sondern über vorausgehende Intersubjektivität oder Sozialität 'aufgehoben' – man könnte auch sagen: unterlaufen. Letztendlich *"soll die in allem individuellen Handeln schon vorausgesetzte, auf individuelle Handlungen nicht reduzierbare Sozialität freigelegt werden; diese Sozialität wird aber selbst als spezifische Weise des Handelns und der Handlungskoordination beschrieben. (...) Damit sind nicht-individualistisch zu analysierende Strukturen sozialen Handelns aber auch die Voraussetzung für die Existenz interpersonaler Beziehungen oder sozialer Ordnungen, die dem Muster einer Aggregation primär individueller Handlungen entsprechen"* (Joas 1992: 278). Mit einer solchermaßen skizzierten nichtindividualistischen Handlungstheorie lässt sich nun auch ein 'engine of action' sehr wohl soziologisch einführen (vgl. z.B. Emirbayer/Mische 1998), denn es fallen auch die Reste erratischer 'constraints' – die problematische Kehrseite des 'embeddedness-Konzepts' – weg: *"What are commonly referred to as norms and values (...) are themselves byproducts of actors' engagement with one another in ambiguous and challenging*



*circumstances; they emerge when individuals experience a discordance between the claims of multiple normative commitments*" (Emirbayer/Mische 1998: 1012f.) – oder knapp gesagt: "*What is primary is the intersubjective process*" (Emirbayer/Goodwin 1994: 1444).

An dieser Stelle interessieren nun weniger weitere Spezifizierungen des umrissenen handlungstheoretischen Ansatzes. Unser Fokus muss sich vielmehr auf dessen Erklärungsleistungen richten, einmal bezogen auf Bewegungsmodi in und von Kooperationsbeziehungen (oder auch Netzwerken) sowie generell mit Blick auf Potenziale der Selbsttransformation und Selbstbindung (vgl. auch Fligstein 1997; Waldenfels 1999). Zwei besonders ertragreiche sozialwissenschaftliche Versuche, diese Erklärungsleistungen zu konkretisieren, wurden in den letzten Jahren unternommen. Sie haben zudem eine prominente gemeinsame 'Vorgeschichte' (vgl. Piore/Sabel 1985).

### 3.5.1 Beispiel I (Michael J. Piore)

Michael J. Piore bewegt sich in einigen neueren Studien in sozialphänomenologischer Tradition (insbes. 1995). Gegenüber den handlungstheoretischen Blockierungen in methodologischem Individualismus bzw. Normativismus sucht er einen Weg 'beyond individualism': "*That reinterpretation breaks down the liberal opposition between the individual and society and replaces it with a conception of individualism as realized through community*" (Piore 1995: 137); "*the individual must necessarily be part of a society*" (ebd.: 117). Die Akteure werden nicht nur in ihre individuellen Beziehungsnetze, sondern in größere soziale 'settings' eingebettet, in – wie es im Anschluss an Heidegger heißt – 'communities of meaning' und – wie es im Anschluss an Arendt heißt – 'communities of action'. Diese 'settings' seien als diskursive und/oder handlungspraktische Gemeinschaften eben nichts Statisches, sie entstünden aber auch nicht durch einfache Aggregation individuellen Handelns. "*They are created through the interaction among individuals*" (Piore 1995: 137). Sie gelten also sowohl als sozial strukturiert wie auch als durch autonomes Handeln produziert; Einbettung erscheint nicht als etwas, das lediglich passiv erlitten würde, vielmehr hat sich sozusagen jeder das Bett selbst zu machen. Auf welche Weise handelnde Subjekte diese Aufgabe lösen, lässt sich etwa wie folgt beschreiben: In reflexiven, zirkulären Prozessen aktiver Interaktion und Kommunikation werden schrittweise Ziele definiert, korrigiert und realisiert, es gibt also keine teleologische Zielprojektion; in diesen Prozessen konstituiert sich zugleich eine soziale Hintergrundstruktur (Gemeinschaft), die u.a. durch gemeinsame Präferenzen, eine gemeinsame Sprache, eine gemeinsame Regelauslegung charakterisiert ist und durch die die einzelnen Handlungen oder Interaktionen stabilisiert werden: "*In the process of*

*talking to and acting for each other, the members define what it means to be deaf, or gay, or handicapped, to be a woman or an African American*" (Piore 1995: 131).<sup>13</sup>

Den Ausgangspunkt bei Sozialität und praktischer Interaktion nehmend (vgl. auch Piore 1996: 750), vermag Piore auch die Funktionsweise sowie die Evolution des Vertrauensmechanismus in ökonomischen Kontexten zu fassen. Er demonstriert dies u.a. am Beispiel des New Yorker Textildistrikts, für den er Kommunikations- bzw. Interaktionsprozesse und interpretative bzw. hermeneutische Praktiken nachzeichnet (vgl. Piore 1995: insbes. 132f; auch Piore et al. 1994).<sup>14</sup> Im Kern geht es bei ihm darum, dass Stories erzählt oder praktiziert und so (wenn auch vielleicht fragile) Ziele und Sinnzusammenhänge konstituiert werden.

### 3.5.2 Beispiel II (Charles F. Sabel)

Stories nehmen einen gewichtigen Platz auch im pragmatistischen Ansatz von Charles F. Sabel ein (vgl. Sabel/Zeitlin 1997b: 15), der eine vergleichsweise breite Rezeption erfahren hat. Wie auch Michael J. Piore richtet Sabel seine Aufmerksamkeit weniger auf die schiere Existenz von Interaktionsgemeinschaften, sondern stärker auf konkrete Gestaltungsprozesse und regionale oder sogar lokale 'Mikropolitiken'. Vertrauen oder Kooperation werden an die mit solchen Gestaltungsprozessen verbundenen Erfahrungen und Erfolge geknüpft, nicht an besondere Voraussetzungen oder Vorleistungen. Letzteres wendet Sabel genauso gegen den kulturalistischen Gemeinschaftsdiskurs ein wie gegen die Annahme eines als 'cultural stock' vorauszusetzenden Vertrauens (die angesichts der weiter oben skizzierten Erklärungsnöte einer entscheidungstheoretischen Vertrauenskonzeption ja insbesondere dort populär ist, wo streng individualistisch argumentiert wird). Sabel kann einerseits auf solche vorgängigen Annahmen verzichten wie er andererseits eine Überakzentuierung der Bedeutung von Vertrauen für soziale Beziehungen und soziales Handeln vermeiden kann: *"Because individuals are sociable, depending on the relations with others for self-definition, I argue we must know how to trust others if we are to know ourselves. Because we are self-reflexive, we can always imagine reordering our relations of trust"* (Sabel 1992: 180). Wiederum also gilt primäre Sozialität als minimale Voraussetzung für die Erklärung der Entstehung und Stabilisierung von Vertrauen – dieses Mal allerdings eher mittelbar. Denn sie erscheint in erster Linie

<sup>13</sup> Ähnlich argumentieren unter Zugrundelegung von Giddens' Strukturierungstheorie Sydow et al. (1995).

<sup>14</sup> Mit einer empirischen Analyse hermeneutischer Praktiken zur Herstellung von Kreditwürdigkeit hat unlängst Herbert Kalthoff (1999) ein durchaus vergleichbar gelagertes und hoch interessantes Fallbeispiel präsentiert, das zudem 'unserem' Kontext postsozialistischer Transformation entnommen wurde.

als Zugang zur Selbstreflexivität, die erforderlich sei, um 'vertrauensrelevante' Interaktionsprozesse überhaupt erst in Gang zu setzen. Zur Sozialität als entscheidender Prämisse tritt also die Reflexivität: *"Die immer schon soziale Vermitteltheit individueller Interessendefinition macht es prinzipiell möglich, dass Akteure individuelle Nutzenskalküle transzendieren und ihre Handlungen reflexiv mit anderen Akteuren koordinieren"* (Beckert 1997: 384). Die Akteure müssen sich also nicht irgendwie 'verbiegen', sie müssen nicht überlistet werden; denn der 'Zugang zum anderen' darf in dieser Optik als gegeben vorausgesetzt werden. Vor diesem Hintergrund erhebt sich dann allerdings die Frage, warum und wie in unserer Gesellschaft Barrieren aufgebaut werden, die diesen Zugang erschweren: 'How may trust be possible?' Eine Fragestellung in dieser 'liberalistischen Fassung', die so oder so auf einen unterstellten, interessendominierten Naturzustand verweist, kann eben mit Charles F. Sabel zurückgewiesen werden, denn Sozialität und davon abgeleitet Reflexivität verbürgten ja die prinzipielle Möglichkeit von Vertrauen. Insofern ist nicht Vertrauen das Problem, sondern Misstrauen, und es ergeben sich zwei andere Fragen: *"First, given that some trust is unavoidable in human relations, how do we come to trust some persons, groups, or institutions, rather than others? Second, what can trust be if, despite its apparently unconditional character as an uncalculating relation, it can be made and destroyed?"* (Sabel 1992: 160).

Nach der 'konzeptionellen Ermöglichung von Vertrauen' qua Sozialität und Reflexivität sind, ganz ähnlich wie bei Michael J. Piore, Interaktionsprozesse der entscheidende praktische Schritt im Ansatz von Charles F. Sabel. Ihnen wird, eingeschlossen eine permanente Aufarbeitung von Konflikten und ein Austragen von Interessengegensätzen, vertrauensgenerierende Kraft zugemessen. Dabei geht es einem so proklamierten 'demokratischen Experimentalismus' – wie es in Anlehnung an Dewey heißt (Sabel 1992:182ff.) –, nicht darum, die Natur des Menschen zu ändern; es geht darum, die entsprechenden Institutionen zu schaffen, die Vertrauen *befördern* und *stabilisieren*. Es geht um diskursive Lernprozesse, in denen Vertrauen gebildet werden kann, und diese Prozesse bedürfen eben steter institutioneller Absicherung (dazu etwa auch Woolcock 2000). Sie müssen moderiert oder gemagt werden – nicht *dirigiert* (qua Macht, Hierarchie), sondern *orchestriert* in gleichberechtigter Partizipation (vgl. Piore 1995). Denn Vertrauen lasse sich als *"studied trust"* (Sabel 1993) interaktiv herstellen: In diesem Sinne müssten etwa Verbände, Gewerkschaften, Banken, Schiedsstellen im entsprechenden regionalen Kontext interagieren (vgl. die Beispiele in Sabel/Zeitlin 1997). Was erreicht werden kann oder bisweilen auch erreicht werden muss, seien erfahrungsgestützte gemeinsame Situationsdefinitionen, auf denen eine funktionierende Kooperationskultur aufsitzen kann. In der 'praktischen' Regionalforschung ist diese Einsicht im Übrigen längst angekommen: *"Vertrauen zwischen den Unternehmen einer Wertschöpfungskette resultiert aus positiven Vergangenheitserfahrungen und kann nur über einen*

*längeren Zeitraum hinweg durch ständige Interaktionen aufgebaut werden"* (Bathelt 1998: 259). Für den interaktiven Aufbau von Vertrauen sollten etwa "*bootstrapping*" (Sabel 1997) oder "*learning by monitoring*" (Sabel 1994) geeignete praktische Methoden darstellen. 'Bootstrapping' – oder in etwa: 'Sich an den Schnürsenkeln Nehmen' – soll allgemein bezeichnen, "*daß die Akteure sich selbst ermöglichen und verpflichten, nach jedem Schritt innezuhalten und darüber zu beraten, was als nächstes zu tun ist. Sie tun dies, indem sie vorläufige Ziele vereinbaren und Kompetenzen delegieren, und indem sie Regeln festsetzen, die sie zwingen, ihre jeweiligen Entscheidungen kontinuierlich im Lichte der ursprünglichen Ziele zu evaluieren*" (Sabel 1997: 18). Und für die andere Methode heißt es: "*The idea of learning by monitoring tries to make good on the promise of such a theory by showing, from the smallest to the largest setting within an economy, how in transforming exchanges into continuous discussions the actors can induce learning by perturbing the status quo, yet not make themselves hostage to fortune*" (Sabel 1994: 154).

### 3.6 Wie kann Vertrauen empirisch untersucht werden?

An dieser Stelle können wir den knappen Überblick über die Argumentationslinien der sozialwissenschaftlichen Vertrauensforschung mit Blick auf unser eigenes Untersuchungsanliegen resümieren. Die Diskussion der (in unserem Zusammenhang) relevanten theoretischen Ansätze zur Konzeptualisierung interindividueller Vertrauens in ökonomischen Kontexten ließ einige 'essentials' erkennen, die in der Zwischenbilanz bereits benannt wurden. In knappster Form lässt sich Vertrauen demnach als etwas beschreiben, das über prinzipielle Handlungsautonomie verfügende Menschen in einem wie immer bestimmten sozialen Kontext interaktiv erzeugen können und müssen; es ist also ein Ergebnis sozialer Prozesse, das sich dann in Beziehungs- und Handlungsformen Ausdruck verleiht, die durchaus unterschiedlich aussehen können. An diesen 'Eckpunkten' sollten nun auch unsere Analysen eines realen 'Vertrauensproblems' – des kooperationsermöglichenden Vertrauens zwischen ostdeutschen Unternehmern – ansetzen. Dabei scheint es allerdings angebracht, dort einzusteigen, wo der 'genuin sozialwissenschaftliche' Diskurs zum Vertrauen derzeit steht: Während unsere Darstellung weitgehend der 'großen Richtung' dieses Diskurses folgte, welcher zunächst von individualistischen und dann alsbald auch von normativistischen Positionen geprägt war, alternative Sichtweisen sich erst langsam und in Abgrenzung zu diesen Positionen entwickelten, soll Ausgangspunkt und Leitlinie unserer empirischen Analysen der Aspekt primärer Sozialität und interaktiver Herstellung von Vertrauen sein. Ein notwendig sozialer bzw. interaktiver Charakter von Vertrauen bildet also die Prämisse, von der aus auch die

unstrittige Bedeutung des Momentes der Einbettung sowie des Momentes der Handlungsautonomie (einschließlich damit verbundener Möglichkeiten, Normen und/oder Präferenzen als idiosynkratische Randbedingungen einzuführen) im Rahmen der Genese von Vertrauen verstanden werden kann. Nur auf diese Weise dürfte es möglich sein, die soziologisch wohl unbestreitbare Komplexität des Phänomens Vertrauen angemessen zu berücksichtigen und zu den dem empirischen Gegenstand angemessenen Aussagen zu gelangen. Für ein solches Vorgehen, und damit für unser eigenes empirisches Anliegen, gibt es jedoch nicht sehr viele Vorbilder; die bereits angesprochenen sozialphänomenologischen oder pragmatistischen Analysen haben wohl noch keinen Eingang in den 'mainstream' gefunden.

Angesichts der Tatsache, dass Vertrauen häufig und in eher noch zunehmendem Maße als Phänomen von herausragender Bedeutung gerade in ökonomischen Kontexten 'gehandelt' wird, mag es durchaus überraschen, dass empirische Untersuchungen dieses Phänomens, die an dessen primär sozialem Charakter und dessen interaktiver Herstellung ansetzen, bislang nur eher vereinzelt durchgeführt wurden und werden. Möglicherweise wirkt jedoch genau die Komplexität des Gegenstandes abschreckend: *The "diversity of assumed functions and various classifications, together with an ambiguous and diversified context of trust relations as well as an overload emotional and overstated explanatory value of the concept, makes trust one of the most difficult concepts to handle in empirical research"* (Misztal 1996: 95). Insofern erscheint es nur folgerichtig, dass Anstrengungen zur empirischen Untersuchung von Vertrauen vor allem aus einer konsequent individualistischen Perspektive, die ein höchstes Maß an Reduktion der Komplexität von sozialen Phänomenen erlaubt, unternommen wurden. So ist gerade der 'erfahrungsgestützte' Zweig der Vertrauensforschung (soweit man einen solchen identifizieren möchte) nachhaltig entscheidungstheoretisch geprägt – mit allen Engführungen, aber auch unbestreitbaren Vorteilen eines entsprechenden komplexitätsreduzierenden – Vorgehens; konkret ist diese Diagnose Ausdruck des Umstandes, dass es in erster Linie die (ökonomische) Spieltheorie ist, die sich um die empirische – bzw. genauer: experimentelle – Erkundung des Vertrauensphänomens Verdienste erworben hat. Deren Architektur erlaubt es jedoch nicht, Vertrauen als ein indeterminiertes Phänomen zu untersuchen, zu dessen Genese Interaktion und soziale Einbettung konstitutiv und nicht nur als (zusätzliche) Randbedingung dazugehören.<sup>15</sup> Genau dies ist

---

<sup>15</sup> Spieltheoretische Experimente modellieren Entscheidungssituationen, in denen jeweils ein Set von präzise definierten Variablen (denen – gemäß der jeweiligen Nullhypothese – Bedeutung für eine 'Vertrauensentscheidung' unterstellt wird) mit den von den Probanden getroffenen 'Vertrauens- bzw. Misstrauensentscheidungen' korreliert wird. Auf die Schwierigkeiten, die mit den somit unterstellten handlungstheoretischen Prämissen verbunden sind, haben wir oben bereits hingewiesen – ohne dass damit, dies sei ebenfalls noch einmal ausdrücklich hervorgehoben, in Abrede gestellt

aber unser Anliegen. Wenn wir daher im Folgenden versuchen, Vertrauen auf eine Art und Weise empirisch zu analysieren, die die Verkürzungen individualistischer Vertrauenskonzepte eben nicht a priori setzt (und die insofern auch in der Lage ist, diese kritisch mit der Realität zu konfrontieren), stoßen wir zugleich in eine Forschungslücke vor und helfen vielleicht, diese ein bisschen zu verkleinern.

Ausgangspunkt unserer eigenen empirischen Untersuchungen ist zunächst folgende Feststellung: Ebenso wenig wie eine angemessene handlungstheoretische Konzeption des Phänomens Vertrauen gibt es eine konsentiertere Antwort auf die Frage, wie dieses Phänomen empirisch untersucht werden kann. Das gilt auch und gerade für den ausdrücklich nicht individualistisch ansetzenden Zweig der Vertrauensforschung. (Und dies ist u.E. übrigens der Grund dafür, dass sich die viel kolportierten Überlegungen und Analysen zur Vertrauensfähigkeit der postsozialistischen Gesellschaften bzw. der in ihnen lebenden Menschen, die in den letzten gut zehn Jahren angestellt wurden, kaum falsifizieren oder gar ‚verifizieren‘ lassen.) Insofern haben die im Folgenden vorgelegten Fallstudien zugleich auch probierenden Charakter. In unterschiedlicher Weise versuchen sie, dem skizzierten Anspruch einer Untersuchung von Vertrauen, die an primärer Sozialität und Interaktion ansetzt, gerecht zu werden. Es liegt auf der Hand, dass sie sich dabei Methoden bedienen, welche sich in erster Linie dem ‚interpretativen Paradigma‘ der empirischen Sozialwissenschaften (z.B. Garz/Kraimer 1991) verpflichtet sehen. Wie konkret vorgegangen wird, schildern wir knapp eingangs der drei Kapitel zu unseren Fallstudien. Zweifelsohne schlagen sich im jeweiligen methodischen Vorgehen ebenso wie in der Interpretation der gewonnenen Daten Argumente aus allen oben skizzierten

---

werden soll, dass vielfach aufschlussreiche und spannende Zusammenhänge zwischen Entscheidungsbedingungen und faktischen Vertrauensentscheidungen identifiziert wurden und dass auch die (mit der experimentell vorgenommenen erheblichen Reduktion der Komplexität des Vertrauensproblems verbundene) Klarheit und Präzision in der Diktion der jeweiligen Ergebnisse hohe Anziehungskraft ausübt. Indem er untrennbar mit den Engführungen der Entscheidungstheorie verbunden ist, muss der spieltheoretische Ansatz – zumindest aus soziologischer Sicht und zumindest soweit er allein dasteht – unbefriedigend bleiben. Denn dieser Ansatz kann das, was wir zum Ausgangspunkt der empirischen Analyse zu nehmen beabsichtigen, das Moment der Interaktion also, ebenso wie das Moment der Einbettung von Vertrauensentscheidungen in soziale Kontexte, stets nur in homöopathischen Dosen und obendrein – da Vertrauen mit vertrauensvollem Handeln gleichgesetzt und alle sozialen Prozesse, die diesem Handeln vorausgehen, als dem Phänomen des Vertrauens vorgängig und nicht als Konstituente eben dieses Phänomens begriffen werden (vgl. zu diesem gleichsam ‚klassischen‘ Einwand: Kee/Knox 1970) – lediglich indirekt berücksichtigen, indem Regeln und Randbedingungen von Entscheidungssituationen (Spielen) variiert werden – indem also beispielsweise Kommunikation zwischen den Probanden erlaubt werden oder indem identische Spiele mit Probanden aus unterschiedlichen kulturellen Kontexten durchgeführt werden. Einbettung und Interaktion kommen als konstitutive Bestandteile des sozialen Phänomens des Vertrauens also systematisch zu kurz.

Bereichen der Vertrauensforschung nieder, nicht zuletzt (trotz aller Kritik) der entscheidungstheoretischen. Wir hatten ja betont, dass wir hier nicht harte Schnitte vollziehen und auch unseren eigenen individuellen Präferenzen Raum geben wollten. Diese Art von Synkretismus bietet sicherlich Angriffsflächen, insbesondere wenn von der einen oder anderen dezidiert handlungstheoretischen Position aus kritisiert wird. Das stärkste Argument zu unserer Verteidigung sehen wir freilich im Hinweis darauf, dass wir zumindest versuchen, den 'empirischen Königsweg' zu beschreiten, zu dem es, zumindest unserer Auffassung nach, keine Alternative gibt, wenn es darum geht, ein realitätsangemessenes – und das heißt immer auch: einer konkreten gesellschaftlichen Situation, in unserem Fall der postsozialistischen Transformation, angemessenes – Verständnis eines so hoch komplexen Phänomens wie des Vertrauens zu entwickeln. Dieser 'Königsweg' soll jeweils mit der offenbar besten theoretischen Grundausstattung besritten werden. Insofern können hoffentlich der kontextspezifisch begründete Theoriebezug wie die Greifbarkeit unserer empirischen Befunde für die eine oder andere theoretische und/oder methodologische Inkonsistenz entschädigen.

## 4 Kognitive Grundlagen des Vertrauens ostdeutscher IT-Unternehmer

### 4.1 Methodische Vorbemerkungen

#### 4.1.1 *Ansatzpunkt: Wissen*

Eine zentrale Einsicht, die aus dem begriffssystematischen Überblick im vorangegangenen Kapitel gewonnen wurde, ist, dass Beziehungs- und Handlungsmuster, die sich durch die 'Anwesenheit' von Vertrauen auszeichnen, nicht von vornherein existieren; sie müssen von handelnden Subjekten erst aufgebaut bzw. realisiert werden. Das aber gelingt – nicht zuletzt im Bereich ökonomischen Handelns – allenfalls in Grenzfällen als Resultat isolierbarer Einzelentscheidungen. Empirisch erweist sich Vertrauen vielmehr als Ergebnis von komplexen und interdependenten Handlungsfolgen, von Interaktion also.

Einen wesentlichen Bestandteil sozialer Interaktion bilden die *Interpretationsleistungen* der Interagierenden; erst sie eröffnen eine intersubjektive Perspektive und damit die Möglichkeit zur Kommunikation. Diese Interpretationsleistungen basieren auf Wissen – die Genese von Vertrauen zwischen individuellen Akteuren wird demnach maßgeblich vom Wissen dieser Akteure strukturiert. In der ersten empirischen Fallstudie richtet sich das Interesse daher auf das individuelle Wissen ostdeutscher Unternehmer, soweit dieses Wissen 'vertrauensrelevant' ist. Unter 'vertrauensrelevantem' Wissen wird dabei konkret dasjenige Wissen verstanden, an dem sich diese Unternehmer im Zuge des Aufbaus von Beziehungen im Feld ökonomischen Handelns orientieren und mittels dessen sie auf ihr jeweiliges Gegenüber bezogene Entscheidungen begründen; es betrifft insbesondere den Charakter und die Qualitäten vertrauensvoller Beziehungen und vertrauenswürdiger (Transaktions-)Partner (und kann im Rahmen privater Vertrauensbeziehungen derselben Unternehmer weitgehend bedeutungslos sein).

Auch wenn sie methodisch zunächst am einzelnen Akteur ansetzt: dem Grundsatz, Vertrauen als stets in sozialer Interaktion hergestelltes Phänomen zu verstehen, entspricht die in diesem Kapitel vorgestellte Fallstudie, indem sie die kognitiven Voraussetzungen einer interaktiven Erzeugung von Vertrauen in den Blick nimmt. Denn ob es in einer jeweiligen Konstellation zum Aufbau von Vertrauen kommt oder nicht, hängt zweifelsohne nicht zuletzt davon ab, mit welchen generellen Erwartungen, Vorstellungen oder Relevanzen hinsichtlich der ein bestimmtes Feld bzw. einen bestimmten gesellschaftlichen Funktionsbereich prägenden sozialen



Beziehungen und Interaktionsmuster Akteure einander begegnen (vgl. insbes. Schwarz 1999; 2000). Dass individuelles Wissen und auf diesem Wissen beruhende Interpretationsleistungen sich im Inneren handelnder Subjekte verorten lassen, bedeutet nicht, dass sie kontextfrei und im Hinblick auf die Sozialität dieser Subjekte voraussetzungslos prozessieren. Vielmehr gehen wir nicht nur davon aus, dass (auch) individuelles Wissen und individuelle Interpretationsleistungen dem Einfluss kultureller Prägung unterliegen; wir sehen sie darüber hinaus als maßgeblich sowohl von situationsgebundenem Kalkül wie auch von situationsgebundenen Interdependenzen beeinflusst.

Mit der Fokussierung auf das Wissen individueller Akteure wählen wir, um erste empirische Einsichten zu gewinnen, einen Zugang, der geeignet ist, eine Brücke zwischen unterschiedlichen 'Vertrauenskursen' zu schlagen. Denn dieser Zugang greift zwar einerseits das anti-individualistische Argument der Indeterminiertheit des Vertrauens auf, indem mit der Kategorie der Interpretation auf der Ebene von Individuen eine genuin soziale Vermittlungsinstanz zwischen Wissen und Vertrauen angenommen wird. Gleichwohl scheint er aber andererseits auch mit einer individualistisch-entscheidungstheoretischen Konzeption von Vertrauen 'noch' kompatibel zu sein: Neben der individuellen Nutzenfunktion, die festlegt, welchen Gewinn ein Individuum in einer bestimmten Situation aus der Vergabe von Vertrauen ziehen kann, bestimmen aus entscheidungstheoretischer Perspektive in erster Linie die Informationen, die dieses Individuum (im Hinblick auf das Ereignis, in das zu vertrauen oder nicht zu vertrauen es die Freiheit hat) besitzt, darüber, ob es tatsächlich Vertrauen schenkt oder nicht. Das Problem des Vertrauens reduziert sich damit auf das Problem, auf der Grundlage von – in der Realität notwendig begrenztem – Wissen 'rationale' Entscheidungen zu treffen (gegebenenfalls eben auch 'pro' Vertrauen). Dem Wissen von Individuen wird also zentrale Bedeutung zugemessen. Und eben dies gilt ja auch für den hier gewählten Ansatz. Allerdings verstehen wir unter 'vertrauensrelevantem' (individuellen) Wissen weniger die konkret situationsbezogenen Informationen, die im Zuge einer jeweiligen Vertrauensentscheidung abgewogen werden mögen, sondern in erster Linie jenes *Hintergrundwissen*, das eine sowohl notwendige als auch immer idiosynkratische Voraussetzung dafür ist, dass diese spezifischen Informationen überhaupt 'verwendet' werden können. Wir interessieren uns also für dasjenige Wissen, das die Maßstäbe für die Interpretation der (im Prinzip unendlichen und faktisch eben immer unvollständigen) Informationen erst bereitstellt, die mit Blick auf eine zu treffende Vertrauensentscheidung jeweils gesammelt werden können (vgl. hierzu auch den Ansatz von Petermann/Neubauer/Grünheidt 1992). Anders als in der Entscheidungstheorie wird Wissen somit nicht als umstandslos objektivierbare Information über einen beliebigen Sachverhalt verstanden, sondern als kulturell eingebettete und erst in sozialen Prozessen erzeugte Struktur. Solchermaßen konzipiert, erlaubt die Kategorie des Wissens neben utilitaristischen auch sozial vermittelte sowie an konkrete soziale

Konstellationen gebundene, interaktiv hergestellte Handlungsmotive zu erfassen. Der im folgenden gewählte Zugang könnte im Hinblick auf seine handlungstheoretische Fundierung demnach etwa als 'reflektierter Individualismus' bezeichnet werden.

#### 4.1.2 *Zur Methode*

Von den 54 mit Akteuren und Experten aus der ostdeutschen IT-Branche geführten Interviews wurden insgesamt 33 einer computergestützten qualitativen Inhaltsanalyse unterzogen (die sich des QDA-Programms 'WinMAX' bediente).<sup>1</sup> Enthalten waren dabei 27 Interviews mit IT-Unternehmern, 5 Interviews mit Personen, die als 'networker' bezeichnet werden können und deren berufliche Aufgabe darin besteht, die regionale Kooperation von IT-Firmen zu fördern, und 1 Interview mit einer Unternehmensberaterin. Dieses Sample deckt die Akteurs-Landschaft im IT-Sektor weitgehend ab (vgl. Schwarz 2000).

Ziel der qualitativen Inhaltsanalyse war es, anhand des 'vertrauensrelevanten' Wissens der Befragten – und somit 'nahe an der Realität des Feldes' – die für das Problem des Vertrauens zwischen ökonomischen Akteuren zentralen Kategorien zu bestimmen. Dabei stellt sich freilich das Problem, dass 'vertrauensrelevantes' Wissen wohl immer sowohl explizite als auch implizite Bestandteile umfasst. Letztere konnten jedoch nur insoweit Gegenstand der Analyse sein, als sie sich ebenfalls über Explikationen unmittelbar erschließen lassen. Gewissermaßen als Kompensation hierfür wurden aber – eingedenk der Tatsache, dass Wissen immer an bestimmte Handlungssysteme sowie an die zu diesen Handlungssystemen gehörenden sozialen Beziehungen, Konstellationen und Situationen gebunden ist – auch der jeweilige Kontext 'vertrauensrelevanten' Wissens, wurden strukturelle Bedingungen, individuelle Erfahrungen und konkrete Handlungsoptionen in der Sphäre wirtschaftlichen Handelns mitberücksichtigt und in die Interpretation der identifizierten Wissensmuster einbezogen.

Das Hauptaugenmerk lag zunächst auf der iterativen Entwicklung eines Systems von Kategorien ('Überschriften' oder 'Schlüsselbegriffen'), denen aussagekräftige Sequenzen aus den einzelnen Interviews zugeordnet werden können (Codierung). Kategorienbildung und Codierung verliefen weitgehend parallel; d.h. ausgehend von nur sechs allgemeinen, für die Bearbeitung der Untersuchungsfragen relevant erscheinenden 'Themenhöfen', wurden im Zuge des mehrmaligen Durchgangs durch

---

<sup>1</sup> Die restlichen 21 Interviews erwiesen sich nach einer ersten Durchsicht als ungeeignet für eine detaillierte und vergleichende Inhaltsanalyse, weil entweder der Gesprächsverlauf zu stark von den Vorgaben des Leitfadens abwich oder weil sich die jeweiligen Interviewpartner im Nachhinein als nur am Rande in das untersuchte Feld IT-Branche involviert erwiesen oder aber weil – in drei Fällen – die Transkripte schlicht zu spät vorlagen, um noch Berücksichtigung zu finden.

das Material Kategorien und Subkategorien gebildet, denen jeweils Interviewsequenzen zugeordnet wurden. Diese Kategorien und Subkategorien wurden immer wieder differenziert, modifiziert, reintegriert oder auch neu gebildet. So ist nach und nach ein recht filigranes System von etwa 500 Kategorien entstanden, die keineswegs als bloße 'Unterüberschriften' einzelner Oberbegriffe zu verstehen sind; vielmehr beinhalten diese Kategorien bereits eine – freilich knappe – Paraphrase konkreter Aussagen (vgl. Mayring 1997; Kuckartz 1999). Die qualitative Inhaltsanalyse gibt damit erstens einen Überblick über die begrifflichen Instrumente, mit deren Hilfe Akteure das Problem unternehmerischen Vertrauens bearbeiten. Und zweitens ermöglicht sie, weil die herausgearbeiteten Kategorien den einzelnen Befragten ja zuordenbar bleiben, einen Überblick über die Profile 'vertrauensrelevanten' Wissens, die in unserem Sample vertreten sind.<sup>2</sup>

#### 4.1.3 *Das Sample*

Die 33 Interviewpartner, unter denen sich bedauerlicherweise, aber das Geschlechterverhältnis im untersuchten Feld durchaus widerspiegelnd, nur eine Frau findet, haben unterschiedliche Berufe erlernt; am häufigsten vertreten sind Elektrotechniker und Computeringenieure; das Sample beinhaltet aber auch zwei Ökonomen, zwei Naturwissenschaftler und sogar zwei Soziologen sowie einen Juristen. Die Befragten stammen mehrheitlich aus der ehemaligen DDR; immerhin sieben von ihnen haben aber ihre Sozialisation – zumindest zum überwiegenden Teil – in den alten Bundesländern erfahren. Fast alle der 26 aus dem 'Osten' stammenden Interviewpartner hatten vor 1989 bereits eine leitende Position auf der mittleren Ebene in einem Kombinatbetrieb inne, nur zwei von ihnen blicken hingegen auf eine 'Westpassage' während der neunziger Jahre zurück.

Die 33 im Sample repräsentierten Firmen bzw. Institutionen wurden alle – unter maßgeblicher Beteiligung der jeweiligen Interviewpartner – zwischen 1990 und 1996 gegründet, wobei die Wurzeln von fünf Unternehmen in die Zeit vor 1989 d.h. in die DDR zurückreichen und es sich in vier weiteren Fällen bereits um das zweite Unternehmen des betreffenden Interviewpartners handelt. Als Gründungsmotiv für

---

<sup>2</sup> Bei der Präsentation erster empirischer Befunde in den folgenden Abschnitten wird an der einen oder anderen Stelle auch auf die Häufigkeiten verwiesen, mit denen bestimmte Aspekte von den Unternehmern unseres Samples im Interview genannt werden. Denn diese Häufigkeiten weisen auf die Bedeutung dieser Aspekte für die befragten Unternehmer hin bzw., um präziser zu sein, darauf, was von deren Standpunkt aus betrachtet als (besonders) erwähnenswert erscheint und was nicht. Dieses Heranziehen von Häufigkeitsverteilungen ist jedoch keinesfalls als ein Versuch zu missverstehen, den (qualitativen) Status der Methode, mit der das vorgestellte Datenmaterial erhoben wurde, zu redefinieren. Eine 'Quantifizierung nicht quantifizierbarer Daten' ist in keiner Weise beabsichtigt; die referierten Häufigkeiten sollen allein dazu dienen, (zusätzliche) Hinweise auf (falltypische) Auffälligkeiten zu geben.

ihre jeweilige Unternehmung geben die ostdeutschen Befragten häufig an, getreu dem Motto 'lieber ein Ende mit Schrecken als ein Schrecken ohne Ende' nicht untätig darauf gewartet zu haben, bis ihr früheres Arbeitsverhältnis den Umstrukturierungen der ostdeutschen Wirtschaft ohnehin zum Opfer gefallen wäre – zweifelsohne eine an den Transformationskontext gebundene Besonderheit.

Die Unternehmen, denen die 27 Interviewpartner, die eine eigene IT-Firma repräsentieren, jeweils vorstehen, haben einen sehr unterschiedlichen Charakter. Ihre Größe schwankt zwischen dem sprichwörtlichen Einmannbetrieb und einer schon stattlichen mittelständischen Firma mit über 50 Mitarbeitern. Die Geschäftsfelder der Unternehmen sind in den meisten Fällen eher breit angelegt, reichen vom bloßen Handel mit Soft- und Hardware am einen Ende bis zur Entwicklung äußerst ambitionierter Softwareprodukte am anderen Ende und schließen insbesondere die Einrichtung und Administration von Netzwerken sowie Computerschulungen ein. Dies ist ein erster Hinweis darauf, dass der ostdeutsche IT-Markt kaum über Nischen verfügt, die sich über eine dezidierte Spezialisierung besetzen ließen; vielversprechender scheint es zu sein, auf lokaler Ebene eine 'IT-Vollversorgung' anzubieten – dies vermutlich deshalb, weil bei der Versorgung von Kleinkunden 'in der Fläche' nicht die Konkurrenz größerer, eingeführter Wettbewerber aus den alten Bundesländern oder dem westlichen Ausland gefürchtet werden muss. So ist immerhin die gute Hälfte der Unternehmen strikt regional ausgerichtet, und einige Unternehmen betonen darüber hinaus explizit, über ein ökonomisches 'Standbein' zu verfügen, auf dessen Grundlage sie ihr (eher zukunftsorientiertes) 'Spielbein', zumeist Softwareentwicklung, finanzieren. Zwei der 27 Firmen hatten zum Zeitpunkt des Interviews wegen ausbleibenden ökonomischen Erfolgs bereits aufgegeben, zwei andere waren gerade wegen ihrer guten Bilanzen von anderen, größeren Wettbewerbern übernommen worden und sind seitdem nicht mehr selbständig.

#### **4.2 Handlungsbedingungen im untersuchten Feld (Kooperationsvoraussetzungen)**

Erwartungsgemäß sind auch im untersuchten Feld die Schwierigkeiten und Probleme, die sich den zumeist jungen kleinen und mittleren Unternehmen im ostdeutschen Transformationskontext typischerweise stellen, beinahe allgegenwärtig (vgl. Kapitel 2.2). Defizite, auf die in den Interviews immer wieder hingewiesen wird, haben die in unserem Sample enthaltenen Unternehmen der IT-Branche vor allem in den folgenden Bereichen:

- (fehlende) Vertrieb(-sstrukturen),
- (fehlende) kaufmännische Kompetenz,
- (fehlendes) Selbstbewusstsein,

- (fehlendes) rechtliche Kompetenz,
- Kapital(-mangel),
- (fehlende) Partner,
- (fehlende 'Treffsicherheit' oder auch Menschenkenntnis in der) Einschätzung von potenziellen Kooperationspartnern.

In keinem einzigen Fall weist ein aus den neuen Bundesländern stammender Befragter auf fehlende technische Kompetenzen hin, die andererseits mindestens zwei der in Westdeutschland sozialisierten Befragten einräumen; die Probleme der ostdeutschen 'start-ups' liegen noch immer eindeutig im betriebswirtschaftlichen Bereich und beim Management sowie zum Teil auch auf der 'persönlichen' Ebene, worauf nicht zuletzt hindeutet, dass gleich eine Reihe von Befragten sich selbst den sprichwörtlichen Unternehmergeist abspricht. Damit ergibt sich in der Mehrzahl der Fälle die unmittelbare Notwendigkeit, nach Kooperationspartnern Ausschau zu halten, um eigene Defizite zu kompensieren.

Zu den spezifischen Problemen ostdeutscher KMU treten eine ganze Reihe 'exogener' Schwierigkeiten, die die Befragten nicht zuletzt im Hinblick auf den Aufbau von Kooperationen als zusätzliche Erschwernis erfahren (und dies bereits vor dem Einbruch der 'new economy' Ende 2000):

- Kritisiert wird zunächst die Kreditvergabepolitik der Banken; gerade Unternehmensgründer haben offenbar immense Probleme an Kapital zu gelangen.
- Des weiteren finden sich – neben einigen positiven Aussagen – vielfach Klagen über eine inkompetente Wirtschaftsförderung sowohl auf kommunaler als auch auf bundesstaatlicher Ebene.
- Einige Befragte beklagen, dass ostdeutsche Firmen gegen ein verbreitetes 'Ost-Stigma' anzukämpfen hätten.
- Ein großes Problem stellt zweifelsohne die Kapitalschwäche nicht nur der Unternehmen des Samples selbst, sondern vor allem auch ihrer (ostdeutschen) Kunden dar. In Verbindung mit einem meist fehlenden Marktzugang im Westen (wo Claims schon lange abgesteckt sind) bleibt den ostdeutschen Unternehmern damit häufig nur ein Marktsegment, in dem es besonderer Anstrengungen bedarf, die erforderlichen Umsatzvolumina zu erzielen.
- Es wird der Vorwurf erhoben, dass 'Neulingen' nicht nur die Märkte in den alten Bundesländern weitgehend verschlossen blieben, sondern dass darüber hinaus die dort etablierten, größeren Firmen mit ihrem Know-how im Marketing auch immer noch massiv um die Kunden im Osten würben. Hinzu komme, dass die bekanntermaßen "zerrissenen Netze" in Ostdeutschland (Albach 1993) funktionierenden Kooperationsverbänden in den alten Bundesländern gegenüberstünden, so dass es die Regel sei, dass

eine westdeutsche Firma, die im Osten Fuß gefasst hat, gleich auch noch ihre Kooperationspartner – für Unteraufträge etwa – ‘mitbringe’.

- Schließlich wird vielfach die Auffassung vertreten, die ostdeutschen Firmen ähnelten sich aufgrund der vielen Gemeinsamkeiten nicht nur hinsichtlich ihres Entstehungszeitpunktes, sondern auch hinsichtlich ihrer Geschichte in ihrem Profil allzu sehr; außerdem seien ihre jeweiligen zu einer weiteren Spezialisierung erforderlichen Ressourcen zu wenig entwickelt.

Diese kurze Aufzählung zeigt bereits, dass die bekannten, in der Transformationsforschung hinreichend beschriebenen Schwierigkeiten, mit denen sehr viele ostdeutsche Unternehmen zu kämpfen haben, auch in unserem Untersuchungsfeld nicht nur nahezu vollzählig auftreten, sondern von den dort tätigen Akteuren auch in hohem Maße reflektiert werden. Auffällig ist dabei, dass die in Kapitel 2 beschriebenen strukturellen Schwächen der ostdeutschen Wirtschaft in der Wahrnehmung der befragten Unternehmer durch die ‘ungebremste’ Konkurrenz aus ‘dem Westen’ drastisch verschärft werden.

### **4.3 Unternehmerische Zusammenarbeit**

Die Ausgangsbedingungen für die Herstellung gegenseitigen unternehmerischen Vertrauens werden ganz wesentlich davon bestimmt, inwieweit die beteiligten Akteure sich bereits andernorts in Formen vertrauensvoller Zusammenarbeit engagieren oder zumindest engagiert haben und ob ihre diesbezüglichen Erfahrungen eher positiver oder eher negativer Natur waren. Vor diesem Hintergrund lassen sich bereits deutliche Unterschiede zwischen den 27 Unternehmern unseres Samples erkennen.

#### *4.3.1 Kooperatives Engagement*

Alle 27 in unserem Sample repräsentierten Unternehmen arbeiten mit mindestens einem externen Partner zusammen – d.h. sie zeigen kooperatives Engagement (von dem wir auch in Fällen loserer Zusammenarbeit glauben sprechen zu können). Diese Zusammenarbeit fällt allerdings sehr unterschiedlich aus und variiert hinsichtlich ihrer Intensität beträchtlich – sie reicht von losen Interessengemeinschaften bis hin zur engen Abstimmung von Aktivitäten in allen Unternehmensbereichen mit dem Ziel einer späteren Fusion. Darüber hinaus ist die große Mehrheit der Unternehmen Mitglied in einem Verband oder einem Netzwerk. Viele Unternehmen haben außerdem den dezidierten Wunsch sich (weiter) zu vernetzen.

Fast alle Befragten verweisen darauf, wie wichtig Vertrauen als Grundlage unternehmerischer Zusammenarbeit im Allgemeinen, unternehmerischer Kooperation

im Besonderen ist – dies in der Regel allerdings nicht explizit, sondern ohne sich des Begriffs des Vertrauens selbst zu bedienen. Wie dieses insofern ‘basale’ Vertrauen wahrgenommen wird (bzw., die Aussagen in den Interviews ‘objektivierend’ gesprochen, welche Formen des Vertrauens angeführt werden), das ist jedoch sehr unterschiedlich. Beschrieben werden insbesondere folgende *Erscheinungsweisen* von Vertrauen:

- Fälle von ‘stimmiger Chemie’, Sympathie oder Solidarvertrauen,
- Fälle, in denen – die eigene oder die den jeweiligen Partnern zuerkannte – Offenheit, Flexibilität und Risikofreudigkeit zu erfolgreichen gemeinsamen Aktivitäten geführt haben,
- Reputationseffekte sowie
- in einigen Fällen auch die Wirksamkeit alter Bindungen (bzw. Seilschaften).

Auch die jeweiligen *Grundlagen* von Vertrauensphänomenen, auf die sich die Befragten beziehen, können stark differieren. So finden sich empirische Evidenzen für drei Idealtypen von Vertrauensbeziehungen, die sich generalisierend unterscheiden lassen:

- ‘kalkulierte’ Vertrauensbeziehungen, beruhend auf einer Risiko-Nutzen-Abwägung der beteiligten Akteure (wie sie ein utilitaristisches Akteursmodell als Regelfall unterstellt),
- mit Bedacht über gezielte Kontakthanbahnung und -pflege ‘gemachte’ Vertrauensbeziehungen (wie sie insbesondere in der Managementliteratur empfohlen werden),
- über lange Zeit bzw. in dauerhaften Bekanntschaften ‘gewachsene’ Vertrauensbeziehungen.

Die Intensität (des) kooperativen Engagements (eines Unternehmers) scheint allerdings unabhängig davon zu variieren, welches die (von diesem Unternehmer wahrgenommenen) Erscheinungsweisen und Grundlagen des diesem Engagement zugrunde liegenden Vertrauens sind. In unserem Sample lassen sich 13 Fälle identifizieren, die in einer Weise mit externen Partnern zusammenarbeiten, die auch eindeutig gegenseitige Verpflichtungen beinhaltet und die als Kooperation im engeren Sinne bezeichnet werden kann, während dies für die verbleibenden 14 Fälle nicht gilt. Wir können damit zwischen aktiv ‘kooperierenden Akteuren’ und lediglich ‘in lose Formen der Zusammenarbeit involvierten Akteuren’ unterscheiden.

#### 4.3.2 *Erfahrungen mit unternehmerischer Zusammenarbeit*

Da sie sich alle in mehr oder minder großem Umfang kooperativ engagieren, haben auch alle Interviewpartner ein Mindestmaß an Erfahrung mit unternehmerischer Zusammenarbeit. Ihre große Mehrheit verfügt diesbezüglich sogar bereits über ei-

nen relativ umfangreichen Erfahrungsschatz – insbesondere deshalb, weil die befragten Unternehmer in der Gründungsphase ihrer jeweiligen Firma darauf angewiesen waren, sich Know-how zu sichern, Kapital zu akquirieren, ‘gate keepers’ von Netzwerken, denen sie beizutreten beabsichtigten, kennen zu lernen und, im Fall der ostdeutschen Interviewpartner, nicht zuletzt auch deshalb, weil es galt, eine fehlende Routine im Umgang mit den formellen und mehr noch den informellen Regeln ‘marktwirtschaftlicher Interaktionen’ zu kompensieren. Negative Erfahrungen kommen dabei weitaus häufiger zur Sprache als positive. Nicht selten werden sogar recht drastische Aussagen getroffen: Andere Firmen und/oder Unternehmer werden als unfair, nicht vertrauenswürdig, betrügerisch charakterisiert, und auffällig häufig finden sich Klagen über Geldgier und überzogenen Egoismus bzw. Opportunismus anderer. Letzteres darf als Besonderheit des untersuchten Feldes gelten. Denn unter ‘normalen’, nicht ‘postsozialistischen Bedingungen’ dürfte die Sensibilität für das unternehmerische Bestreben, den eigenen Gewinn zu maximieren, deutlich geringer sein – vielmehr entspricht es dem ‘common sense’, dass von ökonomischen Akteuren genau dieses Bestreben zu erwarten sein sollte.

Die Dominanz negativer Erfahrungen mit der unternehmerischen Zusammenarbeit in unserem Sample sollte freilich nicht überbewertet werden, denn

- erstens ist es eine gängige Alltagserfahrung, dass Menschen eher über die Enttäuschung von Erwartungen sprechen als über deren Erfüllung, da letztere typischerweise als der Normalfall erscheint,
- zweitens sind die Erfahrungen mit anderen ökonomischen Akteuren, über die in unseren Interviews berichtet wird, nur in wenigen Fällen mehr oder minder vollständig negativ, sondern werden durchaus differenziert beurteilt und
- drittens spricht auch der Umstand, dass die allermeisten Befragten eine prinzipiell bejahende Haltung zur Idee unternehmerischer Zusammenarbeit zum Ausdruck bringen, dafür, dass die beobachtete Dominanz negativer Kooperationserfahrungen zu relativieren ist.

Insofern scheint es gerechtfertigt, solche Unternehmer, die beinahe ausschließlich negative Erfahrungen mit ihresgleichen ansprechen, von jenen zu unterscheiden, die ihrem früheren kooperativen Engagement auch deutliche positive Aspekte abzugewinnen vermögen. Aufgrund ihrer jeweiligen individuellen Erfahrungen können 13 ‘von der Zusammenarbeit Enttäuschten’ somit 14 ‘latente Kooperationsoptimisten’ gegenübergestellt werden. Allerdings: Die Bedeutung der Dominanz schlechter Erfahrungen mit der unternehmerischen Zusammenarbeit sollte insgesamt auch nicht unterschätzt werden. Denn zweifelsohne darf davon ausgegangen werden, dass nahezu jeder Unternehmer, der im Bereich der ostdeutschen IT-Branche aktiv ist, bereits einschneidende Enttäuschungen mit Geschäftspartnern erlebt hat. Und diese



Form ‘kollektiven Gedächtnisses’ ist dem Aufbau von Kooperationen und Netzwerken sicherlich nicht förderlich (vgl. Rothstein 2000).

Angesichts der Tatsache, dass die unternehmerischen Herausforderungen, denen sich insbesondere die in der DDR sozialisierten Befragten zu stellen hatten, diesen zunächst weitgehend unbekannt waren, ist es wenig überraschend, dass die überwiegende Mehrheit der aus kooperativem Engagement erwachsenen Erfahrungen, von denen unsere Befragten berichten, aus der Zusammenarbeit mit (erfahrenen) ‘Westfirmen’ hervorgegangen ist. Die Einschätzung dieser Erfahrungen fällt insgesamt weder deutlich positiver noch deutlich negativer aus als die Bewertung der Erfahrungen mit ‘Ostfirmen’. Die Qualität von Enttäuschungserfahrungen lässt aber doch auf gewisse ‘Ost-West-Differenzen’ schließen. So wird vor allem ehemaligen Partnern aus dem ‘Westen’ nachgesagt, subtile Tricks einzusetzen – wie:

- die Formulierung von Knebelverträgen,
- die Vorspiegelung falscher Fakten oder
- den Missbrauch von partnerschaftlichen Kontakten als bloßes Vehikel zur Anbahnung von Geschäftsbeziehungen zu Dritten, ohne dass, wie sich dann später herausstellt, ein echtes Kooperationsinteresse vorgelegen hätte.

Im Umgang mit Firmen jeder Provenienz, teilweise sogar vorzugsweise mit früheren Partnern aus dem ‘Osten’, ließ sich dann offenbar Bekanntschaft mit den größeren Formen unlauteren Verhaltens machen – wie

- der Nichtbegleichung von Rechnungen,
- der Nichteinhaltung von Absprachen,
- willentlichem Betrug,
- dem Fehlen aktiver Kooperationsbereitschaft,
- Inkompetenz und Unzuverlässigkeit.

Insgesamt ergibt sich damit kein einheitliches Bild hinsichtlich einer ‘postsozialistischen Vertrauensdisposition’: Etwa die Hälfte der Befragten stützt tendenziell die These einer gewissen Überanpassung von ‘Ostunternehmern’ und ihren Firmen an die ‘Ellenbogenprinzipien’ des Marktes, während die andere Hälfte auf die gewissermaßen ‘ererbten’ hohen moralischen Standards im ‘Osten’ hinweist und häufig darüber hinaus betont, dass ein gemeinsamer ‘postsozialistischer Erfahrungshorizont’ die gegenseitige Zusammenarbeit erleichtere. Das Bild, das unsere Interviewpartner zeichnen, entspricht damit ziemlich genau der uneinheitlichen Einschätzung des Vertrauenspotentials in (ostmitteleuropäischen) Transformationsgesellschaften, die sich in der Literatur findet.

### 4.3.3 *Unternehmertypen (im Hinblick auf die unternehmerische Zusammenarbeit)*

Auf der Grundlage zweier Variablen, dem (jeweiligen) kooperativen Engagement und der Art der (jeweiligen) Erfahrungen mit unternehmerischer Zusammenarbeit, können wir die 27 interviewten IT-Unternehmer nun vier Typen zuordnen (Tabelle 3).

*Tabelle 3: IT-Unternehmer-Typen*

'Kooperatives Engagement' → 'Erfahrung mit unternehmerischer Zusammenarbeit' ↓	'kooperierende Akteure'	'in lose Formen der Zusammenarbeit involvierte Akteure'
'latente Kooperationsoptimisten'	8*	5
'von der Zusammenarbeit Enttäuschte'	5	9**

\* einschließlich der beiden Fälle, in denen das betreffende Unternehmen von einer anderen Firma übernommen wurde

\*\* einschließlich der beiden Fälle, in denen das betreffende Unternehmen liquidiert wurde

Bei 'wohlwollender' Interpretation deutet Tabelle 3 einen schwachen Zusammenhang zwischen aus kooperativem Engagement gewonnenen Erfahrungen und gegenwärtigem Verhalten im Hinblick auf unternehmerische Zusammenarbeit an: Unternehmer, die aufgrund eigener Erfahrungen 'latent kooperationsoptimistisch' eingestellt sind, scheinen tatsächlich eine höhere Kooperationsneigung zu entwickeln als die 'von der Zusammenarbeit Enttäuschten'. Die Zahl der Gegenbeispiele – jeweils 5 in den beiden entsprechenden Zellen – ist allerdings hoch. Die Tabelle ist daher eher als Indiz dafür zu werten, dass eine faktische Disposition für Vertrauen und Kooperation nicht allein von vorhergehenden Erfahrungen abhängt. Um das Auftreten von Vertrauen zu erklären, bedarf es vielmehr des genaueren Blicks auf einzelne Fälle, wie er in den beiden folgenden Kapiteln 5 und 6 vorgenommen wird – darauf, wie aus sozialer Einbettung sowie aus stets einmaligen Interpretations- und Interaktionsprozessen Vertrauen erwachsen kann.

Nicht nachgewiesen werden kann im übrigen auch ein eindeutiger Zusammenhang zwischen der Qualität früherer Erfahrungen mit Geschäftspartnern und/oder dem Ausmaß von kooperativem Engagement auf der einen Seite und individuellem unternehmerischem Erfolg auf der anderen. Zwar finden sich in Tabelle 3 sowohl die beiden Fälle gescheiterter Unternehmen als auch die beiden Fälle aufgrund großen ökonomischen Erfolges aufgekaufter Unternehmen in denjenigen Zellen wieder, in denen sie zu vermuten wären. Andererseits verteilen sich jedoch die sieben Befragten, die die größten unternehmerischen Erfolge vorzuweisen haben, in höchstmöglicher Gleichmäßigkeit auf die vier Zellen. Die einzige im Rahmen unserer (qualitativen) Untersuchung identifizierbare Größe, die einen signifikanten Einfluss auf die Erfolgswahrscheinlichkeit einer ostdeutschen IT-Firma hat, ist vielmehr der jeweilige Zeitpunkt der Unternehmensgründung: Ein möglichst frühes Gründungsdatum (in der ersten Jahreshälfte 1990 oder sogar noch 1989) scheint die Erfolgsaussichten eines Unternehmens deutlich erhöht zu haben. Erklärt werden kann diese Beobachtung zum einen damit, dass die Zuerstgekommenen die besten Chancen hatten, auf den sich herausbildenden Märkten Claims abzustecken. Zum anderen könnte sie aber auch darauf zurückzuführen sein, dass diejenigen Personen aus Ostdeutschland, die über die ausgeprägteste 'Unternehmerpersönlichkeit' verfügen, auch die ersten waren, die sich in das 'Abenteuer Selbständigkeit' gestürzt haben.

#### 4.4 'Vertrauensrelevantes Wissen' (Vertrauenkriterien)

Die qualitative Inhaltsanalyse der Interviews mit Brandenburger und Berliner IT-Unternehmern förderte eine Vielzahl von Fragmenten unternehmerischen Hintergrundwissens zutage. Dieses Wissen steht den Unternehmern jeweils sowohl als Interpretationsfolie in alltäglichen Situationen als auch als Ressource zur Begründung konkret zu treffender Entscheidungen zur Verfügung. Einige Beispiele hierfür seien angeführt: Manche Unternehmer charakterisieren ihr Unternehmerdasein als eine Art Berufung, während es für andere eher 'ein Job' ist; des weiteren sind es nicht nur einzelne Befragte, die insofern eine Zwischenstellung einnehmen, als sie ihre Tätigkeit als Selbstausbeutung beschreiben. Ferner umfasst unser Sample zwei (DDR-sozialisierte) 'Steuerungsfanatiker', die die rationale Planbarkeit von unternehmerischen Entscheidungen und Unternehmensstrategien hervorheben, indem sie, wo immer es sich anbietet, Analogien zum technischen Denken bzw. zum historischen Materialismus herstellen. Die drei Befragten, die ein ausgesprochenes 'Flexibilitätspathos' an den Tag legen, bilden gewissermaßen deren Antipoden; sie heben hervor, wie wichtig die unternehmerische Fähigkeit sei, sich rasch und wendig auf neue Herausforderungen einzustellen. Allerdings: Weder die subjektive Haltung gegenüber der eigenen Berufsrolle noch ein ausgeprägtes 'Flexibilitätspathos'

scheinen auf die Intensität des kooperativen Engagements eines jeweiligen Unternehmers Einfluss zu haben; auffällig ist einzig, dass die beiden 'Steuerungsfanatiker' auf der Grundlage einer durchaus eigenwilligen Interpretation ihrer ökonomischen Handlungsfelder bemerkenswert erfolgreich agieren. Es sind jedoch andere, konkreter handlungsbezogene Deutungsmuster<sup>3</sup>, die im Zentrum des 'vertrauensrelevanten' Wissens ökonomischer Akteure stehen, die also für die Herstellung sowie für den Erhalt vertrauensvoller Beziehungen unmittelbar relevant sind und die, je nachdem, wie sie in einem konkreten Fall ausfallen, in bestimmte Vertrauskriterien übersetzt werden können:

- Von zentraler Bedeutung im Rahmen 'vertrauensrelevanten' Wissens sind zweifelsohne die spezifischen *Erwartungen*, die ein jeweiliges Individuum an sein Gegenüber richtet. So geben die Befragten in unserer Untersuchung eine Vielzahl von Hinweisen auf die konkreten Erwartungen, die sie hinsichtlich der Eigenschaften und Kompetenzen von (potenziellen) Geschäfts- oder Kooperationspartnern hegen. Ihnen entspricht jeweils ein spezifisches Muster von Kriterien der Vertrauenswürdigkeit, die an andere Akteure angelegt werden (Abschnitt 4.4.3). Allerdings handelt es sich bei den gegenseitigen Erwartungen, die Unternehmer aneinander haben, nicht um isolierte Wissensstrukturen. Insbesondere sind diese Erwartungen nicht unabhängig von den jeweiligen Motiven, aufgrund derer überhaupt interagiert wird, sowie von den generelleren Vorstellungen hinsichtlich der Struktur zwischenmenschlicher Beziehungen, die die interagierenden Personen haben.
- Die *Motive*, mit denen Handelnde in eine soziale Beziehung treten, sind zweifelsohne von zentraler Bedeutung dafür, ob in dieser Beziehung Vertrauen entsteht, ob es zum Aufbau einer Vertrauensbeziehung kommt – das lehren nicht zuletzt die dem Konzept der 'rational choice' verpflichteten Arbeiten zum Vertrauen. Einzugehen ist daher auf die Aussagen zu den mit einer (potenziellen) unternehmerischen Zusammenarbeit verfolgten Absichten, die die befragten Unternehmer treffen (Abschn. 4.4.1). Sie reflektieren nicht nur einen spezifischen 'Bedarf' an vertrauensvollen Beziehungen; aus ihnen leiten sich auch bestimmte Kriterien ab, nach denen der Erfolg gemeinsamer Aktivitäten bemessen wird und die damit zugleich Kriterien für die Einschätzung von Konstellationen sind, in denen sich die Frage aufwirft, ob Vertrauen geschenkt werden soll oder nicht.
- In engem Zusammenhang mit gegenseitigen Erwartungen und Interaktionsmotiven haben Akteure auch bestimmte – typischerweise mit bestimmten normativen Grundüberzeugungen verbundene – *Vorstellungen einer*

---

<sup>3</sup> Vgl. zum Begriff des Deutungsmusters Meuser/Sackmann 1992.

*gelingenen Gestaltung von (vertrauensvollen) Beziehungen.* Diese sind maßgeblich mit dafür verantwortlich, in welchen Fällen Vertrauen entsteht und in welchen nicht. Deshalb werden – gewissermaßen als Kriterien ‘wohlorганиerten Vertrauens’ – die Prinzipien und Organisations- bzw. Institutionalierungsformen herausgearbeitet, die in den Interviews als *conditio sine qua non* unternehmerischer Zusammenarbeit charakterisiert werden (Abschn. 4.4.2). Sie betreffen beispielsweise die Frage, über welchen Zeitraum zusammengearbeitet werden soll, welche Sanktionsmechanismen vorgesehen werden sollen oder in welcher Form die beteiligten Partner miteinander kommunizieren sollen.

#### 4.4.1 *Motive unternehmerischer Zusammenarbeit*

Die Motive, aus denen heraus die befragten Unternehmer eine Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen für sinnvoll, wünschens- und erstrebenswert erachten, können auf unterschiedlichen Ebenen von Zwecken und Mitteln angesiedelt werden. Zwar nehmen die einzelnen Unternehmer selbst meist keine analytische Trennung zwischen diesen Ebenen vor; sie beschreiben aber regelmäßig Ziele unternehmerischer Zusammenarbeit. Als generelle Ziele, deren Erreichung man sich von einem kooperativen Engagement verspricht, werden dargestellt:

- Kompensation eigener Defizite insbesondere im Hinblick auf das Know-how,
- Stärkung der eigenen bzw. der gemeinsamen Position sowohl auf einem jeweiligen Markt als auch im Hinblick auf konkrete Verhandlungsprozesse,
- Vermittlung von Kontakten (insbesondere zu Kunden),
- Zugang zu bestimmten Gütern und Dienstleistungen,
- Erhöhung der eigenen Reputation.<sup>4</sup>

Soweit in den Interviews die unternehmerische Zusammenarbeit explizit als Mittel zu einem bestimmten Zweck charakterisiert wird, werden die aufgeführten unmittelbaren Ziele dieser Zusammenarbeit zu generelleren Zielsetzungen in Beziehung gesetzt, wie:

- Entwicklung eines innovativen Produkts (insbesondere im Software-Bereich),
- Erhöhung der Absatzzahlen,

---

<sup>4</sup> Ein Blick ins Internet kann illustrieren, dass Reputationsgewinn ein ganz zentraler Anreiz für das Eingehen unternehmerischer Beziehungen ist. Denn in aller Regel wird, wie wir in einem Projektseminar gemeinsam mit unseren Studierenden festgestellt haben, auf den Internetseiten (auch) von IT-Firmen größtes Gewicht auf die Wiedergabe von Referenzlisten gelegt, die sehr deutlich das Bestreben erkennen lassen, so viele namhafte Partner wie irgend möglich aufzuführen.

- Erhöhung der eigenen Kapazitäten, um auch umfangreichere Aufträge abarbeiten zu können.

Weder die allgemeinen Motive, die hinter einer unternehmerischen Zusammenarbeit stehen, noch deren unmittelbare Zielsetzungen bergen in dem hier untersuchten Feld der ostdeutschen IT-Branche damit zunächst besondere Überraschungen. Was die Befragten zum Ausdruck bringen, entspricht im Wesentlichen dem, was zu erwarten ist, wenn Unternehmer danach gefragt werden, warum sie es für sinnvoll halten, etwas gemeinsam mit anderen zu tun. Insofern repräsentiert unsere Untersuchung eine Form des 'business as usual'. Allerdings erscheint die Szenerie in einem etwas anderen Licht, wenn auch auf der allgemeinsten Ebene, auf der Ziele und Zwecke unternehmerischer Zusammenarbeit benannt werden können, mit in Betracht gezogen wird. Denn dann wird eine in der Sphäre ökonomischen Handelns alles andere als selbstverständliche defensive Grundhaltung erkennbar, mit der die große Mehrheit der befragten Unternehmer agiert:

- Nur eine Minderheit der Befragten nennt eine Expansion des eigenen Unternehmens als ferneres Ziel der eigenen Bemühungen um Geschäftspartner.
- Die meisten Befragten hingegen sehen in unternehmerischer Zusammenarbeit ein Mittel zum Zweck zur Verteidigung ihrer erworbenen Marktposition insbesondere gegen größere Unternehmen 'aus dem Westen', deren Konkurrenz vielfach gefürchtet wird. In diesem Zusammenhang stützt sich die Argumentation überraschend häufig auf allgemein bekannte Redewendungen wie etwa: 'Wir müssen zusammenhalten und an einem Strang ziehen'.

Dass angestrebte oder faktische Formen unternehmerischer Zusammenarbeit in dem hier untersuchten Feld typischerweise mit einer defensiven Grundhaltung verbunden sind, ist eine weitere erst bei näherem Hinsehen erkennbare Besonderheit dieses Feldes. Sie dürfte jedoch von nicht zu unterschätzender Bedeutung für das jeweilige Verständnis vertrauensvoller Beziehungen wie auch für die faktischen Modi des Aufbaus von Vertrauen sein.

#### 4.4.2 *Vorstellungen einer gelungenen Gestaltung unternehmerischer Zusammenarbeit*

Die Befragten benennen sowohl allgemeine Prinzipien unternehmerischer Zusammenarbeit als auch konkrete organisatorisch-institutionelle Vorkehrungen, die ihrer Ansicht nach ein gedeihliches Miteinander dauerhaft zu sichern vermögen. Ihre diesbezüglichen Ausführungen stehen allerdings in keinem unmittelbaren Zusammenhang zu den Formen der Zusammenarbeit, in die sie jeweils selbst eingebunden sind. Darüber fallen sie sehr heterogen aus. So existieren unterschiedliche und in

vielen Fällen auch widersprüchliche Auffassungen hinsichtlich der Prinzipien unternehmerischer Zusammenarbeit: Eine Reihe von Befragten hebt hervor, dass Geschäftspartner ein möglichst unterschiedliches Profil aufweisen sollten, um Rivalitäten von vornherein auszuschließen, während viele andere (die mit einer Ausnahme zur Gruppe derjenigen gehören, die auf überwiegend positive Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit anderen zurückblicken können) betonen, wie zuträglich das gegenseitige Verständnis fördernde Ähnlichkeiten oder sogar Gemeinsamkeiten im Rahmen engerer geschäftlicher Beziehungen seien. Und auch was die konkrete Organisation einer unternehmerischen Zusammenarbeit angeht, finden sich äußerst divergierende Vorschläge: Manche der Befragten begrüßen es, wenn Unternehmenspartnerschaften in einer eigenen Rechtskörperschaft institutionalisiert werden, andere möchten gemeinsame Aktivitäten über einzelne Verträge rechtlich absichern, und nicht wenige bevorzugen eine gänzlich informell bleibende Form der Zusammenarbeit. Trotz dieser Uneinheitlichkeit lässt sich aber immerhin eine Tendenz feststellen: Je erfolgreicher das kooperative Engagement eines Unternehmers ausfällt, desto 'realistischer' scheint dessen Haltung gegenüber dem 'Vertrauensproblem' insgesamt zu sein. Gerade die 'kooperierenden Akteure' neigen dazu, unternehmerische Beziehungen im Prinzip nach den Regeln des freien Marktes zu organisieren und darüber hinaus juristisch zu flankieren, um sie gegen die Versuchung absichtlichen Betruges zu wappnen – dies unabhängig davon, dass sie typischerweise und mit Recht zugleich hervorheben, dass eine Zusammenarbeit stets nur dann möglich sei, wenn die Beteiligten auf die elementare Bereitschaft des jeweils anderen vertrauen, einen gemeinsamen Nutzen zu erzielen, und dass es eine 'Vollkasko-Absicherung' gegen die Gefahr, betrogen zu werden, ohnehin nie geben könne. Gerade dieser Teil der Befragten enthält sich also einer allzu idealistischen Vorstellung von unternehmerischer Zusammenarbeit als keinerlei Formalisierung oder gegenseitiger Absicherung bedürftig. Dies ist umso bemerkenswerter als auf der anderen Seite jene Befragten, die ihre eigene vertrauensvolle Haltung als einen Beitrag erwähnen, den sie in die unternehmerische Zusammenarbeit einbringen können, selbst eher weniger kooperatives Engagement an den Tag legen, und darüber hinaus ausnahmslos zur Gruppe derjenigen gehören, die bereits schwere Enttäuschungen mit früheren Partnern erfahren haben. (Die Fallanalysen im folgenden Kapitel 5 liefern reiches Anschauungsmaterial für diesen Befund.)

#### 4.4.3 *Erwartungen an potenzielle Partner für eine unternehmerische Zusammenarbeit (Vertrauenswürdigkeitskriterien)*

Im Zuge ihrer Ausführungen zu Erfahrungen und Problemen im Bereich unternehmerischer Zusammenarbeit explizieren die Befragten eine Vielzahl von Charakteristika und Fähigkeiten ökonomischer Akteure, die aus ihrer Perspektive zentrale Bedeutung für die unternehmerische Zusammenarbeit haben. Diese Charakteristika

und Fähigkeiten sind in den allermeisten Fällen sehr dezidiert formuliert. Sie lassen sich gleichwohl auf allgemeinere Kriterien für (die) Vertrauenswürdigkeit (anderer) zurückführen. Damit wird ein ganz wesentlicher Bestandteil 'vertrauensrelevanten' Wissens greifbar. Entsprechend der Eigenschaften und Kompetenzen wirtschaftlicher Akteure, die in unseren Interviews eine Rolle spielen, können insgesamt neun Kriterien der Vertrauenswürdigkeit unterschieden werden. Diese lassen sich dann ihrerseits noch einmal zu insgesamt vier 'Meta-Kriterien der Vertrauenswürdigkeit' zusammenfassen.<sup>5</sup>

- Eine erste Gruppe von Eigenschaften und Kompetenzen ökonomischer Akteure, die vielen Befragten als unverzichtbarer Bestandteil von deren Vertrauenswürdigkeit gelten, betrifft solche Aspekte, die sich unter der Überschrift *wirtschaftliches Potenzial* subsumieren lassen. Darunter fallen insbesondere (spezifisches) Know-how, Größe und Marktposition eines jeweiligen Unternehmens sowie dessen Zuverlässigkeit, wenn es darum geht, anspruchsvolle Aufgaben und Projekte zu realisieren. Mit der hohen Bedeutung, die diesem Vertrauenswürdigkeitskriterium im hier untersuchten Feld zugemessen wird, korrespondiert die Notwendigkeit, bestimmte Defizite zu kompensieren, der sich gerade ostdeutsche Unternehmen meist gegenübersehen.
- Das zweite Kriterium, das bei der gegenseitigen Einschätzung wirtschaftlicher Akteure eine große Rolle spielt, lässt sich als *Flexibilität* umschreiben. So achtet die Mehrzahl der Befragten darauf, ob andere ökonomische Akteure über die Offenheit gegenüber neuen technologischen Entwicklungen und neuartigen Managementkonzepten, aber auch über die Handlungsspielräume verfügen, die notwendig sind, um konstruktiv zusammenzuarbeiten.
- Einige Befragte taxieren die Vertrauenswürdigkeit anderer ökonomischer Akteure drittens danach, inwieweit jene bereit sind, *Vorleistungen* zu erbringen d.h. inwieweit sie sich selbst als vertrauensvoll erweisen.
- Von zentraler Bedeutung für die Bemessung der Vertrauenswürdigkeit ökonomischer Akteure durch ihresgleichen ist viertens, in welchem Maße

---

<sup>5</sup> Bei den im Folgenden referierten Kriterien der Vertrauenswürdigkeit handelt es sich nicht um wissenschaftliche Kategorien, sondern um Kategorien, die "*nahe an der Sprache*" der Befragten (Oevermann 1996: 25) gebildet wurden (wobei der sie bezeichnende Begriff nicht zwangsläufig in allen Aussagen, die einer dieser Kategorien zugeordnet werden, verwendet worden sein muss). Wenn also etwa Redlichkeit als Kriterium der Vertrauenswürdigkeit identifiziert wird, dann nicht deshalb, weil es eine konstante individuell-psychische Ausprägung der Variable Redlichkeit gäbe, sondern deshalb, weil unsere Befragten sich im Rahmen ihres unternehmerischen Handelns an Kategorien wie Redlichkeit oder auch Ehrlichkeit und Fairness orientieren und weil sie mit diesen Kategorien die Vorstellung ontologischer (bzw. objektivierbarer) und nicht situationsabhängiger Prozessstrukturen verbinden.



diesen potenziellen Objekten des Vertrauens *unternehmerische Professionalität* attestiert wird. Wichtige Aspekte unternehmerischer Professionalität, die in diesem Zusammenhang genannt werden, sind eine ehrliche und zutreffende Selbsteinschätzung, strategischer Weitblick und Kommunikationsfähigkeit.

- Eine grundlegende Voraussetzung dafür, dass ökonomischen Akteuren von anderen ökonomischen Akteuren Vertrauen entgegengebracht wird, besteht fünftens selbstverständlich auch darin, dass ihnen zunächst *Redlichkeit* bzw. Fairness zugeschrieben werden – dass also davon ausgegangen wird, dass sie von im ökonomischen Sinne opportunistischem Verhalten absehen. Konkret wird erwartet, dass Absprachen und Zusagen eingehalten werden, dass Handlungen transparent und nachvollziehbar bleiben und dass nicht in betrügerischer Absicht gehandelt wird.
- Die ‘Kooperationstauglichkeit’ anderer ökonomischer Akteure wird von den Befragten sechstens häufig auch daran gebunden, dass zu diesen Akteuren schon seit längerem eine mehr oder minder *enge Beziehung* besteht, die sich in der Vergangenheit bereits als belastbar erwiesen hat. Damit kommt ausdrücklich der Faktor Zeit ins Spiel, und Vertrauen erscheint als eine Qualität von Beziehungen, die nicht ad hoc erreicht werden kann. Die Orientierung an vorhandenen Beziehungen ist dabei jeweils mit der Erwartung verbunden, dass die fraglichen Partner nicht allein aus egoistischen Motiven ein Interesse an gemeinsamen Aktivitäten haben, sondern dass sie immer auch wenigstens ein Stück weit die Perspektive ihres Partners, also des jeweiligen Befragten, einzunehmen und dessen Interessen mit zu verfolgen im Stande sind.
- Siebtens erscheint es vielen der Befragten als unerlässlich für die unternehmerische Zusammenarbeit, dass auf der individuellen Ebene der jeweiligen Unternehmer bzw. Geschäftsführer eine gewisse *Harmonie*, eine gute Atmosphäre herrscht, dass – in den Worten einer in erstaunlich vielen Interviews gebrauchten Metapher – ‘die Chemie stimmt’.
- Ob die Befragten andere ökonomische Akteure als mögliche Partner in Betracht ziehen, richtet sich achtens teilweise explizit danach, ob *gemeinsame Interessen* verfolgt werden. In einigen Fällen wird eine notwendige Voraussetzung gelingender Kooperation sogar darin gesehen, dass die Partner regelrecht aufeinander angewiesen sind. Wo solchermaßen ausdrücklich ein Primat gegenseitiger Verletzbarkeit angeführt wird, bewegen wir uns allerdings schon im Grenzbereich zwischen Vertrauen und rein ‘berechnenden’ Handlungsmotiven (denn zur Voraussetzung wird ja gemacht, dass es für einen potenziellen Partner gar keine ‘vernünftige’ Alternative zur Zusammenarbeit bzw. zur Vertrauenswürdigkeit gibt, dessen künftiges Handeln mithin als bekannt gelten kann).

- Neuntens schließlich wird die Möglichkeit vertrauensvoller unternehmerischer Zusammenarbeit nicht selten an ein bestimmtes Maß an *Übereinstimmung in der Unternehmensphilosophie* bzw. der Unternehmenskultur bei den potenziell beteiligten Partner geknüpft.

Die somit beschriebenen Kriterien der Vertrauenswürdigkeit, die in dem von uns untersuchten Feld ökonomischen Handelns eine Rolle spielen, lassen sich nun sinn- gemäß zu 4 Metakriterien verdichten (Tabelle 4).

*Tabelle 4: Kriterien und Metakriterien der Vertrauenswürdigkeit  
(in Klammern die Zahl der – insgesamt 27 – IT-Unternehmer, die sich im Interview auf das entsprechende Metakriterium beziehen)*

(1) wirtschaftliches Potential	zusammengefasst zur Oberkategorie <b>Leistung(-sfähigkeit) (20)</b>
(2) Flexibilität	
(3) Vorleistungen	
(4) unternehmerische Professionalität	
(5) (Vertrauenswürdigkeit im Sinne von) Redlichkeit	<b>Redlichkeit (13)</b>
(6) enge Beziehung	zusammengefasst zur Oberkategorie <b>Vertrautheit (13)</b>
(7) Harmonie (zwischen individuellen Unternehmern)	
(8) gemeinsame Interessen (Aufeinander- angewiesensein)	zusammengefasst zur Oberkategorie <b>Passungsfähigkeit (der Unter- nehmen) (14)</b>
(9) Übereinstimmung in der Unternehmensphilosophie	

#### 4.4.3.1 Leistung(-sfähigkeit)

Das erste Metakriterium der Vertrauenswürdigkeit betrifft die Leistung(en) bzw. die Leistungsfähigkeit, die potenzielle Partner in eine unternehmerische Zusammenar- beiteinzubringen vermögen, und setzt sich aus mehreren Eigenschaften und Quali- täten zusammen, über die ökonomische Akteure auf der Unternehmensebene verfü- gen können. Es ist das hinsichtlich der Häufigkeit seiner Nennung bei weitem be- deutendste der vier voneinander unterschiedenen Metakriterien der Vertrauenswürdigkeit. Mit einer Ausnahme verweisen alle 'kooperierenden Akteu-

re' auf dieses Kriterium; allerdings gilt dies nur für sechs der lediglich 'in lose Formen der Zusammenarbeit involvierte Akteure'. Insgesamt stammen sogar über 80 Prozent aller Interviewsequenzen, in denen das Vertrauenswürdigkeitskriterium Leistung(-sfähigkeit) anklingt, aus Interviews mit der erstgenannten Gruppe. Hieraus kann gefolgert werden, dass es entweder eine Voraussetzung oder aber ein Effekt faktischer unternehmerischer Zusammenarbeit ist, wenn die Partner die Leistungsmerkmale ihres jeweiligen Gegenüber genau definieren. Vermutlich existieren beide Zusammenhänge; so können wir in jedem Fall davon ausgehen, dass es eines festen Willens zur Zusammenarbeit bedarf, um präzise Anforderungen an die Kompetenzen und Eigenschaften anderer Akteure zu benennen.

#### 4.4.3.2 Redlichkeit

Nicht zuletzt aufgrund ihrer zentralen Bedeutung für jedwede Form zwischenmenschlicher Vereinbarung darf (die) Redlichkeit (eines jeweils anderen Subjekts) als zweites eigenständiges Metakriterium der Vertrauenswürdigkeit gelten. Sie betrifft, ebenso wie die unterschiedlichen Aspekte von Leistungsfähigkeit, ein bestimmtes Merkmal ökonomischer Akteure; im Gegensatz zu jenen bezieht sie sich aber in erster Linie auf die personale Ebene und ist außerdem alltagspraktisch sehr viel schlechter objektivierbar und überprüfbar als das Leistungskriterium, das es insofern komplementär ergänzt. Es ist – insbesondere vom Standpunkt eines ökonomischen Akteurs aus betrachtet – mehr als offensichtlich, dass das Redlichkeitskriterium hohe Relevanz für die unternehmerische Praxis haben muss. Um so überraschender ist es, dass nur weniger als die Hälfte der Befragten ausdrücklich auf dieses Vertrauenswürdigkeitskriterium verweist – zumal sie sich ja alle in die eine oder andere Form unternehmerischer Zusammenarbeit einbringen. Und nur vier der Befragten, die den einen oder anderen Aspekt von Redlichkeit ansprechen, zählen zur Kategorie jener, die ihre früheren Erfahrungen aus der Zusammenarbeit mit anderen Akteuren im Großen und Ganzen positiv beurteilen. Auf der anderen Seite äußern sich alle fünf 'kooperierenden Akteure' mit eher schlechten diesbezüglichen Erfahrungen zum Problem der Redlichkeit. Weil jedoch eine erfolgreiche Zusammenarbeit wohl immer auch die Redlichkeit der betreffenden Partner voraussetzt, deutet damit vieles darauf hin, dass diese als Kriterium von Vertrauenswürdigkeit meist erst dann ins Aufmerksamkeitsspektrum ökonomischer Akteure tritt, wenn die Folgen ihrer Abwesenheit in kooperativen Situationen bereits schmerzlich erfahren wurden.

#### 4.4.3.3 Vertrautheit

Das dritte Metakriterium der Vertrauenswürdigkeit, als Vertrautheit (vgl. Luhmann 1989) überschrieben, bringt sowohl den Beziehungs- als auch den Zeitfaktor ins

Spiel. Es trägt damit dem Umstand Rechnung, dass sich die befragten ökonomischen Akteure bei der Vergabe (oder dem Zurückhalten) von Vertrauen keineswegs nur an als statisch angenommenen Merkmalen orientieren, sondern den situativen ebenso wie den 'individuell-historischen' Kontext mit berücksichtigen. Insgesamt verweisen 13 Interviewees auf dieses Metakriterium der Vertrauenswürdigkeit, unter ihnen allerdings nur vier auf die Bedeutung gewachsener, enger Beziehungen, die anderen auf verschiedene Aspekte des 'Zwischenmenschlichen' im Allgemeinen. Ferner fällt auf, dass es überwiegend diejenigen, die nur auf vergleichsweise wenige gemeinsame Aktivitäten mit anderen ökonomischen Akteuren zurückblicken können, sind, die dem Metakriterium der Vertrautheit Gewicht beimessen (vgl. hierzu auch die Fallanalyse zum Unternehmer Klopstock in Kapitel 5). Das mag darauf hindeuten, dass (auch) in ökonomischen Kontexten die Einschätzung anderer Akteure um so empathischer gerät, je spärlicher die tatsächlichen Interaktions- bzw. Transaktionserfahrungen ausfallen. Allerdings: Rund zwei Fünftel der Befragten – nämlich insgesamt elf Interviewees, darunter im übrigen auch zwei westdeutsche – haben ihr Unternehmen gemeinsam mit ehemaligen Bekannten oder Kollegen gegründet; in fast allen dieser Fälle gab es inzwischen allerdings eine Umstrukturierung an der jeweiligen Firmenspitze, die eine Auflösung der ursprünglichen Personenkonstellation zur Folge hatte, und auch im 'Außenraum' der Unternehmen spielen Kontakte, deren Wurzeln in die Zeit vor der 'Wende' zurückreichen, nicht mehr die entscheidende Rolle. Die Bedeutung enger, 'alter' Bindungen vor allem zu früheren Kollegen und Partnern, die unmittelbar nach der 'Wende' (auch) in unserem Untersuchungsfeld die primär aktivierten Kontakte waren, hat sich also als rückläufig erwiesen; als Grundlage unternehmerischer Zusammenarbeit dominieren diese Bindungen heute nicht mehr. Diese Feststellung deckt sich mit den Ergebnissen früherer Untersuchungen (vgl. z.B. Koch 1997; Koch/Thomas 1997). Somit kann nunmehr davon ausgegangen werden, dass Vertrautheit zwischen potenziellen Partnern in der Regel keine notwendige Bedingung für das Entstehen unternehmerischen Vertrauens (mehr) bildet. Dieser Befund kongruiert im übrigen auch mit der Beobachtung, dass ostdeutsche IT-Unternehmer das technische Know-how ihrer möglichen Partner sehr viel stärker gewichten als deren 'Distinktionstechniken' (vgl. Schwarz 2000: 15ff.).

#### 4.4.3.4 Passungsfähigkeit

Die Passungsfähigkeit auf der Unternehmensebene als das vierte und letzte Metakriterium der Vertrauenswürdigkeit lässt sich weitgehend entpersonalisiert konzipieren. Es erscheint dadurch, ähnlich wie das Kriterium der Leistung(-sfähigkeit), als in hohem Maße 'objektivierbar' und mithin auch als geeigneter Ansatzpunkt für eine Rationalisierung von Vertrauensentscheidungen. Allerdings sind die Aspekte der Passungsfähigkeit von Unternehmen, die vor allem deren jeweilige Unterneh-

mensphilosophie und -kultur betreffen, eher komplexer Natur und daher nur sehr bedingt überprüfbar. Dennoch bezieht sich rund die Hälfte unserer Befragten in der einen oder anderen Form auf dieses Metakriterium der Vertrauenswürdigkeit – ein Indiz dafür, dass der Gedanken einer möglichst vernünftigen Abwägung von Chancen und Risiken einer unternehmerischen Vertrauensentscheidung (auch) in dem hier untersuchten Feld und damit auch unter Transformationsbedingungen hohe Wertschätzung genießt.<sup>6</sup>

#### 4.5 Vertrauenssignale

In Abgrenzung von einer entscheidungstheoretisch grundierten empirischen Auseinandersetzung mit dem Phänomen des Vertrauens haben wir den Schwerpunkt in der hier vorgestellten Fallstudie auf das Hintergrundwissen von handelnden Individuen gelegt. Es ist aber unstrittig, dass auch dem – zumindest aus alltagsweltlicher Perspektive – ‘objektiven’, gesicherten Wissen dieser Individuen eine entscheidende Rolle zukommen muss, wenn der Zugang zum Phänomen des Vertrauens, so wie hier, über eben diese Individuen gesucht wird: Vertrauen in dem Sinne, in dem es uns interessiert – nämlich als Haltung gegenüber einem anderen (ökonomischen) Akteur (Alter Ego), die es einem (ökonomischen) Akteur (Ego) ermöglicht, sich begründet dafür zu entscheiden, diesem anderen im Bewusstsein des Risikos, ausge-

<sup>6</sup> Einzelne ökonomische Akteure zeichnen sich dadurch aus, dass sie eine jeweils spezifische Kombination – ein individuelles Set – von Kriterien der Vertrauenswürdigkeit zum Ausdruck bringen. In Abhängigkeit davon, wo ihr ‘persönlicher Schwerpunkt’ liegt, lassen sie sich somit (ebenso wie bereits anhand ‘objektiver’ Daten zu Unternehmen oder Unternehmerbiographien) typologisch ordnen. In unserer Untersuchung ergaben sich folgende Kombinationen von Metakriterien der Vertrauenswürdigkeit:

- ‘Wichtig ist die *Leistung* bzw. Leistungsfähigkeit potenzieller Kooperationspartner’ (7 Befragte).
- ‘Wichtig sind sowohl *Leistung* (-sfähigkeit) als auch *Redlichkeit* potenzieller Kooperationspartner’ (5 Befragte).
- ‘Wichtig sind sowohl *Leistung* (-sfähigkeit) als auch *Vertrautheit* potenzieller Kooperationspartner’ (3 Befragte).
- ‘Wichtig sind sowohl *Leistung* (-sfähigkeit) als auch *Passungsfähigkeit* potenzieller Kooperationspartner’ (3 Befragte).
- ‘Wichtig ist die *Redlichkeit* potenzieller Kooperationspartner’ (3 Befragte).
- ‘Wichtig sind sowohl *Vertrautheit* als auch *Redlichkeit* potenzieller Kooperationspartner’ (1 Befragter).
- ‘Wichtig ist die *Passungsfähigkeit* potenzieller Kooperationspartner’ (3 Befragte).
- ‘Alle Metakriterien der Vertrauenswürdigkeit sind ungefähr gleich wichtig (3 Befragte)’.

Ein eindeutiger Zusammenhang zwischen vorangegangenen Erfahrungen mit unternehmerischer Zusammenarbeit und/oder aktueller Intensität kooperativen Engagements und der jeweiligen Präferenz für bestimmte Kriterien der Vertrauenswürdigkeit lässt sich jedoch nicht feststellen.

nutzt oder hintergangen zu werden, etwas preis zu geben bzw. die eigene Verletzbarkeit zu erhöhen –, beruht immer auch auf Informationen, auf 'hard facts' also, die einem Subjekt zur Verfügung stehen, um sein jeweiliges Gegenüber und/oder eine konkrete Handlungs- und Entscheidungssituation einzuschätzen. Diese Informationen sind jedoch nie selbst unmittelbarer Auslöser von Vertrauen; sie müssen zunächst interpretiert werden: *"Man kann nicht ohne jeden Anhaltspunkt und ohne alle Vorerfahrungen Vertrauen schenken. Aber Vertrauen ist keine Folgerung aus der Vergangenheit, sondern es überzieht die Informationen, die es aus der Vergangenheit besitzt und riskiert eine Bestimmung der Zukunft"* (Luhmann 1989: 20). Damit erhebt sich – neben dem grundsätzlichen Problem, wie ein die Vergabe von Vertrauen begründender Akt der Verarbeitung von Informationen handlungstheoretisch zu konzipieren ist<sup>7</sup> – die Frage, welche Signale ein jeweiliger Akteur als 'vertrauensrelevante' Information wahrnimmt, die als Begründungswissen seines künftigen Handelns eine Rolle spielen.

---

<sup>7</sup> Die Vertrauensforschung schenkt dem Problem der Informationsverarbeitung vergleichsweise wenig Aufmerksamkeit; im Mittelpunkt steht typischerweise das Problem der Informationsbeschaffung. Das aber ist gerade angesichts der Dominanz entscheidungstheoretischer Ansätze überraschend, denn die Verfügbarkeit von Informationen allein sagt noch wenig über zu erwartende Entscheidungen aus: *"the nature of the information available to individuals, and the way they process it, can serve to maintain an individual's (...) theories about other people and society, even though one might believe that a careful consideration of that information would lead to rejection of those theories"* (Good 1988: 42). Dass es Menschen regelmäßig gelingt, 'vertrauensrelevante' Informationen so zu verarbeiten, dass sie zu begründeten Interaktionshandlungen gelangen (die zur Folge haben, dass im einen Fall Vertrauen emergiert bzw. in einem konkreten Akt geschenkt wird, im anderen Fall nicht) lässt sich ganz allgemein auf deren gleichsam anthropologisch verankerte Fähigkeit zu induktivem Denken bzw. zur Typisierung zurückführen – eine Fähigkeit, die alltagssprachlich etwa als Menschenkenntnis oder auch als (ja immer an bestimmten Anhaltspunkten ansetzende) Intuition bezeichnet wird. Mit 'wissenschaftlicheren' Begriffen lässt sich diese Fähigkeit beispielsweise als Abduktion (die ja mit der Induktion zumindest nahe verwandt ist), als *"Extrapolation"* (Albach 1980) oder als *"qualitative Induktion"* (Reichertz 1993), auf die sich nicht zuletzt auch das in der Ökonomie vieldiskutierte Reputationsprinzip zurückführen lässt (vgl. Dasgupta 1988), fassen. In der Psychologie wird der Weg von individuellen Informationen über Varianten induktiven Denkens zu konkreten Urteilen über die Vertrauenswürdigkeit von Menschen, Dingen oder auch Situationen in der Regel als Attribution konzeptualisiert (vgl. Petermann 1992). Diese Mechanismen berücksichtigen allerdings weder das für jede menschliche Interaktion elementare Problem der doppelten Kontingenz noch das damit zusammenhängende Problem der Uneindeutigkeit bestimmter Zeichen oder Signale, die, in Abhängigkeit von der jeweils vorgenommenen Rahmung, unterschiedlich interpretiert werden können (vgl. z.B. Junge 1998) – all dies Probleme, denen erst die in den beiden folgenden Kapiteln gewählten Ansätze methodisch Rechnung zu tragen versuchen. Gleichwohl müsste gerade auch aus einer entscheidungstheoretischen Perspektive ein manifestes Forschungsdesiderat darin zu bestehen, 'alltagsweltlichen' Formen der Typisierung potenzieller Objekte von Vertrauen empirisch nachzugehen.

Auch wenn die Beschäftigung mit dem individuellen Wissen ökonomischer Akteure eine unmittelbare Untersuchung des Einsatzes sowie der Wahrnehmung von Vertrauenssignalen (bzw. von Signalen der Vertrauenswürdigkeit) in konkreten Interaktionen nicht ermöglicht, sind uns Vertrauenssignale zumindest insoweit empirisch zugänglich, wie in den Interviews Indikatoren benannt werden, anhand derer die Befragten feststellen, ob bestimmte Akteure (in bestimmten Situationen) ihren Kriterien der Vertrauenswürdigkeit entsprechen oder nicht. Folgende Befunde sind hierbei besonders auffällig und seien summarisch genannt:

- Erwartungsgemäß besteht vor allem im Hinblick auf die (intrinsische) Redlichkeit anderer Akteure, deren Fairness und Glaubwürdigkeit, häufig das Problem, dass in der Interaktion zwischen ökonomischen Akteuren die 'falschen' Signale (wie z.B. ein seriöses und bestimmtes Auftreten oder ein großer Firmenwagen) wahrgenommen bzw. dass Signale 'falsch' gedeutet werden – wobei der Terminus der 'Falschheit' hier bezeichnen soll, dass das aufgrund bestimmter Signale gewährte Vertrauen faktisch enttäuscht (werden) wird. In Ostdeutschland sozialisierte Akteure verweisen in diesem Zusammenhang typischerweise auf einen – meist schmerzhaften, aber erfolgreichen – individuellen Lernprozess.
- Um selbst Vertrauenswürdigkeit zu signalisieren, versuchen die Befragten typischerweise – entsprechend der unter ihnen dominierenden Vertrauenswürdigkeitskriterien – vor allem Kompetenz und Flexibilität auszustrahlen.
- Eine – gemeinsame – 'sozialistische' Vergangenheit spielt (auch) für in Ostdeutschland sozialisierte Akteure in aller Regel keine Rolle als Signal von Vertrauenswürdigkeit.
- Es zeigt sich, dass Geschenke im Sinne von freiwillig und unentgeltlich erbrachten kleinen Leistungen, die eine Erwidernng nicht zwingend erfordern (die also keine eindeutige 'Finalisierung' aufweisen), durchaus auch im ökonomischen Raum wirksame Vertrauenssignale sein können (vgl. Bolle 2001). Diese Beobachtung ist geeignet, eine Annahme zur Entstehung von belastbaren zwischenbetrieblichen Beziehungen zu untermauern, die anhand der empirischen Untersuchung von Unternehmensbeziehungen – etwa von Sako (1998) oder Lazaric und Lorenz (1998b) – bereits andernorts angestellt wurde: Eine "*Politik der kleinen Schritte*" (Junge 1998), d.h. eine mehr oder weniger strategisch angelegte, aber nicht unmittelbar 'finalisierte' sukzessive (!) Generierung von Vertrauen in konkreten Beziehungen scheint auch in der Sphäre des Marktes besonders wirkungsvoll zu sein – diesen Punkt gilt es in den folgenden Kapiteln noch näher zu beleuchten.

#### 4.6 Resümée

Im Rahmen einer qualitativen Inhaltsanalyse von Interviews mit IT-Unternehmern, die in Ostdeutschland aktiv sind, konnten wir ein breites Spektrum 'vertrauensrelevanten' Wissens identifizieren. Das freilich ist, da wir nach genau diesem Wissen gesucht hatten, zunächst nicht überraschend. Dennoch ist explizit festzuhalten, dass unsere Untersuchungen keinen Anlass geben, die sie leitende Ausgangsannahme, dass dem interaktiven Aufbau von Vertrauen bestimmte kognitive Muster zugrunde liegen – eben 'vertrauensrelevantes Wissen' –, in Frage zu stellen. Zwar besteht ganz offensichtlich kein Determinationsverhältnis zwischen diesen kognitiven Mustern und dem 'Vertrauenshandeln' jeweiliger Akteure, und ein solches Verhältnis war auch nicht erwartet worden; dem identifizierten Wissen darf aber nunmehr eine faktische (und nicht lediglich postulierte) 'Vertrauensrelevanz' zuerkannt werden. Die Implikationen dieses Ergebnisses sind durchaus weitreichend: Schon bei der ersten Begegnung potenzieller Kooperationspartner ist keinesfalls eine noch unstrukturierte bzw. lediglich von bestimmten betrieblichen Eckdaten und 'objektiven' Kooperationsinteressen vorstrukturierte Situation anzunehmen. Vielmehr dürfte gerade in den ersten Phasen des Vertrauensaufbaus zwischen Unternehmern das individuelle 'vertrauensrelevante' Wissen der jeweils Beteiligten eine wichtige Rolle spielen. Ob der interaktive Aufbau von Vertrauen tatsächlich gelingt und ob es als Konsequenz hiervon dann zu einer gedeihlichen Zusammenarbeit kommt, richtet sich demnach in jedem einzelnen Fall ganz maßgeblich danach, wer unter welchen situativen Umständen wem begegnet – d.h. welche 'vertrauensrelevanten' kognitiven Muster aufeinander stoßen. Welche Probleme, aber auch Chancen sich beim Aufeinandertreffen unterschiedlichen 'vertrauensrelevanten' Wissens ergeben können, wird im folgenden Kapitel detailliert nachgezeichnet.

Beachtung – wenn auch vielleicht erst auf den zweiten Blick – verdient, dass die von uns befragten Unternehmer eine große Fülle 'vertrauensrelevanten' Wissens zum Ausdruck bringen, das meist bemerkenswert differenziert ist. Einen wichtigen Teil dieses Wissens konnten wir zu Vertrauskriterien verdichten. Diese Kriterien lassen sich drei Gruppen zuordnen:

- Kriterien für den Erfolg unternehmerischer Zusammenarbeit, in denen sich die jeweiligen Motive einer unternehmerischen Zusammenarbeit oder Kooperation widerspiegeln,
- Kriterien einer optimalen Organisation unternehmerischer Zusammenarbeit, die sich aus den jeweiligen Vorstellungen einer gelungenen Gestaltung von vertrauensvollen Geschäftsbeziehungen ergeben, sowie
- Kriterien der Vertrauenswürdigkeit anderer Akteure, die den jeweiligen Erwartungen hinsichtlich der Charakteristika und Fähigkeiten anderer entsprechen.



In den Interviews werden die jeweils – subjektiv – relevanten Kriterien der Vertrauenswürdigkeit überwiegend präzise beschrieben, wenn auch selbstverständlich unter Verwendung unterschiedlicher (Alltags-)Begrifflichkeiten, die sich nicht mit den von uns gewählten decken müssen. Die große Mehrheit der ostdeutschen Unternehmer weiß also offenbar nicht nur sehr genau, welche Maßstäbe hinsichtlich der Organisation und des Erfolgs einer Zusammenarbeit mit externen Partnern sowie hinsichtlich der Charakteristika dieser Partner selbst angelegt werden sollen, sondern ist auch in der Lage zu explizieren, warum bzw. unter welchen Umständen eine Zusammenarbeit mit anderen angestrebt wird, wie diese zu organisieren ist und worauf die Aufmerksamkeit primär zu richten ist, wenn es gilt, potenzielle Partner einzuschätzen. Vor diesem Hintergrund erscheint die interaktive Herstellung von Vertrauen und, daran anknüpfend, von Kooperationen zwischen Unternehmen keineswegs als ein Prozess, dessen entscheidende Weichenstellungen im Verborgenen erfolgen. Vielmehr scheint das jeweilige ‘vertrauensrelevante’ Wissen von Unternehmern der individuellen Reflexion gut zugänglich sein. Dieser Umstand vermag ganz maßgeblich auch zu erklären, dass sich in der Realität des ostdeutschen Wirtschaftslebens Kooperationserfolge in vielen Fällen darauf zurückführen lassen, dass ein ‘neutraler Networker’ für ein kommunikatives Ausräumen kognitiver Interaktions- und Kooperationshindernisse sorgt; Anschauungsmaterial hierfür liefert im Folgenden Kapitel 6.

Die Kriterien, an denen sich die befragten Unternehmer jeweils orientieren, wenn es gilt, Vertrauen aufzubauen, erweisen sich als weder von deren individuellen Erfahrungen noch von deren jeweils spezifischem ‘Handlungsraum’ unabhängig. Dementsprechend haben wir deutliche Hinweise auf bestimmte ostdeutschlandspezifische Vertrauskriterien gefunden: So geht eine ostdeutsche Sozialisation tendenziell zum einen mit einer ausgeprägten Sachbezogenheit, insbesondere einer hohen Wertschätzung von technischer Kompetenz, einher, zum anderen mit einer erhöhten Affinität für ökonomische Beziehungen, die dem Muster persönlicher Beziehungen gleichen. Darüber hinaus sind gegenseitige Stereotypisierungen von ‘Ost-’ und ‘Westdeutschen’ auch im untersuchten Feld wirksam. Eine große Rolle spielen dabei offensichtlich die vielfach als idiosynkratisch zu bezeichnenden (gewissermaßen ‘postsozialistischen’) Erfahrungen der letzten etwa zwölf Jahre. Das ‘vertrauensrelevante’ Wissen ostdeutscher Unternehmer ist demnach nicht primär von deren ‘realsozialistischer’ Vergangenheit geprägt, geschweige denn vordefiniert, sondern viel eher Ausdruck einer kontinuierlichen Erfahrungsaufschichtung – ohne dass dieses Wissen jedoch eine unmittelbare Funktion individueller Erfahrungen wäre.

Gesondert hervorzuheben ist, dass eine in der Transformationsforschung häufig postulierte ‘postsozialistische Neigung’, Kooperationsbeziehungen an (lange bewährte) persönliche Beziehungen zu binden (vgl. z.B. Sztompka 1995) in unserer Untersuchung nicht festgestellt werden konnte; eine solche Neigung ist, wiewohl in Einzelfällen zwar erkennbar, keineswegs prägend für das untersuchte Feld. Das war

in den frühen neunziger Jahren noch anders. Damals spielten die Kontakte zu früheren Kollegen und Freunden auch im Geschäftsleben der damaligen ostdeutschen 'start-ups' eine entscheidende Rolle. Heute jedoch kommt diesen Kontakten in aller Regel nur noch insofern Bedeutung zu, als sie nach wie vor – als vornehmlich private – bestehen und erforderlichenfalls auch wieder mit geschäftlichen 'Inhalten' 'gefüllt' werden könnten. All das deutet viel eher als auf eine 'Verstrickung in sozialistisch geprägte Netze' auf eine konsequente Nutzung von zu einem jeweiligen Zeitpunkt verfügbarem sozialen Kapital hin, wie sie von erfolgreichen Marktteilnehmern zu erwarten ist.

Alles in allem lassen unsere Analysen 'vertrauensrelevanter' kognitiver Strukturen ostdeutscher Unternehmer ein eher optimistisches Zwischenresümee zu: Anders als in weiten Teilen der Transformationsforschung, in denen Vertrauen als in post-sozialistischen Gesellschaften knappe Ressource gilt, konnten wir keine für diese Gesellschaften spezifische 'soziokulturelle Erblast' der Art feststellen, dass es generell an Akteuren fehlte, die dazu in der Lage wären, im Rahmen marktförmiger Beziehungen das für eine engere Zusammenarbeit erforderliche Vertrauen aufzubauen. Für den Aufbau von wirtschaftlichen Kooperationen bestehen demnach bessere Voraussetzungen als vielfach angenommen. Gleichwohl: Es können sich dennoch transformationsspezifische Probleme ergeben:

- Erstens sind die schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, unter denen die ökonomischen Akteure in Ostdeutschland meist agieren, dem Aufbau von Vertrauen und Kooperationen zumindest nicht förderlich – oder, um es mit den Worten eines ostdeutschen IT-Unternehmers auszudrücken: *"Also wenn ich wirklich ums Überleben kämpfen muss, suche ich nicht nach Kooperationspartnern, mit denen ich noch 'was teilen kann, sondern da versuche ich, so viel wie möglich von dem Kuchen zu kriegen"* (I 40).
- Zweitens hängen transformationsspezifische Probleme des Vertrauensaufbaus zwischen ökonomischen Akteuren auch damit zusammen, dass Vertrauensbeziehungen in der Sphäre des Marktes typischerweise aus Interaktionen hervorgehen, in denen mit Hilfe spezifischer Distinktionstechniken ein ausbalanciertes Verhältnis gegenseitiger, persönlicher Verbindlichkeit immer wieder aufs Neue hergestellt wird (vgl. Schwarz 1999). Unsere Beobachtung, dass sich zum einen ökonomische Akteure – auch innerhalb Ostdeutschlands – an sehr unterschiedlichen Vertrauskriterien orientieren und dass zum anderen in der Realität des Wirtschaftslebens eine ganze Reihe unterschiedlicher Kooperationsmuster existieren, die auf unterschiedlichen Formen des Vertrauens beruhen, deutet daher darauf hin, dass es gerade unter Transformationsbedingungen offenbar leicht zu Missverständnissen kommen kann.

Am Beispiel des Vertrauensproblems wird damit die faktische (ökonomische) Relevanz einer latenten Spannung deutlich, die dadurch entsteht, dass sich der Wandel soziokulturell eingebetteter 'kognitiver Infrastrukturen' im Allgemeinen (und mit der Beschleunigung gesellschaftlicher Prozesse darüber hinaus in zunehmendem Maße) langsamer vollzieht als sozioökonomische Transformationsprozesse. Allerdings verändern sich – gerade in einem Kontext rascher und tiefgreifender Veränderungen – auch erstere: Vertrauskriterien sind keine statischen Strukturen; sie können ebenso permutieren wie der Charakter der dominierenden Form von Vertrauensbeziehungen.

## **5 Vertrauen im Interaktions- und Lernprozess: drei kontrastive Fallanalysen zu Vertrauenskonzepten und Kooperationsstrategien Brandenburger Unternehmer der Informationstechnikbranche**

### **5.1 Methodische Vorbemerkungen**

#### *5.1.1 Ansatzpunkt: Vertrauen in seiner interaktiven und reflexiven Konstruktion ('alltagspraktische Vertrauenskonzepte')*

Die Analysen des vorangegangenen Kapitels nahmen ihren Ausgangspunkt bei der Annahme, dass es spezifische Formen des Wissens sind, die den interaktiven Aufbau von (unternehmerischem) Vertrauen steuern. Dementsprechend haben wir versucht, bei unseren befragten ostdeutschen IT-Unternehmern Bestände solchen ('vertrauensrelevanten') Wissens zu identifizieren. Dabei stachen dessen Heterogenität und Vielfalt ins Auge. Darüber hinaus konnten wir feststellen, dass eindeutig vertrauenshemmende, sozialisatorisch verfestigte und langfristig weiterwirkende Vorprägungen zumindest nicht dominant zutage treten.

'Vertrauensrelevantes' Wissen ist freilich nichts Statisches. Es wird in alltäglicher Interaktion reproduziert und modifiziert. Diesen Umstand jedoch vermag die einer individualistischen Methodologie verpflichtete qualitative Inhaltsanalyse nur ungenügend abzubilden. Im Folgenden wird daher in drei Fallanalysen versucht, näher 'entlang des Alltags' der potenziell unternehmerisches Vertrauen aufbauenden individuellen Akteure, die wir befragt haben, den Mustern der Reproduktion und Modifikation 'vertrauensrelevanten' Wissens nachzuspüren, die sich in konkreten Interaktionsprozessen vollziehen, die ihrerseits nicht unabhängig sind von gesellschaftlichen Entwicklungen. Es geht also um Probleme der Adaptation ebenso wie der möglichen strukturellen Nichtpassungsfähigkeit von Wissensstrukturen.

Den hier gewählten Fokus auf die Dynamik der individuellen kognitiven Hintergründe des Vertrauensaufbaus möchten wir mit dem Terminus der 'alltagspraktischen Vertrauenskonzepte' fassen, der im Gegensatz zum 'vertrauensrelevanten' Wissen an bestimmte Beziehungsmuster gebunden ist und immer auch schon (Interaktions-)Erfahrungen sowie Handlungsstrategien, die aus dem biographischen Horizont der Befragten (als Unternehmer) erwachsen sind, mit einbegreift. Diese 'alltagspraktischen Vertrauenskonzepte' herauszuarbeiten setzt daher voraus, dass individuelles (Fall-)Wissen fallbezogen und damit auch kontextbezogen rekonstruiert

wird. Das analytische Interesse muss sich folglich auf die Meso-Ebene sozialer Beziehungen richten, in die die (Vertrauen generierenden und potenziell Vertrauen schenkenden) Akteure jeweils eingebunden sind. Auf dieser Ebene stößt 'vertrauensrelevantes' Wissen unterschiedlicher Ausprägung aufeinander; und hier machen ökonomische Akteure ihre konkreten Interaktionserfahrungen, die ihrerseits Auswirkungen auf die Genese und Modifikation ihrer 'alltagspraktischen Vertrauenskonzepte' haben und sich in jeweiligen unternehmerischen Kooperationsstrategien niederschlagen. Der letzte, resümierende Satz des vorangegangenen Kapitels wird dabei zum Anknüpfungspunkt des im Folgenden gewählten empirischen Zugangs zum Vertrauen: Nicht nur die 'inhaltliche', kognitive Dimension 'vertrauensrelevanten' Wissens ist als wandelbar zu begreifen, sondern auch die Qualität jeweiliger (Vertrauens-)Beziehungen selbst kann sich wandeln (und unterliegt gerade im Kontext gesellschaftlicher Transformation erheblichen Variationen).

Im Rahmen der folgenden Fallanalysen wird Vertrauen als eine soziale Handlungserwartung (von Ego an Alter Ego) betrachtet, die unter bestimmten Bedingungen in eine Vertrauensvergabe münden kann, aber nicht muss. Insofern geht es um das Einnehmen einer handlungstheoretischen Perspektive sowie die Thematisierung (inter-)personalen Vertrauens, während institutionenbezogenes Vertrauen nur mittelbar eine Rolle spielt. Personales Vertrauen, definiert als Handlungserwartung, steht in einem doppelten und in sich dynamischen Bezugsrahmen:

Einerseits resultiert es aus bestehenden sozialen Einbettungen, die erfahrungsgestützte Vertrauensbeziehungen ermöglichen, aber auch Loyalitätszwänge stiften, welche helfen können, Formen von 'moral hazard' zu vermeiden. Diese sozialen Beziehungen unterliegen ihrerseits einer potenziellen (unterschiedlich 'objektiv' nutzbaren und subjektiv genutzten) Öffnung für neue Interaktionsformen.

Andererseits sind die Handlungserwartungen, die Ego an Alter Ego richtet, bereits kognitive Verarbeitungsformen dieser tatsächlichen, längerfristigen oder sich gerade neu entwickelnden Interaktionsbeziehungen und sozialen Einbettungen: Handlungserwartungen an andere soziale Akteure sind sinnhaft nur deutbar vor dem Hintergrund genereller, normativ geprägter Vorstellungen über die Wahrscheinlichkeit bestimmter sozialer Handlungsformen. Insofern können sie auch gar nicht frei sein von sozialisatorisch verfestigten Einstellungen, aber ebenso wenig von der anhaltenden Verarbeitung täglich gewonnener, neuer sozialer Erfahrungen.

Vertrauen gilt uns hier also als ein Prozess, als dynamischer Rückkoppelungsmechanismus, als eine spezifische Form der Deutung anhaltender Interaktion und eine kreative individuelle Differenzierungsleistung sowie zugleich als Voraussetzung wie auch Ergebnis eines anhaltenden Lernens von Ego: Seine allgemeine, zwar normengeleitete, aber eher diffuse Erwartung an soziales Handeln muss Ego in den je vorliegenden Handlungskontexten und Akteurskonstellationen spezifizieren, um ein adäquates Bild über die Handlungsoptionen eines jeweiligen Gegenüber zu gewinnen und Interaktionsverläufe zu antizipieren. Insofern werden wir im Folgenden

zwischen eher diffusen, normativ geprägten, allgemein unterstellten Handlungserwartungen einerseits und spezifischen Handlungserwartungen an konkrete Akteure (bzw. in jeweiligen Kontexten und Konstellationen) andererseits unterscheiden. (Hiermit greifen wir die in der politischen Kulturforschung prominent gewordene Unterscheidung zwischen 'diffusen und spezifischen' Arten politischer Unterstützung auf.) Dahinter steht die Absicht, unterschiedliche Grade der Konkretisierung, Explikation oder eben auch Spezifizierung von Vertrauenskonzepten zu betrachten.

Wenn in den Dutzenden Interviews, die wir mit ost- wie mit westdeutschen Unternehmern geführt haben, die Umstände einer erfolgreichen unternehmerischen Zusammenarbeit thematisch wurden, war fast durchgängig eine Bezugnahme auf eine 'gute persönliche Atmosphäre', darauf, 'dass die Chemie stimmen muss' oder 'dass man auf derselben Wellenlänge liegen sollte' auffällig. Mit solchen und ähnlichen Bildern wird versucht, das Unbeschreibbare bzw. schwer Fassbare vertrauensvoller Beziehungen zu benennen sowie den diffusen Hintergrund eigener Reziprozitätserwartungen (vgl. Juchem 1988) allgemeingültig zu beschreiben (wobei diese die notwendigen Grundlagen jedweden Vertrauens betreffenden Erwartungen hier 'noch' nicht als Form 'generalisierten' Vertrauens gelten sollen, denn jenes setzt u.E. einen höheren Grad an Explizierbarkeit voraus). Selbst diese weitgehend latenten Erwartungen erweisen sich in unserer Untersuchungsregion als vielfältig und heterogen (durchaus nicht als genuin staatssozialistisch überformt), und zugleich finden wir eine überraschende Flexibilität und Differenzierungsfähigkeit im Hinblick auf die kontextbezogene Übersetzung dieser allgemeinen Erwartungen in spezifische Erwartungen und Anforderungen an einen jeweiligen Interaktionspartner. Wie schwer oder leicht es unterschiedlichen Akteuren fällt, Vertrauen aufzubauen, dürfte mithin in hohem Maße davon abhängen, inwieweit es ihnen gelingt, allgemeine und spezifische Handlungserwartungen miteinander abzugleichen, gegebenenfalls aufeinander abzustimmen und auf dieser Grundlage zu hinreichend kompatiblen 'alltagspraktischen Vertrauenskonzepten' zu gelangen. Individuelle Erfahrungen mit unterschiedlichen sozialen Beziehungen und Interaktionsformen sind in diesem Zusammenhang zweifelsohne von Vorteil.

Im Folgenden werden wir auch auf Formen einer vorsätzlichen Begrenzung von Vertrauen und partielle Kooperationsvermeidungsstrategien aufmerksam machen. Dennoch bleibt festzuhalten, was bereits im vorangegangenen Kapitel für die hier betrachtete Transformationsregion herausgearbeitet wurde: nämlich dass es deren ökonomischen Akteuren keinesfalls an vielfältigen Ressourcen und Handlungsdispositionen mangelt, die grundsätzlich zum Aufbau von Vertrauen genutzt werden können. Inwieweit diese Potenziale tatsächlich in konkrete und entwicklungsfähige Kooperationsbeziehungen und Netzwerkbildungen übersetzt werden, dies erweist sich jedoch in hohem Maße als kontextabhängig, als Produkt je spezifischer Bedingungs- und Akteurskonstellationen.

### 5.1.2 Zur Methode

Die im Folgenden vorgestellten Fallanalysen beruhen auf einer sequenzanalytischen Auswertung von Interviewtranskripten, die sich an den Prinzipien der objektiven Hermeneutik orientierte. Der Sequenzanalyse ging eine Sichtung der Interviewtranskripte nach 'Rahmendaten' zu den jeweiligen Fällen voran (zur Methode vgl. Oevermann 1996).<sup>1</sup> Die Darstellung der Interpretationsergebnisse zu den drei Fällen erfolgt nach einem einheitlichen Schema: Zu Beginn werden als (1) Rahmen der einzelnen Fallanalysen die den Interviews entnommenen 'objektiven Daten' zum jeweiligen Unternehmen sowie zum jeweiligen Unternehmer beschrieben. Besonderes Gewicht wird dabei auf die (2) soziale Einbettung d.h. auf die im Zuge des unternehmerischen Agierens jeweils relevanten (alten wie neuen) persönlichen Beziehungen gelegt. Dann richtet sich der Blick auf (3) unternehmerisches Selbstverständnis und Kooperationsstrategie der untersuchten Unternehmer. Auf dieser Grundlage werden dann (4) diffuse und spezifische Vertrauenskonzepte, die in der unternehmerischen Praxis prozessieren, herausgearbeitet sowie die jeweils relevanten Kriterien und Mechanismen der Vertrauensvergabe thematisiert. Schließlich wird anhand der jeweils fallspezifischen (5) Beziehungen zum *Netzoweb*, einem regionalen Unternehmensverbund, die konkrete Bedeutsamkeit der herausgearbeiteten Fallstrukturen im Hinblick auf die faktische Wahrnehmung von Vernetzungschancen illustriert. Ein kurzes (6) Fazit schließt die drei Fallanalysen ab. Ein lückenloses Nachvollziehen der Interpretationsschritte, die den im Folgenden präsentierten Fallanalysen zugrunde liegen, würde den Rahmen der vorliegenden

---

<sup>1</sup> Am Anfang jeder mit interpretativen Methoden operierenden Untersuchung steht die zentrale Frage, was in methodischer Hinsicht als 'Fall' gelten soll (vgl. z.B. Oevermann 1996: 8f.). Entsprechend unserem auf das unternehmerische Handeln gerichteten Untersuchungsfokus interessieren wir uns nicht für die 'biographische Gesamtstruktur' der an der Fallstudie mitwirkenden Unternehmer, sondern dafür, wie diese drei Unternehmer in der Ausübung ihrer Berufs- bzw. Unternehmerrolle mit einem bestimmten Handlungsproblem – dem Problem unternehmerischer Zusammenarbeit – umgehen. Die an der Fallstudie mitwirkenden Unternehmer sind somit nicht als "*Gesamtperson Gegenstand der Analyse*" (Meuser/Nagel 1991: 442), sondern lediglich im Hinblick darauf, wie sie in "*fallspezifisch regelhaft-habituelier Weise*" (Hildenbrand 1991: 257) eine bestimmte unternehmerische Problemstellung angehen. Als Fall im engeren Sinne gilt im Folgenden also der von einem jeweiligen Unternehmer repräsentierte Zusammenhang zwischen Handlungsbedingungen, 'alltagspraktischen Vertrauenskonzepten' und Handlungsstrategien. Eine solchermaßen eingeschränkte Konzeption der Untersuchungsfälle erscheint im Übrigen dem Erkenntnisgegenstand Vertrauen angemessen, denn Vieles spricht dafür, dass die Modi der Emergenz ebenso wie die Funktionen von Vertrauen in unterschiedlichen 'Teilsystemen' des Alltags (etwa Wirtschaft, Politik, Familie) sehr unterschiedlich ausfallen. (Darüber hinaus entspricht die Differenzierung zwischen Befragten und methodischem Fall im engeren Sinne weitgehend der bewährten Unterscheidung von 'Erhebungs-' und 'Untersuchungseinheiten', die in vielen Untersuchungen getroffen wird, die dem 'kritischen Rationalismus' verpflichtet sind.)

Publikation bei Weitem sprengen. Um sowohl unsere Arbeitsweise als auch vor allem unsere Schlussfolgerungen zumindest in Ansätzen nachvollziehbar zu machen, haben wir uns gleichwohl für die fallorientierte Darstellung entschieden. Im Einzelnen gehen wir so vor, dass besonders aussagekräftige Interviewpassagen exemplarisch herangezogen und teilweise auch ausführlicher interpretiert werden – allerdings ohne Entfaltung aller Lesarten, die im Zuge des Interpretationsprozesses generiert wurden.

### 5.1.3 Zur Auswahl der drei kontrastierenden Fälle

Ein besonderer Reiz des gewählten Fallarrangements liegt darin, dass die drei Akteure, die es umfasst, sich weitgehend in einem gemeinsamen Handlungsfeld bewegen (nicht nur in derselben Branche und Region), sich mehrfach persönlich begegnet sind (und deshalb durchaus aufeinander bezogene Erfahrungen reflektieren) und sich alle an dem Versuch beteiligt haben, mit dem (hier so genannten) *Netzoweb* eine regionale Vernetzungsagentur zu organisieren. Im Folgenden steht zwar nicht dieses Netzwerk im Mittelpunkt; es geht vielmehr um Vertrauenskonzepte einzelner Unternehmer, deren Genese und Fortentwicklung in unterschiedlichen sozialen Beziehungen, Interaktionen und Lernprozessen. (Dem Problem der Netzwerkbildung widmet sich eigens Kapitel 6.) Als Rahmen und zentraler Bezugspunkt des unternehmerischen Handelns in den drei betrachteten Fällen soll das *Netzoweb* jedoch kurz charakterisiert werden.

Das *Netzoweb* ist ein Netzwerk in der IT-Branche, das sich 1991 zunächst in einer lockeren Form und dann 1996 in Form eines eingetragenen Vereins gebildet hatte und dem Firmen, einzelne Akteure aus Wissenschaft und (Lokal-)Politik sowie Vertreter von Kommunalverwaltungen angehören. Es soll in der Stadtregion Netzow, einem im Osten der neuen Bundesländer gelegenen regionalen Oberzentrum, eine Diskussions- und Veranstaltungsplattform bieten. Ziel dieses Kontaktnetzes ist es, Synergien zwischen den Beteiligten zu fördern, Vertrauen aufzubauen und schließlich auch 'handfeste' Unternehmenskooperationen zu initiieren.

Eine tragende Rolle im *Netzoweb* spielt der Universitätsprofessor Manfred Schulze, der Initiator der Organisation und zugleich Mitglied des dreiköpfigen Vereinsvorstands ist. Als 'neutraler Networker' versucht er, die örtlichen Unternehmen zusammenzubringen und sieht seine Rolle "als *Häuptling vom Netzoweb* auch immer in der *Vermittlung*, in dem Versuch das *Atmosphärische*, äh, hier, äh, immer wieder klarzustellen" (Sz 103-105).<sup>2</sup> Allerdings sieht er sich dem Problem gegen-

---

<sup>2</sup> Die Zitation aus Interviews erfolgt unter Angabe eines (dem Namen des jeweiligen Interviewpartners entlehnten) Kürzels als Chiffre für das jeweilige Interview – *Kl* (*Kloppstock*), *Kr* (*Krause*), *Sch* (*Schmitt*) und *Sz* (*Schulze*) für diejenigen Interviews, auf deren extensiver Interpretation die folgenden Ausführungen beruhen, sowie *I 1-50* für weitere Interviews mit in Ostdeutschland aktiven IT-



über, dass von vornherein bestimmte Schwierigkeiten (Größendifferenz der Unternehmen, regionale *versus* überregionale Orientierung, Gegensatz von 'bodenständigen' und 'zugewanderten' Firmen) nicht zu übersehen waren, so dass sich unter den rund 25 beteiligten Unternehmern bzw. Geschäftsführern ein gewissermaßen naturwüchsiges Einverständnis nicht ohne Weiteres entwickeln konnte. So kann die Arbeit von *Netzoweb* als insgesamt nur mäßig erfolgreich bezeichnet werden. Einer kleinen Kerngruppe von Unternehmern, die die Struktur des *Netzoweb* zum kooperativen Austausch und insbesondere zur Akquise bei den ebenfalls dem Netz angehörigen Vertretern der öffentlichen Hand nutzen, steht eine Mehrheit von passiven Mitgliedern gegenüber, die der Organisation distanzierter begegnen. Moniert wird unter anderem, dass es den stärksten Vertretern einer spezifischen Branche – "*der Schicht oder Branche nämlich der Kabelnetzbetreiber*" (I 14) – gelungen sei, *Netzoweb* zu instrumentalisieren, so dass sich dieses faktisch durch das genaue Gegenteil seines behaupteten integrativen Charakters auszeichne. Vor diesem Hintergrund zieht auch Schulze selbst ein bestenfalls verhalten positives Resümée; wohl habe das *Netzoweb* einzelne Unternehmen zusammengebracht und es seien auch Kooperationen in seinem Rahmen entstanden, aber die erhoffte Integrationskraft habe es bei weitem nicht erreicht:

Sz: Das, was wir uns so vorgestellt hatten, diese freimütige Diskussion, wo man am Tisch sagt: wir sind zwar Wettbewerber aber lasst uns' mal vertrauensvoll alles auf den Tisch legen, hat nicht stattgefunden. (Sz 355-358)

Dass das *Netzoweb* bislang kaum Integrationskraft zu entfalten vermochte, führt Schulze außer auf den starken Wettbewerb in der Region insbesondere auf die Unfähigkeit vieler ostdeutscher Unternehmer zurück, sich aktiv um Kooperationen zu bemühen, also auf eine Art 'postsozialistischen Attentismus':

Sz: Was wir so ein bisschen bekümmert immer wieder feststellen mussten, das ist, dass die Mitglieder selber eigentlich eher passiv waren. (Sz 412-414)

Andere Unternehmer aus *Netzoweb* unterstützen diese Sicht der Dinge und heben beispielsweise hervor, dass die *Netzoweb* "*einfach nicht in der Lage sind*", Bietergemeinschaften zu gründen (I 35). Die Frage nach den Problemen, denen sich die Protagonisten von *Netzoweb* gegenübersehen, lenkt den Blick insofern direkt auf die soziokulturelle Dimension unternehmerischer Zusammenarbeit.

Die den folgenden drei Fallanalysen zugrunde liegenden Interviews wurden im Sommer 2000 geführt und sind Teil des im 4. Kapitel beschriebenen, größeren

---

Unternehmern – sowie der Transkript-Zeilenummer einer jeweils zitierten Sequenz. Orthographie und Interpunktion in den zitierten Sequenzen entsprechen den zugrunde gelegten Transkriptionsregeln, nicht den Konventionen der deutschen Rechtschreibung.

Samples von ostdeutschen IT-Unternehmern. Die Auswahl der drei Fälle Krause, Schmitt und Klopstock erfolgte nach dem Prinzip der minimalen und maximalen Kontraste.

Die drei befragten Unternehmer weisen – über die Tatsache hinaus, dass sie alle in der Stadt Netzow und Umgebung tätig sind – eine Reihe von Gemeinsamkeiten auf, die eine Vergleichbarkeit der Fallanalysen sicherstellen. Alle stammen aus der Region Netzow und haben eine elektrotechnische Ausbildung absolviert, auf die Klopstock und Schmitt anschließend noch ein Studium aufgesattelt haben. Alle haben ihren initialen unternehmerischen Erfolg mit der Verkabelung mehr oder minder großflächiger Siedlungsbereiche in der Region Netzow errungen, haben heute ihr ökonomisches Standbein im Bereich Kabelnetzbetrieb und behaupten sich – wenn auch in unterschiedlichem Maße – erfolgreich am Markt. Sie vertreten damit jene Branche, die das *Netzoweb* insgesamt dominiert.

Maximal kontrastieren die drei untersuchten Unternehmer im Hinblick auf die Entstehung ihrer jeweiligen Firma. Sie repräsentieren jeweils einen der drei ‘Gründungstypen’ ‘endogen-ostdeutscher’ Unternehmen im Transformationsprozess nach 1989, die in der Regel unterschieden werden (vgl. z.B. Hinz 1998):

- 1) Weiterführung eines schon zu DDR-Zeiten bestehenden Betriebes (Klopstock),
- 2) Neugründung eines Unternehmens als Ableger eines westdeutschen oder internationalen Unternehmens (Krause),
- 3) Neugründung eines originär ostdeutschen Unternehmens (Schmitt).

In Abhängigkeit von ihrer jeweiligen Gründungsgeschichte sehen sich ostdeutsche Unternehmen im Hinblick auf ihre Etablierung am Markt unterschiedlichen Anforderungen und Handlungsspielräumen gegenüber. Was die im Folgenden betrachteten Fälle angeht, schlägt sich dies nicht zuletzt darin nieder, dass die Unternehmer Krause, Schmitt und Klopstock, gestützt auf ihr Standbein im Bereich des Kabelnetzbetriebes, auch noch in anderen Tätigkeitsfeldern aktiv sind (auch wenn sie in sehr unterschiedlichem Maße von ihrem Spielbein Gebrauch machen).

## 5.2 Der Fall Krause

### 5.2.1 Rahmen

Herr Krause ist Mitte 30 und ausgebildeter Facharbeiter für Nachrichtentechnik. Seit mehreren Jahren ist er Geschäftsführer von *Knechter-Funk*, wo er bereits zuvor als Angestellter arbeitete. Das Unternehmen wurde 1991 als Ableger der seit Anfang der fünfziger Jahre bestehenden Knechter KFG, Grossenau (Hessen), gegründet und

beschäftigt zur Zeit 18 Personen. Sein Sitz liegt in einem einstöckigen, unauffälligen Hinterhofgebäude in einem Netzwor Vorort. Das Unternehmen kann im engeren Sinn als spezialisiertes Dienstleistungsunternehmen bezeichnet werden, das sich auf seine Kernkompetenzen konzentriert: Den weitaus größten Teil seines Umsatzes erzielt *Knechter-Funk* mit der Errichtung von Glasfasernetzen, einschließlich der Koordinierung von Tiefbauleistungen. Achtzig Prozent seiner Leistungen setzt das Unternehmen inzwischen in den alten Bundesländern ab. Das Unternehmen verfügt über namhafte in- und ausländische Partner, die vor allem als Auftraggeber größerer Projekte in Erscheinung treten. Außerdem arbeitet es regional wie auch überregional bei größeren Aufträgen mit kleineren Firmen zusammen. Der Rückhalt durch die westdeutsche Mutterfirma bringt spezifische Vorteile für die Tätigkeit von Herrn Krause: Er muss sich nicht mit den typischen Problemen ostdeutscher Unternehmen wie niedriger Kapitalintensität, Schwierigkeiten beim Marktzugang oder bei der Einbindung in Liefernetzwerke auseinandersetzen. Seine Hauptaufgabe besteht demnach darin, eine bestehende Marktposition zu sichern und weiter auszubauen.

### 5.2.2 Soziale Einbettung

Für die unternehmerische Tätigkeit von Herrn Krause spielen familiäre Netzwerke eine ausschlaggebende Rolle. Nicht zuletzt ermöglichten sie ihm den Einstieg in seine jetzige Position als Geschäftsführer, in der er die Nachfolge seines Vaters antrat, obwohl er sich zuvor von den Eltern nicht nur finanziell unabhängig machen wollte. Mit seiner Entscheidung für einen Einstieg bei *Knechter-Funk* entschied sich Herr Krause auch für einen Studienabbruch nach nur einem Semester. Aufgrund der curricularen Unübersichtlichkeit an seiner Universität in den Wendemonaten 1989/90 und weil der Versuch, bei seiner früheren Firma wieder einzusteigen, erfolglos blieb, erscheint ihm diese Entscheidung jedoch auch im Rückblick folgerichtig, auch wenn er mit ihr einen Schritt unternimmt, den er ursprünglich kategorisch ausschloss:

Kr: (...) und bin dann im Prinzip in das Unternehmen gewechselt wo mein Vater dann zum Anfang hier Geschäftsführer war, hab eigentlich von Anfang an gesagt, dass ich also in das Unternehmen wo mein Vater ist nicht wechseln werde, //I: Hmm// ich hab gesagt Vater und Sohn mit gleicher Ausbildung im Endeffekt äh zumindest ähm von der Richtung her (.) das funktioniert nicht, aber es hat funktioniert, also ich hab dann wie gesagt 1991 am 1. April hier angefangen und seitdem hier und es hat sehr gut funktioniert. (Kr 706-714)

Krause thematisiert den hier angedeuteten Vater-Sohn-Konflikt nicht weiter, aber der Verlauf des Interviews signalisiert eine latente Selbstwahrnehmung Krauses als Juniorpartner – als der Jüngere, der nicht vollständig unabhängig agieren kann, sondern der noch zu lernen hat und daher immer auch unter einer gewissen Beobachtung steht. Offenbar hat sich der Vater mittlerweile jedoch ganz aus dem Unternehmen zurückgezogen, so dass das latent konflikthafte Muster der familiär-

beruflichen Beziehung zu ihm nicht mehr besteht. Als nicht familiär gebundenes spielt hingegen dieses Muster – wie noch zu zeigen sein wird – nach wie vor eine zentrale Rolle im Rahmen von Herrn Krauses geschäftlichen Aktivitäten.

Von außerhalb der eigenen Familie angesiedelten ‘alten’ Unterstützungsnetzwerken ist bei Herrn Krause keine Rede. Auch unterhält Krause keine besonders intensiven oder privilegierten Kooperationsbeziehungen zu ihm bekannten Unternehmern aus der Region. Er orientiert sich vielmehr auf große Auftraggeber in den alten Bundesländern, obwohl er andererseits immer wieder die Bedeutung persönlicher Bekanntschaft für den Aufbau von Vertrauen zu anderen Unternehmern betont. Krause nimmt nicht bereits bestehende personale (Vertrauens-)Beziehungen zum Ausgangspunkt geschäftlicher Kontakte, sondern will, sobald geschäftliche Beziehungen etabliert sind, diese mit guten persönlichen Beziehungen untersetzt wissen und bewahren. Wir finden damit eine fallspezifische Umkehrung einer vielfach unterstellten Handlungslogik ‘postsozialistischer Akteure’.

Es ist Krause offenbar gelungen, mit einigen nationalen und internationalen Unternehmen enge Geschäftsbeziehungen aufzubauen und zu pflegen. (Mindestens derer acht nennt er namentlich.) Krause bzw. sein Unternehmen fungieren in diesen Beziehungen jedoch fast durchweg als Auftragnehmer bzw. als Subunternehmer einer größeren, etablierten Firma und übernehmen offenbar nur in Ausnahmefällen selbst eine aktive, initiiierende Rolle. Dementsprechend gestalten sich auch das unternehmerische Selbstverständnis und die Kooperationsstrategie Krauses.

### 5.2.3 *Unternehmerisches Selbstverständnis und Kooperationsstrategie*

Gerade die Eingangssequenz des Interviews mit Herrn Krause, in der der Befragte die Hauptgeschäftsfelder von *Knechter-Funk* beschreibt, gibt bereits wesentlichen Aufschluss über das unternehmerische Selbstverständnis sowie die Kernpunkte der Kooperationsstrategie von Herrn Krause:

I: Ähm, ja also könnten Sie zuerst einfach sagen was Sie- also was das Unternehmen für Hauptaktivitäten hat? Oder was so die Schwerpunkte sind? [des Unternehmens?]

Kr: [Ja die Schwerpunkte] die Schwerpunkte des Unternehmens sind also ähm passive Netze im Telekommunikationsbereich und zwar hauptsächlich oder zu (.) 95 Prozent zum Zeitpunkt Glasfaser, Backbone-Netze d.h. also die Datenautobahn zu errichten für (.) die, Großunternehmen die entweder hier in Deutschland carrier sind, oder Netzerrichter sind, die also dort im Prinzip zwischen den einzelnen Hauptstandorten, München Frankfurt (.) das gesamte Ruhrgebiet, Hamburg Berlin Leipzig ähm dort, Datenverbindungen aufbauen müssen um im Prinzip die zu erwartende Bandbreite zu transportieren. Das geht zum heutigen Zeitpunkt eigentlich vom Medium her nur über die Glasfaser, //I: Hmm// und dort sind in Deutschland sehr viele Investoren angetreten, äh zum großen Teil auch aus US-Amerika bzw. aus England die also hier sehr viel Geld investieren in diese Netze, u- und wir errichten diese Netze indem wir also dort im Prinzip die Leistungen übernehmen die da heißen (.) Glasfasermuffenabschlusseinrichtung zu bauen, zu spleißen, messtechnisch zu überprüfen (...) dann auch notwendige Tiefbaukoordinierungsleistungen durchzuführen. (Kr 1-20)

Herr Krause betont mehrfach, dass er überregional für bekannte Marktführer "zusammen mit anderen Unternehmen (...) im Subauftragsverhältnis" (Kr 23-24) arbeitet. *Knechter-Funk* erscheint damit als eines der ausführenden Organe weitaus mächtigerer Akteure, wird aber zugleich auch in einen überregionalen oder sogar internationalen Kontext eingeordnet. Demnach ist davon auszugehen, dass der wirtschaftliche Erfolg von *Knechter-Funk* von der erfolgreichen Zusammenarbeit mit den Großunternehmen abhängt, die als Auftraggeber in Erscheinung treten. Indem er diesen Zusammenhang sofort zu Beginn des Interviews in aller Deutlichkeit entfaltet, gibt Herr Krause das wichtigste Element seines Aufgabenverständnisses als Unternehmer zu erkennen: seine 'Mission' besteht darin, seiner Rolle als Auftragnehmer gerecht zu werden. Dies ist die Grundlage, auf der Herr Krause an mehreren Stellen des Interviews seine Erfahrungen mit unternehmerischer Zusammenarbeit beschreibt – so etwa, als die Interviewerin nach den Erfahrungen aus der Zusammenarbeit mit den erwähnten Großunternehmen fragt:

I: Haben Sie da irgendwie- also gibt es irgendwelche positiven oder negativen Erfahrungen die Sie in so 'ner Kooperation gemacht haben? Also auch schon mal irgendwie so 'ne Zusammenarbeit abgebrochen, aus irgendwelchen Gründen? Oder-

Kr: Äh Kooperation kann man das in dem Fall nicht nennen, das sind eigentlich normale ähmm entsprechend BGB oder VGB Auftragsverhältnisse die dort entstehen d.h. //I: Hmm// es gibt 'nen 'nen Hauptauftragsgeber, oder anders es gibt den Kunden der sich überlegt in Deutschland etwas tun zu wollen der sucht sich dann im Prinzip Partner also zum Beispiel einen Partner der über die Trassen und Wegerechte verfügt, //I: Ahmm// dann sucht er sich im Prinzip äh gleichzeitig jemand der ihm die Komplettleistung äh als Generalunternehmen zur Verfügung stellen kann, und äh gleichzeitig eventuell das Kabel mitliefert, das ist zum Teil zumindest so, dass also die großen Kabelhersteller in Deutschland gleichzeitig auch Generalunternehmen für die Gesamtprojekte sind, //I: Hmm// und die suchen sich dann Subunternehmen bzw. äh Partner mit denen sie zusammen im Prinzip diese Projekte abwickeln, //I: Hmm// und zu diesen Partnern gehören wir. (Kr 110-129)

Herr Krause beschreibt hier den bereits in der Eingangssequenz anklingenden Typus asymmetrischer ökonomischer Zusammenarbeit näher, der seine unternehmerische Tätigkeit prägt. Zuvor weist er allerdings den von der Interviewerin nahegelegten Kooperationsbegriff für diesen Typus der Zusammenarbeit explizit zurück und folgt damit auf den ersten Blick unserem eingangs beschriebenen terminologischen Angebot, zwischen unterschiedlichen Koordinationsformen unternehmerischer Zusammenarbeit zu unterscheiden und dabei den Kooperationsbegriff im engeren Sinne für eine besondere Qualität horizontaler Zusammenarbeit zu reservieren. Krauses spontane Zurückweisung eines engeren Kooperationsbegriffes ist allerdings durchaus erstaunlich. Denn erstens ist in der betriebswirtschaftlichen Literatur für die von Krause beschriebene Form unternehmerischer Zusammenarbeit der Begriff der vertikalen Kooperation etabliert und dürfte Krause bekannt sein. Zweitens bestätigt sich im letzten Drittel der wiedergegebenen Interviewpassage die bereits angestellte Vermutung, dass die Kontinuität der Zusammenarbeit mit den Auftraggebern ein wesentliches Geheimnis des Erfolges von *Knechter-Funk* ist; gerade das

Moment der Dauerhaftigkeit ist aber auch ein wesentliches Element eines alltags-sprachlichen Kooperationsbegriffs. Schließlich findet sich drittens keinerlei Hinweis darauf, dass Krause die eindeutig vertikale Orientierung der beschriebenen interorganisatorischen Beziehungen als etwas Negatives ansieht, was erklären könnte, dass er sie nicht mit einem eindeutig positiv konnotierten Begriff wie dem der Kooperation in Verbindung bringen möchte. Warum also weist Krause den Kooperationsbegriff an dieser Stelle so eindeutig zurück? Wir können darüber nur Vermutungen anstellen – die plausibelste ist, dass Krause über einen Kooperationsbegriff verfügt, der eine bestimmte Richtung der Zusammenarbeit zwingend verlangt, der also, ganz unabhängig von allen sonstigen Qualitäten der Zusammenarbeit, nur mit horizontalen Relationen vereinbar ist und der zugleich ein besonderes Maß eigenen Engagements sowie eine wie auch immer gesteigerte 'Qualität' der Zusammenarbeit impliziert. Indem er den von ihm beschriebenen Formen faktischer Zusammenarbeit den Kooperationsbegriff vorenthält, signalisierte Krause dann sehr deutlich, in welchem hohem Maße sein eigenes Tätigkeitsfeld von asymmetrischen Beziehungsmustern geprägt ist. Bestätigt wird die Lesart einer latenten Betonung von Ungleichgewichtigkeit durch Krause dadurch, dass dieser gleichzeitig seine eigene Passivität zu erkennen gibt: *Knechter-Funk* wird nicht selbst aktiv, um einen Auftrag zu erhalten, sondern wird angesprochen und hat sich als Subunternehmen – hier legt schon der Begriff fest, wer in der Zusammenarbeit das Sagen hat – den Anforderungen der Großunternehmen unterzuordnen.

Ein Moment der Asymmetrie in den Geschäftsbeziehungen von Herrn Krause ist schon ein Stück weit dadurch vorgegeben, dass *Knechter-Funk* 1990 als Tochterfirma einer bereits seit den fünfziger Jahren in Westdeutschland etablierten Firma gegründet wurde, was uns Herr Krause allerdings eher en passant und erst fast am Ende des Interviews wissen lässt (Kr 607-614). Ganz zu Beginn legt er großen Wert darauf zu betonen, dass die Anbahnung seiner Kontakte zu anderen Unternehmen auf der eigenen Reputation beruhe:

Kr: (...) Referenzen die wir haben über die Jahre hinaus, äh, durch unsere Arbeiten die wir also 1990 hier oder 1991 hier in den neuen Bundesländern begonnen haben. (Kr 94-96)

Krause klammert das in der Firmengeschichte von *Knechter-Funk* unübersehbar angelegte Moment der 'geliehenen Reputation' (durch das westdeutsche Mutterunternehmen) im Weiteren vollkommen aus und versucht vielmehr, eigene Erfolgskriterien der Unternehmensentwicklung hervorzuheben. Dabei steht für ihn offenbar Qualität als Faktor des eigenen unternehmerischen Erfolgs an erster Stelle:

Kr: Die wichtigsten Faktoren sind eigentlich ähm, erst 'mal die Qualität, die Qualität besteht aus wie gesagt zwei Faktoren, das erste ist im Prinzip die Qualität der Leistung durch die (.) Arbeitnehmer unsererseits, da schließ ich mich mit ein. (Kr 532-534)

Später erwähnt Krause als weitere Erfolgsfaktoren zwar den Familiencharakter (Kr 544) des Unternehmens, dass *"die Leute sich irgendwo geborgen fühlen"* (Kr 558) und auch *"im Prinzip die technische Ausrüstung"* (Kr 564-565); zentrales Thema bleibt aber über weite Strecken des Interviews die Frage der Qualität – und zwar der Qualität der von seiner Firma erbrachten Leistungen. Damit scheint aber zugleich ein im Hinblick auf Krauses unternehmerisches Agieren höchst sensibler Punkt angesprochen zu sein (worauf auch die tautologische Konstruktion der zuletzt wiedergegebenen Sequenz hinweisen dürfte). Auf der einen Seite betont Krause, seine Firma erbringe *"qualitativ hochwertige Leistungen"* (Kr 277), auf der anderen Seite jedoch wird an mehreren Stellen des mit ihm geführten Interviews deutlich, dass das Einlösen dieses Anspruches offenbar für seine Mitarbeiter eine anhaltend große Herausforderung (und zuweilen wohl auch eine Überforderung) darstellt:

Kr: (...) ja dann äh gehört dazu natürlich auch 'ne gewisse technische Qualifikation die einfach über den Stand der (.) ich sag einfach mal Installationsleistung durchaus hinausgeht, das gilt also für alle Mitarbeiter der Firma, //I: Hmm// es gibt 'nen ganz hohen Qualitätsmaßstab der bei uns angesetzt wird, d.h. wenn die Qualität nicht stimmt und jeder weiß wie die Qualität auszusehen hat, und wir müssen dort noch mal hin weil wir die Qualität nacharbeiten müssen, äh dann gibt es für uns natürlich als Firma kein Geld (.) //I: [Ahmm]// [wenn] also eindeutig festzustellen ist dass das also kein Qualitätsmangel ist (.) //I: Hmm// sondern wenn das Fahrlässigkeit grobe Fahrlässigkeit oder Vorsatz ist, wobei im Prinzip das letzte bei uns auszuschließen, //I: Hmm// ja, aber äh äh Fahrlässigkeit ist schon durchaus mal möglich ja, man muss den Leuten das aber auch erklären, wenn die Leute da technisch nicht wissen was da passiert, äh dann (.) kann man das nicht verstehen. (Kr 278-295)

Krause zeigt, dass er an eigenen Qualitätsmaßstäben unbedingt festzuhalten beabsichtigt, selbst wenn es in den Betriebsabläufen seines Unternehmens zu Leistungsminderungen etwa aufgrund der *"Fahrlässigkeit"* von Mitarbeitern kommt. Was dies konkret bedeuten könnte, erklärt Herr Krause erst später (im Anschluss an eine Schilderung seiner Erfahrungen auf einer Symposiumsveranstaltung zum Problem der Qualitätssicherung, womit er sowohl eine Verallgemeinerung des Problems wie auch eine selbstentlastende Entdramatisierung vornimmt – eine Strategie, die in seinem Fall häufiger zu beobachten ist):

Kr: Wenn dort natürlich so 'nen Kabel irgendwo zerstöre, aus welchem Grund auch immer, ich geh dort ran, weil ich noch mal äh 'nen Abzweig für einen Kunden darstellen muss und schneide die falschen Fasern durch, dann hängt irgendein Kunde in der Luft. (Kr 323-326)

Missgeschicke der skizzierten Art belasten Krauses Firma offenbar in besonderer Weise, denn diese ist eingebunden in lange Ketten von Auftrags- und Subauftragsverhältnissen, wodurch auch kleinere Störungen bei der Leistungserbringung schnell zu erheblichen Folgeproblemen und Kosten führen können. Wohl aufgrund dieser besonderen Anfälligkeit von *Knechter-Funk* für Fehlleistungen im eigenen Unternehmen, differenziert Krause bei der Entfaltung seines persönlichen 'Qualitätsprimats' zwischen Fahrlässigkeit und vorsätzlicher Fahrlässigkeit (s.o. Kr 278-295) –

eine Nuancierung freilich, die gerade seine Geschäftspartner nicht zwangsläufig nachvollziehen müssen.

Die Qualität der eigenen Arbeit als Auslöser eines Reputationsmechanismus, als Quelle von 'competence trust', ist für Krause ganz offensichtlich von herausragender Bedeutung. Mehrfach ist er offenbar in schwierige Situationen geraten, weil ihm entweder genau dieses Kompetenzvertrauen nicht entgegengebracht wurde oder aber weil er das ihm geschenkte Kompetenzvertrauen, die Risikobereitschaft seiner Partner also, nicht reziprok beantworten konnte. So erwähnt er auch mehrere Fälle, in denen einfach "*also äh bestimmte Leistungen angezweifelt*" (Kr 271-272) werden, so dass er die vereinbarte Bezahlung dieser Leistungen per Gericht einklagen musste (Kr 168). Damit zeichnet sich ein wichtiger Grund für die Zurückhaltung Krauses hinsichtlich der Initiierung und vertraglichen Fixierung von (vor allem horizontalen) Kooperationen ab. Hierzu passt, dass Krause regelmäßig bereit ist, seinen Auftraggebern mit einer Form von 'goodwill trust' zu begegnen, dann aber offenbar häufig Enttäuschungen erlebt, weil er Verhandlungen im Zuge der Abnahme von Leistungen oder Produkten als eine nachträgliche Reinterpretation von Vertragsgegenständen durch sein jeweiliges Gegenüber erlebt:

Kr: (...) dass also hier Anfragen kommen würdet Ihr das und das für uns machen ja machen wir dann machen wir das und dann im Endeffekt wird gesagt ja also so war das ja nicht gemeint oder eigentlich wollten wir das ja so haben. (Kr 264-267)

Dem hier angedeuteten Risiko mangelnder Vertragstreue von Geschäftspartnern, das Krause offenbar empfindet, versucht dieser durch eine Doppelstrategie zu begegnen (wobei in nicht wenigen Fällen dieses Risiko de facto freilich ein Konstrukt Krauses sein dürfte, das auf dessen Interpretation von Reaktionen von Geschäftspartnern auf eine mangelhafte Leistungserbringung durch *Knechter-Funk* zurückgeht, die sich aus einer neutralen Perspektive als durchaus adäquat darstellen mögen): einerseits durch die Einbindung von *Knechter-Funk* in etablierte, weitgehend routinisierte vertikale Unternehmensbeziehungen und andererseits dadurch, dass er sich der Stabilität dieser Beziehungen mit Hilfe einer Personalisierungsattitüde versichert, die eine kontinuierliche 'Pflege' gegenseitiger Verpflichtungen beinhaltet.

Gerade darauf, dass Krause eine besondere Bedeutung des personalen Faktors in unternehmerischen Beziehungen unterstellt, ist es wohl zurückzuführen, dass er zumindest implizit durch das gesamte Interview hindurch eigene Defizite und Probleme, die die Rolle als Unternehmer für ihn birgt, ventiliert. Seine latente Skepsis gegenüber seiner eigenen 'Performanz' als Unternehmer, die zugleich wiederum auf seine Haltung gegenüber potenziellen Kooperationspartnern durchschlägt, führt Krause allerdings in die 'Rückkoppelungsfälle des Vertrauensphänomens' – da ihm selbst nicht immer vertraut wird, ist Krause in der Regel seinerseits höchst vorsichtig bei der Vertrauensvergabe:



Kr: Ja, man muss schon sehr vorsichtig sein. (Kr 758)

Die Fragilität seiner eigenen Reputation als Unternehmer signalisiert Krause im Übrigen auch, indem er die Interviewerin ungefragt auf *"so ein paar Fragen"* (Kr 467-469) hinweist. Zum einen hat er aufgrund seines vergleichsweise jugendlichen Alters im Umgang mit anderen, zumeist älteren Partnern offenbar nicht selten Akzeptanzprobleme, die er allerdings durch die Bezugnahme auf ein 'prinzipielles Generationenproblem' wiederum in 'falltypischer' Weise entdramatisiert:

Kr: Es zeigt sich, dass das Vertrauen im Prinzip in in jüngere Menschen einfach nicht da ist. (Kr 489)

Und an anderer Stelle gesteht Krause zum anderen seine schwachen Englischkenntnisse ein, die er aber mit seinen ostdeutschen Landsleuten generell zu teilen meint. Damit tröstet er sich über ein Manko hinweg, das in Anbetracht seines Alters 'im Prinzip' wohl noch überwindbar wäre:

Kr: Äh mit der sprachlichen Entwicklung hier in Ostdeutschland war's ja nicht so weit her, das ist ja das Problem. (Kr 839-840)

Gerade in der IT-Branche dürften solide Englischkenntnisse eine wichtige, wenn nicht sogar unabdingbare Qualifikation für die Unternehmertätigkeit darstellen. Dies illustriert Krause selbst, als er die komplizierten Verhandlungen ausführlich beschreibt, die er mit US-amerikanischen Partnern führen muss. Es ist allerdings nicht zu erkennen, dass er hieraus Konsequenzen zöge; zumindest gibt er keinerlei Hinweis auf eigene Bemühungen, seine Kompetenzen in diesem Punkt zu erweitern.

Ungeachtet der skizzierten Einschränkungen strebt Herr Krause eine Spitzenposition in seiner Branche an; er möchte *"best-of-class"* (Kr 765) werden. Indem er auf das Bild der (Schul-)Klasse zurückgreift, um seine Vision gelingenden unternehmerischen Handelns zu charakterisieren, stützt Krause unsere Eingangshypothese, er sehe sich noch immer in der Rolle des Jüngeren, der von externen Autoritäten bzw. Auftraggebern 'benotet' wird. Zur Erreichung der angestrebten Spitzenposition – oder auch: einer optimalen 'Benotung' – glaubt er ein Rezept zu kennen:

Kr: Wenn man also über die Zeit, äh eigentlich immer wieder gezeigt hat dass man die Qualität erbringt und dass man eigentlich immer ganz vorne mit dabei ist dann ist man irgendwann mal die Firma die ganz oben steht, wo se' sagen okay, bei denen wissen wir dass es funktioniert, und bei vielen unserer Auftraggeber sind wir das. (Kr 853-857)

Herr Krause will die ungeschriebene 'Ranking-Liste' seiner Auftraggeber anführen, aber nicht, um durch spezielle fachliche Kompetenzen hervorzutreten (ein Bestreben, das die eher forschungsorientierten Unternehmern in unserem Sample häufiger auszeichnet), sondern vor allem, um sich dauerhafte Geschäftsbeziehungen zu sichern. Für diese Langfristigkeit der Geschäftsbeziehungen ist er auch bereit, sich bei

der Vermarktung und beim Verkauf seiner Leistungen flexibel zu zeigen, nicht auf Mark und Pfennig zu beharren, wenn sonst ein wichtiger Partner verärgert zu werden droht. Der Abbruch von Geschäftsbeziehungen wiegt ihm deutlich schwerer als ein kurzfristiger finanzieller Gewinn:

Kr: Wenn ich natürlich stur darauf baue bzw. bestehe dass ich alle Leistungen die dort drinnen stehen bezahlt bekomme (.) von der rechtlichen Seite ist es sogar so dass ich se' (.) dass ich das Recht darauf hab dass ich die bezahlt zu bekommen, aber wenn ich darauf bestehe kann es mir durchaus passieren dass ich mit den Leuten die für mich Auftraggeber sind so doll aneinandergerate dass se' sagen okay mit dem gerne aber erstens sind die die teuersten und zum zweeten ähm fangen sie dann an hinten um den Preis zu streiten bzw. da zu feilschen, dann muss man also auch sagen okay. Ich verzichte da jetzt einfach //I: Hmm// auf den Teil der Leistung weil ich ja weiß im Großen und Ganzen, äh ist dieses Gesamtprojekt äh mit den entsprechenden Zahlen gut durchgelaufen. //I: Hmm// Und äh bring aber den anderen Partner auf der anderen Seite so gegen mich auf dass der dann sagt ne' ich hab also persönlich was gegen den und (würde) mit dem nie wieder 'was tun, ja das ist also 'ne ganz wichtige Sache wie man die Leistung im Endeffekt verkauft, ja? (Kr 774-791)

In doppelter Weise zeigt sich hier die Bedeutung, die Krause persönlichen Beziehungen für die unternehmerische Interaktion beimisst. Er unterstellt den Fall, dass potenzielle Partner mit ihm als Person durchaus kooperieren wollen, mit seiner Firma als Ganzer aber unter Umständen nicht (*"mit dem gerne aber die"* sind *"die teuersten"*). Und er fürchtet offenbar nichts mehr als eine persönliche Missstimmung auf Seiten des Partners.

Wie lässt sich angesichts der nunmehr herausgearbeiteten Konturen seines Falles Krauses ausdrückliche Orientierung am Kriterium der Qualität deuten? Prioritär scheint Qualität für Krause zunächst vor allem deshalb zu sein, weil es in seinem Unternehmen offenbar zumindest stellenweise ein 'Qualitätsproblem' – bzw. Schwierigkeiten mit der Qualitätssicherung – gibt, das in der Vergangenheit wohl auch 'Vertrauenseinbrüche' nach sich zog. Zugleich jongliert Krause recht pragmatisch mit dem Qualitätsbegriff selbst: Fahrlässigkeit muss aus seiner Sicht die Qualität einer Leistung nicht zwangsläufig einschränken, und Spitzenreiter kann offenbar schon sein, wer trotz fehlerhafter Leistungen im Ergebnis das bloße Funktionieren eines Produkts sicherstellen kann. Schließlich sieht Krause in guten persönlichen Beziehungen eine zentrale Ressource, die auch ein schwach ausgeprägtes Vertrauen anderer in die eigene Leistungsfähigkeit wenigstens eine Zeit lang zu kompensieren erlauben.

Den Markt nimmt Krause insgesamt als einen Ort wahr, an dem Unternehmen aufgrund von *"ganz normalen wirtschaftlichen Interessen, die dann mit nander äh äh natürlich kollidieren"* (Kr 431-433), in einem scharfen Wettbewerb um begrenzte Ressourcen stehen – dies wird an seinem Bild vom *"Kuchen"* (Kr 438) deutlich, um dessen Aufteilung konkurriert werde, mit oft asymmetrischen Ergebnissen. Die zwangsläufige Konflikthaftigkeit des Marktgeschehen verleite dann die *"Kaufleute"* (d.h. Unternehmer und Geschäftsführer) gewissermaßen automatisch zu unkooperativem Verhalten, *"einfach aus dem Grundsatzgedanken heraus des*

wirtschaftlichen Denkens eines Kaufmann der dann sagt, ich bau' mir keine Konkurrenz im eigenen Laden auf' (Kr 440-442). Mit diesem Argument versucht Krause, sich und anderen die relativ geringe Zahl horizontaler Kooperationen (zwischen ähnlich großen und ähnlich profilierten Unternehmen) gerade im Rahmen des *Netzoweb* zu erklären.

#### 5.2.4 Diffuse und spezifische Vertrauenskonzepte

Da der Markt Krause primär als Arena von Verteilungskämpfen gilt, in der jeder gegen jeden antritt, impliziert für ihn jede Form unternehmerischer Beziehung oder gar Zusammenarbeit vielfältige Risiken, insbesondere das Risiko der mangelnden Reziprozität:

Kr: Mein Gegenüber muss ja dasselbe Vertrauen in mich setzen, denn er geht auch ein Risiko ein, er vergibt eine bestimmte Leistung an mich //I: Ahmm// Sicher hat er das Geld in der Hinterhand, und wenn ich diese Leistung nicht erbringe braucht er mir das Geld nicht zahlen (.) aber, is' es im Prinzip der Großkunde, dann kann er sein Netz vorher nicht nutzen. (Kr 235-243)

Eine riskante Vorleistung ist für Krause mit jeder Vertrauensvergabe und mit jeder Form der Kooperation verbunden, aber er bezieht dieses Risiko weniger auf sich als vielmehr auf seine Partner. Krause konzipiert seine Unternehmensbeziehungen asymmetrisch, und dementsprechend vermutet er bei den an diesen Beziehungen Beteiligten auch unterschiedliche Typen von Risiken: Seine (Groß-)Kunden nehmen – als Treugeber an *Knechter-Funk* – das Risiko auf sich, vereinbarte Leistungen nicht zu bekommen; er selbst – als Treunehmer – sieht sich hingegen eher dem Risiko nicht eingehaltener oder divergierend interpretierter Vereinbarungen ausgesetzt. Dies wird auch an seiner eher allgemein gehaltenen Antwort auf die Frage der Interviewerin nach seinen Kriterien für die Vertrauenswürdigkeit anderer deutlich:

I: Wie es dann also- (.) inwieweit spielt denn irgendwie Vertrauen 'ne Rolle also zwischen Unternehmen? Also wie entscheiden Sie jetzt ob Sie mit 'nem Unternehmen 'nen mündlichen Vertrag machen können oder wann würden Sie das lieber schriftlich machen, gibt es irgendwie für Sie so ähm Kriterien oder bestimmte Punkte?

Kr: Es gibt Kriterien.

I: Welche?

Kr: Das ähm erste Kriterium ist dabei natürlich wenn man sich kennt, über Jahre hinaus dann hat es also äh natürlich 'ne Relevanz darauf ob dort weiß, ich mach' jetzt 'ne mündliche Vereinbarung ich kann mich //I: Hmm// drauf verlassen, das zweite Kriterium ist natürlich ähm der persönliche Kontakt. (Kr 217-227)

Krause nennt hier zwei diffuse und informelle Kriterien der Vertrauenswürdigkeit. Das erste ist tautologischer Natur, denn es setzt den erfolgreichen Aufbau von Vertrauen bereits voraus, das zweite verweist darauf, dass ein wesentlicher Teil des Wissens, das erfolgreichem unternehmerischem Agieren zugrunde liegt, nicht explizierbar ist. Krause setzt offenbar außer auf langjährige persönliche Beziehungen, die

Vertragsbrüche unwahrscheinlich werden lassen, auch stark auf seine Menschenkenntnis, seine 'Nase' als Unternehmer. So erhebt er eher diffuse, emotional geprägte Einschätzungen auch zum Prüfstein für das Eingehen neuer Unternehmensbeziehungen:

Kr: (...) da muss ich ganz ehrlich sagen das hat sich über die Jahre eigentlich bei mir auch festgesetzt, und bestätigt (.) ein Gefühl das könnte passen oder das könnte nicht passen. Also der erste Eindruck ist in solchen Sachen immer sehr wichtig. (Kr 232-234)

Eine 'rationale' Begründung seiner Vertrauenskriterien nimmt Krause in erster Linie dort vor, wo er sich mit dem Charakter formalisierter Beziehungen auseinandersetzt. Seine Vorliebe für 'das persönliche Gespräch' sowie für 'mündliche Vereinbarungen' erwähnt er gleich mehrfach. Diese Vorliebe scheint zum einen auf die schlechten Erfahrungen zurückzuführen zu sein, die er bisher mit schriftlichen Vereinbarungen gemacht hat:

Kr: Die größten Probleme entstehen uns meistens wenn wir wirklich wasserdichte Verträge haben. (Kr 163-164)

Zum anderen bringt Herr Krause eine grundsätzlich rechtskritische Auffassung zum Ausdruck, die er wiederum in eine Verallgemeinerungshaltung einbettet:

Kr: Äh das Problem in Deutschland ist im Moment dass also die Gesetze (.) egal welche Gesetze eigentlich so strukturiert sind dass (.) selbst wenn man sie niederschreibt, es immer noch die Möglichkeit des Ausweichens gibt. (Kr 171-174)

Mit dieser institutionenkritischen Annahme steht Krause nicht allein. Von vielen Unternehmern unseres Samples wird auf die eher geringe Regulierungskraft schriftlich formalisierter Vereinbarungen hingewiesen, und auch die akademische Literatur zum Institutionenvertrauen stützt die Diagnose einer verbreiteten Skepsis nicht zuletzt ökonomischer Akteure gegenüber der Möglichkeit mittels formeller Institutionen wirtschaftliche Transaktionen abzusichern. Allerdings steht im Fall Krauses hinter dieser Skepsis offenbar nicht allein die Sorge um eine mögliche Abweichung von Geschäftspartnern von festen Vereinbarungen; vielmehr rührt sein tendenzielles Misstrauen gegenüber formellen Institutionen auch von einem latenten Misstrauen gegenüber der eigenen Seite her:

Kr: Man kann also eigentlich fast nie alle Leistungen so erbringen dass man diesen (schriftlichen – d.A.) Vertrag zu 100 Prozent erfüllt. (Kr 174-177)

Vor dem Hintergrund der anzunehmenden Schwierigkeiten von *Knechter-Funk*, Leistungen stets vollständig und in der vereinbarten Form zu erbringen, erweist sich Krauses Neigung, Geschäftsbeziehungen an langfristig aufgebaute, verbindliche, persönliche Kontakte zu koppeln, insofern auch als Strategie, die juristische Komponente des Geschäftslebens zu minimieren und anderweitig zu kompensieren.

Dementsprechend fällt auch Krauses Beschreibung seiner dominierenden Beziehungen zu etlichen Großkunden aus:

Kr: Ja ähm das geht teilweise über ein normales Vertragsverhältnis hinaus weil man dort über die Jahre äh ein sehr (.) vernünftiges Verhältnis miteinander aufgebaut hat. (Kr 129-131)

‘Vernünftig’ ist eine Geschäftsbeziehung für Krause offenbar dann, wenn sie kurzfristige Flauten am Markt überstehen hilft und wenn darüber hinaus gewährleistet ist, dass auch kleinere Irritationen des gegenseitigen Vertrauens nicht eskalieren oder gleich zum Abbruch der Beziehung führen. Dass es Krause offensichtlich mehrfach gelungen ist, solche Geschäftsbeziehungen aufzubauen, belegt die ansehnliche Liste seiner Großkunden.

### 5.2.5 *Beziehungen zum Netzoweb*

Es liegt auf der Hand, dass Herr Krause für die Mitarbeit in einem Netzwerk, das horizontal ausgerichtet ist, bestenfalls eine eingeschränkte Disposition mitbringt. Auf eine Frage der Interviewerin hin, die direkt auf seine – wie sich dann herausstellt: mittlerweile beendete – Mitgliedschaft im *Netzoweb* abzielt, schildert er seinen zentralen Vorbehalt gegenüber dieser Institution:

Kr: Das Netzoweb ist eigentlich entstanden aus ‘ner sehr guten Idee heraus, ähm das Netzoweb mag für einige Firmen äh und für einige Teilnehmer auch sehr gut funktionieren, s’ Problem für uns dabei besteht im Endeffekt eigentlich darin, dass wir dort zahlendes Mitglied sind und eigentlich nie so eingebunden wurden (.) wie wir das eigentlich uns zum Anfang gedacht haben. (Kr 405-410)

Krause schildert seine Erfahrungen mit dem *Netzoweb* im Präsens, obwohl er seine Mitgliedschaft zum Zeitpunkt des Interviews bereits niedergelegt hatte. Das Thema *Netzoweb* und die Begründung für seine Distanzierung von demselben beschäftigen ihn sichtlich noch immer. Ursache für seinen Austritt aus dem Netzwerk war offenbar, dass aus seiner Sicht die Kosten für die Mitgliedschaft den aus dieser Mitgliedschaft erwachsenden Nutzen eindeutig überwogen. Die einzige Aktivität von *Knechter-Funk* im Rahmen des *Netzoweb*, die Entrichtung des Mitgliedsbeitrages, war offenbar mit der konkreten Erwartung verbunden, “*eingebunden*” zu werden. Weniger das Bemühen um einen aktiven Aufbau von Kooperationsstrukturen motivierte demnach Krauses Beteiligung am *Netzoweb*, sondern die eher passive Hoffnung, an Aufträge zu gelangen. Diese Haltung jedoch bescherte Herrn Krause ein Frustrationserlebnis:

Kr: Also wir sind zum Beispiel nie gefragt worden ob wir zum Beispiel so’n so’n so’n passives Netz dabei aufbauen, ja, was wir durchaus können, oder zum Beispiel beratend irgendwo mit einwirken. (Kr 450-452)

Krause scheint immer noch nachgerade konsterniert zu sein, dass seine Kooperationsstrategie versagt hat. Immerhin räumt er auf eine gezielte Nachfrage hin schließlich ein, dass er eventuell auch "zu wenig Interesse" (Kr 467) gezeigt haben könnte, wechselt dann aber sehr schnell das Thema.

### 5.2.6 *Fazit des Falles Krause*

Den Fall Krause charakterisiert eine bemerkenswerte Besonderheit, die in direkter Beziehung zum Typ asymmetrischer Unternehmensbeziehungen steht: Herr Krause behandelt das Kooperationsproblem fast durchgängig aus der Perspektive des Trenehmers. Seine Unternehmensstrategie zielt primär darauf ab, bestehende (offenbar ursprünglich über die geliehene Reputation der Mutterfirma zu Stande gekommene), vor allem vertikale Unternehmensbeziehungen auf Dauer zu stellen. Dabei erweist sich seine eigene Reputation oftmals als fragil, insbesondere was die Schaffung von 'competence trust' angeht. Das bringt Krause äußerst prägnant, wenn auch unwillkürlich zum Ausdruck, als er seiner wohl elementarsten Besorgnis Ausdruck verleiht:

Kr: Wenn irgendeiner pfuscht, dann bricht das ganze Kartenhaus zusammen. (Kr 850-851)

Der hier unverkennbaren Skepsis gegenüber der eigenen Kompetenz entspricht Krauses defensive und reproduktionsorientierte unternehmerische Grundhaltung: Neue, horizontale Kooperationen im engeren Sinne geht er, gerade mit Unternehmen aus seiner Region, letztlich nur deshalb ein, weil er sich dazu gezwungen fühlt:

Kr: Man muss zusammenarbeiten, weil man bestimmte Projekte gar nicht alleine schaffen kann. (Kr 475-476)

Insgesamt bevorzugt Krause eindeutig die Rolle des favorisierten Subunternehmers eines 'global player'. Die hierfür erforderlichen unternehmerischen Beziehungen glaubt er primär durch die Langjährigkeit persönlicher Kontakte aufrecht erhalten zu können, weniger jedoch durch formalisierte Vereinbarungen. Krause repräsentiert damit einen interessanten Typus der Kontinuierung von vertikalen, hierarchischen Kooperationen trotz fragiler eigener Reputation.

In Anlehnung an die im 4. Kapitel entwickelten typologischen Überlegungen kann Herr Krause als tendenziell kooperationsenttäuschter und nur lose in Formen der unternehmerischen Zusammenarbeit involvierter ökonomischer Akteur gelten; die für ihn relevanten Kriterien der Vertrauenswürdigkeit lassen sich als 'Leistung' und 'Vertrautheit' beschreiben und spiegeln sich insbesondere in seiner Wertschätzung von Referenzen bzw. des Reputationsmechanismus wider.

### 5.3 Der Fall Schmitt

#### 5.3.1 Rahmen

Herr Schmitt ist als etwa vierzigjähriger studierter Informatiker einer von zwei Geschäftsführern eines Unternehmens in Netzow, das ihm zugleich, gemeinsam mit vier anderen Gesellschaftern, gehört. Nach einer Ausbildung zum Funk- und Fernsehtechniker und anschließendem Studium hatte Schmitt ab 1988 noch ein gutes Jahr als Angestellter in seinem Beruf gearbeitet, bis der technische Großbetrieb, in dem er beschäftigt war, im Zuge der 'Wende' alsbald aufgelöst wurde und er bereits 1990 gemeinsam mit einigen Kollegen die heutige Firma *PlusWire* gründete. Mit einer Ausnahme sind seine damaligen Partner mittlerweile allerdings aus dem gemeinsamen Unternehmen ausgeschieden. Die Gründungs- und Entwicklungsgeschichte von *PlusWire* bietet ein typisches Beispiel für ein erfolgreiches ostdeutsches 'start-up' im IT-Sektor. *PlusWire* bekam bereits mehrere Innovationspreise verliehen. Die Firma hat heute etwa 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ist damit sehr viel kleiner als vor einigen Jahren, als rund 50 Personen beschäftigt waren. Herr Schmitt begründet dies mit einer betriebswirtschaftlich sinnvollen Konzentration auf Kernkompetenzen. Unternehmenssitz ist eine schicke, aber nicht auffällige Villa am Rande der Netzower Innenstadt. Geschäftsfelder des Unternehmens sind neben der Errichtung und dem Betrieb von Glasfasernetzen der Verkauf von Dienstleistungen rund um das Medium Internet sowie seit einigen Jahren Verkehrstelematik und Logistik. *PlusWire* hat Software und Managementkonzepte entwickelt, die insbesondere im Bereich des Öffentlichen Personennahverkehrs sowie im Bereich der Baustellenlogistik einen effizienteren Fahrzeugeinsatz ermöglichen. Rund sechzig Prozent seines Umsatzes macht das Unternehmen heute in den alten Bundesländern, nachdem es zu Beginn der neunziger Jahre fast ausschließlich regional ausgerichtet war. *PlusWire* kooperiert mit einer Reihe anderer Firmen, was nicht zuletzt Grundlage für die Etablierung im Bereich Verkehrstelematik und Logistik bildete.

#### 5.3.2 Soziale Einbettung

Familiale Kontakte spielen für Herrn Schmitts Berufsleben keine erkennbare Rolle; lediglich seinen Vater erwähnt er als drängenden Impulsgeber für seine lange zurückliegende rundfunktechnische Lehrausbildung, die ihm aber "*überhaupt nicht gefallen*" (Sch 143) habe. Weitau sachlicher, leidenschaftsloser, distanzierter als die meisten unserer Interviewpartner erzählt er – unter vorwiegender Verwendung subjektloser grammatikalischer Konstruktionen – auf Nachfrage hin von den Anfängen seines Unternehmens, "*das dann im Prinzip*" (Sch 153) als kollektive Ausgründung entstanden sei. Die vier Gründer hatten sich während ihrer Ausbildung kennen

gelernt, wobei sich Herr Schmitt allerdings an ein lustloses Studienverhalten seiner früheren Kompagnons erinnert. Dass zwei von ihnen dann sehr bald aus der gemeinsamen neuen Firma wieder ausgeschieden sind, gibt er rasch und ohne Bedauern zu Protokoll. Generell scheint für Herrn Schmitt die Gründungsphase von *PlusWire* bereits 'abgelegte' Geschichte zu sein; viel mehr zählt ihm die Gegenwart. Obwohl, wie bald deutlich wird, gerade er sich wie ein 'Fisch im Wasser der Marktwirtschaft' zu bewegen versteht, ist im mit ihm geführten Interview nirgends die Rede davon, dass Schmitt sich mit der Unternehmensgründung einen lang gehegten Wunsch erfüllt hätte; vielmehr hat er in der Stunde der 'Wende' schlicht eine Gelegenheit ergriffen, die offenbar vor allem von seinen Kollegen vorbereitet worden war. Parallel zum sukzessiven Ausscheiden der Mitgründer bei *PlusWire* haben sich drei neue Gesellschafter Herrn Schmitt hinzugesellt, aber über den Charakter ihrer persönlichen Beziehungen untereinander sowie zu Herrn Schmitt erfahren wir nichts Näheres.

Im Hinblick auf die regionale Einbettung Schmitts ist interessant, dass dieser die meisten der in und um Netzow in seiner Branche aktiven Unternehmer zwar von früheren Kontakten her kennt:

Sch: (...) und da kennt man sich untereinander. (Sch 362)

Regelmäßige Geschäftskontakte unterhält Schmitt aber auch zu 'alten Bekannten' offenbar nur dann, wenn sie in passfähige Kooperationen zu münden versprechen. Auf die gezielte Nachfrage nach besonderen Erfahrungen mit Unternehmern aus der Region räumt er sogar – zögerlich zwar und mit der sorgenvollen Attitüde, er wolle niemanden schlecht machen – ein, durchaus das eine oder andere Mal durch eine mangelnde Kultur der Fairness und Verlässlichkeit in den unternehmerischen Beziehungen enttäuscht worden zu sein – eine Erfahrung, die er eher mit ost- als mit westdeutschen Unternehmen in Verbindung bringt:

Sch: Es muss im Geschäftsleben auch eine gewisse Kultur geben. Wenn eine Leistung erbracht ist, ist die zu bezahlen. //I: Hm// Und jeder hat sich an gewisse Spielregeln zu halten und die man auch nicht schriftlich festhalten kann. //I: Hm// Weil es nicht geht. Aber da hat sich jeder dran zu halten. Punkt. Das ist halt bei uns (.) etwas merkwürdig. (Sch 445-449)

Schmitts hier schon sichtbaren Fokus auf gültige "Spielregeln" werden wir gleich noch weiter verfolgen; zunächst einmal gilt es festzustellen, dass Schmitt das Problem des unbefriedigenden Umfeldes tendenziell durch die Option 'Exit' löst. Über die 'Merkwürdigkeit' der Umgangsformen im regionalen Geschäftsleben äußert sich Herr Schmitt im Interview nicht weiter. Er gibt aber recht unmissverständlich zu erkennen, dass er zwar durchaus einige engere Kooperationsbeziehungen in unmittelbarer räumlicher Nähe pflegt, sich aber in seinen unternehmerischen Aktivitäten räumlich nicht gebunden oder gar in irgendeiner Weise seiner Region besonders



verpflichtet fühlt. Vielmehr sucht Schmitt seine Chancen jeweils dort, wo sich ein ausbaufähiger Markt und verlässliche Partner bieten – und dies sieht er in erster Linie in den alten Bundesländern gegeben. Der ostdeutsche Markt hingegen erscheint ihm, was seine Branche betrifft, mindestens mittelfristig fest aufgeteilt zu sein. Zwar sieht Schmitt durchaus Möglichkeiten, dort andere Unternehmen zu verdrängen, aber dies scheint nicht sein vorrangiges Bestreben zu sein. Hinter dieser Haltung steht offenbar eine Mischung aus (berufsethisch begründeter) Rücksichtnahme und nüchterner Beurteilung der relativen Unattraktivität des ostdeutschen Marktes:

Sch: Dem einen gehört das, dem anderen gehört das. Und fertig. Aus. Und jeder macht so seine eigenen Netzverdichtungen, die Netze werden größer, dort wird was gebaut, die anderen //I: Hm// werden einbezogen. Da habe ich hier wenig zu tun, ich könnte könnte Vorreiter spielen //I: Ja// für unsere Kabelnetze. //I: Hm// Bei uns (.) das ist nicht in unserem Interesse. (Sch 486-490)

Herr Schmitt fühlt sich offensichtlich durchaus konkurrenzfähig in seinem Umfeld, zugleich relativ ungebunden, niemandem verpflichtet und scheint von keiner besonderen, etwa die Heimatregion betreffenden Vision 'beseelt'. So kann er als flexibler 'Gelegenheitsmaximierer' sich bietende Chancen nutzen. Dementsprechend beschreibt er etwa auch die durchaus beachtliche Etablierung seiner Firma auf dem Markt der alten Bundesländer ganz unpräntiös:

Sch: (...) nee, das ist aufgabenmäßig gewachsen. (Sch 476)

### 5.3.3 *Unternehmerisches Selbstverständnis und Kooperationsstrategie*

Auf eine eher gewunden-umständliche Bitte des Interviewers um eine Charakterisierung des 'idealen' Kooperationspartners hin 'platzt' Herr Schmitt geradezu mit seiner Konzeption des Unternehmerdaseins heraus:

Sch: Unternehmer ist Unternehmer, ja?! //I: Hm// Die sind dazu verdammt, was zu unternehmen, Geld zu verdienen, //I: Hm// denn sonst wird man schnell zum Unterlasser, wenn man das nicht tut. Und äh (.) es muss fair untereinander zugehen. //I: Hm// Und da haben wir an sich mehr positive Erfahrungen als negative. //I: Mhm// Deshalb ist die Frage schwer zu beantworten. (Sch 356-360)

In den beiden ersten Sätzen dieser Passage bedient sich Herr Schmitt gleich mehrerer rhetorischer Mittel: einer Tautologie mit anschließender rhetorischer Frage, des Aufgreifens des Subjekts des ersten Satzes in Verbform im zweiten sowie des metaphorisch aufgeladenen Verbs 'verdammen', um die Grundzüge der unternehmerischen Handlungsstruktur zu charakterisieren. Er signalisiert damit bereits stilistisch, dass ihm eine 'falsche' Frage gestellt wurde, auf die es keine richtige Antwort geben kann. (Er weist im Verlauf des Interviews dann noch zweimal explizit darauf hin, dass die gestellte Frage schwer zu beantworten sei.) Dem entspricht der Inhalt seiner

Aussage: Herr Schmitt charakterisiert die allen Unternehmern gemeinsame Berufsrolle als den zentralen Bezugspunkt, vor dessen Hintergrund die Frage nach der Beurteilung individueller Vertrauenswürdigkeit vorzunehmen ist. (Dass das gewählte Bild des Verdammst-Seins dafür sprechen könnte, dass Schmitt die Handlungserwartungen, denen er in seiner Unternehmerrolle begegnet, zumindest latent als Zumutung erfährt, dem widerspricht dessen praktischer Erfolg.) Die Unternehmerrolle gibt in Schmitts Augen die Richtung unternehmerischen Handelns weitgehend vor; es gehe primär und für alle um die Gewinnerzielung. Dies wiederum verpflichte dazu, Neues zu erschließen – denn etwas zu ‘unternehmen’ impliziert eben in der Regel, dass über die bloße Exekution von Routinen hinausgegangen wird. Ganz am Schluss des Interviews beschreibt Schmitt dann auch etwas konkreter ‘das Neue’, das er vorantreibt: Er entwickelt eine Vision verschiedener moderner Kommunikationsdienstleistungen. Zwar spielen technologische Trends und Ideen dabei durchaus eine Rolle, aber beinahe euphorisch werden seine Ausführungen insbesondere dort, wo er schildert, wie er auf die Bedürfnisse potenzieller Kunden einzugehen gedenkt, dort also, wo er auf das Problem der Vermarktung zu sprechen kommt.

Von Herrn Schmitt wird das unternehmerische Primat des Geld-Verdienens so deutlich und häufig wie in wenigen anderen unserer Interviews angesprochen. Viel konsequenter als etwa solche Unternehmer (vom Typus des ‘Erfinder-Gründers’), die selbst stark an Forschung und Entwicklung interessiert sind, hat er die kaufmännische Dimension seiner Berufsrolle internalisiert. So plausibilisiert er, als er die Gründungsgeschichte seines Unternehmens beschreibt, selbst die enormen Vorausinvestitionen, die anfänglich erforderlich waren, sogleich mit einer kleinen ‘Lektion in Algebra’:

Sch: Ja. So ein Kabelnetz ist ein Rechenbeispiel. //I: Mhm// Man investiert, was weiß ich, vier Millionen und //I: Ja// hat so und soviel Wohnungen dran, rechnet das mal richtig schwarz runter //I: Ja// in den Akzeptanzzahlen, Äh, man hat monatliche Beträge //I: Mhm// und dann kann ich mir das ausrechnen. (Sch 71-74)

Das Risiko, mit großen Summen zu hantieren, hat Herrn Schmitt ganz offenbar von Anfang an nicht geschreckt. Statt dessen ging er schon an seine ersten Aufträge im Bereich des Kabelbaus stets mit der pragmatischen Frage heran, im Rahmen welcher geplanter städtischer Tiefbauarbeiten, die ohnehin durchzuführen sein würden, man sich *“die Vorkosten teilen“* (Sch 90) könnte. Und er ist geradezu stolz darauf, schon sehr frühzeitig solchermaßen gedacht und auch dementsprechend gehandelt zu haben:

Sch: (...) daran hat 1991, 92, 93 niemand gedacht. (Sch 92)

Schmitts Selbstverständnis als nutzenmaximierender Unternehmer schlug auch auf seine ersten Lernprozesse im ‘neuen’ Wirtschaftssystem durch. Anhaltend beeindruckt gibt er die für ihn seinerzeit offenbar etwas überraschende Erkenntnis wieder,

die er aus einem Crash-Kurs bei einem Marktführer seiner Branche mitgenommen hat:

Sch: Wir haben also innerhalb von vier Wochen bei- äh bekommen oder man versuchte uns beizubringen, //I: Hm// dass nicht immer der Preis entscheidend ist. (Sch 168-170)

Früh hat Herr Schmitt gelernt, dass erfolgreiches unternehmerisches Handeln immer auch Folgekosten und deshalb nicht zuletzt die längerfristige Akzeptanz auf einem Markt bzw. bei Kunden und Partnern im Blick behalten muss. Er hat diese Einsicht schnell verinnerlicht und spricht selbstbewusst über den von ihm selbst gesteuerten Prozess der Auswahl seines ersten größeren Partners und Lieferanten aus den alten Bundesländern, den er mit durchaus unkonventionellen (finanziellen) 'Einstiegsbedingungen' konfrontierte. Dieser Partner lieferte ihm prompt die erwünschte Bürgschaft, die er benötigte, um die Banken "ein bisschen in den Griff" (Sch 178-179) zu kriegen. Eine erstaunt-beeindruckte Nachfrage des Interviewers zu diesem 'Deal' kontert Schmitt dann mit zwei Metaphern:

I: Das ist ja toll. Und wieso hat der das gemacht?

Sch: Das war ein Sportler. Das w- weil die Chemie irgendwie gestimmt hat zwischen uns. (Sch 183-184)

Während Schmitt eine gewisse Vorliebe für die Metapher der 'stimmigen Chemie' mit vielen anderen unserer Befragten teilt, verblüfft an dieser Stelle vor allem das ohne eine Sekunde des Zögerns gelieferte Bild des Sportlers. Es verweist auf Schmitts Identifikation unternehmerischen Handelns mit Attributen wie Fairness, Risikobereitschaft, Anstrengung, Kampf- und Teamgeist sowie Lust am Wettbewerb – Attributen und Handlungserwartungen also, deren Bedeutung Schmitt im Verlauf des Interviews des Öfteren hervorhebt.

Anders als etwa Herr Krause gibt Herr Schmitt kaum Hinweise auf seine Kooperationsstrategie. Dass mag damit zusammenhängen, dass es offenbar häufig er selbst ist, der mit seinem Leistungsprofil von anderen 'entdeckt' und zur Kooperation animiert wird (diese Kooperation dann aber in der Regel nach seinen eigenen Vorstellungen zu gestalten versteht). So gibt Schmitt, auf die unmittelbare Frage des Interviewers hin, wie es ihm gelungen sei, Kooperationen anzubahnen, sein Verständnis gelingender unternehmerischer Zusammenarbeit in wenigen Worten wieder:

Sch: Kooperation, also so wie wir sie verstehen, //I: Ja// äh, das ist ja keine Bindung auf Ewigkeit. //I: Hm// Und das ist auch nicht äh auch nicht aus unser Sicht gewollt eine Ausschließlichkeitsvereinbarung, sondern ähm, die Chemie muss stimmen untereinander, //I: Hm// die Leistung muss stimmen und man muss sich äh aufeinander verlassen können. //I: Mhm// Fast in jeglicher Beziehung und denn (.) denn geht das auch. Dann funktioniert das. (Sch 239-244)

Zunächst bringt Herr Schmitt zum Ausdruck, dass der Charakter von Kooperationen sehr unterschiedlich sein kann und dass dementsprechend auch verschiedene Kooperationsbegriffe bestehen. Die idiosynkratische Natur des Kooperationsbegriffs realer Wirtschaftsakteure, auf die wir bereits mehrfach gestoßen sind, tritt also erneut zutage. Nach dieser relativierenden Eröffnung signalisiert Schmitt dann sehr deutlich eine pragmatische Zugangsweise zum Problem unternehmerischer Zusammenarbeit – dies bezeichnenderweise einmal mehr mit Hilfe der Metapher der Chemie, die stimmen müsse.

An dieser Stelle darf hervorgehoben werden, dass Herr Schmitt sich als der einzige unserer Befragten aktiv um Kooperationsbeziehungen in Polen bemüht hat und dabei durchaus auch Erfolge erzielen konnte. In einem Fall zog er sich genau in jenem Moment wieder zurück, als sich für seine polnischen Partner die Möglichkeit zu einer noch lukrativeren Zusammenarbeit mit einer anderen Firma in Deutschland ergab. Damit demonstriert Schmitt eindrücklich seine Fähigkeit, die Perspektive eines jeweiligen Gegenüber zu übernehmen und stellt zugleich ein hohes Maß an Frustrationstoleranz unter Beweis: Den Abbruch einer für ihn selbst durchaus vielversprechenden Beziehung vermag Schmitt so als begründet nachzuvollziehen (so dass er keine negativen Folgen für seine generellen Vertrauenserwartungen hat).

Einen genaueren Einblick in seine 'pragmatisch-erfolgreiche' Kooperationsstrategie gewährt Herr Schmitt, als er auf eine recht 'verschwommene' Frage nach der Organisation der Zusammenarbeit mit anderen Firmen sehr präzise (und wiederum kalkulationsfixiert) antwortet:

Sch: Wir teilen, so gewisse Aufträge teilen wir in Lose auf. //I: Ja// Die sind genau durchkalkuliert und wo ich sagen kann, o.k. das können die Straßburger haben. //I: Hm// Da müssen wir uns nicht damit befassen. //I: Mhm// Ähm wir haben auch schon Situationen gehabt, wo (.) das Straßburger Softwareunternehmen auch so zwanzig, dreißig Millionen, //I: Hm// wo's ganz spezielle, hardwarenahe Programmierungen gibt, die dort auch nur eins-zwei Leute können. Und wenn die krank sind, //I: Hm// ähm sind wir auch schon in Situationen gebracht worden, in denen wir schnell reagieren mussten. //I: Mhm// Das befinde ich aber nicht gerade als schädlich oder so //I: Hm// äh, damit muss man immer rechnen. (Sch 267-275)

Zunächst gibt Herr Schmitt hier sein Erfolgsrezept für die Organisation unternehmerischer Zusammenarbeit preis: Ganz ähnlich wie Herr Krause optiert er für die verbindliche Eingrenzung von Aufgabefeldern. Wo jener allerdings das Schwergewicht auf die Implementation hierarchischer Auftragsbeziehungen legt, indem er die Differenzierung in Hauptauftragnehmer und Subunternehmer zentral stellt, begnügt sich Schmitt mit der Einteilung arbeitsteilig bestimmter 'Lose', mit der Zerlegung von Aufträgen in individuell zu erledigende Einzelaufgaben. Die Notwendigkeit eines mit eigenen Kosten verbundenen Monitoring der Arbeit eines Kooperationspartners schließt Schmitt dabei explizit aus ("Da müssen wir uns nicht damit befassen"). Vielmehr vertraut er in die Möglichkeit einer gleichberechtigten Zusammenarbeit. Damit unterscheiden sich die individuellen Konzeptionen von Kooperation

bei Schmitt und Krause in zentraler Hinsicht voneinander – ganz unabhängig von der jeweiligen Art und Weise der faktischen Zusammenarbeit mit anderen Firmen.

Zwar negiert Schmitt – wohl auch aufgrund eigener Erfahrungen – explizit nicht, dass ein jeweiliger Kooperationspartner die mit der Zuweisung eines ‘Loses’ in ihn gesetzten Erwartungen auch enttäuschen kann. Er geht aber nicht davon aus, dass eine solche Nicht-Erwidern entgegengebrachten Vertrauens willentlich erfolgt, sondern verweist auf die Möglichkeit unbeabsichtigten Scheiterns. Schmitt begegnet – zumindest in der bewährten Kooperationsbeziehung, die Gegenstand der wiedergegebenen Interviewpassage ist – seinem Partner mit ‘goodwill-trust’ und ist auch dann, wenn dessen Fehlleistungen durchaus prekäre Konsequenzen für das eigene Unternehmen haben, prinzipiell bereit, an einmal eingegangenen Kooperationen festzuhalten. Dies wird etwa auch an einer anderen Stelle des Interviews deutlich, wenn er lachend (!) davon berichtet, einen durch einen Partner entstandenen Schaden in sechsstelliger Höhe notgedrungen *”ausgeglichen”* (Sch 289) zu haben. Seine hohe Frustrationstoleranz und seine große Flexibilität bei der je angemessenen Gestaltung von Kooperationen sind offenkundig ein Geheimnis seines unternehmerischen Erfolges – allerdings nur in Verbindung mit einer grundsätzlichen Qualitäts- und Leistungserwartung, derentwegen er sich auch eine kritische Vorüberprüfung potenzieller Partner jeweils vorbehält. Die Leistungsfähigkeit seiner Partner erhöht dann nicht zuletzt auch Schmitts eigene Reputation und hilft ihm, gemeinsam mit anderen Unternehmen neues Terrain zu erobern.

#### 5.3.4 Diffuse und spezifische Vertrauenskonzepte

Bereits im Kontext der Beschreibung der Gründungsgeschichte von *PlusWire* rekurriert Herr Schmitt auf das eher diffuse Vertrauskriterium der ‘irgendwie stimmigen Chemie’ (s.o. Sch 183-184). Er verwendet diese Metapher im Verlauf des Interviews insbesondere an solchen Stellen, an denen es (für ihn selbst oder für andere) um Entscheidungen für oder gegen eine Vertrauensvergabe, für oder gegen eine Anbahnung von Kooperationsbeziehungen geht – bzw. darum, ob Geschäftsbeziehungen auf Dauer gestellt werden sollen. Obwohl Herr Schmitt das Phänomen der ‘stimmigen Chemie’ nicht weiter erläutert, lassen die Kontexte, in denen er es ‘beschwört’, erkennen, was er mit ihm verbindet: Sein utilitaristisches Grundverständnis unternehmerischen Handelns ermöglicht es Schmitt, mit der Vorsicht und dem (potenziellen) Misstrauen seiner Interaktionspartner zu rechnen und adäquat umzugehen, diese als Normalitätsfolie zugrunde zu legen und sich besonders sicher genau in solchen Beziehungen zu fühlen, die eine beiderseitige Skepsis offen zum Ausgangspunkt nehmen. Schmitt erwartet nachgerade die Explikation eines dem seinen ähnlichen kalkulatorischen Denkens und schätzt seine eigene Attitüde gegenüber anderen als besonders vertrauensstiftend ein. Hierin liegt dann auch der Schlüssel zu

seinem Verständnis von Fairness und Reziprozität als den basalen Elementen eines unternehmerischen Handlungstyps.

Prinzipiell geht Herr Schmitt davon aus, von rational denkenden und handelnden Menschen umgeben zu sein, die ihrerseits legitime, nachvollziehbare Ziele verfolgen. Aufgrund dieser handlungsleitenden Grundannahme kann er bei seinem Gegenüber durchaus kontroverse Gedanken wähen, ohne diesem gleich unfaire, reziprozitätsstörende Intentionen zu unterstellen. So ist die diffuse, allgemeine Vertrauenserserwartung, mit der er anderen zunächst begegnet, keineswegs naiv:

Sch: Ja, nein, man muss immer vorsichtig sein. //I: Jaja// Keine Frage, das sind wir auch. //I: Hm//  
Äh aber (.) man muss sich fragen selber, warum soll der andere das tun? //I: Hm// Welche Gedanken stecken dahinter? (Sch 420-422)

Herr Schmitt ist sich des Nexus von Vertrauen und Risiko bewusst und rät deshalb zu einer 'natürlichen Einstellung' der Vorsicht, die sich jedoch vom latenten Misstrauen, mit dem etwa Herr Krause seiner unternehmerischen Umwelt begegnet, deutlich unterscheidet – was er sogar expliziert:

Sch: Also ein gewisses Misstrauen muss man schon auch haben, empfiehlt es sich zumindest.  
Sch: Muss man immer haben. Was heißt Misstrauen, äh Vorsicht. (Sch 376-377)

Schmitts Vorsichtsmaxime besteht darin, die Perspektive eines Akteurs, mit dem er eine Beziehung einzugehen im Begriff ist, zu übernehmen, um – in ökonomischer Terminologie ausgedrückt – dessen 'Nutzenfunktion' nachzuvollziehen. Schmitt verwirklicht damit ein zentrales Prinzip utilitaristischer Vertrauensentheorie in geradezu idealer Weise: *"when you decide whether to enter into an agreement with a person, you need to look at the world from his perspective as it is likely to be when it comes to his having to fulfil his part of the agreement"* (Dasgupta 1988: 51).

Auch wenn in der obigen Interviewsequenz mit Hilfe einer rhetorischen Frage lediglich angedeutet wird, dass der Bruch von Vertrauen keineswegs die rationalste Handlungsoption eines Treuehmers sein muss: An mehreren Stellen des Interviews führt Herr Schmitt diesen Aspekt aus – wiederum in weitgehender Übereinstimmung mit den aus der ökonomischen Handlungstheorie bekannten Argumenten. Zum einen ist es der 'Schatten der Zukunft', der drohende Verlust der eigenen Reputation innerhalb der Branche, der in seinen Augen einen Vertrauensbruch in den meisten Fällen langfristig dysfunktional werden lässt; zum anderen werden im Laufe einer anhaltenden Kooperationsbeziehung Selbstbindungen eingegangen, die einen Vertrauensbruch kostenträchtig und daher 'irrational' werden lassen. Auf diesen zweiten Aspekt geht Schmitt in unmittelbarem Anschluss an die erwähnte rhetorische Frage ein und untermauert ihn mit dem zumindest angedeuteten Verweis auf die Kontextgebundenheit technologischer Kompetenz:

Sch: Unsere Produkte sind aufeinander abgestimmt, haben feste Schnittstellen, //I: Hm// ähm ich kann mit der reinen Lösung oder mit den Modulen, die unsere Luxemburger Geschäftspartner haben (.) äh nur bedingt etwas anfangen. //I: Hm// Wo halt in Kombination mit unseren Modulen oder- //I: Mhm// und so fügt sich das eine in das andere. //I: Hm. Ja// Ich habe Leute, die äh in München programmieren für äh ein Münchner Softwarehaus, ich müsste- wenn ich äh ich müsste damit leben, dass die mir die Leute abjagen. (.) Aber warum sollten sie das tun? (Sch 422-429)

Die Versöhnung von egoistischen Motiven und sozialem Handeln, an deren theoretischer Erklärung in einem schlüssigen Handlungsmodell sich nicht zuletzt die Vertrauensforschung abarbeitet, gelingt Herrn Schmitt in seinen Beziehungen zu anderen Unternehmern und Unternehmen alltagspraktisch offenbar sehr gut. Er konzipiert unternehmerisches Handeln und unternehmerische Zusammenarbeit in einer Weise, die ihn als beinahe vollkommenes empirisches Pendant eines idealtypischen Unternehmers der utilitaristischen Handlungstheorie erscheinen lässt; gleichwohl ist er auf der Grundlage einer 'bounded rationality' (deren Begrenztheit von ihm oben drein nicht nur reflektiert, sondern auch strategisch eingesetzt wird) in der Lage, mittels der von ihm gewählten Interaktionsformen und -signale Vertrauen aufzubauen. Als entscheidend erweist sich dabei nicht zuletzt seine Flexibilität bei der Entwicklung je spezifischer Vertrauskriterien und je spezifischer Kooperationsformen. Zweifelsohne beruht der unternehmerische Erfolg Schmitts darüber hinaus allerdings ebenso auf der Solidität der eigenen Leistungen, seinem fachlichen Know-how und seiner kaufmännischen Phantasie.

Seiner utilitaristischen Grundhaltung entsprechend vermag Herr Schmitt seine Kriterien zur Beurteilung potenzieller Kooperationspartner auszudifferenzieren:

Sch: Ja, also wenn wir uns äh (.) in größere (.) Vorhaben oder Projekte anstellen, überprüfen wir die auch soweit, äh, //I: Hm// uns das möglich ist über unseren Hausplan, über Creditreform, über- was weiß ich, was wir da alles so //I: Hm// für Möglichkeiten haben, über einen //I: Hm// uns erst mal vorab mal ein Bild zu machen.

I: Hm. (.) Also von der Solvenz und der-

Sch: von der Qualität her-

I: von der Kompetenz? Des anderen Unternehmens?

Sch: Jaja. Das geht sogar soweit, dass wir selbst die Referenzen, die sie uns sagen, //I: Ja// überprüfen. (Sch 367-375)

Herr Schmitt stellt hier klar, dass seine prinzipielle Bereitschaft zum 'goodwill-trust' keine unbedingte ist, sondern bestimmter Anhaltspunkte bedarf. Er erläutert sogar, wie er im Einzelnen vorgeht, um sich die Informationen zu beschaffen, die ihm zu beurteilen erlauben, ob die entsprechenden Anhaltspunkte vorliegen oder nicht. Als Kriterium der Vertrauenswürdigkeit benennt Schmitt nicht nur ökonomische Leistungsfähigkeit, sondern, als der Interviewer gegen Ende des Gesprächs einen erfolgreichen Versuch unternimmt, ihm weitere konkrete subjektive Vertrauenswürdigkeitskriterien zu entlocken, auch deren Pendant:

I: Also (.) können Sie so sagen, worauf Sie als erstes achten, wenn Sie mit mit einem Unternehmen zusammen gehen, zusammen kommen, um über Zusammenarbeits-Möglichkeiten zu reden, das auszuloten oder so? Also, woran Sie sich da so orientieren?

Sch: Naja, erst einmal gucken wir (.) ob Wort und Tat, was man uns so erzählt im äh Übereinklang ist. Und wir gucken uns schon an, was hat der denn eigentlich so gemacht. //I: Mhm// Oder sind das alles Blasen, was er uns erzählt. Und wir haben auch gute Leute bei uns, die (.) so etwas bis in die tiefste Ebene //I: Hm// prüfen können. //I: Hm// Also, rein fachlich. Das kann ich gar nicht machen, //I: Ja// ich habe da nicht allzu viel Ahnung. //I: Hm// Ähmm (.) ja und dann findet schon ein Annäherungsprozess statt. //I: Mhm// wenn das, wenn das so alles stimmt damit. Man hat ein gemeinsames Projekt, wo man was machen kann, //I: Ja// man hat die Möglichkeit eventuell, ein gemeinsames Produkt zu entwickeln (.) ja und wenn die Rahmenbedingungen halt stimmen. (Sch 720-733)

Die Interviewerfrage zielt auf das Problem des Erstkontakts mit anderen ökonomischen Akteuren. Sie veranlasst Herrn Schmitt dazu, einen wichtigen Indikator, anhand dessen er Vertrauensentscheidungen trifft, präzise zu benennen; und auch diesmal expliziert er gleich anschließend, wie er diesen Indikator alltagspraktisch operationalisiert: *PlusWire* überprüft bei der Kontaktaufnahme mit möglichen neuen Partnern deren Glaubwürdigkeit im Hinblick auf ihre technische Kompetenz. Indem er das Einholen von Informationen über potenzielle Partner hinsichtlich der beiden zentralen Dimensionen unternehmerischer 'Performanz' – der betriebswirtschaftlichen und der produktspezifischen – als ersten Schritt zur vertrauensvollen Zusammenarbeit benennt, erweist sich Herr Schmitt ein weiteres Mal als 'empirischer Idealtyp' eines utilitaristischen Treugebers. Weniger der Umstand, dass er neben der ökonomischen Leistungsfähigkeit nun auch technische Kompetenz als zentrales Kriterium der Vertrauenswürdigkeit identifiziert (und damit seine utilitaristische 'Fallstruktur' gewissermaßen abrundet), erscheint allerdings an dieser Stelle besonders bemerkenswert, sondern die Tatsache, dass dies erst geschieht, als es um die konkrete Anbahnung von Kooperationsbeziehungen geht. Mit Blick auf die Schwierigkeiten, die es Schmitt demgegenüber bereitet, einen (abstrakten) Zusammenhang zwischen der allgemeinen Frage nach seinen Vorstellungen von einem idealen Kooperationspartner einerseits und seinen Vertrauskriterien andererseits herzustellen (s.o. Sch 356-360), ist dies zunächst ein Beleg für die Vermutung, dass Kriterien der Vertrauenswürdigkeit eine entscheidende Bedeutung dafür haben, wem ein initialer Vertrauensvorschuss gegeben wird und wem nicht, dass aber faktische unternehmerische Vertrauensbeziehungen nicht Ergebnis einmaliger Vertrauensentscheidungen sind, sondern über einen längeren Zeitraum hinweg aufgebaut werden. Generalisierungsfähige Kriterien treten dann mehr und mehr in den Hintergrund zugunsten einer genaueren Kenntnis individueller Stärken, Schwächen und Idiosynkrasien sowie zugunsten gegenseitiger, an die jeweilige Beziehung gebundener 'commitments', die (von der vertraglichen Vereinbarung über die Verknüpfung von geschäftlichen und privaten Kontakten bis zur Preisgabe von Unternehmensgeheimnissen) die unterschiedlichsten Formen annehmen können und die einen Anreiz zu vertrauenswürdigem Verhalten schaffen, indem sie prinzipiell geeignet sind, die gegenseitige Verletzlichkeit zu erhöhen. Insofern erscheint der 'utilitaristische



Idealtyp' Schmitt durch die Vielfalt seiner realen Beziehungs- und Interaktionserfahrungen gewissermaßen angereichert: Zum überaus erfolgreichen 'Kooperierer' wird Schmitt nicht schlechthin aufgrund seiner Fähigkeit, abstrakte Kalkulationen anzustellen, sondern erst durch seine Erfahrungen, die es ihm ermöglichen, die 'richtigen' – und das heißt nicht zuletzt: erfüllbare – Erwartungen an das Handeln eines jeweiligen Gegenüber zu hegen.

### 5.3.5 Beziehungen zum Netzoweb

Seine 'utilitaristisch-pragmatische' und zugleich auf der Grundlage von Erfahrungsaufschichtungen spezifizierte Herangehensweise an das Problem unternehmerischer Zusammenarbeit und interorganisatorischen Vertrauens bietet Herrn Schmitt offensichtlich eine gute Grundlage für eine Mitarbeit im *Netzoweb*, die für ihn gewinnbringend ist, selbst wenn nunmehr seine wichtigsten Kooperationsbeziehungen längst über die unmittelbare Region hinausgewachsen sind:

I: Hm, zum Netzoweb vielleicht noch. Profitieren Sie irgendwie von der Mitarbeit in diesem, Verein?

Sch: Naja, Netzoweb ist- äh Netzoweb ist an sich mal gegründet worden, um Ideen zu bündeln und um eine politische Plattform //I: Ja// äh äh zu kreieren. Ich sage mal so um (.) den Verein, den würd' ich nicht verneinen. //I: Ja// Äh, weil er doch den Vorteil für sich hat, dort alle irgendwann 'mal, einmal im Monat oder alle zwei Monate an den Tisch, //I: Hm// wo man sich 'mal kurz abstimmen kann, in welche Richtung was geht und ähm was haben die Stadtwerke vor, was hat Telekom mal hier vor und und und (.) äh (.) da ist da schon hier- (.) und dadurch, dass die Stadtverwaltung mit involviert ist, //I: Hm// ähm (.) muss man sich halt gut verkaufen.

I: Also im Netz auch, sozusagen? Also-

Sch: Na wenn man, wenn man äh, wir haben ja auch eig- jeder Ideen, //I: Ja// die man ja nicht immer in Gleichklang bringen möchte mit //I: Ja// mit anderen und sich frühzeitig gegen die transparent rüberzubringen. (Sch 522-535)

In der ersten Hälfte seiner Antwort auf die Frage nach dem aus der Mitgliedschaft im *Netzoweb* gezogenen Nutzen referiert Herr Schmitt die grundlegende Idee dieser Organisation. Etwas präziser wird er erst, als er konkrete Akteure im Netz benennt. Latent treten dabei auch die Konflikte zutage, die das Funktionieren von *Netzoweb* beeinträchtigen. Ohne Kontextwissen sind Schmitts Äußerungen freilich kaum verständlich. So hat die Beteiligung der Stadtverwaltung am *Netzoweb* deshalb zur Folge, "dass man sich halt gut verkaufen" muss, weil die Stadt Netzow ein bedeutender und vor allem ein viel umworbener Auftraggeber für die IT-Firmen der Region ist. Dass *PlusWire*, wie wir aus anderen Quellen wissen, sich erfolgreich um die Gunst dieses Akteurs bemüht hat, klingt an dieser Stelle nur an – ebenso wie der Umstand, dass diese Tatsache das Missfallen einer Reihe anderer IT-Firmen in der Region Netzow erregt.

Aufschlussreich ist schließlich Schmitts Reaktion auf eine Interviewernachfrage, die zunächst darauf abzielt, die Notwendigkeit des 'Sich-Verkaufens-Könnens' im Rahmen des *Netzoweb* weiter zu thematisieren. Schmitt geht auf diese Frage nicht

direkt ein, greift aber sehr wohl die abstraktere mit dieser Frage angesprochene Sinnenebene auf: Anspruch und Wirklichkeit eines zunächst ‘nicht finalisierten’ und konkurrenzfreien Verbundes von Unternehmern. Schmitt signalisiert deutliche Kautelen gegenüber der Idee eines offenen und zweckfreien Austausches im Rahmen des *Netzoweb* – diese Idee ist mit seiner Vorstellung von Unternehmertum und unternehmerischer Zusammenarbeit auch kaum vereinbar – und gibt damit indirekt zu erkennen, dass er das *Netzoweb* in seinem Sinne zu instrumentalisieren weiß. Seine wohlgesetzten Worte in der wiedergegebenen Interviewpassage verdeutlichen schließlich auch, wie gut Schmitt den strategischen Umgang mit Kontakten und Informationen im Rahmen einer als politisch reflektierten Initiative darzustellen vermag.

### 5.3.6 *Fazit des Falles Schmitt*

Herr Schmitt repräsentiert einen erfolgreichen ostdeutschen Unternehmensgründer, dem die marktwirtschaftlichen Handlungsbedingungen wie auf den Leib geschneidert zu sein scheinen. Dies wird exemplarisch deutlich beim Vergleich der Bilder, mit deren Hilfe Herr Krause und Herr Schmitt jeweils die Negativfolie für einen zentralen Aspekt ihres unternehmerischen Selbstverständnisses entwerfen: Während Krauses größte Sorge darin besteht, seine Reputation könne *“wie ein Kartenhaus zusammenbrechen“*, äußert Schmitt lediglich die Befürchtung, *“zum Unterlasser zu werden“*, also sich bietende Chancen nicht zu ergreifen. Auf der Grundlage eines mehr oder minder utilitaristischen Akteurskonzepts seinen Interaktionspartnern rationales Kalkül unterstellend sowie ein gesundes Maß an Vorsicht und Evaluierungskompetenz bei allen Beteiligten voraussetzend, nutzt Schmitt flexibel sich eröffnende Handlungsoptionen, demonstriert Selbstbewusstsein und hohe Frustrationstoleranz und offenbart außerdem technische wie betriebswirtschaftliche Neugier und Aufgeschlossenheit – dies alles macht ihn zum anhaltenden Kooperationsoptimisten, vielleicht sogar – virtuosen.

Herr Schmitt steht – mit Blick auf die Typologisierungsversuche im 4. Kapitel – für den Typus des nicht nur kooperationsoptimistischen, sondern auch aktiv kooperierenden Unternehmers. Bei der Anbahnung einer unternehmerischen Zusammenarbeit spielen für ihn die Vertrauenswürdigkeitskriterien ‘Leistung’ sowie ‘Passungsfähigkeit’ eine zentrale Rolle. Ob diese Kriterien jeweils erfüllt sind, prüft Schmitt gezielt nach, indem er systematisch Informationen einholt. Zugleich erscheint er als lebendiger Beweis der Schlüssigkeit utilitaristischer Akteursannahmen. Allerdings: Schmitts fallspezifischer unternehmerischer Erfolg erschließt sich am plausibelsten in seinen zahlreichen und nuancierten Interaktions-Narrationen und erweist sich bei näherem Hinsehen vor allem als Folge konsequenten ‘Transformationslernens’ – als Ergebnis einer schrittweisen ‘Perfektionierung’ seines ‘all-

tagspraktischen Vertrauenskonzeptes' im Kontakt zu anderen bei gleichzeitiger kontinuierlicher Ausweitung seines Kooperationsradius.

## 5.4 Der Fall Klopstock

### 5.4.1 Rahmen

Herr Klopstock, Ende 50, ist alleiniger Geschäftsführer der bereits seit über 40 Jahren bestehenden Firma *Elektron* in Waldau, einer rund 30 km von Netzwow entfernten Mittelstadt. Zu DDR-Zeiten war *Elektron* eine sogenannte 'Produktionsgenossenschaft des Handwerkes' (PGH), ein Zusammenschluss mehrerer Handwerksmeister, die Räume und, als deren Eigentümer, Maschinen gemeinsam nutzten. In dieser Produktionsgenossenschaft hatte Klopstock bereits Anfang der sechziger Jahre seine Ausbildung zum Rundfunk- und Fernsehtechniker absolviert, bevor er dort, nach Wehrdienst und Meisterstudium, Anfang der siebziger Jahre in einer leitenden Position tätig und 1985 schließlich zum Vorsitzenden gewählt wurde. Durchaus bemerkenswert ist, dass es *Elektron* – über verschiedene 'Verstaatlichungswellen' hinweg – gelang, die von den 'Volkseigenen Betrieben' (VEB) deutlich abweichende Organisationsform bis 1990 beizubehalten. Vor diesem Hintergrund konnte der Betrieb nach der Währungsunion "mit einem relativ guten Startkapital in die neue Zeit gehen" (Kl 73-74). Der Unternehmenssitz von *Elektron* befindet sich in einem gründerzeitlichen Gewerbehof in der Nähe des Waldauer Bahnhofs. Im Unternehmen sind 31 Personen beschäftigt, von denen allerdings ein Drittel in einem Anfang der neunziger Jahre ausgegründeten, formal unabhängigen Partnerunternehmen arbeiten. Die ursprüngliche Zahl von über achtzig Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern wurde damit seit Beginn der neunziger Jahre drastisch reduziert – gleichwohl muss die Unternehmensentwicklung der letzten 10 Jahre vor dem Hintergrund des generellen Stellenabbaus in Ostdeutschland (der in den meisten Betrieben noch weitaus gravierender als bei *Elektron* ausfiel) als großer Erfolg gewertet werden. Die frühere Produktionsgenossenschaft entfaltete ihre Aktivitäten in einem sehr diversifizierten Geschäftsfeld, in dessen Mittelpunkt die Installation und Wartung elektrotechnischer Anlagen (einschließlich Antennenbau) sowie die Fertigung von kleineren elektrotechnischen Bauteilen (etwa Schaltanlagen für industrielle Waschmaschinen oder Kabelanlagen in Großwohnsiedlungen des komplexen Wohnungsneubaus), aber schon immer auch der Handel mit Elektrogeräten standen. Die bestehenden Unternehmensbereiche wurden in den letzten 10 Jahren weitestgehend erhalten, wobei der bloße Endverbraucherhandel an Bedeutung beträchtlich zugenommen und zur Eröffnung von zwei Filialen geführt hat. Hinzu gekommen sind als unternehmerisches Standbein die Errichtung und der Betrieb von Glasfasernetzen: *Elektron* betreibt das Kabelnetz in einem großen Teil der Netzwower Innen-

stadt sowie in einigen kleineren Städten der Region. Den größten Teil seines Umsatzes erzielt *Elektron* seit jeher in der Region Netzow. Neben der erwähnten eigenen Ausgründung sowie den anderen Mitgliedern einer Einkaufs- und Vertriebsgemeinschaft, der *Elektron* angehört, ist *PlusWire*, die Firma von Herrn Schmitt also, der einzige von Herrn Kloppstock konkret benannte Partner von *Elektron*. Kloppstock ist damit auch der einzige unserer drei hier vorgestellten Befragten ohne jede engere Geschäftsbeziehung in die alten Bundesländer. Trotz der vergleichsweise isolierten Marktposition von *Elektron* sind die Bilanzen des Unternehmens offenbar stabil, so dass die Aufgabe, der sich Herr Kloppstock primär gegenüberzieht, am ehesten als Besitzstandswahrung bezeichnet werden kann – eine Aufgabe, die er zumindest in der Vergangenheit offenbar recht gut bewältigt hat.

#### 5.4.2 Soziale Einbettung

Herr Kloppstock erwähnt zwar weder familiäre Bindungen, noch war er in seiner Unternehmerrkarriere seit der 'Wende' auf eine Aktivierung 'alter Netzwerke' angewiesen; vielmehr bewegt er sich schon lange vor 1989 weitgehend innerhalb seines ungewöhnlich traditionsreichen, bereits vierzigjährigen Unternehmens. Nichtsdestoweniger bemüht er sich aber aktiv darum, Wissens- und Kompetenzlücken im Hinblick auf die veränderten Rahmenbedingungen ökonomischen Agierens abzubauen:

KI: Ja, das, wie hat man's dazugelernt, ja ? //I: Ja, wen hat man gefragt, wie??? (.) Zunächst äh Seminare besucht, //I: Hm// Zeitschriften studiert //I:Hm// und mit anderen drüber gesprochen. (KI 434-437)

Kloppstocks wichtigste Interaktionspartner im Rahmen seines persönlichen 'Transformationslernens', die anonym bleibenden "anderen", sind ganz offenkundig vertraute Personen aus seinem regionalen Umfeld, also auch andere Unternehmer oder ehemalige Kollegen. Persönliche Bekanntschaft bildet für Kloppstock einen wichtigen Ausgangspunkt für die Erweiterung eigener Horizonte, indem sie zunächst die Möglichkeit zum Gedankenaustausch eröffnet. Allerdings deutet Kloppstock an, dass dieser Gedankenaustausch für ihn häufig unbefriedigend bleibt, da er thematisch nicht weit genug reiche und zu wenig Synergieeffekt auslöse:

KI: (...) Firmen, die man schon von früher her kannte, //I: Hm// nich', da reden wir auch heute noch, sind organisatorisch in 'ner Innung verbunden und reden da über unsre Sorgen, aber äh darüber hinaus, kaum. (KI 339-340)

Kloppstock bezeichnet den Großteil der Kontakte, die er heutzutage zu anderen Unternehmern hat, als ein "Zusammen-Sprechen" (KI 338). Dies deutet darauf hin, dass die früher einmal bestimmende Kommunikationsweise von ihm als intensiver und handlungsrelevanter wahrgenommen wurde, aber auch darauf, dass er sich

durchaus mehr an unternehmerischer Zusammenarbeit wünschen würde. Dieser Wunsch ist bei Herrn Kloppstock ungewöhnlich eindeutig mit einer ausgeprägten regionalen Verwurzelung, mit einem Gefühl der Verantwortung für die Heimatregion verkoppelt. Was seine Unternehmerrolle angeht, ist Kloppstock weder in irgendeiner Weise familiär noch primär durch eine etwaige 'marktwirtschaftliche Inwertsetzung' früherer personaler Netzwerke sozial eingebunden, sondern vor allem durch sein hohes Maß an regionaler Identifikation. Genau damit erklärt Kloppstock auch seine Motivation, sich im *Netzoweb* zu engagieren:

Kl: Wir sagen einfach, jetzt müssen mir mal was zeigen, jetzt muss' mer mal Flagge zeigen, jetzt muss' mer mal was tun in Netzow. //I: Hm// Und wir wolln jetzt Grundlagen schaffen, nich' mehr viel reden, jetzt muss gearbeitet werden, geackert werden. (...) (...) wir wollen was tun in Netzow, und wenn wir es jetzt nich' tun, ja wann denn? (Kl 221-224, 236-237)

In Bildern physischer Anstrengung ("*ackern*") und von militärischer Provenienz ("*Flagge zeigen*") beschreibt Kloppstock hier, was er von sich und anderen Unternehmern seiner Region erwartet – und zwar angesichts eines aus seiner Sicht offenbar begrenzten Zeithorizonts, der zum gemeinsamen Handeln dränge. Damit deutet er bereits an, wie wichtig ihm regionale Identifikation und Handlungsorientierung als Maßstab für die Akzeptanz potenzieller Kooperationspartner sind – wobei er allerdings, das sei bereits an dieser Stelle herausgestellt, regelmäßig von der geringen Resonanz auf seine voluntaristische und altruistische Attitüde, in der seine tief verinnerlichte Gemeinsinnorientierung zum Ausdruck kommt, enttäuscht wird.

Aufschlussreich im Hinblick auf den Charakter der sozialen Einbindung Kloppstocks ist schließlich auch, dass dessen einzige engere Beziehung zu einem westdeutschen Unternehmer auf einer länger währenden, "*freundschaftlichen*" (Kl 575) Bindung an den früheren Chef der damaligen PGH *Elektron* basiert, der offenbar auch aus Furcht vor der drohenden Verstaatlichung des Unternehmens in den achtziger Jahren nach in den 'Westen' gegangen war. Ihm vertraut Kloppstock aufgrund der Langjährigkeit ihrer Bekanntschaft gerade in ungewissen Situationen; an dessen unverbindliche Ratschläge versucht er sich zu halten; an dessen Warnungen vor Scharlatanen, unseriösen Unternehmensberatern und ähnlichen "*schwarzen Menschen*" (Kl 599) in der Geschäftswelt orientiert er sich.

#### 5.4.3 *Unternehmerisches Selbstverständnis und Kooperationsstrategie*

Zu den Widersprüchlichkeiten im Fall von Herrn Kloppstock gehört es, dass dieser einerseits versucht, seine frühere Funktion in der Produktionsgenossenschaft bereits als Unternehmerrolle zu stilisieren, und damit indirekt auf seine besondere Kompetenz im Umgang mit unternehmerischen Herausforderungen auch unter marktwirtschaftlichen Bedingungen anspielt:

Kl: (...) denn Sie müssen wissen, die Genossenschaften waren ja im Prinzip alles (.) eigentlich Unternehmer, die Genossen waren ja Miteigentümer. (Kl 42-43)

Kloppstock überhöht hier die Bedeutung der eigentumsrechtlichen Struktur der Produktionsgenossenschaft für die heutige Anschlussfähigkeit seiner dort gewonnenen Erfahrungen. Er unterschlägt dabei allerdings deren nicht marktförmig organisiertes Betätigungsfeld, in dem man sich, dank staatlicher Regulierung von Preisen und Produktionskennziffern, nur in höchst begrenztem Umfang Wettbewerb und unternehmerischem Risiko ausgesetzt sah – eine von ihm als durchaus komfortabel wahrgenommene Situation, wie er im Interview mehrfach durchblicken lässt.

Andererseits betont Kloppstock immer wieder, wie wenig vergleichbar die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Verhältnisse vor und nach der 'Wende' seien, dass es keine Kontinuitäten oder Synergien gebe. Innerhalb der 'neuen Verhältnisse' fällt es Kloppstock offenbar schwer, als Unternehmer tatsächlich 'herauszutreten'; er lässt gewissermaßen die nun rollenadäquate Lust am unternehmerischen Öffnen und Gestalten neuer Felder vermissen – ganz anders als Herr Schmitt (oder auch etliche der von uns interviewten Erfinder-Gründer).

Im Gegenteil, Herr Kloppstock spricht immer genau dann explizit von Glück, wenn er Situationen beschreibt, in denen es gelungen war, Kontinuität (oder eben Besitzstand) zu wahren – sei es bei der ausbleibenden Verstaatlichung der damaligen Produktionsgenossenschaft, sei es bei der Rettung von deren Ressourcen über die Wirren der 'Wende' hinweg, sei es bei der Verteidigung der (wenn auch lediglich in einem schmalen Segment) marktbeherrschenden Position von *Elektron*, die ihn von der Suche nach neuen Partnern oder Tätigkeitsfeldern zu entbinden scheint. Diese 'Glücks-Wahrnehmungen' indizieren nicht nur eine konservative, reproduktionsorientierte unternehmerische 'Philosophie', sondern markieren vermutlich zugleich eine Unterschätzung der eigenen Leistungen und auch der eigenen Kreativität, die zweifelsohne notwendig waren, um sich unter gravierend veränderten Kontextbedingungen mit *Elektron* wirtschaftlich zu behaupten. Kloppstock scheint seine Erfolge weniger sich selbst zuzuschreiben als der unsichtbaren Hand günstiger externer Fügungen oder Konstellationen. (Glück ist eben nichts, was man selbst steuern könnte.) Dabei scheinen die 'wahren Mächte des Schicksals' für ihn vor allem in staatlichen bzw. wirtschaftspolitischen Rahmensetzungen zu bestehen. So wählt er eine höchst bemerkenswerte Formulierung für die Charakterisierung des Zusammenbruchs des alten DDR-Systems: Wenn er davon spricht, dass "*die Wende eingeleitet*" worden sei (Kl 66), suggeriert dies einen intendierten Prozess – eine Wahrnehmung, die der rasanten Implosion des DDR-Staates nun tatsächlich diamestral gegenübersteht. Gegen Ende des Interviews charakterisiert Kloppstock mit gleicher Terminologie und beinahe sarkastischem Tonfall die ihm selbst in diesem Zusammenhang gestellte Aufgabe als Zumutung:

KI: Und dann durft' ich die Wende hier einleiten im Betrieb. (.) Ja, ja, das mussten mer' machen, ja!  
(KI 642-643)

Systemwechsel und Transformation hat Herr Klopstock ganz offensichtlich nicht als Entstehung neuer Chancenstrukturen gerade im Hinblick auf seine Unternehmerrolle erlebt, sondern eher als gravierenden, ungewollten, extern induzierten Einschnitt in sein gewohntes Handlungsfeld, in dem er sich offenbar zu Hause fühlte und etabliert hatte; sie waren ihm kein Anlass zur Neugier, sondern in erster Linie Ursache verschiedener Handlungszumutungen. Klopstocks häufige Bezugnahmen auf die "eigentliche" (s.u. KI 231-274) Unvergleichbarkeit der früheren und der heutigen Bedingungen wirtschaftlichen Handelns eröffnen Einblicke in dessen unternehmerisches Selbstverständnis (nicht zuletzt, weil die Betonung eines 'Eigentlichen' ja immer die Gegenfrage nach dem Scheinbaren, 'Un-Eigentlichen' provoziert). Eine längere Interviewpassage, in der Klopstock zu einer direkten Frage der Interviewerin nach den 'Unterschieden zwischen Früher und Heute' Stellung nimmt, ist in diesem Zusammenhang besonders aufschlussreich:

KI: Äh zu der, in der DDR-Zeit gab es (.) das war in den Unternehmungen so, das war auch beim Bürger so, eigentlich 'ne solidarische Zusammenarbeit. Logisch äh wenn irgendwas knapp is' und was es nich' gibt, dann solidarisiert sich das Volk und auch die Unternehmungen, es- wir haben viel Berufsgruppen gehabt, da hat man, der eine vom anderen gelernt, Erfahrungen wurden da freimütig ausgetauscht, ähm (.) es gab auch einen Transfer von Material, nich'. //I: Hm// Denn Sie wissen vielleicht, dass in der DDR durch die Planwir- oder durch das Planwirtschaftssystem, Materialien total bilanziert worden sind.

Und äh, der eine der die richtigen Beziehungen zur Bilanz hatte (lachend), sag' ich mal, //I: (lachend) Ja, der konnte-// der hatte dann schon mal was abgesahnt //I: Ja!// und der andere hatte ebend naja //I: n' Problem// n' Problem, aber äh, durch viel Geben und Nehmen //I: Ach so, Hm// es war ja fast (lachend) wie ne' Urgemeinschaft, sind wir dann doch alle wieder einigermaßen über die Runden gekommen und so war's ja beim Bürger genauso, nich'. //I: Hm, ja!// Äh, wenn der n' Sack Zement haben wollte, (auf den Tisch klopfend) hat er bestimmt ne' Leistung im (...) gehabt für den andern //I: Naja, war ja so-// und somit schließt sich der Kreis dann immer wieder. Also, es is' überhaupt nich' da 'n Vergleich herzustellen zwischen DDR und heute, is' eigentlich nich' machbar. //I: Hm// Is' eigentlich nich' machbar.

Heute sollte, und das ist mein persönliches äh oder mein, ich denke mal auch n' Erfordernis, dass man ebend Visionen hat, und die man mit andern Firmen teilt //I: Hm// und da versucht mit den, (schnell) wenn man das kann, auch dann langsam rangeht, äh diese zu verwirklichen. //I: Hm// Aber zu sagen jetzt, äh da gibt es Synergieeffekte noch zu den alten Zeiten, das gib'ts nicht mehr. //I: Also, das sind ganz getrennte Komplexe.// Vollkommen getrennte Komplexe. //I: Und-// Das vermischt sich auch nicht. (KI 251-274)

Diese Interviewpassage lässt sich in drei Sequenzen zerlegen, die hier durch Zeilenwechsel kenntlich gemacht sind. Die beiden ersten Sequenzen widmen sich den Grundprinzipien des Wirtschaftens in der DDR, die auf spezifische Handlungsbedingungen zurückgeführt werden. Gerade im Hinblick auf die Frage nach dem generellen Kooperationspotential in einem bestimmten wirtschaftlichen Umfeld stellt Klopstock dabei die Effekte planwirtschaftlicher Handlungsrestriktionen als außerordentlich günstig dar: "Solidarische Zusammenarbeit" und gegenseitiger Erfah-

rungsaustausch erscheinen als deren mehr oder minder zwangsläufige Folge. Dies ist bereits Indiz für eine – subjektive – Deprivationserfahrung Klopstock, die ja auch in seiner eingangs skizzierten heutigen Kommunikations-Frustration anklang. In der zweiten Sequenz schildert Klopstock dann genauer und gewissermaßen auf der Mikroebene des einzelnen Akteurs, wie eine sozialistische Organisation des Wirtschaftslebens die 'interaktive Kohäsion' merklich erhöht. Dabei verschweigt er keineswegs jene informellen Strukturen, mittels derer 'unterhalb' des offiziellen planwirtschaftlichen Systems die Distribution von Gütern und Dienstleistungen vorgenommen wurde. Doch anders als weite Teile der Transformationsforschung, die in den in 'Beschaffungsnetzwerken' entwickelten Handlungs- und Beziehungsmustern eine der problematischsten Hinterlassenschaften des real existierenden Sozialismus wähen (vgl. z.B. Srubar 1991), beurteilt Klopstock die Notwendigkeit, wirtschaftliche Aktivitäten über persönliche Beziehungen zu organisieren, insgesamt als äußerst positiv – in seinen Augen half die *"innerbetriebliche Vergemeinschaftung"*, die *"Auswirkungen der Mangelwirtschaft und der schlechten Arbeitsbedingungen kompensieren"* (Weil 1999: 531). Tatsächliche Versorgungsengpässe für die schlechter vernetzten Teile der Bevölkerung spielt Klopstock herunter: Das Prinzip des Gebens und Nehmens habe sicher gestellt, dass *"dann doch alle wieder einigermaßen über die Runden gekommen"* sind.

Mit dem Begriff der *"Urgemeinschaft"*, der in der marxistischen Klassentheorie eine wichtige Rolle spielt, schlägt Klopstock dann sogar eine elegante Brücke zwischen den 'jenseits' der staatlichen Strukturen der DDR entstandenen informellen Distributionsnetzen und deren 'offizieller' Ideologie. Was Klopstock mit seinem Bild der *"Urgemeinschaft"* primär anspricht, ist allerdings nicht die marxistische Klassifikation einer prähistorischen Gesellschaftsepoche, sondern eine Form solidarischer Notgemeinschaft auf niedrigem Ausstattungsniveau bzw. eine Gesellschaft, die auf dem Tauschhandel von Gütern und Dienstleistungen beruht – das *"Geben und Nehmen"*, an das Klopstock erinnert, kennzeichnet vor allem eine Naturalwirtschaft.

An dieser Stelle bietet sich ein kleiner Exkurs an: Im Verlauf des Interviews mit Herrn Klopstock schlägt dessen Verinnerlichung eines zumindest im Hinblick auf wirtschaftliche Transaktionen sehr gegenständlichen Denkens immer wieder durch – und zwar insbesondere dann, wenn Klopstock seine Bemühungen schildert, mit den im Elektrotechnik- und IT-Bereich heute üblichen Angebotspaletten 'warm' zu werden: Heutzutage werden komplexe Serviceleistungen aus einer Hand vermarktet, wohingegen Klopstock dem ihm vertrauten Umgang mit materiell-gegenständlichen Handelswaren nachzutrauern scheint:

Kl: Es is' (.) es is' ja irgendwie komisch, nich', früher hat man 'n Fernseh' verkauft, heute verkauft man' Fernsehprogramm, Premiere World zum Beispiel. Nich', früher hat man 'ne Waschmaschine verkauft, heute verkauft man Telefon und macht 'nen Telefonan-, Vertrag //I: Das is' also komplett// (.) das is' total verändert und wird sich weiterhin verändern. (Kl 442-447)



Das Prinzip des Tauschhandels bedeutet Herrn Klopstock, trotz einer veränderten Qualität der zu handelnden Waren, offensichtlich nach wie vor außerordentlich viel; ein Geben und Nehmen erwartet er auch in heutigen Formen unternehmerischer Zusammenarbeit als zentrales, vertrauenstiftendes Moment. Dies ist, neben seiner bereits angesprochenen Selbststilisierung als Unternehmer im Staatssozialismus, ein weiterer Anhaltspunkt dafür, wie Klopstock sich zwischen den beiden so verschiedenen Wirtschaftssystemen, in denen er sich bereits bewähren musste, Brücken zu bauen versucht. Und auch in Klopstocks mehrfacher Betonung der *"eigentlichen"* Differenzen zwischen diesen Wirtschaftssystemen kommt, außer einem anhaltenden Prozess des Transformationslernens, vor allem dieses 'heimliche' Brückenbauen zum Ausdruck.

In der dritten Sequenz der oben wiedergegebenen längeren Interviewpassage werden auch die unterschiedlichen emotionalen Bezüge Klopstocks zu den beiden Wirtschaftssystemen vor und nach 1989 spürbar. Gegenüber der beinahe schon euphorischen Schilderung des realsozialistischen Wirtschaftslebens fallen die Äußerungen zur gegenwärtigen Situation eher trocken aus: Während Klopstocks Beschreibung der Planwirtschaft auf eine Reihe positiv konnotierter Wörter zurückgreift und durch Gesten wie Lachen oder Auf-den-Tisch-Klopfen lebendig gestaltet wird, bleiben die Ausführungen zur Gegenwart vorsichtig, distanziert und werden von mehreren Sprechpausen unterbrochen. Als zentrale Anforderungen an das unternehmerische Handeln der Gegenwart nennt Klopstock zwar zwei durchaus positiv besetzte Aspekte: 'Visionen zu haben' und diese 'mit anderen Firmen zu teilen'. Damit verweist er wohl auch auf seine latente Vermutung eines (vielleicht doch) weiter wirkenden Solidarmechanismus, der ihm einen Brückenschlag zu altvertrauten Ufern bzw. Handlungsmustern ermöglicht. Gleichwohl erscheinen die genannten Anforderungen im Kontext Klopstocks sonstiger Ausführungen eher als Zumutungen der 'neuen Zeit', denn als reizvolle Aufgaben. Dies zeigt sich nicht zuletzt darin, dass Klopstock – wie sein Stammeln verrät, offenbar entgegen seiner ursprünglichen Absicht – die genannten Anforderungen nicht als eigenes Anliegen charakterisiert, sondern als allgemeine Notwendigkeit (*"das ist mein persönliches äh oder mein, ich denke mal auch n' Erfordernis"*). Auch wird die Möglichkeit einer Zusammenarbeit mit anderen Firmen gleich mehrfach relativiert (*"und man versucht da mit den, wenn man das kann, auch dann langsam rangeht, äh diese zu verwirklichen"*). Anders als *"zu den alten Zeiten"* (Kl 272) – man ist geneigt, an dieser Stelle von der 'guten, alten Zeit' zu sprechen –, in der es ihm offenbar keine Mühe bereitete, sich auch in informellen Netzwerken zurechtzufinden, erlebt Klopstock den heutigen Arbeitsalltag als Unternehmer als Belastung, und es fällt ihm ganz offenbar nicht leicht, dem erhöhten Druck zu unternehmerischer Zusammenarbeit nachzukommen.

Bemerkenswert und ansatzweise fatal an seinem unternehmerischen Selbstverständnis ist (nicht zuletzt angesichts seiner generellen Skepsis in Bezug auf die

marktwirtschaftlichen Handlungsbedingungen), dass Klopstock vor allem sich selbst als denjenigen sieht, der Überlegungen für die Zukunft von *Elektron* anzustellen hat; er versteht sich als derjenige in der Firma, der sich mit anderen Unternehmern treffen muss, um die gemeinsamen (regionalen) Visionen zu entwickeln, auf die sich seine Hoffnungen richten.

KI: Ich bin der alleinige Geschäftsführer hier in diesem Unternehmen //I: Hm// ja und meine Aufgabe is' es hauptsächlich, die Denkanstöße für morgen zu geben. //I: Hm// Das Tagesgeschäft- //I: Das läuft sowieso// (. ) Aber, ich denke mal, ähm, 50 Prozent der Arbeitszeit geht in Richtung ähm Zukunftsorientierung. //I: Ja// Das heißt daran denken, was morgen wird. (KI 139-145)

Sein Selbstverständnis als unternehmerischer Visionär konkretisiert Klopstock im Verlauf des Interviews allerdings kaum. Als die Interviewerin genau an diesem Punkt nachhaken und einige konkrete Visionen Klopstocks erfragen will, zieht er sich auf eine Beschreibung seines erfolgreichen Weges "*in den letzten zehn Jahren*" (KI 417) zurück. Es fallen lediglich einige Bemerkungen zur anhaltenden Digitalisierung in der Telekommunikationsbranche, der "*wir uns stellen müssen*" (KI 431), was eine abwartende Haltung Klopstocks andeutet, wenn es darum geht, technologische Trends aufzugreifen. Für diese Interpretation spricht auch die Art und Weise, wie Klopstock sein Verhältnis zu seinem früheren, in die Bundesrepublik abgewanderten Chef charakterisiert: An ihm schätzt Klopstock nicht zuletzt, dass er ihm "*Entwicklungslinien gegeben*" (KI 544) hat, die Klopstock bereitwillig aufgreift. Dies alles zeigt eine gewisse Passivität Klopstocks an, von der kaum eigene Impulse auszugehen scheinen; ganz offenbar kann sich Klopstock noch auf die gute Marktposition von *Elektron* verlassen.

Widersprüchlich bleiben auch Klopstocks Äußerungen zum Problem der Kooperation im engeren Sinne: Klopstock schwankt zwischen eher halbherzig vorgebrachten Parolen zur prinzipiellen Wünschbarkeit von Kooperationen einerseits und großer Skepsis in Bezug auf tatsächliche Kooperationschancen gerade in horizontalen Unternehmensbeziehungen andererseits (wobei von dieser Skepsis *PlusWire*, das Unternehmen von Herrn Schmitt, interessanterweise ausgenommen bleibt). Immer dann, wenn Klopstock versucht, Fragen der unternehmerischen Zusammenarbeit auf einer allgemeinen Ebene zu beschreiben und zu rationalisieren, bleiben seine Ausführungen merkwürdig blass, oberflächlich und erwecken stellenweise den Eindruck, als würden auswendig gelernte Lehrbuchsätze zu den heutigen betriebswirtschaftlichen Erfordernissen wiedergegeben – dies nicht zuletzt wohl auch deshalb, weil sie seiner weitgehend 'kooperationsfreien' Unternehmenspraxis nicht unbedingt entsprechen:

KI: Ne' Kooperation hat man doch nur äh, oder nur is' vielleicht ni- gar nich' mal richtig (. ) man hat sie einfach, um bestimmte Ziele zu verfolgen, die aber beiden Unternehmungen zum Vorteil sind. //I: Hm// Es is' ja immer ein Geben und ein Nehmen. Und wenn das funktioniert und wenn man mit dieser Vorstellung da rein geht, dann wird's auch 'was. //I: Hm// Wenn der eine sagt, ich will 'ne

Kooperation mit Dir gründen, und äh ich will aber nur das Beste von Dir und für mich ausnützen, aber-

I: Ja, aber wie kriegt man das raus?

KI: Ja, das is', (lachend) dazu braucht man Jahre. (KI 353-360)

In seiner prinzipiellen Zustimmung zur Funktionalität unternehmerischer Zusammenarbeit (*"dann wird's auch was"*) hebt Herr Klopstock zwei Merkmale hervor, die unternehmerische Zusammenarbeit unstrittig wohl immer aufweist: das Risiko sowie das Motiv des Eigennutzes. Im ersten Satz ringt sich Klopstock mühsam das Eingeständnis ab, dass Kooperationsbeziehungen eingegangen werden, um *"bestimmte Ziele zu verfolgen"*, um sodann eine hypothetische 'win-win-Situation' zu skizzieren. Von deren Möglichkeit scheint er jedoch selbst nicht so recht überzeugt zu sein, denn gleich darauf greift er auf das von ihm verinnerlichte Prinzip von *"Geben und Nehmen"* zurück. Allerdings scheint Klopstock unter den gegebenen Bedingungen auf das bedingungslose Funktionieren auch dieses Prinzips nicht 'vertrauen' zu wollen. So hebt er im zweiten Teil der wiedergegebenen Interviewpassage die faktische Unmöglichkeit hervor, sich wirksam gegen opportunistisches Verhalten zu schützen – eben das Vertrauensproblem. Und auch an anderen Stellen des Interview betont er die Gefahr, dass Kooperationen zur *"Einbahnstraße"* (KI 475) werden, in der die eine Seite die andere permanent ausnutzt. (Seine Antwort auf diese Gefahr, nämlich Vertrauen auf der Grundlage langjähriger gegenseitiger Bekanntschaft aufzubauen, und damit zugleich sein zentrales Vertrauenskriterium deutet er ebenfalls an – es wird im nächsten Abschnitt genauer betrachtet.) Der Option, Kooperationen gezielt anzubahnen, erteilt Klopstock damit eine zumindest latente Absage. Vor diesem Hintergrund ist es wenig überraschend, dass sich keine dezidierte Kooperationsstrategie Klopstocks feststellen lässt.

Klopstock bezweifelt insbesondere die Möglichkeit, mit Unternehmen aus der eigenen Region und der eigenen Branche eine horizontale Kooperation im engeren Sinne aufbauen zu können:

KI: Ich wüsste nich', ob man jetzt mit 'nem anderen Unternehmen, das mit der gleichen Branche oder in der gleichen Branche tätig is', gut zusammenarbeiten könnte. Ich weiß es nich', ich glaub's nich, ich glaub's einfach nich'. Weil ich weiß, von Berufskollegen, ich sag mal X-Stadt, oder wo auch immer, äh die beharken sich dann schon ganz schön. (KI 344-348)

Seine Zweifel an der Herstellbarkeit horizontaler Kooperation plausibilisiert Klopstock nicht mittels persönlicher Erfahrungen (über die er aufgrund seiner realen Kooperationszurückhaltung auch kaum verfügen kann), sondern durch Erzählungen aus zweiter Hand. Diese lassen die grundsätzliche Schärfe des Konkurrenzdruckes erahnen, von der Klopstock im Allgemeinen sowie in besonderem Maße für seine Region ausgeht (und die er insbesondere als durch schlechte wirtschaftliche Rahmendaten 'exogen' verursacht sieht):

KI: Wir unterliegen alle einem harten Wettbewerbsdruck. (KI 107-108)

Kloppstock scheint wenig Neigung zu verspüren, sich den harten persönlichen Auseinandersetzungen zu stellen, deren zwangsläufiges Auftreten im Zuge einer Kooperationsanbahnung er vermutet – dies verrät insbesondere seine metaphorische Verwendung des Verbs *„beharken“* in der oben wiedergegebenen Interviewpassage. Damit scheint einmal mehr seine Personalisierungsattitüde wirtschaftlicher Beziehungen durch, die ihn in Handlungsblockaden führt: Ganz anders als Schmitt, der sportliche Lust am Wettbewerb empfindet, vermeidet Kloppstock, soweit es ihm möglich ist, die mit ökonomischem Wettbewerb verbundenen Formen der Auseinandersetzung.

Überraschenderweise plädiert Kloppstock dann ausgerechnet mit eher emotionalen Argumenten dennoch für Zusammenarbeit und Kooperation sogar innerhalb seiner Branche – dies allerdings erst nach langem Suchen und Stammeln:

KI: Da gibt es ja immer diese Kooperations- äh die Kooperation oder die Kooperationslandschaft. Und wir (.) auch andere Elektronikpartner, Kooperation un' äh, ja, ohne dem geht es auch gar nich' mehr. Man kann als Einzelkämpfer kaum noch bestehen. //I: Hm// Aber, im Verbund is' es schon noch erträglich, das Geschäftsleben. (KI 129-132)

Im Bild des *„Einzelkämpfers“* kommt Kloppstocks Wahrnehmung des Marktes als eine hochkompetitive Arena zum Ausdruck; sein betontes *„Ja“* zur Kooperation dürfte insofern mehr einer leidvollen Einsicht als genereller Aufgeschlossenheit entspringen. Vor allem aber spricht aus dieser Befürwortung von Kooperation eine Hoffnung auf emotionale Entlastung, die wiederum nur im Lichte der Gemeinsinnorientierung sowie des (mit dieser verbundenen) anzunehmenden Harmoniebedürfnisses Kloppstocks verstehbar ist.

Auch für das Spielbein seines Unternehmens, die Handelstätigkeit, setzt Kloppstock in gewissem Umfang auf Kooperation. Hierhinter steht aber weniger die Überzeugung, Kooperation zeitige generell positive Effekte, sondern eher der Versuch einer *‘Flucht nach vorn’* – Kooperation erscheint als Strategie zur Eindämmung anderer Probleme, die sonst eskalieren könnten. Dies zeigt die Antwort Kloppstocks auf die Frage der Interviewerin nach seiner Art und Weise der Aneignung adäquaten marktwirtschaftlichen Wissens (die im übrigen einmal mehr eher lehrbuchformelhaft als erfahrungsgesättigt wirkt):

KI: Was Handelstätigkeit angeht, hilft auf jeden Fall immer 'ne Kooperation. Wie ich vorhin schon sagte, ohne Kooperation is' man im Handel äh is' man irgendwie auf 'ner Insel und (.) und die könnte mal überschwemmt werden. (KI 437-440)

Um Herrn Kloppstocks Inselmetapher aufzunehmen: Unternehmerische Kooperation erscheint nicht nur an dieser Stelle von Kloppstocks Ausführungen als *‘Retungsboot für einsame Kämpfer in schwerem Wasser’*, als Fluchtpunkt in einer als feindlich perzipierten Umwelt. Obwohl sich Herr Kloppstock als erfolgreicher und langjährig erfahrener Unternehmer geriert – hier wird seine Unsicherheit, ja Angst

hervorgespielt. Abhilfe für sein dilemmatisches Schwanken zwischen Kooperationsskepsis und Kooperationshoffnung zeichnet sich nicht grundsätzlich, sondern allenfalls in vorsichtigen Ansätzen ab – wie etwa bei der Mitwirkung in einer Einkaufs- und Vertriebsgemeinschaft oder im engen Verhältnis zu *PlusWire*, dessen Zustandekommen sich allerdings sehr spezifischen Bedingungen verdankt: Klopstock hebt ausdrücklich die große Bedeutung hervor, die der Firma *PlusWire* als einzig 'echtem' Kooperationspartner von *Elektron* zukommt, und verleiht schon dadurch seinem Verhältnis zu Herrn Schmitt und dessen Firma einen Sonderstatus. Dieser Umstand verdient auch deshalb Beachtung, weil *Elektron* von Herrn Schmitt mit keinem Wort erwähnt wird. Ganz offensichtlich spielt die Zusammenarbeit zwischen *Elektron* und *PlusWire* für die beiden Unternehmen jeweils eine sehr unterschiedliche Rolle, was in der Regel als eher schlechte Voraussetzung für eine stabile Partnerschaft gilt. Gleichwohl scheint es zumindest bislang keine größeren Verwerfungen zwischen den beiden Unternehmen gegeben zu haben – ganz im Gegenteil, Klopstock schildert das Verhältnis der beiden Firmen nicht nur einmal geradezu in leuchtenden Farben:

KI: Ähm, was ich nu' wieder hervorheben muss äh, die beiden Firmen jetzt, PlusWire und Elektron, da spürt man schon (.) naja, ich sag' mal, das ist schon 'ne recht recht kameradschaftliche Kooperation, wo man sagt: Mensch, wenn Du mir was gibst, ich geb' Dir das auch oder an Informationen, also, dass man da zurückhält, das- so was is' nicht so sehr. (KI 287-291)

Besonders ins Auge sticht in dieser Passage das Wort "*kameradschaftlich*". Es passt nur schlecht in den Kontext des Wirtschaftslebens und evokiert eher die Vorstellung, es gälte in einen soldatischen, von Gemeinschaftsgefühl getragenen Kampf gegen imaginäre Feinde zu ziehen. Im zweiten Satz schildert Klopstock dann eine faire, reziproke Vertrauensbeziehung, die allerdings, abgesehen vom Verweis auf ein offensichtlich moralisch grundiertes Prinzip der Gegenseitigkeit, nicht näher begründet wird. Ganz im Gegensatz zu Herrn Schmitts eher pragmatischer Haltung zur unternehmerischen Kooperation nähert sich Herr Klopstock seinem wichtigsten Partner also mit einer geradezu empathischen Einstellung. Diese besondere Haltung gegenüber dem wichtigsten Partner ist zum einen Ausdruck von Klopstocks Überzeugung, mit gemeinsam *PlusWire* Visionen für die Region Netzow entwickeln und gegebenenfalls auch umsetzen zu können – dies nicht zuletzt über beider Mitwirkung im *Netzoweb*. Zum anderen hängt diese Haltung mit dem Umstand zusammen, dass *PlusWire* offenbar in besonders starkem Maße solche Signale auszusenden vermag, die Klopstock als vertrauensstiftend wahrnimmt – insbesondere das Signal, dem Prinzip eines fairen 'Geben und Nehmen' (insbesondere von Informationen) verpflichtet zu sein. Dass Herr Schmitt, wie wir bereits sehen konnten, das gegenseitige 'Geben und Nehmen' faktisch höchst strategisch einsetzt, spielt dabei keine Rolle. Somit sind wir bei der Frage angelangt, aufgrund welcher Kriterien

Herr Klopstock seinerseits darüber befindet, wem bzw. wann Vertrauen zu schenken und wem bzw. wann nicht.

#### 5.4.4 Diffuse und spezifische Vertrauenskriterien

Die konkrete, positive Erfahrung der Zusammenarbeit mit *PlusWire* bietet Klopstock den Ausgangspunkt für grundsätzliche Überlegungen zu den Mechanismen des Vertrauensaufbaus und der Kooperationsanbahnung (die über die eher lehrbuchartigen Floskeln der bereits angeführten Art, derer sich Klopstock im Interview an mehreren Stellen bedient, weit hinausweisen). Auf die Frage der Interviewerin nach Vorkehrungen, die bei der Anbahnung der Kooperation mit *PlusWire* eine Rolle gespielt haben, entwirft Klopstock seinen persönlichen ‘Kosmos’ von Vertrauenskriterien, der sich im Kern mit Hilfe der Stichworte Personalisierung, Voluntarismus und Beziehungsdauer charakterisieren lässt.

I: Hm und wie ham’, und wie ham’ Sie das aufgezogen, also diese Kooperation, ham’ Sie da erst ‘mal so langsam angetestet, das ganze oder-?

KI: Ja, es gibt wieder äh, es sind ja eigentlich immer Dinge, die durch eine Persönlichkeit äh hervorgehoben werden. //I: Hm// Und äh, Sie werden das ja immer wieder erleben, wenn der eine mit dem anderen nicht kann, dann läuft nichts. //I: Ja!// Und äh, wenn der eine mit dem anderen kann, dann is’ das sicherlich äh erst mal sicherlich ‘ne menschliche Angelegenheit, die- da muss man auch nen’ Willen dazu haben und wenn man den Willen dazu hat, dann is’ das irgend- nach einer bestimmten Zeit is’ es dann auch reif, dass man dann offen bestimmte Dinge ausspricht und sagt: Na, Mensch, wir machen das, wir machen das. Und so ist es auch mit *PlusWire* gekommen. (KI 292-302)

Herr Klopstock umreißt hier in generalisierter Form (*“eigentlich immer“*) diffuse Vertrauenskriterien. Was andere Befragte häufig in der Metapher der ‘stimmigen Chemie’ zu fassen suchen, kennzeichnet er dabei als in hohem Maße personalisierbares Phänomen. Getreu seinem Attentismus und seiner Personalisierungssattitüde hält er einen initialen Vorstoß eines Akteurs, den andere dann aufgreifen können, für erforderlich, damit der emotional geprägte, länger währende Vertrauensaufbau, auf den er setzt, beginnen kann. Bezeichnend ist, dass Klopstock sich in diesem Zusammenhang nicht als Initiator definiert – er sieht sich vielmehr – und dies ist eine Parallele zum Fall von Herrn Krause – als denjenigen, der Angebote gegebenenfalls aufgreift.

Auch im zweiten Teil der wiedergegebenen Interviewpassage ist von keinerlei ‘kleinen Schritten’ oder ‘Vertrauenswürdigkeitstestverfahren’ die Rede, wie sie von der vorangehenden Frage nahegelegt werden (und wie sie etwa Herr Schmitt ausführlich beschreibt). Was Klopstock neben einem gezielten Anstoß (von außen) zur zentralen Bedingung einer Kooperationsanbahnung erhebt, ist vielmehr der inhaltsleer bleibende, ‘rein voluntaristische’ *“Wille“* schlechthin. An einer anderen Stelle des Interviews, an der das praktische Engagement der im *Netzweb* zusammengeschlossenen Firmen thematisiert wird, greift Klopstock geradezu begeistert das

Deutungsangebot der Interviewerin auf, er und seine Partner würden "aus dieser gemeinsamen Motivation heraus" (Kl 224) handeln:

Kl: Ja! So kann man das bezeichnen! (Kl 225-226)

Mit der Rede von einer "gemeinsamen Motivation" fühlt Klopstock seine Beweggründe für ein kooperatives Engagement, wie es sich im *Netzweb* manifestiert, ganz offensichtlich auf den Punkt gebracht. Er signalisiert damit einmal mehr ein voluntaristisches und gemeinsinnorientiertes Grundverständnis unternehmerischen Handelns. Das voluntaristische Moment dabei bettet Herr Klopstock übrigens gleich zu Beginn des Interviews, als er die Vorgeschichte von *Elektron* schildert, in seine eigene Berufsbiographie ein:

Kl: Zu der damaligen Zeit gab es auch einige bereit-, -willige Handwerksmeister. (Kl 16-17)

Auch hier schlägt Klopstock eine 'heimliche' Brücke zwischen den früher und den heute aus seiner Sicht opportunen Einstellungen und Handlungsmustern im Bereich der Wirtschaft. 'Wenn jemand wirklich will, dann schreitet er auch zur Tat bzw. zur Kooperation', so scheint Klopstocks latente Überzeugung zu lauten. Diese Überzeugung dürfte sich freilich als wenig anschluss- und differenzierungsfähig erweisen, wenn sie auf die spezifischen unternehmerischen Intentionen potenzieller Partner stößt.

Als notwendige Bedingung des Vertrauensaufbaus markiert Klopstock schließlich auch einen langen Zeithorizont – ein 'Reifen' des wiederum als gemeinsames gedachten Engagements. Langjährige Vertrautheit als Einstiegsbedingung plus eine auch emotionale Vertiefung von Geschäftskontakten über Jahre hinweg, die wechselseitige Achtung und Ehrlichkeit zur Selbstverständlichkeit werden lässt, darin liegt für Klopstock das Geheimnis einer stabilen unternehmerischen Vertrauensbeziehung, wie auch eine andere Interviewpassage zeigt:

Kl: Ganz entscheidend, also entscheidend is', äh dass man sich näher kommt und dass man sich kennt und ooch sich gegenseitig achtet. (.) Ja, aber ähm man muss auch den Eindruck vom anderen haben, dass er das will. Nich', also, na- aber, (.) is' schwer zu beschreiben jetzt, nich'. Weil das auch ein Prozess is', der is' nicht von heute morgen da, nich'. (Kl 314-318)

Wiederum ist es sein Verhältnis zu *PlusWire*, an dem Klopstock veranschaulicht, dass er langjährige Bekanntschaft als initialen und wohl wichtigsten Kooperationsanreiz sieht:

Kl: Äh, man kennt die Leute schon, die da tätig sind in ihrer Funktion in den' se' schon zu Ostzeiten tätig waren, nich' in dem Betrieb, den gab's ja auch noch nich', aber in anderen Unternehmungen. Man war bekannt und irgendwo gibt es dann 'ne Zusammenarbeit, also nich' 'ne Zusammenarbeit. (Kl 303-306)

Da Klopstock eine Kooperationsanbahnung offenbar nur mit einem relativ kleinen Kreis ihm schon lange vertrauter Unternehmer wünscht (und auch gelingt), wirft sich die Frage nach seinen spezifischen Vertrauenskriterien auf. Diese versucht ihm die Interviewerin gezielt zu entlocken:

I: Also, was ist für Sie der ideale Kooperationspartner? Is' das die Stärke des anderen Unternehmens, also, wo liegen da die Reize?

KI: Ja, ich würde schon sagen, das sind die Stärken, das Know-how, was ein anderes Unternehmen mitbringt //I: Ja// äh, das sind eigentlich entscheidende Punkte. (.) Aber so viel Kooperation' haben wir eben auch nicht, mit den' wer' jetzt zusammenarbeiten, also ich kann das nich' so sehr verallgemeinern. (KI 328-333)

In Klopstocks Antwort auf die direkte Frage nach spezifischen Vertrauenskriterien stehen – durchaus überraschend – tatsächlich objektivierbare Aspekte im Vordergrund. Klopstock nennt nun weder langjährige Bekanntschaft noch gegenseitige Achtung als zentrale Vertrauenskriterien, sondern zieht sich auf die Position des 'kühlen Nutzenmaximierers' zurück und hebt mit 'Stärke' ein Vertrauenskriterium hervor, dessen Bedeutung im unternehmerischen Kontext als allgemein anerkannt gelten kann. Allerdings bleibt dieses Kriterium merkwürdig blass; zu seiner Konkretisierung wird allein das "Know-how" eingeführt, das einen potenziellen Partner stark erscheinen lässt. Die Begründung für diese Unschärfe liefert Klopstock in der obigen Interviewpassage gleich mit: sein Mangel an tatsächlicher Kooperationserfahrung. Dieser Mangel ist nicht nur Folge eines 'alltagspraktischen Vertrauenskonzeptes', dessen Kernbestandteile langjährige Vertrautheit sowie eine mit ihm einhergehende (möglicherweise über-)große Vorsicht gegenüber Neuem und Unbekanntem sind, sondern zugleich auch Ursache der Schwierigkeiten Klopstocks, Vertrauenskriterien zu entwickeln, die mit einem gewinnorientierten unternehmerischen Handeln in Einklang stehen und die nicht jedes Risiko von vornherein ausschließen. Deshalb kann sich Klopstock nur ein einziges Defizit konkret vorstellen, das er unbedingt über die Mitgift eines potenziellen Kooperationspartners kompensiert sehen möchte: eben "Know-how".

Sowohl 'inhaltlich' (d.h. mit Blick auf die faktisch zum Ausdruck gebrachten Maßstäbe der Vertrauenswürdigkeit) als auch 'formal' (d.h. hinsichtlich der Art der Darstellung) kommen primär Unsicherheit und Ambiguität als bestimmende Haltung Klopstocks gegenüber dem Problem des Vertrauens zwischen Unternehmern bzw. Unternehmen zum Ausdruck. Wir haben damit die Ursache dafür identifiziert, dass Klopstock sich explizit der Chance verweigert, Vertrauen in andere, gleichartige Unternehmen langsam und schrittweise mit Hilfe kleiner gegenseitiger Vertrauensbeweise neu aufzubauen. Dass mit Herrn Klopstock ausgerechnet jener Unternehmer, der bereits in der DDR Erfahrungen mit einer Form der 'Semi-Selbständigkeit' sammeln konnte, besondere Schwierigkeiten hat, unter Marktbedingungen unternehmerische Beziehungen aufzubauen, mag überraschen. Allerdings hat sich gerade auch am ungarischen Beispiel gezeigt, dass unter sozialisti-



schen Auspizien gewonnene Vorerfahrungen mit einer relativen unternehmerischen Selbständigkeit unter marktwirtschaftlichen Bedingungen allenfalls bedingt anschlussfähig sind und daher keineswegs zwangsläufig einen Startvorteil bedeuten (vgl. z.B. Lengyel 1999).

#### 5.4.5 Beziehungen zum Netzoweb

Als die Interviewerin die Sprache auf das *Netzoweb* bringt und nach Klopstock Beteiligung an dieser Organisation fragt, gibt dieser zunächst, ganz ähnlich wie Herr Schmitt, sehr neutral und gewissermaßen im Duktus eines Gründungsdokuments Auskunft:

I: Ähm, ähm, ja (.) wir ham' schon über das Netzoweb gesprochen. Ähm, vielleicht können Se' mal beschreiben, inwieweit Ihr Unternehmen innerhalb dieses Netzes mit anderen Unternehmen kooperiert und inwieweit's Bezug hat zu Unternehmen außerhalb des Netzes oder wie überhaupt das Verhältnis is'. Also, in- wieweit das Netzoweb jetzt relevant is'.

KI: Ähhh, Sie haben sich eins der schwierigsten Themen ausgeguckt, //I: Hm// denn grade Netzoweb wurde geboren und hat eigentlich den Zweck oder soll dem Zweck entsprechen, eine Plattform zu bilden für alle, für viele Dienstleister. //I: Hm// Ohne Rücksicht auf Wettbewerbsprobleme oder äh Dinge, die zwischen den Unternehmen sich abspiel'n, einfach nur ne' Plattform, wo sich äh jeder einbringen kann und äh, ich denke mal, auch ähm, sein Bestes da darlegen kann. Bis jetzt ist die En- äh für mich jedenfalls, die Entwicklung für Netzoweb noch nicht so verlaufen, wie es hätte sein müssen. //I: sein sollte, Hm// Meines E- weil A, es mit Sicherheit immer wieder zu verspüren is', dass äh d' Unternehmen nicht mehr an- nicht diesen Gemeinschaftssinn entwickeln und sagen, wir woll'n hier 'n Pool, 'ne Plattform schaffen, wo jeder sich einbringen kann, sondern viel lieber das wieder als Sprungbrett für eigene unternehmerische (.) eigenständige Wege nutzt. //I: Hm// Und ich weiß nicht, ob das gut is' und das- äh (.) es gibt eigentlich zwischen den Firmen die dort Mitglied sind, nur wenige die miteinander, na ja, was vorzuweisen-, zumindest miteinander arbeiten. (K1 146-165)

Seine in distanzierender Einstellung vorgetragenen Ausführungen zu den Grundprinzipien von *Netzoweb* leitet Klopstock mit dem Hinweis auf die 'Schwierigkeit' des Themas ein, womit er ohne Umschweife zu erkennen gibt, dass *Netzoweb* seine selbst gesteckten Ziele bislang nicht zu erreichen vermochte. Diesen Umstand greift er etwa in der Mitte der wiedergegebenen Passage explizit auf, um sich nun den Ursachen für diese Diskrepanz zwischen Anspruch und Wirklichkeit zu widmen. Das entscheidende Problem verortet er in der fehlenden generellen Bereitschaft der beteiligten Unternehmen, miteinander zu kooperieren. Unerwähnt lässt er in seinen ganz in der dritten Person gehaltenen Ausführungen freilich die Tatsache, dass auch seine eigene Firma, *Elektron*, alles andere als eine die Kooperation im *Netzoweb* vorantreibende Kraft ist. Interessant sind an dieser Stelle allerdings weniger Klopstocks sicherlich nicht unzutreffende Diagnose der sklerotischen Struktur von *Netzoweb* oder dessen Signale hinsichtlich des geringen eigenen kooperativen Engagements als vielmehr die Art und Weise, wie diese formuliert werden. Insbesondere der Terminus "*Gemeinschaftssinn*" bezeugt, worauf es im 'alltagspraktischen Vertrauenskonzept' Klopstocks vor allem anderen ankommt, woran es aber in der

Netzower Realität aus dessen Sicht gebricht: eingeübte Solidarität und Vertrautheit – Qualitäten also, die, so ließe sich ergänzen, unternehmerisches Handeln bis 1989 ausgezeichnet hätten. Dies belegt die höchst aufschlussreiche Tatsache, dass die betreffende Aussage zunächst mit der Präpositionalkonstruktion *"nicht mehr"* eingeleitet wird, woraufhin sich Kloppstock – den erneuten Rückwärtsbezug zur Vorwendezeit seiner Äußerung offenbar wahrnehmend – selbst mit einem zweiten, nun allein stehenden und damit keine historische Dimension eröffnenden *"nicht"* korrigiert. Dem *"Gemeinschaftssinn"* gegenüber stellt Kloppstock den Eigennutz der 'Kollegen', der diese veranlasst, ein 'Gemeinschaftsangebot' wie das *Netzoweb* statt als *"Plattform"* lediglich und ausschließlich als potenzielles *"Sprungbrett"* für die Realisierung eigener unternehmerischer Interessen wahrzunehmen – eine Position, die er moralisch fragwürdig findet („*ich weiß nicht, ob das gut ist*“). Auch innerhalb des *Netzoweb* findet Kloppstock – subjektiv – also eine Umwelt vor, in der es sich nicht auszahlt, sich anderen Unternehmern und Unternehmen gegenüber allzu weit zu öffnen, um gegebenenfalls eine vertrauensvolle Zusammenarbeit aufzubauen. Seine weithin defensive Unternehmensstrategie muss ihm damit als Notwendigkeit erscheinen, zu der es kaum eine Alternative gibt – es sei denn, man findet (scheinbar!) ähnlich regional engagierte Partner wie Herrn Schmitt.

#### 5.4.6 *Fazit des Falles Kloppstock*

Herr Kloppstock ist nicht nur der älteste unserer hier vorgestellten Interviewpartner, er ist auch derjenige, in dessen Wahrnehmungs- und Handlungsmustern die Spuren der DDR-Sozialisation am auffälligsten durchscheinen. Dafür sprechen seine 'etatistische Erwartungshaltung' (*"der Staat muss besser regulieren"*), sein Hoffen auf externe Handlungsanstöße (*"Entwicklungslinien"*) und vor allem seine anhaltende Gemeinschaftsorientierung (*"Gemeinschaftssinn entwickeln"*), die sogar den Kern seines unternehmerischen Selbstverständnisses und das Leitmotiv seiner – insgesamt allerdings schwachen – Kooperationsaktivitäten bildet. Wir entdecken in seinem Fall einen deutlichen Zusammenhang zwischen einer offenkundigen Frustration angesichts der anscheinend marktwirtschaftskonformen Verhaltensweisen seiner potenziellen Partner einerseits und tief verwurzelten Handlungserwartungen an die ihn umgebenden Akteure andererseits. Kloppstock kann als regionalfixierter Normativist gelten, der sein eigenes Handeln wie auch das Handeln potenzieller Partner daran misst, inwiefern Verantwortungsgefühl und Engagement für die Heimatregion zum Ausdruck kommen. So diagnostiziert und verurteilt er den Utilitarismus anderer Unternehmer implizit moralisch (als unsolidarisch) und zweifelt generell stark an der Möglichkeit gelingender unternehmerischer Kooperation. Und so ist es für ihn wichtigster Indikator seines eigenen unternehmerischen Erfolgs, dass er es in seiner Region geschafft hat, eine Marktnische zu erobern und diese von Wettbewerbern weitgehend frei zu halten (wohingegen eine Öffnung neuer oder gar innovativer

Handlungsfelder als Erfolgskriterium keine erkennbare Rolle spielt). Seine größte Befürchtung als Unternehmer beschreibt Klopstock denn auch mit dem Bild der Insel, die *"überschwemmt werden"* könnte.

Bezogen auf die Vorschläge zur Typologisierung im 4. Kapitel verkörpert Herr Klopstock den nur schwach kooperierenden und tendenziell kooperationsenttäuschten Typ, dem langjährige 'Vertrautheit' – und damit verbunden ein gemeinsames Normengefüge –, aber auch 'Redlichkeit' als zentrale Vertrauenskriterien gelten. Zugleich durchziehen den Fall Klopstock etliche Ambivalenzen und Widersprüche, die nicht als Inkonsistenzen abgetan werden können, sondern die vielmehr bereits begonnene Lernprozesse widerspiegeln dürften: Gerade unter dem Druck des Wettbewerbs ist Klopstock durchaus in der Lage, kleinere kooperative Schritte zu gehen, auch wenn dies vor allem aus dem Wunsch nach emotionaler Entlastung in einer erhofften Solidargemeinschaft heraus geschieht (*"im Verbund is' es schon noch erträglich, das Geschäftsleben"*). Bestimmend bleibt freilich der Eindruck, mit Herrn Klopstock einem prägnanten Beispiel dafür zu begegnen, wie ein zu 'hoch' angesetzter, 'normativ-idealistischer' Erwartungshorizont sowohl hinsichtlich staatlicher Rahmenseetzungen als auch hinsichtlich des (altruistischen) Handelns anderer zu regelrechten Handlungs-(Selbst-)Blockierungen führen kann. Eine Überwindung dieser Blockierungen setzt nun das Fortdauern von individuellen Lernprozessen Klopstocks voraus.

### 5.5 Resümée der drei Fallanalysen: 'Vertrauentypen' und Interaktionsbeziehungen

Wir haben hier den Versuch unternommen, Vorstellungen, Erwartungen und Handlungsstrategien, die ökonomische Akteure im Hinblick auf andere ökonomische Akteure entwickeln, zu rekonstruieren – es ging um die jeweils spezifische, sozial eingebundene, erfahrungsabhängige und handlungsrelevante Interpretation des Problems von Kooperation und Vertrauen durch drei Unternehmer, um deren 'alltagspraktische Vertrauenskonzepte'. Dabei konnten wir zum einen zeigen, dass kognitive Muster beim Aufbau von Vertrauen eine zentrale Rolle spielen; sie bilden einen Filter für die jeweilige Kooperationsbereitschaft, der sich in seiner Ausgestaltung ebenso wie in seinen konkreten Effekten freilich als höchst heterogen erweist. Zum anderen lassen unsere Fallanalysen den Schluss zu, dass im prekären Kontext von (postsozialistischer) Transformation das Gleichgewicht zwischen 'alltagspraktischen Vertrauenskonzepten' einerseits und strukturell gegebenen Handlungsbedingungen andererseits typischerweise ein labiles ist. Gerade im Bereich unternehmerischen Handelns scheinen sich die Akteure daher der Aufgabe gegenüberzusehen, dieses Gleichgewicht 'fallweise' zu (re-)konsolidieren. Abschließend gilt es, diese

beiden zentralen Befunde, quer zu den drei Fallanalysen und damit deren Ergebnisse integrierend, ein wenig näher auszuführen.

Eine Kontrastierung der untersuchten Fälle allein hinsichtlich der konkreten Vertrauenskriterien, die jeweils zum Ausdruck gebracht werden, gibt bereits wichtige Aufschlüsse über die Modi und Möglichkeiten der Entstehung von Vertrauen und Kooperation zwischen ökonomischen Akteuren im Allgemeinen, ostdeutschen Unternehmern im Besonderen. Erkennbar werden dabei nicht nur Unterschiede (b), sondern auch Gemeinsamkeiten (a), die auf generalisierbare Strukturen der Herangehensweise an das Problem unternehmerischer Kooperation verweisen:

(a) Einmütig geben Krause, Schmitt und Klopstock zu erkennen, dass Vertrauen ihrer Ansicht nach etwas interaktiv Aufzubaues ist. Allen dreien fällt es freilich schwer zu benennen, wie und anhand welcher Kriterien dasjenige Vertrauen, das unternehmerische Kooperation erst ermöglicht, faktisch hergestellt wird. So bleiben ihre expliziten Hinweise auf Erwartungsmuster und Relevanzen im Hinblick auf das Vertrauen in ökonomischen Beziehungen eher vage. Mittels unterschiedlicher Begriffe verweisen sie allerdings alle drei auf die Unmöglichkeit einer vollständigen Rationalisierung von Vertrauensentscheidungen: 'Menschenkenntnis', 'Gefühl' oder 'die eigene Nase' und nicht zuletzt eine 'stimmige Chemie' spielen aus ihrer Perspektive eine entscheidende Rolle. Zudem gehen sie recht einmütig davon aus, dass eine umfassende Formalisierung von Kooperationsbeziehungen (etwa mittels schriftlicher Vereinbarungen) kaum möglich und sinnvoll ist. Somit finden sich deutliche Anhaltspunkte dafür, dass das Anlegen von (wie immer rationalisierbaren) Vertrauenskriterien im Sinne einer zutreffenden Einschätzung von Situationen und potenziellen Partnern aufgrund entsprechender Informationen noch keine hinreichende Grundlage einer erfolgreichen unternehmerischen Zusammenarbeit ist. Insofern untermauern unsere Fallanalysen die Annahme, dass sich die Entstehung von unternehmerischer Kooperation nicht als das Ergebnis einer oder mehrerer isolierter Entscheidungen verstehen lässt. Es kommt vielmehr darauf an, konkrete Beziehungen aufzubauen, nachdem eine initiale Bereitschaft entwickelt wurde, Vertrauen zu schenken. In allen Fällen wird dabei langandauernden, persönlichen Bekanntschaften eine potenziell kooperationsförderliche Rolle zugeschrieben, die allerdings nur dann aktualisiert wird, wenn auch eine Kompatibilität der jeweiligen wirtschaftlichen Intentionen der beteiligten Akteure vermutet wird.

(b) Auch diejenigen Vertrauenskriterien Krauses, Schmitts und Klopstocks, die nur implizit benannt werden, weisen auf den ersten Blick Ähnlichkeiten und Parallelen auf. So geben alle drei Hinweise auf bestimmte Indikatoren für den Erfolg unternehmerischer Zusammenarbeit und für die Vertrauenswürdigkeit von Partnern, die über ihre expliziten Verweise auf eher empathische Verfahren der Einschätzung anderer Akteure bzw. der Identifikation von 'Vertrauenssituationen' hinausgehen. Allerdings finden sich solche Hinweise in sehr unterschiedlichem Umfang: Krause und Klopstock, die im Alltag kaum neue Partner suchen (müssen), geben nur we-

nige solcher Hinweise, die außerdem eher unbestimmt bleiben; Schmitt hingegen, dessen berufliches Tun zu einem guten Teil von Verhandlungen mit potenziellen und tatsächlichen Partnern bestimmt ist, äußert sich sehr viel ausführlicher. Umfang und Schärfe von Vertrauenskriterien scheinen demnach in einem direkten Zusammenhang mit den faktischen unternehmerischen Interaktions- und Kooperationserfahrungen zu stehen: Mit dem Ausmaß letzterer steigt offenbar auch die Wahrscheinlichkeit einer Übersetzung von diffusen in spezifische Vertrauenskonzepte. Eine hohe Interaktionsdichte als Anstoß für kooperative Lernprozesse scheint deshalb eine notwendige Bedingung dafür zu sein, dass kognitive Filter bzw. 'alltagspraktische Vertrauenskonzepte' solcherart modifiziert und adaptiert werden können, dass ein Mehr an Kooperation möglich wird (vgl. Dodgson 1993; Lazaric/Lorenz 1998a). Dieser Befund geht im übrigen auch mit neueren Befunden wirtschaftsräumlicher Analysen von erfolgreichen, weil dicht vernetzten regionalen Entwicklungsmilieus konform (vgl. Krätke u.a.).

Die entscheidenden Differenzen zwischen den untersuchten Fällen treten in vollem Umfang allerdings noch gar nicht zutage, wenn lediglich individuelle Vertrauenskriterien nebeneinander gestellt werden. Vielmehr haben die Fallanalysen gezeigt, dass das für den Vertrauensaufbau relevante Wissen von (ökonomischen) Akteuren untrennbar verwoben ist mit deren gesamter 'Fallstruktur', insbesondere mit dem jeweiligen Selbstverständnis und den jeweiligen (unternehmerischen) Handlungsstrategien. So wird das Problem des Aufbaus vertrauensvoller unternehmerischer Beziehungen ganz offenbar nicht nur aus verschiedenen Perspektiven, sondern auch in sehr unterschiedlicher Weise angegangen. Entsprechend der Art und Weise, wie in ihrem Fall 'vertrauensrelevantes' Wissen (anhand dessen die 'Kooperations- und Vertrauensfrage' interpretiert und reflektiert wird) mit einem spezifischen unternehmerischen Selbstverständnis und bestimmten Handlungsmustern und -strategien zu einem 'alltagspraktischen Vertrauenskonzept' jeweils integriert ist, können wir Krause, Schmitt und Klopstock als Ausprägungen unterschiedlicher unternehmerischer 'Vertrauentypen' charakterisieren:

*'Der Treunehermer im gemachten Bett'*: Herr Krause hebt geradezu ostentativ seine Genügsamkeit mit vorhandenen Beziehungen hervor; allerdings gestattet sein widersprüchliches Vertrauenskonzept auch kaum den Aufbau neuer Beziehungen. Denn von potenziellen Partnern fordert Krause ein, was als Treunehermer zu geben er selbst tendenziell weder bereit noch in der Lage ist. Die für Krause zentrale, wenn auch in seinem Fall fragile Vertrauensgrundlage ist die Referenz.

*'Der flexible Utilitarist'*: Herrn Schmitt gelingt es offensichtlich, seine eigenen Ziele zu verfolgen und Entscheidungen konsequent am Kriterium seiner eigenen Interessen abzuwägen, ohne durch opportunistisches Verhalten Vertrauen zu zerstören. Er verfügt damit über eine spezifische unternehmerische Kompetenz, die ihm offenbar gerade auf dem neu konstituierten Markt Ostdeutschlands enorme Erfolge ermöglicht. Zentrale Vertrauensgrundlage für Herrn Schmitt ist die Information.

'Der regionalfixierte Normativist': Herr Klopstock zeigt ebenso wie Herr Krause wenig Ambitionen, über bestehende ökonomische Beziehungen hinaus neue aufzubauen. Auch in seinem Fall müssen wir davon ausgehen, dass er auf große Schwierigkeiten stoßen würde, wäre dies anders. Seine ausgeprägte Orientierung an Regeln und Handlungsmustern, die aus der Zeit vor 1989 stammen, behindert ihn bei der unternehmerischen Neuorientierung unter marktwirtschaftlichen Bedingungen. Als Grundlage von Vertrauen ist für Klopstock in erster Linie Vertrautheit im Sinne von langer Bekanntschaft relevant.

Unsere drei Vertrauentypen zeigen, wie das jeweilige 'alltagspraktische Vertrauenskonzept' eines Unternehmers, indem es eine zentrale Rolle in dessen konkretem Interaktionshandeln spielt, maßgeblichen Einfluss auf den Erfolg oder Misserfolg von dessen unternehmerischen Vernetzungsbemühungen hat. Nicht zuletzt im Hinblick auf die im *Netzweb* bestehenden Schwierigkeiten müssen insofern Idiosynkrasien und Inkompatibilitäten der 'alltagspraktischen Vertrauenskonzepte' individueller Unternehmer als wichtiger Faktor gelten, wenn es zu erklären gilt, warum Versuche, Vertrauen aufzubauen und Kooperationsbeziehungen zu etablieren, scheitern. Damit kann im übrigen über das Auftreten von Reziprozitätsproblemen in der Interaktion ökonomischer Akteure hinaus (vgl. Schwarz 1999) auch ein generelles Ausbleiben wechselseitigen unternehmerischen Vertrauens unter Verweis auf kognitive Strukturen erklärt werden, ohne deshalb auf utilitaristische Akteursannahmen oder kulturell determinierte normative Blockaden rekurrieren zu müssen.

Welche generellen Rückschlüsse auf Probleme, aber auch Chancen des Aufbaus unternehmerischen Vertrauens in prekären Kontexten lassen sich nun aus unseren Befunden ziehen? Zunächst dokumentiert allein die Tatsache, dass unsere drei Befragten mit ihren Firmen am Markt bestehen, dass auch im Transformationskontext unterschiedliche Herangehensweisen an Fragen unternehmerischer Zusammenarbeit und unternehmerischen Vertrauens zum Erfolg führen können. Denn obwohl sie das Eingehen neuer unternehmerischer Beziehungen kaum fördern: die 'alltagspraktischen Vertrauenskonzepte' von Krause und Klopstock entsprechen nicht nur deren unternehmerischem Selbstverständnis und deren Handlungsstrategien; sie scheinen auch an die Handlungsbedingungen und -spielräume, denen sich diese beiden Unternehmer gegenüber sehen, hinreichend gut angepasst zu sein. So repräsentiert der Gegensatz zwischen Herrn Krause und Herrn Klopstock auf der einen Seite, Herrn Schmitt auf der anderen die bereits bekannten Differenzen, die zwischen den Strategien von im Transformationskontext erfolgreich agierenden Firmen bestehen: *"Es zeigt sich, dass die Kooperationsintensität höher ist, wenn ein Unternehmen vollkommen neue Produkte entwickelt und fertigt. Hat hingegen die Verbesserung der Qualität angestammter Produkte und/oder die Rationalisierung der Unternehmensorganisation Priorität, dann können die anstehenden Innovationsprobleme überwiegend mit eigenem Personal bewältigt werden, so dass die Unternehmen weniger Grund haben, mit externen Partnern zusammenzuarbeiten."* (Becker 1994: 227). Im

Fall von Herrn Krause kommt dann noch hinzu, *"daß ostdeutsche Unternehmen, die (...) westdeutsche (Mit-)Eigentümer haben, (...) eine geringere Kooperationsintensität angeben. (...) Die Ergebnisse lassen vermuten, daß in diesen Fällen eine Vielzahl von Innovationsaktivitäten bei den Partner-Unternehmen in den alten Bundesländern durchgeführt wird, denn die Kooperationsaktivität dieser Unternehmen fällt durchweg gering aus"* (Becker 1994: 222 und 227f.). Allerdings: Auch wenn die eher defensive, primär auf die Verteidigung der einmal erworbenen Marktposition orientierte Grundhaltung, mit der Krause und Klopstock unternehmerisch agieren, durchaus gut an deren gegenwärtige Situation angepasst ist, birgt sie doch die Gefahr, nicht auf Dauer erfolgversprechend zu sein, da sie tendenziell keine neuen Optionen bzw. Kooperationsfelder eröffnet. Sollte es für diese beiden Unternehmer in der Zukunft notwendig werden, neue Kooperationen – und das heißt eben: neues Vertrauen – aufzubauen, weil gegenwärtig stabile unternehmerische 'Außenbeziehungen' nicht mehr tragfähig sind, dürften sich deren 'alltagspraktische Vertrauenskonzepte' als gravierendes Hindernis erweisen. Insofern darf auch nach reichlich zwölf Jahren andauernden Transformationsgeschehens davon ausgegangen werden, dass sich im Hinblick auf unternehmerisches Handeln ein transformationsspezifisches 'Vertrauensproblem' stellen kann: Einzelne Unternehmer mögen sich mehr oder minder plötzlich gezwungen sehen, ein 'alltagspraktisches Vertrauensverständnis' zu entwickeln, das Optionen eröffnet und das an die Handlungsregeln und -notwendigkeiten des Marktes angepasst ist (vgl. Koch/Woderich 1999). Und das mag von Fall zu Fall als eine nur schwer zu bewältigende Herausforderung erscheinen (was Krause und Klopstock insbesondere dort, wo sie sich unzufrieden und/oder unsicher im Hinblick auf wahrgenommene Handlungszumutungen zeigen, bereits mehr als lediglich andeuten).

Unsere Fallanalysen geben schließlich auch einige Anhaltspunkte darauf, warum es ostdeutschen Unternehmern häufig – wenn auch, wie das Beispiel Schmitt zeigt, eben nicht zwangsläufig – Schwierigkeiten bereitet, ein 'alltagspraktisches Vertrauensverständnis' zu entwickeln, das die unter marktwirtschaftlichen Bedingungen so wichtige Balance zwischen egoistisch-zweckgerichtetem Handeln und dem Eingehen gegenseitiger Verbindlichkeiten zu halten erlaubt. Demnach stellt sich das Problem etwa folgendermaßen dar: Unter planwirtschaftlichen Bedingungen waren informelle gegenseitige 'commitments', die eine wesentliche Grundlage von marktförmig organisierten Kooperationen sind, weitgehend irrelevant. Im sozialen Nahraum (dem, wenigstens im ostdeutschen Fall, auch die 'berühmten' informellen Distributionsnetzwerke weitgehend zuzurechnen wären) dominierten freundschaftliche Beziehungen, während im 'Außenraum' Beziehungen typischerweise stark institutionalisiert und reguliert waren. Deshalb konnten dort Transaktionen größtenteils sachbezogen vorgenommen werden; dafür spricht nicht zuletzt die auffällige Sachorientierung, die viele ökonomische Akteure aus Ostdeutschland auszeichnet (vgl. z.B. Lettke 1996, Schwarz 2000). Mit dem *"Abbau vertikaler*

*Planungs-, Befehls- und Kontrollhierarchien*“ sowie dem *„Aufbau horizontaler Marktbeziehungen“* (Kantzenbach 1991: 37) stellte sich jedoch die Aufgabe, Beziehungen zu Kunden, Lieferanten und (anderen) potenziellen Partnern gezielt aufzubauen und aktiv zu pflegen. Es musste ein *neuer Beziehungstyp* erschlossen werden, der weder auf (freundschaftlicher) Vertrautheit noch auf institutionell vorgeprägten Rahmenbedingungen beruht. Dies schlägt sich nun in vielen Fällen darin nieder, dass neben die fortexistierende ‘Wärmewelt’ (post-)sozialistischer Solidarität, aus der neue Geschäftsbeziehungen weitgehend ferngehalten werden, eine Handlungsorientierung tritt, die etwa als ‘Trivial-Utilitarismus’ bezeichnet werden kann. Herrn Kloppstocks ‘alltagspraktisches Vertrauenskonzept’ gibt im Rahmen unserer Fallstudien das deutlichste Beispiel für dieses transformationsspezifische Problem, und Herr Schmitt illustriert, wie gut dieses Problem trotz allem lösbar erscheint.



## 6 Kooperation und Vertrauen – Ansätze für kooperative Beziehungen und Vernetzungen in regionalen wirtschaftlichen Kontexten Ostdeutschlands

### 6.1 Methodische Vorbemerkungen

#### 6.1.1 Soziale Beziehungen

Für die nachfolgenden Ausarbeitungen zu Relevanz und Konstitution von unternehmerischen Kooperationen/Netzwerken war insbesondere die Perspektive einer erfahrungsgestützten Genese und Entfaltung (bzw. Blockade) solcher Vernetzungen leitend. Der Bogen des zugrunde gelegten soziologischen Designs spannt sich von den Überlegungen zur Rolle sozialer Beziehungen, wie sie in der jüngeren Diskussion vor allem auf Mark Granovetter zurückgehen, bis zu den stärker pragmatistisch beeinflussten Interaktionskonzepten insbesondere von Michael J. Piore und Charles F. Sabel.<sup>1</sup> Im Mittelpunkt stehen nicht die jeweils individuellen Akteure und nicht deren Präferenzen, individuellen Handlungsmuster oder Interaktionskompetenzen, sondern steht ein 'sozialer Mechanismus' – eben der von Beziehungs- und Vernetzungsprozessen. Dabei wird nicht der Anspruch einer strengen Netzwerkanalyse erhoben; es soll lediglich aufgezeigt werden, welche Konsequenzen die jeweiligen personalen Beziehungen für sich etablierende potenzielle Netzwerktypen haben. Das hat untersuchungssystematische Gründe, auf die noch eingegangen wird.

Angesichts eines sehr komplexen Transformationskontextes schien es besonders sinnvoll, sowohl dem Einbettungsansatz von Granovetter – in einer sehr strengen und weniger prozessorientierten Fassung – als auch den Interaktionsätzen von Piore und Sabel eine Chance zu geben. Gerade so kann gezeigt werden, dass die Relevanz theoretischer Konzepte situationsspezifisch variieren kann.<sup>2</sup> Dass sich dabei eine eindeutige Verlagerung der Schwerpunktsetzung hin zu den Interaktionsansätzen ergibt, liegt sowohl darin begründet, dass diese Ansätze unserem Argument einer

---

<sup>1</sup> Insofern wird hier an den paradigmatischen Strang angeschlossen, den wir in Kapitel 3 herausgearbeitet hatten. Vgl. an Vorarbeiten auch die Hefte 27 und 28 von BISS public, in denen das im Folgenden zugrunde liegende Design als leitende Idee für verschiedene thematische Zusammenhänge fungierte, sowie Thomas (2000).

<sup>2</sup> Das wissen wir zwar mindestens seit Max Webers Überlegungen zu Klasse und Stand. In den Selbstbehauptungskämpfen theoretischer Paradigmen wird das aber häufig ignoriert und damit ebenso häufig der Blick auf empirische Phänomene verstellt.

interaktiven Herstellung von Vertrauen, Kooperation und Vernetzung am besten entsprechen, als auch darin, dass sie im untersuchten Feld die höchste Erklärungskraft zu entfalten vermochten. Nur sollten eben auch das Moment anhaltender 'Einbettung' sowie die Bedeutung von 'ongoing social relations', die häufig 'unterbelichtet' bleiben, auf ihre Erklärungskraft für die hier in Rede stehenden Probleme abgeklopft werden.

### 6.1.2 Zur Methode

Im Folgenden werden anhand von Unternehmensverbänden bzw. -netzwerken im Land Brandenburg drei Fälle von Kooperations- und Vernetzungsprozessen analysiert. Wurden für den einen Fall (B) noch einmal fünf Interviews aus dem Sample der IT-Firmen (vgl. Kapitel 4) ausgewählt und einer themenzentrierten Auswertung unterzogen (die sich vor allem für Beziehungen zwischen Akteuren, Beziehungsgeschichten, Störungen im Netzwerk interessierte), so erfolgten für die beiden anderen Fälle eigenständige Interviews und Beobachtungen.

Der Fall des Netzwerks in der Baubranche (A) wurde zunächst einmal mittels Expertengesprächen als relevant identifiziert; dann erfolgten eingehendere Recherchen zur Struktur des Netzwerks und zur Branche auf der Grundlage von Interviews und Dokumentenauswertungen sowie schließlich, nach Jahresfrist, ausführliche strukturierte Interviews mit dem zentralen Netzwerkakteur.<sup>3</sup> Damit konnten ein Überblick über die Charakteristika dieses Netzwerks gewonnen sowie dessen zentrales, uns interessierendes Problem herausgearbeitet werden, ohne dass der Anspruch einer vollständigen Netzwerkanalyse zu erheben wäre.

Für die Untersuchung des dritten und hier als 'Zentralfall' analysierten Netzwerks in der Textilbranche (C) wurde ein umfangreiches methodisches Design angewandt,<sup>4</sup> das neben ausführlichen Dokumentenstudien, Recherchen zur Branche und zur Region, Expertengesprächen und teilnehmenden Beobachtungen nicht zuletzt auch die Analyse eines thematisch relevanten Mediendiskurses umfasste; im Mittelpunkt standen aber ausführliche strukturierte Interviews mit den beteiligten Akteuren, die nach Schlüsselstellen analysiert wurden: Binnen eines Jahres wurden Interviews mit dem Moderator des Netzwerks (2), mit sechs beteiligten Unternehmerinnen und Unternehmern (8) sowie involvierten wirtschafts-, verbands- und

---

<sup>3</sup> Die Untersuchung war verbunden mit einem Forschungsprojekt (siehe dazu: Koch/Thomas/Woderich 1999) sowie individuellen Recherchen während des Gastaufenthaltes von M. Thomas am F.I.T. in den Jahren 1999 und 2000.

<sup>4</sup> Außer auf individuelle Recherchen (s. voranstehende Anmerkung) muss hier insbesondere auf ein Forschungsprojekt hingewiesen werden, das im Jahr 2000 an der Europa-Universität Viadrina lief (vgl. Woderich 2001; Thomas 2001b).

landespolitischen Akteuren (4) durchgeführt.<sup>5</sup> Einzelne Einschätzungen jüngerer Datums verdanken sich derzeit laufenden Forschungen.<sup>6</sup>

### 6.1.3 *Das Sample*

Das Netzwerk in der Bauindustrie ist im 'Speckgürtel' von Berlin verortet. Trotz aller Gunst einer solchen Lage erweist sich diese Lokalisierung im stadtnahen Raum schon längst nicht mehr als ein besonderer Vorteil für die sich in einer argen Krise befindende Baubranche, die gerade hier um jeden Auftrag und mit übermächtiger Konkurrenz zu kämpfen hat. Schon allein damit zeigt sich ein deutlicher Kontrast zum Fall in der IT-Branche.

Die interviewten Netzwerkakteure kommen sämtlich aus der regionalen Baubranche und liegen alle in einer ähnlichen Alterskohorte (männlich Mitte 40 bis Mitte 50), wobei der zentrale Netzwerkakteur Branchenerfahrung mit langjähriger Tätigkeit auch in lokalen Verwaltungsstrukturen verbindet.

Das Netzwerk in der IT-Branche (B) befindet sich mit seinem Kern im Oberzentrum einer peripheren Region des Landes Brandenburg. Insofern könnte man für dieses Netzwerk sowohl hinsichtlich der Branchenparameter wie hinsichtlich des engeren regionalen Kontextes (Oberzentrum, Universitätsstadt) eher von einem positiven Hintergrund sprechen.

Herangezogen wurden die Interviews mit vier Ingenieuren (männlich, zwischen 45 und 55) aus dem (regionalen) Umfeld des Netzwerks sowie eines mit dem nicht aus der Region stammenden Netzwerkmoderator (männlich, um die 50).

Das Netzwerk in der Textilindustrie (C) steht nicht nur für eine besonders prekäre Branche, sondern ist zudem in einer peripheren Region des Landes Brandenburg lokalisiert. So hebt es sich in zweierlei Hinsicht noch einmal von den beiden ande-

---

<sup>5</sup> Die Zitation aus Interviews erfolgt unter Angabe des Kürzels eines jeweiligen Interviews; dieses Kürzel setzt sich zusammen aus dem Kennbuchstaben des jeweils betreffenden Netzwerks (A, B, C), einer Ziffer, die der Unterscheidung der zum jeweiligen Netzwerkfall geführten Interviews dient, sowie, gegebenenfalls, einem Kleinbuchstaben, der mehrere mit demselben Akteur geführte Interviews zu unterscheiden erlaubt (z.B. A1a). Die zum Fall des Netzwerks aus der Textilbranche (C) geführten Interviews werden außerdem in drei Typen unterschieden – Interviews mit Unternehmern (U), regionalpolitischen Akteuren (R) und landespolitischen Akteuren (L) – und mit entsprechenden Kürzeln zitiert (z.B. CU1a). Die Zitation folgt einem einfachen Text- bzw. Tonbandprotokoll; im ersten Fall wird auch die Seitenzahl des entsprechenden Transkriptes genannt. Interviewzitate werden, da es sich nur in Ausnahmefällen um längere Textsequenzen handelt, nicht gesondert eingerückt, sondern in den Text eingebaut.

<sup>6</sup> Das betrifft vor allem das am Brandenburg-Berliner Institut für Sozialwissenschaftliche Studien (BISS) angesiedelte Projekt „Regionale Akteurkonfigurationen“ (gefördert von der Deutschen Forschungsgemeinschaft, Antragsteller Prof. Dr. Rolf Reißig).

ren Fällen ab, verstärkt sozusagen sowohl den 'Branchen-' wie den 'Regionseffekt' (weiter) ins Problematische: Die Textilindustrie gilt 'gemeinhin' als Branche, die in Deutschland und in ganz Westeuropa kaum noch eine Chance hat, die betreffende Region gilt auch innerhalb Ostdeutschlands als eine ausgesprochene Problemregion. Da aber, trotz dieser extrem ungünstigen Bedingungen, der Fall des Textilnetzwerks eine ganz besondere Dynamik entfalten konnte, bot er sich für eine detaillierte Analyse an.

Die sechs interviewten Unternehmerinnen und Unternehmer sind bis auf eine Ausnahme schon seit Beginn ihres Berufslebens in der Textilbranche tätig und waren viele Jahre als Ingenieure im mittleren Management beschäftigt; drei sind aus der Region stammende Frauen (zwischen 45 und 55), zwei der Männer stammen aus West-Berlin bzw. den alten Bundesländern und sind noch vergleichsweise jung (zwischen 35 und 40); am ältesten ist der ebenfalls aus der Region stammende männliche Befragte (über 60).

Als zentrale Netzwerkakteure fungieren zwei Männer, ehemalige promovierte Textilingenieure aus dem oberen Management (um die 50): Der Netzwerkmoderator stammt aus der Region, der Vertreter des Branchenverbands aus einer anderen ost-deutschen Textilregion.

Die drei interviewten direkt in das Netzwerk eingebundenen politischen Akteure sind Männer, kommen weder aus der Branche noch aus der Region und sind im gleichen Alter wie das Gros der Befragten (zwischen Mitte 45 und 60).

## **6.2 Drei Fälle – Beziehungsarbeit und Beziehungstypen**

In unseren Untersuchungen haben sich die drei ausgewählten Netzwerkfälle als besonders signifikant, gut kontrastierend und insofern auch als typologisch different erwiesen. Als signifikant können sie insbesondere deshalb gelten, weil es sich bei ihnen allen um Neukonstituierungen handelt; der im ostdeutschen Feld eher seltene Fall von Ausgründungen über Inkubatorfirmen wird nicht betrachtet. Konstitutiv für die drei Netzwerke sind soziale Beziehungen; deren Strukturen und Konsequenzen werden als kontrastierende Charakteristika einer zumindest anzudeutenden Typenbildung zugrunde gelegt. Regionale Besonderheiten wie Branchenspezifika, die voranstehend umrissen wurden, können nur partiell in die Analyse einbezogen werden. Das scheint deshalb möglich, weil es nicht um Gesamtanalysen der Netzwerke oder um deren spezifische ökonomische Effizienz geht; es geht um einige initiale

Modi oder 'soziale Mechanismen' ihrer Konstitution und Entwicklung.<sup>7</sup> Damit werden Netzwerke (wie schon in Kapitel 3 angemerkt) nicht auf solche Modi oder Mechanismen oder auf spezifische soziale (bzw. Vertrauens-) Beziehungen reduziert. Diese sind vielmehr 'nur' signifikante Koordinationsmechanismen, die Teil sind von komplexeren Koordinationsweisen (vgl. Wiesenthal 1999: 108) – andere Mechanismen (hierarchischer oder marktmäßiger Koordination) werden nicht ausgeschlossen, und damit wird der Vertrauens- oder Gemeinschaftsdiskurs nicht überzogen. Zugleich aber muss die besondere Funktion der hier interessierenden Modi und Mechanismen (selbst als separate 'zweitbeste' Lösung) auch nicht bestritten werden.<sup>8</sup>

Ganz offensichtlich kommt sozialen Beziehungen für Netzwerke ein besonderer Status als *Ermöglichungsbedingungen* zu (vgl. Fromhold-Eisebith 1999; Sydow et al. 1995). Und es gehört mittlerweile zu gesättigten Befunden über altindustrielle Regionen, dass hier deren Relevanz noch einmal aufgewertet wird. Insofern hat die Konzentration auf diese Faktoren und die frühen Konstitutionsmodi auch einen systematischen Grund.

Bei unseren Forschungen zu den Neuen Selbständigen ließ sich die Bedeutung sozialer Beziehungen für die unterschiedlichen Einstiegspassagen zeigen (näher dazu Thomas 2001a), generell betrifft sie wohl Markteintritte gerade unter schwierigen wirtschaftlichen Voraussetzungen (vgl. Gergs 2001). Hier soll die Geschichte des Eintritts in die Selbständigkeit, nun in einer anderen Etappe und einem anderen Kontext, gewissermaßen 'fortgeschrieben' und die Darstellung auf gewichtige personale Faktoren oder insbesondere soziale Beziehungen konzentriert werden.<sup>9</sup>

### 6.2.1 Erstes Beispiel (A)

Der im Berliner Umland angesiedelte Firmenverbund im Bauwesen hatte sich Mitte 1998 zusammengeschlossen, weil wirtschaftliche Schwankungen und die prekäre

---

<sup>7</sup> Diese Begrenzung in Interpretation und Darstellung sowie die besondere Akzentuierung einzelner personaler Faktoren haben auch zu der Entscheidung geführt, die Netzwerke hier in (wenigstens oberflächlich) anonymisierter Form zu präsentieren.

<sup>8</sup> Die Diskussion verschiedener Faktoren im Transformationsprozess aus vergleichender Perspektive, d.h. die unterschiedliche Gewichtung von kulturellen, politischen, ökonomischen Faktoren, war ein Anliegen der Debatte auf der BISS-Konferenz "Institution und Lebenswelt" im April 1999; vgl. in den Heften 27 und 28 von BISS public: Dornisch (1999) zu Polen, Lengyel (1999) und Vedres (1999) zu Ungarn, Kujath (1999) zu Ostdeutschland.

<sup>9</sup> Das damit skizzierte Untersuchungsprogramm begründet auch, weshalb auf eine zunehmend wachsende Literatur zu Kooperation und Vernetzung im ostdeutschen Wirtschaftskontext nur ausschnitthaft eingegangen wird: Es geht nicht um Expertisen zu diesem Kontext und zu KMU schlechthin, sondern um den Vertrauensmechanismus. Dies grenzt dann die Zahl erforderlicher Referenzen erheblich ein.

Auftragslage den Firmen zunehmend Probleme bereiteten. Das Netzwerk befindet sich also noch in einem sehr frühen Stadium, die derzeit zwölf beteiligten Firmen waren aber vorher bereits vier bis sechs Jahre am Markt. Insofern gehören die beteiligten Akteure durchaus zu den typischen Neuen Selbständigen Ostdeutschlands (vgl. Thomas 1997b).

Als Bietergemeinschaft wollte der Verbund die gemeinsame Akquise sowie die dann folgende Ausführung von Aufträgen ins Zentrum der Zusammenarbeit stellen. Nach einem Jahr (im Herbst 1999) war der Firmenverbund sichtbar ausgebaut. Eine zeitweilig vom Konkurs bedrohte Firma, konnte modifiziert aufgefangen und wieder integriert werden; es gab nicht nur erfolgreiche Abstimmungen bei Aufträgen (in einem für die ansässigen Firmen geradezu feindlichen Umfeld), sondern bereits ein auch komplett gemeinsam ausgeführtes größeres Bauprojekt sowie erste Schritt einer gemeinsamen Lehrausbildung.

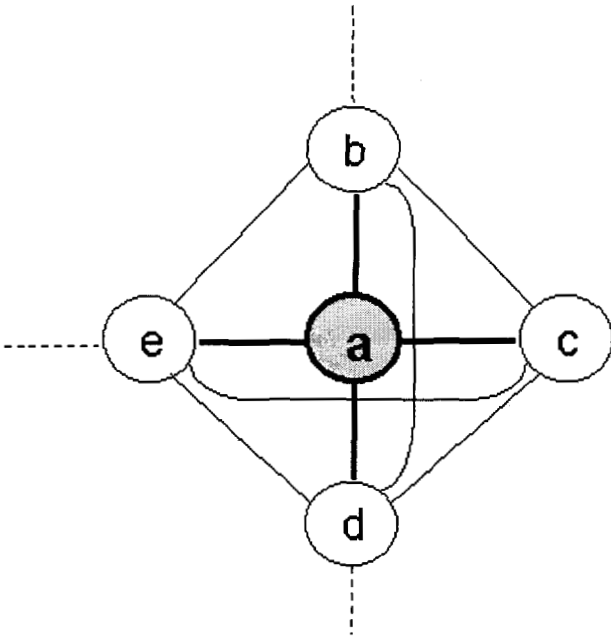
Zugleich war im einjährigen Institutionalisierungsprozess des Netzwerks nicht nur auffallend, dass einzelne der beabsichtigten Regularien und Formalien wieder fallen gelassen wurden (gemeinsame Versicherungen, Ausarbeitung eines Verhaltenskodexes oder einer Satzung); vor allem fiel auf, dass noch stärker und geradezu emphatisch eine vom Beginn verfolgte Strategie befestigt worden war: *“Das Netzwerk muss klein bleiben!”* (A1b).






War der ökonomische Grund für die Bildung des Firmenverbunds in der prekären Auftragslage zu sehen, so wurde zum konkreten Anlass eine Weiterbildungsaktivität, auf der sich die künftigen Partner erstmals begegneten. Es gab, wie vom dominierenden und charismatischen Initiator umschrieben, gleich *“eine Art Grundverständnis“*; und dieses Grundverständnis wurde dann im örtlichen Saunaklub wie später über Freizeitaktivitäten (regelmäßige Gartenfeste) bestätigt und bestärkt: Es war *“eine soziale Komponente“*, eine *“bestimmte soziale Kompetenz“* (A1a). Dieses Grundverständnis wird nicht nur immer wieder betont und herausgestrichen; im Vernetzungsprozess wird es geradezu als der entscheidende und deshalb zu stabilisierende Anker gesehen: Man will den Verbund nicht erweitern, um eben diese *“Art persönlicher Beziehungen“* zu erhalten, das *“unbedingte Vertrauen“*, mit dem man sich auch über *“alltägliche Probleme immer wieder austauschen“* und so den Zusammenhalt stabilisieren kann (ebd.). Denn auch das gehe nur, wenn Vertrauen und eben ‘dieses Grundverständnis’ vorhanden sind.

Lebensweltlich fundierte Beziehungsstrukturen, die das Netzwerk tragen, werden behauptet und das Netzwerk wird aus der Sicht der Akteure ‘erfolgsnotwendig’ auf diese Art von Beziehungen eingegrenzt. Insofern ließe sich hier von einer Inklusion via Gemeinschaft oder einer Clanstruktur – Produktion innerer Sicherheit durch persönliche Beziehungen – sprechen (vgl. Zintl 1993). Für die ortsansässigen und rein ostdeutschen Firmen ist angesichts des prekären Branchenumfeldes (und wohl auch von Besonderheiten der Baubranche) die sehr große Enge der Bindung besonders wichtig.

Abbildung 6: Schema 1

**Schema 1: Netzwerktypus A**



-  zentraler Akteur
-  Akteure
-  Beziehungen
-  potenzielle Beziehungen
-  zentrale Beziehungen

*Interpretation: Der gemeinschaftliche Kitt sorgt für die Bindung aller Akteure zu- und untereinander, sie sitzen 'in einem Boot'. Allerdings ist die Position von a dennoch privilegiert, er hat das höchste Prestige und eine eindeutige Machtposition. Die Bindung nach außen ist zunächst noch offen, Anschlüsse werden 'für möglich' gehalten.*

### 6.2.2 Zweites Beispiel (B)

Das Netzwerk in der IT-Branche hat sich nach einer Phase der lockeren Zusammenarbeit 1996 in Form eines eingetragenen Vereins von rund 25 Firmen, kommunalpolitischen Vertretern sowie einigen Hochschulangehörigen gebildet. Als problematisch haben sich von Anfang an die sehr unterschiedlichen Profile der beteiligten Firmen erwiesen (Differenzen bei Größe und Umsatz sowie regionaler Verteilung von Hauptgeschäftsfeldern). So konnte der im Fall des Netzwerks in der Baubranche signifikante Modus recht einfach herstellbaren personalen Vertrauens nicht greifen.

Trotz der sehr unterschiedlichen Struktur der Netzwerkpartner werden vom Netzwerkmoderator nicht nur das zulässige Eigeninteresse und die wirtschaftlichen Synergieeffekte herausgestellt, wird nicht nur auf Formalisierung, Institutionalisierung des Netzwerks gedrängt (Verbindlichkeit einer Satzung), sondern es wird zugleich ein erforderliches persönliches Vertrauen akzentuiert: *“(...) dass ich immer wieder hochhalte eine gewisse, ein gewisses Gemeinschaftsgefühl, ein gewisses Vertrauensverhältnis, was hier da ist, gespeist aus der Tatsache, dass alle nur gewinnen können (...)*“ (B1a: 3). Und auf die Frage nach den Voraussetzungen für Kooperationskompetenz sagt er: *“(...) und es muss natürlich eine fachliche Kompetenz da sein. Also das ist unbestritten. So, und dann würde ich sofort im gleichen Atemzug tatsächlich eher moralische Kategorien nennen. Kooperationsbereitschaft und, ja, in gewisser Weise Ehrlichkeit, Fairness“* (B1a: 16). Doch dieser Aspekt wird für viele der beteiligten (ostdeutschen) Akteuren überwiegend negativ verrechnet: *“Die sind alle noch von der Art, dass sie doch ein sehr, ein gewisses Misstrauen haben, und, ich will es mal ruhig drastisch und offen sagen, ich vermisse da auch ein bisschen die Flexibilität“* (B1a: 8).

Aufschlussreich ist nun, dass einzelne ostdeutsche Akteure dezidiert von dieser Charakterisierung ausgenommen werden (B1a); bei ihnen handelt es sich um ausgesprochen erfolgreiche Einzelfirmen und Netzwerkakteure. Diese hatten zwar zum Teil extrem negative Erfahrungen mit vorausgegangenen Kooperationsversuchen – einmal mit Westfirmen, die eben *“nur Profit machen wollten“* (B2a: 12), dann mit Ostfirmen, die *“mit wirklich frühkapitalistischer Methoden reich werden (...) wollen und dann über Leichen gehen (...)“* (B3a: 30) – diese Erfahrungen konnten aber ohne bleibende Schädigungen (Kooperationsverweigerung, generelles Misstrauen) verarbeitet werden. Neben den ausgeprägten strategischen Interessen und Kompetenzen der Kleinunternehmer scheinen es insbesondere zwei ‘Faktoren’ zu sein, in denen der Schlüssel für das Vermögen zu stabiler Kooperation sowie für die Verarbeitung negativer Erfahrungen gesehen werden kann:

a) Einmal bilden persönliche Erfahrungen gemeinsamer Berufstätigkeit vor der Selbständigkeit und vor der ‘Wende’ eine wichtige Ressource: Man hatte etwas gemeinsam *“gegenüber dem Werk durchgesetzt. (...) Also, da war schon einiges an Fingerspitzengefühl notwendig, und aus der Zeit existieren auch einige, na ja, Be-*

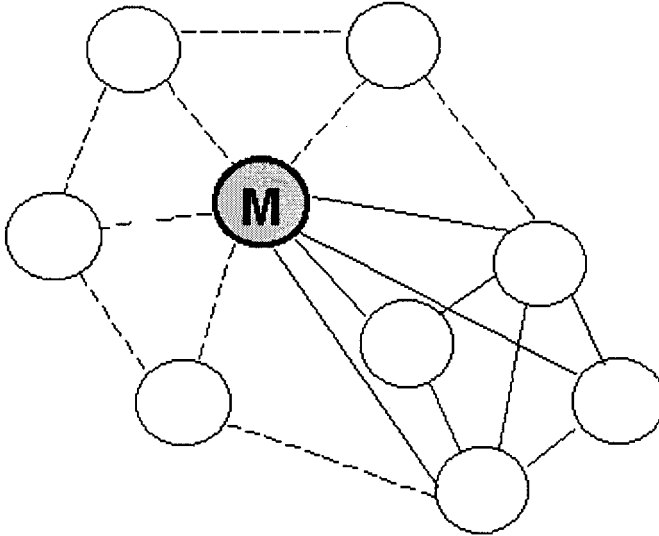


*kanntschaften zu Firmen, damals eigentlich zu Einkäufern und zu Entwicklern, die auch nach der Wende eigene Wege gegangen sind und wo man heute noch sagen kann, ja zu dem kann ich gehen oder der kann auch zu mir kommen“ (B2a: 4). Man hatte sich lange nicht gesehen, trifft sich wieder (auf der CeBit etwa) und “aus dem Persönlichen hat sich dann eigentlich wieder (‘was’) entwickelt, herauskristallisiert“ (ebd.). Diese Erfahrungen haben überdauert und mit ihnen konnten spätere Erfahrungsgeschichten (eben negative Kooperationserfahrungen) bleibend transzendiert werden.*

b) Dann sind es offenbar bestimmte Einstellungen, kulturelle Muster oder auch Präferenzen, die erfolgreich behauptet und signalisiert werden können: eine *“besondere soziale Firmenphilosophie“*, die nach innen und außen entwickelt werden soll (B3a: 28f.), eine *“Qualitäts- und Produktorientierung“*, die gegen Imagebetonung gestellt wird (B2a: 24f.). Das muss nicht bis zur *“eigenen Sprache“* – so ein Akteur (B3a: 14) – gehen, aber doch zu sichtbaren Distinktionen einerseits, zu soziokulturellen Vergemeinschaftungen andererseits. Relevant ist, dass die Geschichte persönlicher Erfahrungen oder Beziehungen sowie die weiterschwingenden kulturellen Präferenzen sich offenbar in kooperative Kompetenzen ‘übersetzen’ lassen – diejenigen Selbständigen, denen eine solche Übersetzung gelingt, sind sowohl die geschäftlich erfolgreichen Einzelunternehmer als auch die aufgeschlossenen Netzwerkteilnehmer.

So könnte es im Fall des Netzwerks in der IT-Branche sein, dass lebensweltlich konstituierte Muster und Beziehungsstrukturen strategisches Handeln und das Agieren in weiteren Beziehungskontexten über das personal und sozial abgestützte Netz hinaus absichern, stabilisieren – sie ‘bauen’ und ‘festigen’ Bindungen. Darin wäre der Kontrast zum ersten Fall (aus der Baubranche) zu sehen, der sich wesentlich über bereits bestehende, konkrete Bindungen erhält.

Abbildung 7: Schema 2

**Schema 2: Netzwerktypus B****Erklärung:**

Moderator



Unternehmen

— kooperatives Teilnetz

- - - - potenzielle Beziehungen

*Interpretation: Das sich formell bildende Netzwerk besteht im Grunde aus verschiedenen Subnetzen oder Blöcken, die partiell einer Branchentrennung folgen. Ein Teilnetz durchaus erfolgreicher Einzelunternehmen ist durch kooperative Beziehungen geprägt, die ansonsten noch in der Schwebe sind. Der Moderator, der offenbar eine neutrale, aber keinesfalls besonders mächtige Position hat, versucht die Überbrückung zwischen den Teilnetzen wie generell die Vertiefung der Kooperation.*

### 6.2.3 Drittes Beispiel (C)

Das Netzwerk in der Textilindustrie einer hoch problematischen Region geht zurück auf eine Ende 1994/ Anfang 1995 durch verschiedene Akteure und eher 'top-down' gestartete, als 'strategische Allianz' konzipierte Vernetzungsinitiative. In Absetzung von der starken externen Steuerung und durch eine Verlagerung aufs regionale Unternehmensmilieu hat sich dann in einem zweiten Schritt ein Kooperationsverbund von zunächst vier Unternehmen und anderen (vor allem kommunalpolitischen) Akteuren gebildet, das man in erster Näherung als regionales Unternehmensnetzwerk bezeichnen kann. Der regionale Druck (soziale Probleme) war zwar groß und Kooperation von Anfang an dringend geboten, prekäre wirtschaftliche Trends, institutionelle Widerstände und die dominierende Außensteuerung haben aber zu einer reservierten Haltung, ja Misstrauen unter den beteiligten Unternehmen geführt. So gab es im Netzwerk in den ersten Jahren erhebliche Kooperationsvorbehalte und echte Kooperationsprobleme.

Im Jahr 2000 beteiligen sich – neben weiteren kommunalpolitischen Akteuren – 21 Firmen an dem Netzwerk, das entlang neuer Produktlinien, neu zu entwickelnder, auch überregionaler Wertschöpfungsketten organisiert ist. Von den vier Initiativunternehmen ist eines in Konkurs gegangen, die anderen sind Kern des Netzwerkes, das mittlerweile durchaus über innovative Potenziale verfügt, wenngleich es nach wie vor wirtschaftliche Probleme hat und dessen Idealisierung – wie noch zu zeigen ist – nicht angemessen wäre.

In der über fünfjährigen Geschichte des Netzwerkes sind unter dem hier interessierenden Gesichtspunkt sozialer Mechanismen die Rolle eines – selbst wirtschaftlich unabhängigen – Moderators (dessen Unabhängigkeit immer wieder besonders betont und daher hier hervorgehoben werden soll) und die umfangreiche Projektarbeit relevant.<sup>10</sup> Mit beidem ist es offenbar gelungen, einen produktiven Erfahrungsprozess zwischen den Unternehmen im Netzwerk zu institutionalisieren. Das Netzwerk wird durch ein spezifisches Beziehungsgeflecht zwischen einzelnen relevanten Personen inner- und außerhalb des Verbundes stabilisiert (Moderator, Vertreter der Landesregierung, Kommunalpolitiker, kommunales Finanzinstitut). Diese Akteure hatten keine gemeinsame Vorgeschichte und konnten auch keine gemeinschaftliche Herkunft konstruieren, sie vermochten aber 'irgendwie' sofort und stabil einander Kompetenz und Vertrauensfähigkeit zu signalisieren: *"Man kann miteinander, oder nicht!"* (C1b:6).

Offenbar ist es hier weniger eine voraussetzende Gemeinsamkeit oder auch Einbettung, sondern eine spezifische Konstellation starker Akteure, die eher nur ein

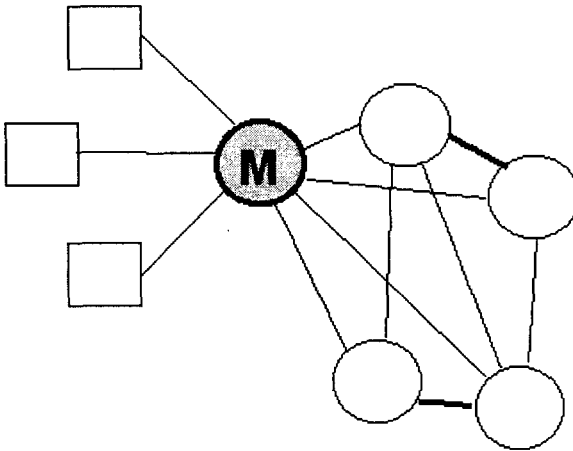
---

<sup>10</sup> Die Rolle eines unabhängigen Moderators ist in der Literatur umstritten, unter ökonomischen Gesichtspunkten wird sie z.T. sogar negativ gesehen (vgl. auch Bleicher et al. 1999). Für die Schaffung von Vertrauen und Initiierung von Lernprozessen scheint sie allerdings vorteilhaft zu sein.






minimales Anfangsvertrauen voraussetzt und in der dann in einem aktiven Erfahrungsprozess unter Einbeziehung weiterer Akteure Vertrauen ausgebaut werden kann, die dem Netz seine selbststabilisierende Dynamik verleiht. Diese *Balance* von Bindungen und Beziehungen scheint das Textilnetzwerk von den beiden anderen zu unterscheiden.

Abbildung 8: Schema 3

### Schema 3: Netzwerktypus C



#### Erklärung:

-  Akteure Unterstützungsnetzwerk
-  Moderator
-  Unternehmen
-  Geschäftsbeziehungen
-  Projekt- und Kommunikationsbeziehungen

*Interpretation: Das Netzwerk besteht aus Unternehmen, die sowohl untereinander direkte wirtschaftliche Beziehungen (jeweils zwei) unterhalten wie sie alle in einem Kommunikations- und Projektnetz zusammengeschlossen sind. Zu diesem gehören noch regional- und landespolitische Akteure. Das Netz wird gemanagt durch einen Moderator, der aufgrund seiner wirtschaftlichen Unabhängigkeit ebenso zentral wie kompetent (Prestige) agieren kann.*

### 6.3 Problematisierungen der einzelnen Typen

In allen drei Netzwerken, deren Unterschiedlichkeit (hinsichtlich Alter, Größe, Region und Branchendifferenzierung) noch einmal festgehalten werden soll, kommt personalem Vertrauen eine besondere Rolle zu. Das ist zunächst nicht überraschend und bestätigt nur Expertisen zu solcher Art Kooperationen bzw. Vernetzungen (vgl. Fromhold-Eisebith 1999; Vanberg 1987; Sydow et al. 1995). Auch neuere Expertenbefragungen in den neuen Bundesländern haben sowohl eine besondere Relevanz personaler Faktoren oder sozialer Beziehungen bestätigt ('Die Chemie muss stimmen!') wie sie bestätigt haben, dass seit einigen Jahren im Osten Deutschlands Kooperation 'wieder möglich ist' (vgl. Koch/Thomas/Woderich 1999).

Das frühere Misstrauen einer 'Wild-Ost-Szenerie' ist erheblich zurückgebaut worden, Vertrauen *kann* wieder eine Rolle spielen.<sup>11</sup> Generalisierungen auf eine allgemeine Relevanz des Phänomens Vertrauen scheinen evident, Lernprozesse abrufbar. Und doch fällt schon in den obigen Netzwerkskizzen auf, dass offenbar Voraussetzungen, Funktionen und Konsequenzen des jeweils zu identifizierenden personalen Vertrauens sehr verschieden sein können, sich eigentlich nur schwer unter ein konzeptionelles Dach bringen lassen, und dass zudem bei Kooperation oder Vernetzung andere Faktoren in erheblichem Maße mitspielen – Vertrauen erscheint als differenziert und Vertrauen allein als nicht ausreichend:

Im ersten Fall (A) ist es eine insbesondere qua Herkunft gestiftete soziale Gemeinschaftlichkeit, mit der in der Tat soziales Kapital verbunden ist und die demzufolge als Gemeinschaftsressource nach außen verteidigt wird. Gleichsam familiäre 'events' ziehen eine (eventuell höchst problematische) Grenze; das vorausgehende Soziale macht den Erklärungskern aus. Hier haben wir also einen Netzwerktypus, der für eine 'soziokulturelle Einbettung' steht und in dem die *Bindungsfunktion von Beziehungen* einen besonderen Wert erhält.

Im dritten Fall (C) besteht eine offene Dynamik, die von Kompetenz und Vertrauen einiger Schlüsselakteure ausbalanciert wird, die aber nicht wenige Risiken einschließt und permanenter Erfahrungsbildung zu ihrer Bestätigung bedarf. Hier sind es minimale Voraussetzungen und vor allem Zugewinnchancen, die den 'Kitt' liefern, also strategisches Agieren, Interaktionsmodi und auch institutionelle Absicherungen. Nicht die Bindungsfunktion scheint somit entscheidend zu sein, sondern das *Beziehungsmanagement* oder die *gemeinsame Interaktionserfahrung*.

Was im dritten Fall gelingt, scheint im zweiten (B) das Problem zu sein: Hier scheint fraglich, ob und wie enges Vertrauen oder kulturelle Affinitäten einiger Akteure mit einem formell institutionalisierten Beziehungsnetz verbunden werden

<sup>11</sup> Vielfach werden bei der Analyse unternehmerischer Zusammenarbeit in Ostdeutschland auch eher positive Akzente gesehen bzw. gesetzt (vgl. u.a. Brussig 2000; Brussig/Dreher 2001; Bluhm 1999; Hessinger et al. 2000; Kinkel/Lay 2000).

können, ob sich eine *Brückenfunktion* innerhalb sehr schwacher Bindungen herstellen lässt, die dann in der Tat die Herausbildung (vielfältiger) kooperativer Beziehungen ermöglicht.

Es wäre so oder so naiv, personales Vertrauen oder gar generell kulturelle Dispositionen als ausreichenden Faktor für Kooperation anzusehen – ‘getreu dem Motto’: wo Vertrauen, da Kooperation (vgl. etwa Bluhm 1999; Wiesenthal 1999). Hier soll keine Unilinearität behauptet und auch kein ‘kulturalistischer Reduktionismus’ verfolgt werden. Dennoch lassen sich entlang der Dimension von personalem Vertrauen und seiner Bedeutung für moderne wirtschaftliche Phänomene Fragen identifizieren und kann Erklärungsbedarf deutlich gemacht werden.

### 6.3.1 *Problematische Dichte?*

Der Firmenverbund in der Bauindustrie (A) ist ein prägnantes Beispiel für ein dichtes personales Beziehungsnetz, das zudem vermittels einer spezifischen Gemeinschaftsressource – ‘ein übereinstimmendes soziales Grundverständnis’ – zusammengehalten wird. Die fünf ‘Gründungsakteure’ (Firmeninhaber) haben sehr intensive Beziehungen untereinander; neben den täglichen beruflichen Kontakten stehen regelmäßige (zum Teil wöchentliche) gemeinsame Saunabesuche und Gartenfeste. Untersetzt wird diese Beziehungsdichte noch durch eine emotionale Komponente, eine ‘Grundansicht’, die dem Verhältnis zu anderen – vor allem westlichen – Unternehmen abgesprochen wird. Durch permanente Beziehungspflege sollen diese ‘Netzwerkqualitäten’ stabilisiert werden, und das Netzwerk hat ausdrücklich klein zu bleiben, um eine ‘persönliche Atmosphäre’ zu erhalten: *“Man soll sich über alltägliche Probleme austauschen können“* (A2a: 6). Insofern gehört zur permanenten Beziehungspflege zugleich, dass das Netzwerk recht rigide nach außen abgeschlossen wird: Die einzelnen Unternehmen haben zwar weitere geschäftliche Kontakte, solche Kontakte werden auch untereinander vermittelt – eine Aufnahme in den Firmenverbund ist aber selbst für die daran interessierten Geschäftspartner ausgeschlossen: Es sollen *“nicht andere in unsere Probleme reinreden“* (A2a: 8) können. Stabilisiertes Vertrauen nach innen geht einher mit Misstrauen nach außen – denn die *“haben noch nicht unser Niveau“* (ebd.).

Für die einzelnen Firmen zählt sich das Netzwerk bisher aus: Aufträge, gemeinsame Projekte, zeitliche und finanzielle Einsparungen im Management, ein Zugewinn an Souveränität und Sicherheit, der auch in einem Werbelogo dokumentiert wird: *“DER FIRMENVERBUND...!”* Die prekäre Lage des Baugewerbes, die hier übliche Form der Auftragsbearbeitung (Subunternehmertum etc.) und vor allem die von Land und Kommunen praktizierte Auftragspolitik (Benachteiligungen ansässiger Firmen) lassen einen solchen Firmenverbund als eine durchaus effiziente Organisationsform erscheinen. Für die Beteiligten stellt das dichte Beziehungsnetz eine unmittelbare Vertrauensressource bereit und hat zweifellos eine (positive) Funktion

als soziales Kapital. Versteht man nämlich soziales Kapital als einsetzbare Ressource, die sich spezifischen Beziehungen verdankt (vgl. Portes 1998), so gilt: Zunächst einmal kassiert jedes Unternehmen einen Zugewinn. Insofern stellt das 'Prinzip enger Bindungen' hinsichtlich der Koordinationsmechanismen auf regionaler und lokaler Ebene wohl weniger ein Auslaufmodell dar (vgl. Fürst/Schubert 1998), sondern beinhaltet universelle Modi, auf die in bestimmten zeitlichen und räumlichen Kontexten sinnvoll und produktiv zurückgegriffen werden kann (vgl. auch Kuczzi/Makó 1997). Das gilt gerade für den 'altindustriellen Regionaltypus' und gerade für die Bauindustrie, wo Branchenspezifika die Relevanz solcher Modi noch verstärken.

Vor diesem Hintergrund stellt sich dann allerdings auch genau die Frage, wie sie von Mark Granovetter, Michael Woolcock und anderen thematisiert wurde: Inwiefern gelingt es, eine Balance oder Dynamisierung herzustellen zwischen 'dichten' und 'schwachen' Beziehungen, inwiefern kann Bindung mit Autonomie verknüpft werden? Eine solche Dynamisierung wäre notwendig, um einen progressiven Evolutionsprozess in Gang zu setzen, Inklusionen oder gar einem drohenden 'amoralischen Familialismus' (Edward Banfield) zu entgehen und eine Kumulation von sozialem Kapital zu befördern, um letztlich also die ökonomischen Chancen jedes einzelnen Netzwerkteilnehmers langfristig zu verbessern.

Obwohl sich die aufgeworfene Frage in einem frühen Netzwerkstadium noch nicht konkret beantworten lässt und obwohl für das Netzwerk in der Bauindustrie noch einmal Effizienz und Funktionalität des konstituierten Netzes zu unterstreichen sind,<sup>12</sup> zeigen sich im Fall dieses Netzwerks problematische Entwicklungen, die den angesprochenen, notwendigen Evolutionsprozess gefährden könnten. Zwei davon seien kurz umrissen.

a) Auf die Wahrnehmung einer 'feindlichen Umwelt' und einzelne innere Probleme – ein Akteur hatte gegen den ungeschriebenen Verhaltenskodex und somit 'das soziale Grundverständnis' verstoßen – wurde bewusst durch verstärkte Grenzziehung nach außen<sup>13</sup> und eine Aufwertung der emotionalen, persönlichen Komponente<sup>14</sup> reagiert. Damit ist die Gemeinschaft aber gerade *nicht* durch eine breite,

<sup>12</sup> Das Netzwerk in der Baubranche steht damit für 'the strength of strong ties', die nach Granovetters Emphase auf die 'schwachen Beziehungen' etwas unterschätzt worden ist (vgl. Granovetter 1983; Portes 1995; und für Beispiele aus dem Kontext postsozialistischer Transformation Kuczzi/Makó 1997; Lengyel 1999).

<sup>13</sup> Ursprünglich wollte man weiteren Firmen den Zugang zum Verbund ermöglichen (über Bürgschaften bzw. Patenschaften durch die beteiligten Firmen und in einem schrittweisen Verfahren), nach einem knappen Jahr war von einer solchen Möglichkeit allerdings nicht mehr die Rede.

<sup>14</sup> Demgegenüber hatten die Akteure zunächst vor (gerade angesichts des Regelverstößes), sich verschiedene Kontroll- und Regulierungsinstrumentarien zu schaffen. Dies wurde nicht weiter verfolgt, stattdessen wird Beziehungspflege betrieben.



offene Diskurskultur gekennzeichnet, wie sie etwa Piore (1995) für innovative, kreative 'communities' herausstellt. Solidaritäts- und Hilfefpotenziale dichter oder milieuspezifischer Vergemeinschaftungen können leicht verbunden sein mit moralischem Druck oder Zwang und so höchst problematische Inklusionstendenzen befördern. Das vorhandene Bindungspotenzial ist nicht ausbalanciert.

b) Diese Gefahr könnte dadurch noch verstärkt werden, dass das Netzwerk bereits jetzt von einem gravierenden Machtungleichgewicht durchzogen ist: Der Initiator und Sprecher des Firmenverbundes hat als einer der Firmeninhaber 'alle Fäden in der Hand'; er ist – hinsichtlich Prestige und Zentralität im Netzwerk – eindeutig die charismatische Leitfigur; er befindet sich gegenüber allen anderen Netzwerkteilnehmern in einer strukturell besonderen Position ('Cutpoint'), hat die entscheidenden politischen Verbindungen, macht den Großteil der Lobbyarbeit und ist die Schaltstelle zu anderen Netzwerken.<sup>15</sup>

Trotz einer ausdrücklich fehlenden 'Expansionsneigung' hat sich das Netzwerk in jüngster Zeit vergrößert, dies allerdings ohne besondere Bindungsvorstellungen und -ansprüche aufzugeben. Nunmehr (im Juni 2001) gehören zwölf Unternehmen zum Firmenverbund; gleichwohl bleibt aber eine Grenzziehung entsprechend dem 'sozialen Grundverständnis' und bleibt auch die zentrale Rolle des Initiators und Sprechers erhalten. Dies scheint nach wie vor einer problematischen Umwelt und permanent drohenden Benachteiligungen ortsansässiger Unternehmen bei öffentlichen Bauaufträgen geschuldet. So ist wohl der Rückzug auf ein dichtes Netz für alle Beteiligten noch immer attraktiv oder sogar schlicht überlebensnotwendig.<sup>16</sup> Es ist in hohem Maße eine institutionelle Verunsicherung, eine nicht ausreichende Verankerung der Unternehmen im gesamten wirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Kontext, die eben diese Unternehmen auf sich zurückwirft und den Schritt zu einem offenen, weiten Beziehungsnetz verhindert.

Die skizzierten Charakteristika von Beziehungsgeflechten sind nicht unproblematisch für diese, die Inklusion nicht und auch nicht das Machtungleichgewicht. Insofern soll hier nur zweierlei festgehalten werden: Durch Vergemeinschaftung und eine dichte Beziehungsstruktur gelingt es den Marktakteuren, ein für ihr Netzwerk erforderliches Vertrauen aufzubauen und soziales Kapital zu akquirieren; ob dies stabilisiert und ausgebaut werden kann, oder ob eine Sklerose des Netzwerks und damit Schwund bzw. einseitige Okkupation von Sozialkapital drohen, sind offene Fragen. Für Projektarbeit zumal und diesbezügliche Erfolge können sie eher weniger wichtig sein, hier laufen andere Lernprozesse ab. Diese müssen nicht Ver-

---

<sup>15</sup> Für einen Vergleich von Zentralität und Autonomie auf der Ebene von Firmen oder kollektiven Akteuren vgl. auch Vedres (1999).

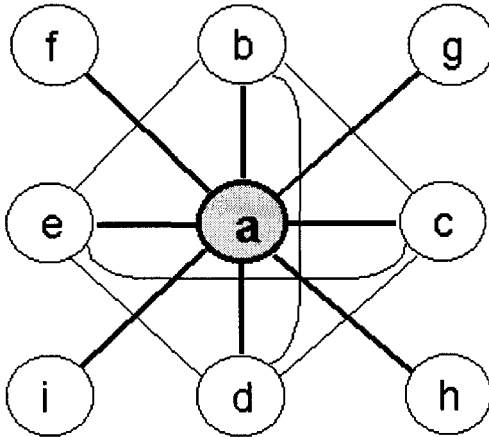
<sup>16</sup> Erinnerung sei noch einmal an die besonders prekäre Situation gerade des ostdeutschen Baugewerbes.

netzungen generieren. Wir bleiben hier aber zunächst in der anderen Interpretationslogik von 'Vertrauen – Kooperation – Vernetzung' und deren problematischer Akzentuierung.






Die Antwort auf die genannten Fragen lässt sich aus dem soziokulturellen Konstrukt 'dichte personale Beziehungen qua soziales Grundverständnis' nicht deduzieren, hier sind institutionelle Faktoren (Praxis der Auftragsvergabe, Förderrichtlinien) ebenso relevant wie innere Aktivitäten der Netzwerkakteure. Es scheint so, dass eine institutionell besonders 'feindliche' Umwelt den Wert gerade dichter Beziehungen ('strong ties') noch einmal erhöht, Öffnungen als zu riskant erscheinen lässt und nahezu unmöglich macht. Die von Woolcock (2000) aufgemachten drei Relationen von "*bonding*", "*bridging*" und "*linking*", womit die Balance von dichten ('bonding') und weiten ('bridging') Beziehungen sowie deren institutionelle Einbettung ('linking') unterstrichen werden sollen, stehen nicht nebeneinander und verstärken einander nicht. Sie werden wesentlich durch einander blockiert: Gerade die fehlenden 'links' erschweren eine Öffnungs- oder Überbrückungsarbeit und stabilisieren geschlossene Bindungen.

Abbildung 9: Schema 4

### Schema 4: Problemkonstellation Netzwerktypus A



#### Erklärung:

-  zentraler Akteur
-  Akteure
-  Beziehungen
-  potenzielle Beziehungen
-  zentrale Beziehungen

*Interpretation: Die grundlegende Struktur der Gründergruppe des Netzwerks bleibt bestehen. Neue Unternehmen werden offenbar über einzelne Angehörige der Gründergruppe sowie den zentralen Akteur einbezogen, d.h. nicht voll integriert. Prestige und Machtposition heben den zentralen Akteur deutlich heraus. Das Netz schließt sich nach außen ab.*

### 6.3.2 *Ambivalente Öffnungen*

Dichte personale Beziehungen und insofern die 'Embeddedness-These' spielen auch in dem Netzwerk in der Informatikbranche (B) eine Rolle. Es war gezeigt worden, dass es hier – und das schließt noch strenger an Granovetter an – vorausgehende persönliche Beziehungen, strukturelle Einbettungen einzelner Akteure sind, die nunmehr zu Anknüpfungspunkten werden: Man kennt sich aus dem ehemaligen Betrieb und hat sich da verschiedentlich unterstützt. Zudem sind es einige besondere lebensweltliche Präferenzen (Produkt- und Qualitätsorientierungen), die die Interaktionsmodi der neuen Marktakteure charakterisieren. Sie haben und stabilisieren durchaus etwas von dem, was auf eine gemeinsame lebensweltlich verankerte kulturelle Hintergrundstruktur hinausläuft (vgl. Piore 1995; vgl. auch das Beispiel bei DiMaggio/Louch 1998).

Das beides gilt für besonders erfolgreiche und kooperationsfähige Akteure in dem Netzwerk: Der Netzwerkmoderator nimmt gerade sie aus seiner Einschätzung, dass ostdeutsche Akteure eher Kooperationsdefizite hätten, aus. Sind also die beiden genannten vorausliegenden und insofern einbettenden sozialen Charakteristika verantwortlich dafür, dass die Akteure ihr kooperatives Verhalten auch über prekäre Erfahrungskontexte (eigene negative Kooperationserlebnisse) erhalten konnten, so fällt die Struktur des Netzwerks nicht mit der personalen Beziehungsstruktur einiger, wenn auch herausragende, Akteure zusammen, an die diese Charakteristika gebunden sind. Das personale Netz tradierter sozialer Beziehungen ist sozusagen nur 'Teilnetz' einer umfangreicheren Netzwerkstruktur (und umfasst lediglich vier von rund fünfundzwanzig Netzwerkmitgliedern). Und es ist eben, trotz der besonderen Kompetenzen, die seinen Akteuren zugeschrieben wird, in der Folge nicht der integrale oder konstitutive Bestandteil des gesamten Netzwerkes.

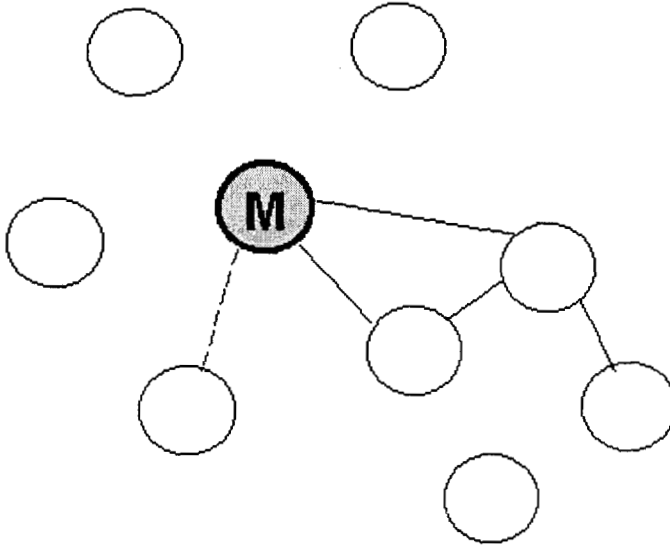
Der entscheidende und hier relevante Punkt ist, dass offensichtlich eine für ein innovatives Netzwerk erforderliche und charakteristische Balance zwischen dichten und schwachen Beziehungen nicht gelingt. Zu diesen Schwierigkeiten vgl. auch die Studien bei Laschewski et al. (2002); Mole (2002). Statt einen Evolutionsprozess, in dem Vertrauen und Kooperation, die in einem Teilnetz wirksam geworden sind, verstärkt werden, haben wir nämlich einen recht einschneidenden Bruch in der Entwicklung des Netzwerks zu verzeichnen. Dieser Bruch ist einerseits der sehr heterogenen und ungleichen Netzwerkstruktur geschuldet, Machtungleichgewichten und Beziehungsasymmetrien, die von Anfang an durch eine weitgehend nur künstliche Kooperationskultur überdeckt wurden. Für unsere Betrachtung relevant ist aber vor allem der folgende Aspekt: Während in einer etwa zweijährigen ersten Entwicklungsphase offene Kommunikation sowie eine Vielzahl von ökonomischen Interessen und auch von Projekten das lockere Netz charakterisieren, geht die stärkere Institutionalisierung (Vereinsgründung) mit einer Einengung auf primär eine domi-

nierende Projektlinie einher und setzt sich – das ist der Kern – diese Einengung gleichsam ‘unter der Hand’ durch, nicht in einem offenen Kommunikationsprozess. Beides führt, gerade bei den starken und kooperationsbereiten Akteuren, die für eine andere Projektlinie stehen und eine kooperative Kultur präferieren, zu einem empfindlichen Vertrauensverlust. Dementsprechend gibt es erhebliche Kritik: Konkurrenz bleibe “*unter der Decke*“, im Institutionalisierungsprozess sei man “*auf kaltem Wege*“ ausgegrenzt worden, so die betreffenden Akteure (vgl. B3a: 27). Und auch der Moderator des Netzwerks sieht “*sehr sensible Dinge*“, viel “*Kontraproduktives, Informationsverluste, Knatsch, Intrigen*“ (B1a: 13). Insofern nimmt sich dann aber auch sein Appell angesichts dieser Situation, man müsse jetzt endlich anfangen mit “*richtig konkreten Projekten*“ (B1a: 14), eher hilflos aus. Zumindest an einer überaus relevanten Nahtstelle ist das Netz gerissen; es ist gerade nicht gelungen, einen Prozess sich selbststabilisierender Kooperation oder Vertrauensakkumulation in Gang zu setzen.



Festzuhalten bleibt, dass das Netzwerk bereits zu einem frühen Punkt seiner Institutionalisierung Belastungen erfahren hat, die es nicht produktiv aufarbeiten konnte, und dass es an der Auszehrung einer eminent wichtigen Ressource leidet: Vertrauen und einer von diesem abgestützten Kooperationskultur. Für das Netzwerk zeichnet sich somit eine erhebliche Hypothek ab, die auch die eingegangenen weiten oder schwachen Beziehungen tangieren muss, denn ihnen drohen permanent Instrumentalisierung oder Auflösung. Von sozialem Kapital lässt sich kaum mehr sprechen. Dabei scheint weniger die institutionelle Umwelt das Problem zu sein, sondern die insgesamt zu geringe Bindungsdichte, die jetzt das sich bildende Netzwerkkonstrukt aufreißen oder zumindest in Teilnetzwerke zersplittern lässt.

Abbildung 10: Schema 5

### Schema 5: Problemkonstellation Netzwerktypus B



#### Erklärung:

-  Moderator
-  Unternehmen
- kooperatives Teilnetz
- - - - potenzielle Beziehungen

*Interpretation: Die Überbrückung ist nicht gelungen, der Faden zwischen den beiden Subnetzen endgültig gerissen. Dies hat offenbar Folgen für das gesamte Netzwerk, das sich an vielen Stellen auflöst. Chancen scheinen offenbar einzig noch in separaten Entwicklungen zu liegen, ob nun völlig individuell oder in neuen Vernetzungen, ist offen.*

Der erste umrissene Fall, der Unternehmensverbund in der Bauindustrie, zeigt eine durch Branchentypik und Branchenumfeld verstärkte Tendenz des Rückzugs auf ein enges Unterstützungsnetz; der zweite Fall, der Verein in der IT-Branche, zeigt angesichts von sich abzeichnenden, aber unklaren, dynamischen Trends eine Verstärkung individualistischer Suchoptionen. Während also der erste Fall ein Beleg für das 'Embeddedness-Argument', für die anhaltende und soziales Kapital oder Handlungsressourcen generierende Wirkung von Vergemeinschaftungen ist, zeigt der zweite Fall, dass solche Gemeinschaftsressourcen im weitergehenden 'networking' funktionslos oder sogar aufgelöst werden können. Es setzen sich Logiken durch, die diese Art von 'bonding' nicht als verwertbare Ressource erscheinen lassen.

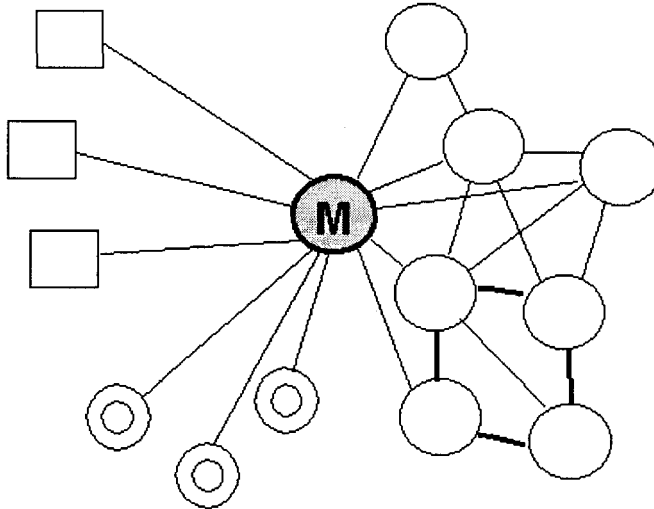
Im ersten Fall ist die Frage erfolgreicher Evolution noch offen, sie ist sozusagen überlebensnotwendig 'eingefroren'; im zweiten ist sie, wenigstens in bestimmter Hinsicht, bereits negativ beantwortet.<sup>17</sup> Es könnte sogar sein, dass im Netzwerk in der IT-Branche bestimmte Akteure aufgrund einer individuellen Präferenz einen lockeren Beziehungsmechanismus generiert haben, der sich über Vertrauensstrukturen 'hinwegsetzt' und diesen Akteuren so zunächst größere Handlungsspielräume gibt. Ein solcher Mechanismus könnte aber wiederum langfristig instabil werden. Zumindest sollte langfristig, das ist ja unsere zentrale These für die interessierenden Segmente regionaler KMU, der Auf- und Ausbau kooperativer Strukturen gelingen. Insofern muss uns weit stärker die Frage interessieren, unter welchen Bedingungen die in Rede stehenden Prozesse der Evolution von Vertrauen und Kooperation erfolgreich ablaufen können. Hierfür ist in verschiedener Hinsicht der dritte Fall heranzuziehen. Er wird daher mit Blick auf die uns interessierenden sozialen Mechanismen, die Öffnungen und Schließungen in kooperativen Prozessen, einer ausführlicheren Darstellung und Interpretation unterzogen und den beiden bereits skizzierten Fällen gegenübergestellt. Denn dort scheint die Entwicklung von einem vergleichsweise kleinen Akteursnetz hin zu einem relativ umfangreichen ebenso aufschlussreich wie die immer wieder geäußerte Einschätzung, es habe sich generell die Kooperationskultur verbessert. Schema 6 veranschaulicht diesen Punkt.

---







<sup>17</sup> Damit ist nichts gesagt über eine eventuelle Persistenz von Teilnetzwerken oder möglichen neuen Vernetzungen und auch nicht über den möglichen wirtschaftlichen Erfolg von Projektklinien; hier geht es allein um den abgebrochenen Evolutionsprozess.

Abbildung 11: Schema 6

### Schema 6: Entwicklungen im Netzwerktypus C



#### Erklärung:

-  Akteure Unterstützungsnetzwerk
-  Moderator
-  Unternehmen
-  aktive Geschäftsbeziehungen  
(begonnene Wertschöpfungskette)
-  Projekt- und Kommunikationsbeziehungen
-  wiss.+ begleitende Einrichtungen

*Interpretation: Das Netzwerk hat sich über intensive Kommunikation und Projektarbeit sichtlich vergrößert. Der Moderationsmodus hat sich stabilisiert und ein generelles Kooperationsklima herbeigeführt. Allerdings zeichnen sich direkte wirtschaftliche Beziehungen zwischen den einzelnen Unternehmen nur in Ansätzen ab.*



## 6.4 Aussichtsreiche und zugleich fragile Erfahrungsprozesse

Das Netzwerk in der Textilindustrie (C) unterscheidet sich (abgesehen von Alter und Ausdehnung) nicht nur am stärksten vom anhand der Baubranche identifizierten Typus (A) – dies insbesondere hinsichtlich der dort hervorstechenden Rolle personaler Beziehungen oder soziokultureller Voraussetzungen. Es unterscheidet sich hinsichtlich des Mechanismus' der Evolution von Vertrauen und Kooperation auch vom zweiten, in der IT-Branche angetroffenen Typus (B): Vorangehenden personalen Beziehungen oder soziokulturellen Voraussetzungen kommt keine besondere Relevanz zu; die 'Embeddedness-These' lässt sich nicht sinnvoll in Anschlag bringen. Hingegen kommt zu einer erfolgreichen Evolution, einer Ausdehnung und Stabilisierung von Vertrauen wie Kooperation.

Auch im Fall des Textilnetzwerks gab es markante Konflikte und Krisenprozesse, diese sind sogar weit dramatischer artikuliert worden als in den anderen Fällen (vgl. dazu Thomas 2001a). So lag zunächst einmal die Kooperationskultur 'völlig am Boden'. Allerdings konnten Störungen in praktischen Prozessen so bewältigt werden, dass das Netzwerk ausgeweitet und sein 'soziokultureller Kitt' – Vertrauen – stabilisiert wurde. So haben wir vielfache Lernprozesse zu verzeichnen, die auch in den in Kapitel 2 angeführten pragmatistischen Diskussionsbeispielen bei Piore oder Sabel als 'community-learning' oder 'learning by monitoring' eine besondere Rolle spielen. Dass es dennoch keinen Grund gibt, dieses Beispiel zu idealisieren, wird sich allerdings auch deutlich zeigen: Die besondere Schwierigkeit, die gerade in der Textilbranche den durchaus möglichen Innovationen gegenübersteht, konnte bisher nicht behoben werden. Eine tragfähige Finanzierung und wirtschaftliche Erfolge lassen noch auf sich warten.

### 6.4.1 Branchenspezifische Voraussetzungen

Die DDR-Textilindustrie war insgesamt schlecht auf die 'Wende' vorbereitet. Ansatzpunkte für eine Revitalisierung waren sowohl in der industriellen Struktur wie auch mit der kulturellen, mentalen Disposition des tragenden Milieus wenige gegeben. Mit der Textilindustrie war kaum etwas "anzufangen" (Lieder 1995: 129); und wer aus der Textilindustrie kam, fühlte sich gerade dadurch vielfach noch 'abgestempelt', ohne Perspektive und ohne Alternative.<sup>18</sup> Die Textilindustrie und das 'textile Milieu' hatten sich zu lange "im Schatten der Grundstoffindustrie" befunden, waren zu lange die "Melkkuh" gewesen für andere wirtschaftliche Bereiche (ebd.). Nicht nur wären ein dezidiertes Wille und besondere Anstrengungen wie Überlegungen erforderlich gewesen, um hier eine grundlegende und zukunftssträh-

---

<sup>18</sup> Das eben setzte sich nach der 'Wende' in der jungen Generation fort; die Textilindustrie hat erhebliche Probleme, den geeigneten Nachwuchs zu bekommen (vgl. auch CL2; CL8).

tige Erneuerung einzuleiten, fatalerweise wurde diese Hypothek auch noch einmal gedoppelt: Die 'Wende' fand statt im "*Sog des Schrumpfungsprozesses*" der westdeutschen Textilindustrie (Fischer/Weissbach 1995: 61). Die Branche stand längst im Ruf einer anhaltenden Krisenbranche (vgl. Krätke/Heeg/Stein 1997: 239ff.; Lieder 1995: 178f.) und befand sich nicht zuletzt deshalb bei den Banken auf der 'schwarzen Liste'; sie konnte so keine Hoffnungssignale oder eben Diskursangebote in den Osten senden. Vielmehr war zu vermuten, dass die westdeutschen Textilunternehmen sofort jede Chance nutzen würden, um sich selbst 'über den Osten' zu stabilisieren: den erweiterten Markt, die günstigen Fördermöglichkeiten und die effektiven Lohnkosteneinsparungen, die in den neuen Bundesländern bei Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte zu erzielen waren.

Unter den Privatisierungsprämissen der Treuhandanstalt musste die skizzierte Konstellation gravierende Konsequenzen haben. Einmal gab sie einem bestimmten Argument eine Plausibilität und Evidenz wie in kaum einem anderen Bereich: 'Wenn schon im Osten so wenig Erhaltenswertes da war, so muss man wenigstens im Westen das Wenige erhalten!' Hier zeigt sich geradezu mustergültig die Wirksamkeit einer "*self-destroying prophecy*" (Seibel 1999) als strukturierende Kraft von Diskursen, wie sie auch Campbell (1998) für die industriepolitische Debatte in den USA oder generell für die Omnipräsenz der Marktfigur in postsozialistischen Transformationen (Campbell/Pedersen 1996) nachgewiesen hat: Eine solche 'prophecy' schafft sich jede ihrer thematischen Auslegungen und damit eben Handlungsangebote selbst. Vielleicht hätten im anhaltenden Strukturbruch, so eine solche Auslegung, wenigstens die westdeutschen Unternehmen eine Chance, die sich am ostdeutschen Standort niederlassen würden – und wenn auch nur als Durchgangsstadium einer weiteren Ostwanderung. Und an diesem Standort lässt sich nur, so eine andere Auslegung, zwischen privatisierungsfähigen Filetstücken und dem zu liquidierenden Rest unterscheiden. Die Bevorzugung von westdeutschen Marktakteuren schien also durchaus legitim: 'Nur der kann sanieren, der auch über Geld und Marktzugänge verfügt'. Sie schien insofern das einzige 'textile Angebot' für die Region zu sein, als einzige den Erhalt wenigstens von 'textilen Inseln' zu versprechen.

Dieses Kalkül ist aber nicht nur dann und so lange zweifelhaft, wie es dem Gedanken 'verlängerter Werkbänke' verpflichtet ist (was nicht allen Unternehmen pauschal unterstellt werden soll); es ist vor allem insofern höchst problematisch, als das Muster einer Krisenindustrie wiederum als Modell regionaler Anpassung Pate steht! Denn in der westdeutschen Textilindustrie waren charakteristische ('globalisierungsbedingte') Anpassungsprobleme vielfach mit der Perpetuierung eines fordistischen Produktionssystems 'beantwortet' worden – eine letztlich wenig zukunftsweisende Strategie, die vielleicht kurzfristige 'Krisenüberbrückungen' ermöglicht, insgesamt aber eine gravierende Fehlsteuerung bedeutet (vgl. Lieder 1995).

Selbstermächtigungstendenzen eines Privatisierungsdiskurses, strukturelle Lage der ost- wie der westdeutschen Textilindustrie sowie ungünstige Kontextbedingungen sind also wesentliche situative Faktoren einer Blockierung, die erst spät und wohl auch nur partiell aufgebrochen werden kann. Im Ergebnis führen sie zu Auflösungsprozessen sowohl im Sinne der Erosion einer regionalen industriellen Basis wie auch im Sinne der Zerstörung regionalwirtschaftlicher Bindungen und Verflechtungen. Hinsichtlich dieser Auflösungsprozesse muss für den Fall der Textilindustrie in der Niederlausitz auf eine Beschleunigung hingewiesen werden, die zum Teil dem Agieren der Treuhandanstalt vorausgegangen ist. Gemeint ist einmal eine *„strukturelle Intoleranz des jeweils in der Wertschöpfungskette höher stehenden Herstellers gegenüber seinem bisherigen Zulieferer oder Dienstleister“* (Bluhm 1999: 76). Angesichts prekärer Beziehungen und neuer Marktalternativen begehen einige der neuen Textilunternehmen gleichsam eine ‘Flucht nach vorn’. Auch in Brandenburg waren Vereinzelung und ‘Rette-sich-wer-kann-Strategien’ zu verzeichnen (vgl. u.a. CU1; CU3; CU4; CU7). Insofern greift hier eine Eigendynamik, die *„in dieselbe Richtung wie die Zerlegungs- und Entflechtungsarbeit der Privatisierungsbehörde“* (Bluhm 1999: 82) wirkte.<sup>19</sup> Und diese Dynamik wird zum anderen noch einmal verstärkt durch einen zweiten Prozess, den Prozess der kommunikativen Schließung, womit eine *„überzogene, marktbetonte Autonomie- und Konkurrenzorientierung“* (ebd.) der Betriebe gemeint ist. So gehören eine bestimmte ‘Abgrenzungslogik’ sowie ein mit dem Zerfall der Kombinate einhergehendes generelles Misstrauen zur Situationscharakteristik für die Textilunternehmen Brandenburgs in den frühen neunziger Jahren. Die für die ersten Transformationsjahre häufig hervorgehobene Erosion von Vertrauen bzw. sozialem Kapital lässt sich also für den textilen Bereich in der Tat konstatieren, und so ist es nur folgerichtig, dass wir den Modus einer über dichte Beziehungen abgestützten Gründung von neuen Unternehmen dort sehr selten finden.

Eine verbreitete ‘Kultur des Misstrauens’ und eine unkooperative ‘Rette-sich-wer-kann-Mentalität’ werden auch von den befragten Akteuren als Phänomene der ersten Wendejahre herausgestellt (vgl. CU1; CU3; CU4; CU7): *“Man“* wollte nicht mehr in der Holding bleiben, *“die Betriebsleiter“* meinten es allein besser zu können (vgl. CU1), *“keiner“* wollte mehr mit *“dem anderen“*; *“Berater“* und *“Glücksritter aus dem Westen“* taten des Ihrige (vgl. CU3; CU7); nicht zuletzt führte die Verkaufs- und Ansiedlungspolitik der Treuhand zu konflikthafter Auseinandersetzungen. Zudem ist offenbar in der Textilindustrie Misstrauen ein insgesamt weit

---

<sup>19</sup> Aus der Sicht eines Treuhandverantwortlichen erscheint ein ‘Austritt von unten’ nicht nur als Selbstauflösung, sondern vor allem als *“Schritt ins freie Unternehmertum“* (Treuhandanstalt 1994: 265f.); gerade das war er aber in unserem Beispielfall mit seinen vielen Blockierungen nicht.

verbreitetes Phänomen.<sup>20</sup> Schließlich ist es wohl auch so, dass positive Agglomerations-effekte und branchenspezifische Traditionen, wie sie im sächsischen Raum als förderliche und Realsozialismus wie Treuhand überdauernde Hintergrundstruktur betrachtet werden können (vgl. Bluhm 1999: 112ff.), in der Niederlausitz nicht (mehr) auszumachen sind. Auch Reprivatisierungen blieben hier marginal. Nicht nur was die Textilbranche angeht, muss für diese Region eine mehrfache Kumulation von Nachteilen herausgestellt werden.

Die Niederlausitz kann selbst im Kreise der 'notorischen' altindustriellen, strukturschwachen, eben prekären, Regionen als besonders benachteiligt gelten (vgl. Barjak et al. 2000; Blien et al. 2001). Betrug etwa im Jahr 2000 die Arbeitslosenquote im Land Brandenburg im Durchschnitt 18,4 Prozent, so in der hier interessierenden Planungsregion zwischen 15 Prozent (im z.T. im Berliner 'Speckgürtel' gelegenen Landkreis Dahme-Spreewald) und 24,1 Prozent (im Landkreis Oberspreewald-Lausitz). Auch für die Bruttowertschöpfung je Einwohner zeigt sich ein so heterogenes wie problematisches Bild: 1998 lag der Landkreis Oberspreewald-Lausitz mit 88,3 Prozent deutlich unter dem Landesdurchschnitt (=100), der Spree-Neiße-Kreis – mit noch aktivem Braunkohlentagebau und Energieerzeugung – deutlich darüber (110,3 Prozent). Hinter beiden Zahlen verbergen sich keine wirklichen Entwicklungsalternativen für die bisherigen Industriekreise,<sup>21</sup> in denen unsere Netzwerke verortet sind. Der industrielle Abbau ist noch nicht kompensiert (Oberspreewald-Lausitz), der Umbau noch nicht gelungen (Spree-Neiße). Diese Regionen müssen charakterisiert werden als *"Cluster mit erheblichen Schwächen der wirtschaftlichen Situation"* (Barjak et al. 2000: 44f.) Und für den letztgenannten Kreis, der die meisten Akteure des untersuchten Textilnetzwerkes stellt, wirkt sich die Grenzlage zu Polen bisher eher noch als zusätzlich problematischer Faktor aus (vgl. Blien et al. 2001).

Insofern ist interessant, ob und wie es gerade in der Niederlausitz gelingt, negative Tendenzen und Blockaden auszuräumen und zu Kooperationen und Vernetzungen zu kommen. Es geht also um Erfahrungs- und Lernprozesse unter eher *noch ungünstigeren* Voraussetzungen.

---

<sup>20</sup> Das bestätigt auch ein Unternehmer, der sich sehr erfolgreich in der Region angesiedelt hat, der aber Vernetzungsanstrengungen zunächst sehr reserviert gegenüber stand; einem 'Networker' des Textilnetzwerkes hatte dieser entgegnet: *"In der Textilindustrie ist jeder des anderen Feind, und da wollen sie das versuchen?"* (CL3). Und auch ein anderer Befragter sieht in dieser Haltung keine brandenburgische Besonderheit: In Baden-Württemberg seien, jedenfalls in der Textilindustrie, die Probleme ganz ähnliche; *"die Italiener kriegen das irgendwie hin, wir Deutschen nicht"* (CU8).

<sup>21</sup> Für wirtschaftliche Kennziffern wie nähere Einschätzungen hinsichtlich der Regionen und Kreise der Niederlausitz vgl. auch Pöhler/Thomas (2002).

#### 6.4.2 *Vertrauen, Vernetzungsmentalität, Kommunikationskultur*

Die besonders problematische und nachteilige Situation in der Niederlausitz macht Kooperation und Vernetzung regionaler ökonomischer Akteure eher unwahrscheinlich – sowohl von den Voraussetzungen her wie auch wegen deren akuten Handlungsdruck. Dennoch lassen sich einige markante Phänomene abheben. So heißt es in einem Artikel der *“Lausitzer Rundschau“* bereits vor der Bundesgartenschau (Buga) 1995 in Cottbus,<sup>22</sup> die *“Textilbetriebe der Region haben die Kooperation neu entdeckt“* (LR 27.5.1995: 6)<sup>23</sup>. Man stehe nicht mehr in Konkurrenz zueinander, *“heute dürfen vom eigenen Know-how auch die Nachbarn profitieren“* (ebd.). Hingewiesen wird auf Kooperationen zwischen den Gubener Tuchmachern und den Forster Webwaren sowie zwischen dem Bekleidungswerk Forst und den Spremberger Tuchen.<sup>24</sup> Ähnliche Berichte gibt es auch in der Folgezeit; und schließlich ist anlässlich der Buga von einer sich anbahnenden Kooperation zwischen der Steilmann AG und den Spremberger Tuchen die Rede (vgl. insbes. LR 10.6.1995: 1; LR 15.6.1995: 7; LR 8.7.1995: 1,2,7). Neben den konkreten Spuren unternehmerischer Zusammenarbeit ist der Befund besonders wichtig und zutreffend, dass die Textilbetriebe der Region, zumindest für sich, die Möglichkeit der Kooperation neu entdeckt haben<sup>25</sup> – und dies in einer Umwelt, die sich bisher durch eine ‘Kultur des Misstrauens’ ausgezeichnet hatte.

Es lassen sich im Rahmen der Textilbranche der Niederlausitz mehrfach Beispiele von Kooperationen einzelner Unternehmen aufzeigen. Die Bildung des Vereins *Lausitztuch* im Oktober 1995 bedeutet schließlich eine erste umfassendere Institutionalisierung und dokumentiert die erreichte kooperative Kompetenz. *“Vier Lausitzer Textilunternehmen gründeten gestern den Verein ‘Lausitztuch’ (...) Ge-*

---

<sup>22</sup> Die Cottbuser Bundesgartenschau wird deshalb als eine besondere Zäsur betont, weil auf dieser sehr imageträchtig und offensiv die regionale Textilindustrie wieder ins Spiel gebracht worden war. Darauf ist ausführlich an anderer Stelle eingegangen worden (Thomas 2001a).

<sup>23</sup> Die in Cottbus erscheinende Tageszeitung *“Lausitzer Rundschau“* wird im Folgenden mit der Abkürzung LR sowie der Angabe des jeweiligen Erscheinungsdatums zitiert.

<sup>24</sup> Damit sind vier regionale Textilunternehmen benannt, die in die Untersuchung einbezogen waren. Hinzu kommen dann noch die Brandenburgischen Tuche. Außerdem spielen in der Niederlausitz nicht autochthone Textilunternehmen mit größeren Ansiedlungen eine Rolle – wie Michael Bob (EMBO, Cottbus), die Steilmann AG (Cottbus) oder das Faserunternehmens Trevira (Guben). Damit wäre die gewerblich-industrielle Basis der regionalen Textilbranche, die bereits Ende 1992 auf eine unterkritische Masse geschrumpft war, bereits weitgehend aufgeführt. Insofern liegt auch auf der Hand, dass eine Anonymisierung bei der folgenden Präsentation von Untersuchungsergebnissen wenig wirksam wäre; auf sie wird daher verzichtet. Stattdessen muss diese die Verletzlichkeit der Unternehmen berücksichtigen.

<sup>25</sup> So heißt es auch in einer umfassenderen Einschätzung zur Textillandschaft wenige Tage zuvor: *“Unter den Tuchherstellern bahnen sich bereits Kooperationen an“* (LR 16. 5. 1995: 7).

*schäftsführer von Textilunternehmen aus Forst, Guben und Spremberg wollen das regionale Image dieses im Wachsen begriffenen Industriezweiges in Ostdeutschland präsentieren und nach außen weltbekannt machen (...) Die Region soll nicht mehr nur in Verbindung gebracht werden mit Braunkohle und Kraftwerken, sondern auch mit der schon in der DDR präsenten Textil- und Bekleidungsindustrie“ (LR 10.10.1995: 9).*

Zu den Gründungsmitgliedern von *Lausittuch* gehören die Gubener Tuchmacher, die Spremberger Tuche, das Bekleidungswerk Forst sowie die Forster Webwaren, die 1993 von einer türkischstämmigen Textilingenieurin aus Westberlin gekauft worden waren (vgl. LR 16.9.1994: 5). Alle diese Unternehmen befanden sich in einer ersten Stabilisierungsphase und hatten beispielsweise mit positiver Resonanz an der Buga im Juni teilgenommen. Ihre Stärken und Schwächen waren Gegenstand einer Expertise, die der Verband der Nord-Ostdeutschen Textilindustrie hatte erstellen lassen (vgl. auch Woderich 1997). Diese Studie zeigte erhebliche Probleme der einzelnen Unternehmen nicht nur bezüglich Marktbeobachtung, Marketing und Unternehmenskommunikation auf, sondern auch ein noch tief sitzendes gegenseitiges Misstrauen: *“Der Zusammenschluss im Lausittuch e.V. ist ein erster Schritt in die ‘richtige Richtung’ – aber das Misstrauen ist (noch) viel zu groß“* (HBS Consulting Partners: 58). Dennoch hatte der Zusammenschluss zu *Lausittuch* Signalwirkung.

Mit der Ausweitung von *Lausittuch* von sieben Gründungsmitgliedern (davon vier – bereits benannte – Unternehmen)<sup>26</sup> auf einundzwanzig Mitglieder (davon sieben Unternehmen) im Jahr 1998 (vgl. LR 12.9.1998: 1), zu denen im Jahr 2000 noch ein weiteres Unternehmen stieß, scheint eines eindeutig: In der Region der Niederlausitz ist es in der Tat zu signifikanten Veränderungen gekommen. Während zunächst nur ein kleiner Teil der regionalen Unternehmen sich im Verein zusammenfand, sind es nunmehr *“alle wichtigen“* der Region, einschließlich so großer Unternehmen wie EMBO, Steilmann und wohl auch Trevira.<sup>27</sup> Das steigert nicht zuletzt das Selbstbewusstsein der regionalen Unternehmer: *“Wir sind wieder wer!“*, es sind *“die großen Namen hier versammelt“* (vgl. CU2). Eine Isolation der Lausitzer Textilbranche scheint damit durchbrochen und mehr noch: offenbar hat sich wenigstens ansatzweise ein neues ‘textiles Milieu’ in der Region herausgebildet. Dieses Milieu erreicht allerdings, und das eben bleibt prägend, bei weitem nicht die

<sup>26</sup> Eines der Gründungsunternehmen von *Lausittuch*, die Gubener Tuchmacher GmbH, ist freilich in der Zwischenzeit in Konkurs gegangen.

<sup>27</sup> Signale einer Mitarbeit der Trevira AG Guben gab es auf der Mitgliederversammlung im August 2000.

erforderliche kritische Masse für wirkliche Cluster- oder Distriktbildungen<sup>28</sup> und verfügt außerdem nur über sehr begrenzte Investitionsspielräume. Dennoch ist es schon erstaunlich, wie angesichts eines früheren 'Naturzustandes', wo "jeder gegen jeden" (CU4) agierte, und angesichts der Nichtverfügbarkeit institutionalisierter Gemeinschaftsressourcen – eines institutionenbasierten Vertrauens im Allgemeinen, einer Infrastruktur an Unterstützungseinrichtungen im Besonderen – die skizzierten Veränderungen in Richtung Vereinsbildung und Vernetzung erreicht werden konnte. Wie ließen sie sich bewerkstelligen, wie die erforderlichen Beziehungen oder Bindungen herstellen? – dies soll an zwei Punkten umrissen werden.

#### 6.4.3 Vertrauensgenese

Zunächst ist darauf hinzuweisen, dass in Brandenburg die Bildung von Unternehmensverbänden und die Entwicklung strategischer Allianzen von Firmen einer spezifischen landespolitischen Trendwende gedankt ist, die aufgrund der verhängnisvollen Folgen der zunächst praktizierten Privatisierungspolitik der Treuhandanstalt eingeleitet wurde (vgl. dazu auch CL3; CL4). So waren die industriepolitischen Initiativen des Landes Brandenburg über eine ganze Reihe von Jahren sehr vielfältig.<sup>29</sup> Dabei sollte der Textilbranche eine besondere Rolle zukommen, sollten gerade dort strategische Allianzen initiiert werden, die dann auch für andere regionale Wirtschaftsbereiche Modellcharakter haben können. Dieser Gedanke zieht sich seit 1993 durch die entsprechenden industriepolitischen Verlautbarungen. Sowohl im Zuge der Vorbereitungen auf die Cottbuser Bundesgartenschau, in die seit Anfang 1994 textile Initiativen einbezogen waren, wie dann insbesondere auf der Buga selbst wurden die ambitionierten Ziele eines Produktions- und Unterstützungsnetzwerks formuliert: "Die Bundesgartenschau bildet das Forum, ist der Anlass, um durch zielgerichtet initiierte Kooperationsbeziehungen neue, unverwechselbare Erzeugnisse zu präsentieren." Es gehe um ein Pilotprojekt, mit dem sich das "Selbstbewusstsein der Brandenburger Unternehmer" stärken lässt. Und die Vision eines Designers hieß: "Paris ist die Designquelle, da kommt die Innovation her, da kommt die Gestaltung her, die Farbgebung, die neuen Trends und Tendenzen. Die Stoffe wer-

<sup>28</sup> Hierin ist der zentrale Unterschied etwa zur Textilregion um Chemnitz oder auch zum Raum um Zittau in der Oberlausitz zu sehen. Beide Regionen stehen für sehr tragfähige Revitalisierungen im Bereich 'Textil'.

<sup>29</sup> Es ist offensichtlich, dass sich viele der wirtschaftspolitischen Aktivitäten im Lande Brandenburg kontrovers diskutieren lassen und zum Teil auch sehr kritisch beurteilt werden; obendrein erfolgten erhebliche 'Kurskorrekturen'. Für den hier interessierenden Zusammenhang bleibt jedoch unterstellt, dass das zugrunde liegende strategische Konzept durchaus einen praktikablen Ausgangspunkt dargestellt hat. Die Probleme liegen auf einer anderen Ebene und betreffen Anlage wie Möglichkeiten von Regionalpolitik generell. Auf eine generelle Einschätzung der brandenburgischen Wirtschaftsförderung kann an dieser Stelle daher verzichtet werden.

den in Brandenburg in der Niederlausitz gewoben und anschließend in Polen zu Fertigprodukten (...) verarbeitet und zu allerletzter reexportiert nach Europa oder gar in die ganz Welt“.<sup>30</sup> Nicht zu Unrecht lassen sich die Anzeichen wirtschaftspolitischer Versuche, diese Vision tatsächlich umzusetzen – von der Lausitz nach Warschau und Paris –, als gleichsam ‘kopernikanische Wende’ nach der ‘Wende’ apostrophieren: Die prekäre Transformationsregion an der EU-Außengrenze soll zum ‘Nabel der Welt’ werden.

Die in der Gründung von *Lausitztuch* sich manifestierende strategische Allianz war im Kern eine ‘top-down-Konstruktion’ mit einer deutlich hierarchischen Struktur, deren zentraler Platz von einem Designer eingenommen werden sollte, der “*die Unternehmen auf ihre Kernkompetenzen*“ zuschneiden (LR 15.6.1995: 7) und so nicht zuletzt auf die Laufstege der Welt bringen wollte: “*P... plant, in Guben eine ständige Dependance einzurichten. Das Wirtschaftsministerium schneidert die passende Förderung dafür. Dass P... ein Textil- und Designnetzwerk Lausitz-Paris-Berlin aufbauen kann, das die mittelständischen Unternehmen auf ihre Kernkompetenzen konzentriert und ihnen über Spezialisierung auf höchstem Niveau Zugang zu den wichtigsten Modehäusern eröffnet*“ (ebd.). Damit wird – leicht zugespitzt – dem Land die Aufgabe der Mittelbereitstellung, anderen Institutionen die der logistischen Unterstützung und den Unternehmen der Auftrag zur Mitarbeit zugewiesen, während der eigentlich neben dem Netz stehende Designer die zentrale Position beanspruchen und sich unersetzlich machen kann. Insofern ergäbe sich die in Schema 7 dargestellte intendierte Struktur eines geplanten regionalen Netzwerks.

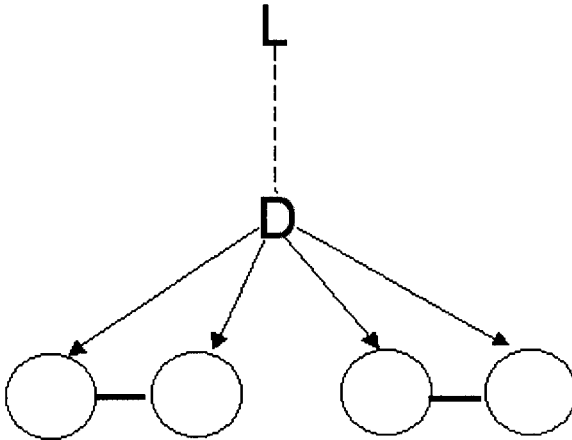
---

<sup>30</sup> Die wiedergegebenen Zitate sind dem Industriesymposium 1994 sowie dem auf der Buga veranstalteten Industriesymposium 1995 entnommen (näher dazu Thomas 2001a).



Abbildung 12: Schema 7

### Schema 7: Hierarchische Netzwerkstruktur



#### Erklärung:

L Landesebene

D Designer

○ Unternehmen

— Geschäftsbeziehungen

— angestrebte Projektleitung

--- Unterstützung

Nach der Gründung von *Lausitztuch* folgen zwar einzelne Unternehmen dem skizzierten Netzwerkmodus und lassen sich insbesondere auch über längere Zeit beraten,<sup>31</sup> die angestrebte hierarchische Netzwerkstruktur lässt sich jedoch nicht implementieren. Warum dies so ist, darüber gehen die Meinungen freilich auseinander (vgl. CU1; CU3; CU4; CR1; CL1; CL2; CL3; CL4).<sup>32</sup> Aufschlussreich ist aber in jedem Fall die Tatsache, dass die Integration der regionalen Unternehmen in ein erstes kleines Netzwerk dem vorgesehenen 'top-down-Modus' gerade *nicht* gefolgt ist. Offenbar war es nur durch dessen partielle Umkehrung in einen 'bottom-up-Modus' sowie die Implementierung einer weitgehend nichthierarchischen Netzwerkstruktur möglich, das für die Netzwerkbildung (auch unter strategischer landespolitischer Federführung) essentielle Anfangsvertrauen zu kreieren. Die beteiligten Unternehmen ließen sich nicht einfach eine neue und für sie zudem undurchsichtige Hierarchie überstülpen, das politisch geförderte Designprojekt erwies sich als wenig ausbaufähig, die vorgesehene Führungsfigur als wenig tragfähig. Denn es sollte ja nicht nur ein Pilotprojekt implementiert werden, sondern es sollte sehr verletzlichen und zum Teil auch erheblich verletzten Unternehmen 'echte' Hilfestellung geleistet werden (etwa im Zuge der Markterschließungen).

Den von *Lausitztuch* repräsentierten Gründungs- und Entwicklungsmodus eines Netzwerks prägen, wie gesehen, eine Reihe von Faktoren, nicht zuletzt die landespolitische Unterstützung. Diese Faktoren lassen sich wenigstens teilweise auch personalisieren. Das betrifft insbesondere den damaligen Leiter des Industriereferats im Landesministerium, der nicht nur der 'Kopf' des Konzepts der strategischen Allianzen ist, sondern der auch eine enorme engagierte Vermittlungsarbeit leistet, ohne dabei ausschließlich dem Gedanken einer 'top-down-initiierten' Vernetzung verpflichtet zu sein. Vor allem er ist es, der den direkten Weg zu relevanten regionalen Akteuren sucht und dadurch konkrete Wirtschaftspolitik machen will: Es geht "*um Köppe*", wie er sagt; und je weiter weg von Berlin, umso wichtiger seien diese und umso mehr sei Identität an Personen gebunden (CL3). Seine besondere Akzentuierung der regionalen Dimension (hinter der die Absicht steht, bewusst Akzente zu setzen gegen den Berliner 'Speckgürtel') verbindet sich mit einer vielfach abgestützten 'textilen Affinität', die ausdrücklich regional vorhandene Tradition und Qualifikation als revitalisierbare Ressourcen begreift.

Dieser landespolitische Akteur findet nun in zwei starken und kompetenten regionalen Akteuren – dem künftigen Moderator des Netzwerks (vgl. CU2; CU3) und dem Landrat eines Großkreises (vgl. CR1) – seine direkten Partner. Kam der eine

<sup>31</sup> Das trifft insbesondere auf eines der Unternehmen zu (vgl. LR; CU1).

<sup>32</sup> Die Interpretationen unterscheiden sich nicht zuletzt je nach Betroffenheit, Position und Verantwortlichkeit, die für die Befragten mit dem geplanten Netzwerkmodell verbunden wären. Hier findet man eher ein 'rotes Tuch' als einen 'roten Faden'.

als letzter Generaldirektor und Angehöriger einer jüngeren Managerriege aus dem Textilkombinat Cottbus (TKC) und war so mit allen textilen Feinheiten der Niederlausitz bestens vertraut, ohne deshalb aber stigmatisiert zu sein, so war der andere zwar erst seit kurzer Zeit in dieser Region im Amt, hatte sich aber bereits mehrfach und vehement für die Neugründungen in der Textilbranche in der Region (Gubener Tuchmacher und Spremberger Tuche) engagiert.

Es sind offenbar zwei besondere Charakteristika, die die skizzierte Personenkonstellation im Kern auszeichnen und die es ihr ermöglichen, nach dem ersten, 'top-down-organisierten' Anlauf, ein regionales Textilnetzwerk aufzubauen, *Lausitztuch* tatsächlich erfolgreich auf den Weg zu bringen:

- Ein starkes und insbesondere durch jeweils wahrgenommene und anerkannte Kompetenz gestütztes, schwerlich aber rational zu kalkulierendes *Anfangsvertrauen* lässt erfolgreiche Interaktion zunächst beginnen (vgl. Sydow et al. 1995: 57) – 'die Chemie muss stimmen!', das ist das erste und wichtigste 'Geheimnis' (vgl. auch CU2; CR1; CL3).<sup>33</sup>
- Und eine bestimmte *Kultur des Miteinander-Umgehens*, eine "normative Regel" (Sydow et al. 1995: 58), führt zu weiterem Vertrauensaufbau: "Wir haben stets voll mit offenen Karten gespielt" (CR1) Vertrauen wird nicht nur erwidert, sondern reflexiv bestätigt oder kumulativ verstärkt.

Auf dieser Grundlage ist den Agenten von *Lausitztuch* eine deutliche Verlagerung und Ausweitung von Kompetenzen auf die regionale Ebene möglich. Nicht nur der Landrat vermag erheblichen Druck auszuüben und ist bereit, bis "hart an die Grenze des Möglichen" zu gehen (CR1; vgl. Diskussion auf der Versammlung von *Lausitztuch* 2001), sondern die Kreisverwaltung insgesamt ist um einen offenen und flexiblen Handlungsstil bemüht, kreisliche Interessen und Möglichkeiten werden sehr offensiv eingesetzt (vgl. CR3). So erhält die regionale wirtschaftspolitische Handlungsebene mit der Gründung des CIT in Guben, das zunehmend in alleinige kreisliche Verantwortung übernommen wird, ein zweites und eigenständiges "Kompetenzzentrum" (CR3), wo auch die Moderatorenstelle für *Lausitztuch* sowie weitere Netzwerke angebunden ist.

Festzuhalten ist, dass eine benennbare Personenkonstellation, dass 'face-to-face-relations' *Lausitztuch* prägen. Von zentraler Bedeutung ist ein besonderes personales 'Kernnetzwerk', das 'nach innen' 'chemisch' passt und das 'nach außen' gleichermaßen Kompetenz wie Vertrauen signalisieren kann. Zudem verfügt es über beträchtliche Ressourcen und Unterstützungsmöglichkeiten – ein "*Krisenmanage-*

<sup>33</sup> Es ist – wie schon in der in Kapitel 4 vorgestellten Fallstudie festgestellt – erstaunlich, wie häufig gerade die Metapher der 'stimmigen Chemie' von den befragten Akteuren gewählt wird – und zwar sowohl im positiven Sinne, um 'funktionierende Beziehungen' zu charakterisieren, wie auch im negativen Sinne für die Beschreibung von 'nicht funktionierenden Beziehungen'.

ment“ (CU2) – auf Landes- und auf regionaler Ebene.<sup>34</sup> Nicht zuletzt engagiert sich auch der entsprechende Arbeitgeberverband (vti) für *Lausitztuch* – dies sowohl als institutioneller Akteur wie auch in Person des Hauptgeschäftsführers im Netzwerk (vgl. R1).

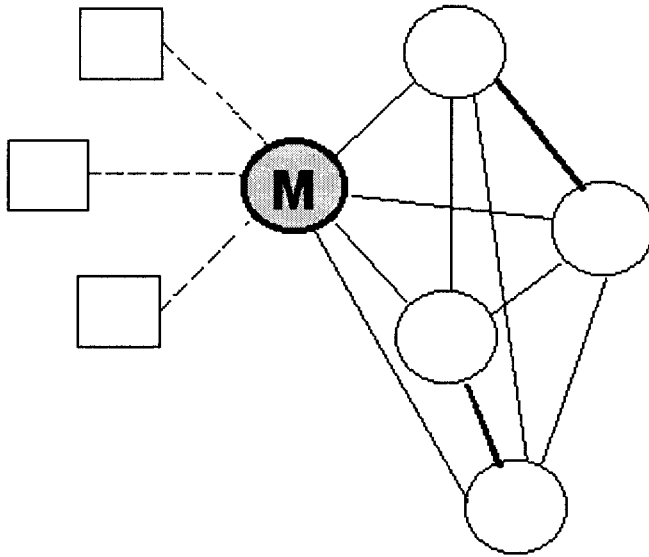
Offensichtlich fiel es den Textilunternehmen der Region leichter, sich in das zuletzt beschriebene, stark mit bestimmten Personen identifizierte, Netzwerk ‘einzuklinken’ als in das oben skizzierte hierarchische Konstrukt. Dabei dürfte neben den mit diesem Netzwerk verbundenen Angeboten (Förderung, Beratung, Zugang zu polnischen Partnern) zum einen von großer Bedeutung gewesen sein, dass die meisten der an *Lausitztuch* beteiligten Unternehmen schon direkte Unterstützung seitens der dieses Netzwerk bestimmenden landes- und regionalpolitischen Akteure erfahren hatten und ihnen in vielen Fällen sogar ihre Existenz (die typischerweise ‘gegen’ Festlegungen der Treuhand ‘erkämpft’ werden musste) maßgeblich mitverdanken.<sup>35</sup> Auch insofern ist also die Relevanz personalen Vertrauens evident. Zum anderen spielte für die Akzeptanz von *Lausitztuch* bei seinen potenziellen Mitgliedern eine ausschlaggebende Rolle, dass das Netzwerk über einen unabhängigen und allgemein anerkannten Moderator verfügt, dessen Existenz sich im übrigen insbesondere auf die weitere Entwicklung des Netzwerks eindeutig positiv auswirkt. Dies alles unterscheidet die faktische von der anfänglich angestrebten hierarchischen Struktur des untersuchten Netzwerks. Diese faktische Netzwerkstruktur skizziert – in Anlehnung an Schema 3 und als Gegenmodell zu Schema 7 – Schema 8.

---

<sup>34</sup> Allerdings ist nicht zu übersehen, dass wichtige Institutionen nicht einbezogen werden bzw. werden können. (Das gilt etwa für Kreditinstitutionen, für die IHK und zum Teil auch für die Gewerkschaften).

<sup>35</sup> Diese Akteure waren wesentlicher Teil einer besonderen ‘konzertierten Aktion’ zwischen 1992 und 1995.

Abbildung 13: Schema 8

**Schema 8: Moderiertes Netzwerk**

□ Akteure Unterstützungsnetzwerk

⊙ M Moderator

○ Unternehmen

— Geschäftsbeziehungen

— Projekt- und Kommunikationsbeziehungen

--- Unterstützungsbeziehungen

Die Initiatoren des Netzwerks legen Wert darauf, dass die einzelnen Unternehmen betriebswirtschaftlich völlig selbständig und die gemeinsamen Aktivitäten in jedem Fall im vorwettbewerblichen Bereich bleiben; auch die konkreten Marktstrategien bleiben Sache jedes Unternehmens. Diese Setzungen scheinen allerdings unter dem Gesichtspunkt einer auszubildenden Marktorientierung nicht unproblematisch zu sein (vgl. Bleicher et al. 1999). Sie sind jedoch zunächst offenbar unvermeidlich (aufgrund der Fokussierung auf ein gemeinsames Projekt sowie der Logik staatlicher Förderung); ohne sie wäre das frühe Scheitern jeder Netzwerkanstrengung vermutlich 'gesetzt'.

Dem Moderator des Netzwerks, der sowohl landes- wie regionalpolitisch in ein dichtes Geflecht von Vertrauensbeziehungen eingebunden ist, obliegt als wirtschaftlich unabhängigen Akteur die direkte Vermittlungsarbeit zwischen den Unternehmen. Er hat 'alle Fäden in der Hand', macht eine kontinuierliche 'Vor-Ort-Beziehungsarbeit' und organisiert den kommunikativen Prozess zwischen den einzelnen Netzwerkteilnehmern – denn "*von allein tut sich nichts*" (CU2). So scheint sich in der Tat eine offene Leitungsstruktur herausgebildet zu haben, die etwa Michael J. Piore (1995: insbes. 184-195) als "*orchestration*" bezeichnet und die sich deutlich von einer dirigistischen Struktur unterscheidet: Gemanagt wird das Netzwerk nicht von oben oder von außen, sondern innerhalb einer Gemeinschaft Gleichberechtigter. Für die Genese von Vertrauen und kollektive Lernprozesse ist eine solche Struktur von unmittelbarem Vorteil.

Die gesamte Genese des Vereins *Lausitztuch* zeigt anschaulich, dass sich unternehmerische Kooperation nicht verordnen oder dirigistisch steuern lässt, sondern zu einem sichtbaren Maß eben Vertrauen erfordert, das gerade nicht 'per Dekret' zu gewinnen ist. Eine 'Mindestausstattung' an personalem Vertrauen ist demnach erforderlich, damit personale Beziehungen sowohl stabilisierend als auch Optionen eröffnend fungieren. Dabei liegt der 'Schlüssel' im hier betrachteten Fall zunächst in einem kleinen personalen 'Kernnetzwerk'.<sup>36</sup> Dessen Genese war maßgeblich an die sehr unmittelbaren Erfahrungen gegenseitiger Unterstützung gebunden, die die beteiligten Akteure im Zuge schwieriger wirtschaftlicher Umstrukturierungen gemacht hatten; diese Erfahrungen ermöglichten den raschen (Wieder-) Aufbau von Vertrauen.

#### 6.4.4 *Ausbau von Vertrauen*

Mit der nichthierarchischen 'orchestration' durch einen unabhängigen und allseits akzeptierten Moderator und der Einbindung in ein (wenn auch noch lückenhaftes)

---

<sup>36</sup> Das ist von erheblicher konzeptioneller Relevanz und wird in laufenden Forschungen weiter verfolgt.

institutionelles Unterstützungsgerüst auf der Ebene von Land und Region sind im Fall des Netzwerkes in der Textilindustrie zumindest wichtige Ansatzpunkte gegeben für offene Lernprozesse, in denen etwas von dem kreiert und akkumuliert werden kann, was bisher als Defizit für die in Rede stehende Region wie für die betreffende Branche charakterisiert wurde: soziales Kapital oder Vertrauen. In interaktiven Prozessen, die sich unter Rückgriff auf Michael J. Piore (1995) Konzept der „*communities of meaning*“ netzwerkspezifisch charakterisieren lassen, konstituiert sich dort eine soziale Hintergrundstruktur, durch die einzelne Handlungen und Interaktionen stabilisiert werden und neuer sozialer ‘Kitt’ aufgebaut wird; Konversationen, interaktive oder hermeneutische Praktiken setzen einen Vertrauensmechanismus in Kraft. So kann Vertrauensaufbau in der Tat ‘endogen’ erklärt werden – dies vor allem indem er an die mit eigenem Handeln verbundenen Erfahrungen geknüpft wird. Es bedarf demnach permanenter Kommunikation, wie sie im Fall des Textilnetzwerkes außer durch das individuelle Engagement des Moderators über Produktpräsentationen, gemeinsame Symposien, Exkursionen in einzelne Unternehmen oder die Vereinsversammlungen angeregt wird – dies alles wäre, so wird mehrfach versichert, vor 1995 nicht möglich gewesen. Und natürlich bedarf es darüber hinaus auch begleitender und unterstützender Institutionen (vgl. Piore 1995; Sabel 1992), die im hier betrachteten Fall durch die Verschränkung von Landespolitik und Regionalpolitik wenigstens in hinreichender, wenngleich nie in der wünschenswerten Dichte gegeben waren (vgl. auch Brussig/Dreher 2001).

Einige der imageträchtigen und eventuell gerade vernetzungsrelevanten Vorhaben des Vereins *Lausitztuch* lassen sich bislang nur in ersten Ansätzen nachweisen, so etwa die gezielte und vom Textilverband insgesamt protegierte Arbeit mit Dachmarken (etwa dem Markenzeichen ‘Lausitztuch’) – dies sei, die bisherigen Ausführungen einschränkend, an dieser Stelle ebenfalls festgehalten.<sup>37</sup> Wesentlicher erscheint unter dem hier interessierenden Blickwinkel jedoch, dass der Verein Lausitztuch bzw. das mit ihm verknüpfte textile Kommunikationsnetzwerk in der Zwischenzeit deutlich expandierten. Seit einiger Zeit schon sind ja nicht mehr nur die kleinen und/oder neugegründeten einheimischen Unternehmen Mitglieder im Verein, sondern auch die großen, von außerhalb kommenden Textilfirmen, die in der Lausitz ein Filialwerk aufgebaut haben und die für die Region besonders bedeutsam sind. Bemerkenswert ist ferner, dass auch solche Unternehmen, die zunächst entweder große Skepsis und Vorbehalte gegenüber der Idee einer Vernetzung im Bereich der Textilbranche an den Tag gelegt hatten oder in offensichtlicher Konfrontation zu anderen Unternehmen des Netzes standen, mittlerweile Vereinsmitglieder sind. Die

---

<sup>37</sup> Hier liegt auch ein wichtiger Unterschied zu anderen Textilregionen, wo in der Regel sehr gezielt und strategisch mit Dachmarken gearbeitet wird (Beispiel: ‘Plauener Spitze’ (vgl. auch CL2).

Vereinsmitgliedschaft hat offenbar durchaus symbolische Bedeutung und sie wird außerdem strategisch zur Partnersuche genutzt. Zudem wird seit 1998 bewusst die Öffnung des Vereins über die Niederlausitz hinaus in die sächsische Oberlausitz sowie in andere Regionen betrieben, die Vereinssatzung wurde entsprechend verändert. Das Kommunikationsnetz ist deutlich ausgeweitet (siehe auch Schema 9).

Neben der bereits erfolgten und weiterhin zu erwartenden Ausweitung des mit *Lausittuch* initiierten Kommunikationsnetzwerkes ist außerdem bemerkenswert, dass – trotz eines eher (noch) geringen Umfangs an direkten Kooperationen und wirtschaftlich ‘selbsttragenden’ Beziehungen im Rahmen des Netzwerks (dazu später)<sup>38</sup> und trotz diesbezüglich auch gescheiterter Ansätze – selbst von denjenigen Unternehmen, die aus Eigeninteresse Kooperationen “*storniert haben*“ oder die keine direkten Ansatzpunkte für eine ertragreiche Zusammenarbeit mit regionalen Partnern erkennen können, “*prinzipiell Kooperationsbereitschaft*“ signalisiert wird (CU5; CU8). Zudem wird das besondere Vertrauen in den Moderator des Netzwerks herausgestellt. So ist und bleibt ‘man’ mindestens “*aus symbolischen Gründen*“ Vereinsmitglied und damit dem Verein verbunden und wäre auch bereit, unter veränderten Bedingungen wieder mit denselben Leuten zusammenzuarbeiten (CU5).<sup>39</sup>

Dass die generell positive Haltung der regionalen Textilunternehmer zum Verein *Lausittuch* teils nur mit einem eher verhaltenen aktiven Engagement in diesem Netzwerk verbunden ist, dokumentiert einmal mehr eines der anhaltenden Defizite der Lausitz als Textilregion: Eine ‘kritische Masse’ für produktive Unternehmensnetzungen konnte nicht mehr – oder: noch nicht wieder? – erreicht werden. So fallen manche Unternehmen in ihre individuell-isolierten Strategien zurück (darauf ist abschließend einzugehen). Andererseits sind die durch praktische Interaktion erreichte Akkumulation von sozialem Kapital oder Vertrauen und die so eingeleitete Entwicklung einer spezifischen Kooperationsbereitschaft bzw. Vernetzungsmentalität nicht zu unterschätzen.<sup>40</sup> So antwortet der Moderator von *Lausittuch* 1999 im Interview auf die Frage, ob denn das Misstrauen weitgehend abgebaut sei: “*‘weitgehend’ können sie streichen, ‘ist’ abgebaut!*“ (CU2). Insofern mag zwar die Bedeutung von *Lausittuch* nicht zu überziehen sein (so auch CU3). Es handelt sich um ein sehr lockeres, informelles und auch über die Zeit mit wenig Regeln oder Sankti-

<sup>38</sup> Ein jüngeres Beispiel gegenseitiger praktischer Unterstützung im Netzwerk ist die Hilfe seitens der Forster Webwaren, die die Brandenburgischen Tuche erfahren haben, die wegen eines Brandes in ihrem Filialunternehmen in Tirol in erhebliche Schwierigkeiten gekommen waren (vgl. LR, 14.6.2001: 9).

<sup>39</sup> Ähnliche Aussagen ließen sich auch am Rande des Textilsymposiums in Forst im Dezember 2000 vernehmen.

<sup>40</sup> Auf kritische Einwände unsererseits, es seien im Netzwerk doch Reserviertheiten und Kommunikationsverweigerungen zu beobachten, wurde häufig in dieser Weise erwidert: “*Da hätten Sie mal sehen sollen, wie das vor 1997 war, jetzt macht man doch schon gemeinsame Sachen*“ (CU1).



onsmöglichkeiten versehene Netz; von einem etablierten regionalen Netzwerk oder einem konstituierten innovativen Milieu kann nicht gesprochen werden. Gerade angesichts der ungünstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sollten die umrissenen 'klimatischen' Veränderungen und kommunikativen *Öffnungen* aber auch keinesfalls unterschätzt werden. Ohne sie wäre an weitergehende Aktivitäten wie eine deutsch-polnische Textilregion (wie sie im Dezember 2000 auf dem Textilsymposium in Forst diskutiert wurde) oder Hanfinnovationen im Bereich technischer Textilien (wie sie etwa im März 2001 im Rahmen des Hanftages in Spremberg vorgestellt wurden) bzw. generell an ein Engagement im breiten Bereich von nachwachsenden Rohstoffen (Schwerpunktthema auf dem Hanftag im Mai 2002 in Spremberg) nicht zu denken.

Insgesamt ist die Situation von *Lausitztuch* als höchst ambivalent einzuschätzen. Da eine landespolitische Kopplung nunmehr beschnitten wurde bzw. im Wesentlichen verloren gegangen ist – "*Man hat keinen richtigen Ansprechpartner mehr*" (CU2) –, stellt sich durchaus die Frage, inwieweit sich das veränderte Klima als tragfähig und die kommunikativen Öffnungen als Überbrückungsressource unter schwierigen Bedingungen erweisen können. Noch drastischer macht sich wohl auch der anhaltende Kapitalmangel bemerkbar, der jedes Unternehmen an einem sehr sensiblen Punkt trifft und der insgesamt deren Innovationsanstrengungen blockiert. Dies verleiht der Frage nach den möglichen (etwa qua Wertschöpfungseffekten erreichten) Stabilisierungsleistungen praktischer Projekte zusätzlich Relevanz, oder, um noch einmal konzeptionell auf Piore (1995) zurückzugreifen, der Frage danach, was "*communities of action*" leisten können.

#### 6.4.5 *Projekte und Projektnetzwerke*

Textilverband und Brandenburger Landespolitik hatten verschiedene Anstrengungen unternommen, um das Problem fehlender Marktzugänge bzw. Absatzmöglichkeiten für die regionalen Textilunternehmen zu lösen.<sup>41</sup> Der Versuch, über *Lausitztuch* in Form eines Projektnetzwerks eine diesbezügliche strategische Allianz zu bilden, die Kooperations- und Markterschließungsinitiativen in Richtung Polen einzuleiten vermag, war dabei eines der herausragendsten Pilotprojekte. Es stellt sich damit Frage nach den genauen Zielen dieses Projektnetzwerks sowie nach dessen konkretem Problemlösungspotenzial. Insofern verändert sich nun die Perspektive,<sup>42</sup> es geht

<sup>41</sup> Vgl. die Brandenburger Industriesymposien zwischen 1992 und 1995.

<sup>42</sup> Zur Bestimmung von strategischen Netzwerken (in Abgrenzung etwa von regionalen Netzwerken) und von Projektnetzwerken (in Abgrenzung etwa von Kooperationsnetzwerken) sowie den damit erforderlichen Beobachtungsperspektiven vgl. z.B. Dornisch (1999: 74ff.) oder Sydow et al. (1995: 19ff.). Allerdings lassen sich typologische Unterscheidungen von Netzwerken (insbesondere eine Differenzierung 'strategischer versus regionaler Netzwerke') in der Realität nur bedingt vornehmen.

nicht um Einbettung in ein Netzwerk, sondern um dessen Ziele und Potenziale und damit auch um neu generierte Sozialkapitaleffekte. Relevant bleibt gleichwohl auch hier die Frage, ob mit einem Projektnetzwerk eine Evolution von Kooperation und Vertrauen verbunden sein kann, oder nicht.

Der Formierung des Projektnetzwerks *Deutsch-Polnisches Modellprojekt* waren einzelne Aktivitäten von Unternehmen in Richtung auf Zulieferleistungen aus Polen (Spremlinger Tuche) und auch längerfristig angelegte Konzepte und politische Überlegungen (die etwa auf den Textilsymposien 1993 und 1994 angestellt worden waren) vorausgegangen. Es wurde für den Zeitraum von 1996 bis 1999 als Projekt im Rahmen von Interreg II aufgenommen. Zu seinen Zielen gehörten beispielsweise die Verbesserung von Vertriebsstrukturen, der Marketingkompetenz und der Designkompetenz der Beteiligten, zu seinen Aktivitäten die Auslobung des Modepreises 1997 sowie die Auseinandersetzung mit Fragen der Produktionsvorbereitung, der Planung und der Abrechnung. Zweck des Netzwerkes war es vor allem, gemeinsam mit polnischen Unternehmen durch Kooperation in Entwicklung, in Fertigung und in Vertrieb zu einer verbesserten Marktpositionen zu gelangen.<sup>43</sup>

Für die Arbeit eines Projektnetzwerks in der Textilbranche bestehen in der Niederlausitz durch die skizzierte an *Lausitztuch* geknüpfte Netzwerkstruktur – die mit einer politischen und verbandlichen Unterstützung und einer professionellen Netzwerkmoderation verbunden ist und in die auch wissenschaftliche Einrichtungen (insbesondere die regionale Kunsthochschule) einbezogen sind – gute Voraussetzungen. Vor diesem Hintergrund gilt das *Deutsch-Polnische Modellprojekt* einigen Beobachtern der Brandenburger Wirtschaft bereits als Beispiel erfolgreicher Clusterbildung bzw. als Ansatz zur Revitalisierung industrieller Distriktstrukturen (Krätke 1998; Kujath 2000; vgl. auch Thomas 2000; Woderich 1997).

Das Projektnetzwerk hatte sehr aktive Arbeitsphasen zu verzeichnen und eine ganze Reihe der geplanten Aktivitäten wurden erfolgreich abgeschlossen; zu nennen sind insbesondere Kooperationsbörsen, Symposien und Seminare. Es hat vor allem

---

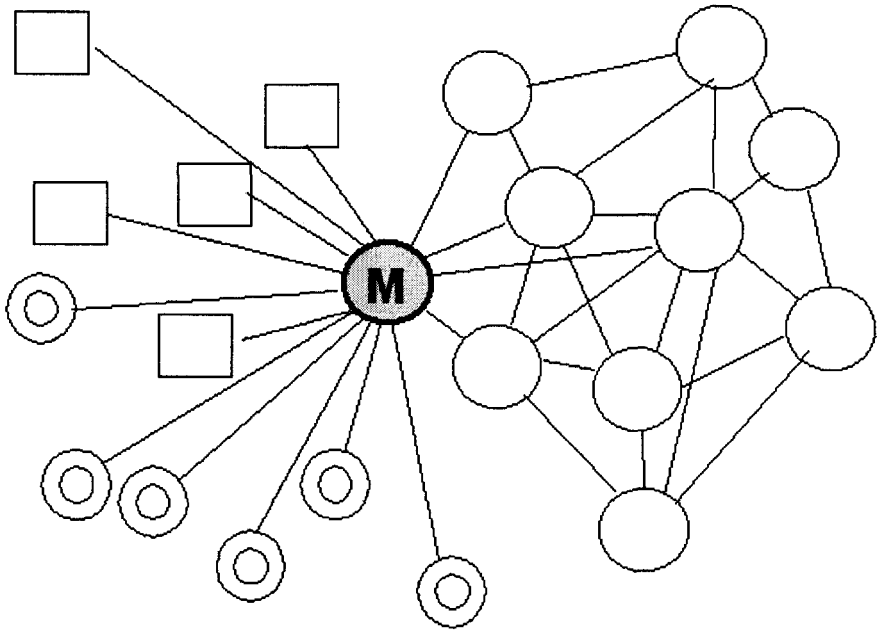
Beim hier betrachteten Projektnetzwerk geht es um (wesentlich politischer Initiative gedankte) strategische Aktivitäten mit Projektcharakter, die ein sich bildendes und via Kommunikation schon stabilisiertes Akteursgeflecht durchführt, und die zentrale Frage ist, welche vernetzungs- und kooperationsförderlichen Potenziale (im Sinne von Vertrauensauf- und -ausbau) dadurch geschaffen werden können. Deshalb ist die Bezeichnung als Projektnetzwerk wohl am treffendsten. Damit können wir an Piore (1995) – *“communities of action”* – wie an Sabel (1992; 1994) – *“bootstrapping”*, *“learning by monitoring”* – anschließen, öffnen uns aber zugleich einem Diskurs, der stärker die Unterschiede von Netzwerken und Projekten herausstreicht (vgl. Grabher 2002; Dornisch 2002). Festzuhalten bleibt allerdings in jedem Fall, dass uns nicht ein spezifischer Organisationsmodus wichtig ist, sondern der thematische Ertrag einer Untersuchung empirischer Fälle.






43 Vgl. dazu auch den entsprechenden Zwischenbericht des Verbandes der Nord-Ostdeutschen Textil- und Bekleidungsindustrie e.V. vom 28.02.2000 zum Abschluss der 3. Etappe des Modellprojekts Ende 1999 (Ms.).

---

im Sinne von Wissenstransfer und Imagegewinn Nutzen akkumuliert und die generelle Netzwerkeinbindung der beteiligten Unternehmen verstärkt. In seinem Rahmen gab es zumindest auf deutscher Seite auch Schritte in Richtung 'realer' Kooperationen. Daneben hatte das Projektnetzwerk für einzelne Unternehmen besondere Effekte, vor allem eben die Anbahnung direkter Kontakte zu polnischen Partnern. Schließlich dürfte für die Beteiligten auch die Erfahrung eines generellen Lernprozesses, der unterstützt wurde vom gezielten Coaching durch den Moderator bzw. das CIT wie auch von der Auseinandersetzung mit den einzelnen Projektkomponenten, zu den positiven Momenten zählen.

Abbildung 14: Schema 9

**Schema 9: Kommunikationsnetzwerk****Erklärung:**

-  Akteure Unterstützungsnetzwerk
-  Moderator
-  Unternehmen
-  wiss. + begleitende Einrichtungen
-  Kommunikationsbeziehungen

Bei allen positiven Anstößen, die bislang vom *Deutsch-Polnischen Modellprojekt* ausgingen, gab es ihm Zusammenhang mit diesem Projektnetzwerk jedoch nicht nur Anlaufschwierigkeiten und einzelne Probleme; es ergaben sich auch einige ganz grundlegende und in dessen Rahmen nicht zu lösende Schwierigkeiten. Diese Schwierigkeiten führten dazu (und zeigten sich darin), dass die hauptsächliche Zielstellung des Projektnetzwerks, nämlich die Anbahnung von direkten Kooperationen mit polnischen Unternehmen sowie von Marktaktivitäten in Polen nicht erreicht werden konnte (vgl. CU2): "*Unternehmerische Netzwerke zwischen polnischen und deutschen Stoff-, Bekleidungs- und Accessoiresproduzenten (...), der Aufbau einer Marke und der Entwurf einer gemeinsamen Musterkollektion*" waren geplant (LR 18.4.1997: 6), kamen aber (zumindest bislang) nicht zustande. Nachhaltig nachteilig wirkten sich dabei vor allem die finanziellen Probleme der beteiligten Unternehmen aus: Einige bereits heftig 'gebeutelte' und chronisch unterkapitalisierte ostdeutsche Unternehmen (wie die Gubener Tuchmacher) gerieten tragisch in die Liquidation (vgl. LR 5.4.1997: 5), weitere (wie die Spremberger Tuche) 'zumindest' in eine ernsthafte und später nur durch externen Kapitalzufluss zu behebbende finanzielle Krise (vgl. CU1, CU4; CL2; CL4).

Auch auf polnischer Seite stieß das *Deutsch-Polnische Modellprojekt* auf Schwierigkeiten. Dort machte sich vor allem ein ständiger Wandel organisatorischer Strukturen sowie rechtlicher Rahmenbedingungen negativ bemerkbar, der durch das Projektnetzwerk nicht kompensiert werden konnte und der vielfach den Zugang zu potentiellen Partnern nahezu unmöglich werden ließ. Dies gefährdet naturgemäß den Gesamterfolg der Strategie eines kooperativen Marktzugangs. Vor diesem Hintergrund bedeutet das auf deutscher Seite im Rahmen des Projektnetzwerks Erreichte – wie die generell spürbare Intensivierung von Unternehmenskontakten, die Verflechtung von Markt-, Design- und Vertriebskompetenzen der beteiligten Unternehmen, die Stärkung spezifischer Kompetenzen in diesen Unternehmen sowie die Erarbeitung grundlegender technologischer Lösungen mit Blick auf die Hanfverarbeitung (vgl. Zwischenbericht 2000; CU3, CU6; CL2) – zwar fraglos einen wichtigen Schritt hin zu einem wirkungsvollen regionalen Unternehmensnetz, ist aber nicht schon gleichbedeutend mit einer 'auf Dauer gestellten', 'wertschöpfenden' Verflechtungsstruktur.<sup>44</sup>

Eine der strategischen Antworten auf die nicht zu lösenden Probleme im *Deutsch-Polnischen Modellprojekt* bestand in dem Bestreben, die Produktlinie nachwachsender Rohstoffe auf- und auszubauen. Konzipiert wurden ein "*Pilotpro-*

---

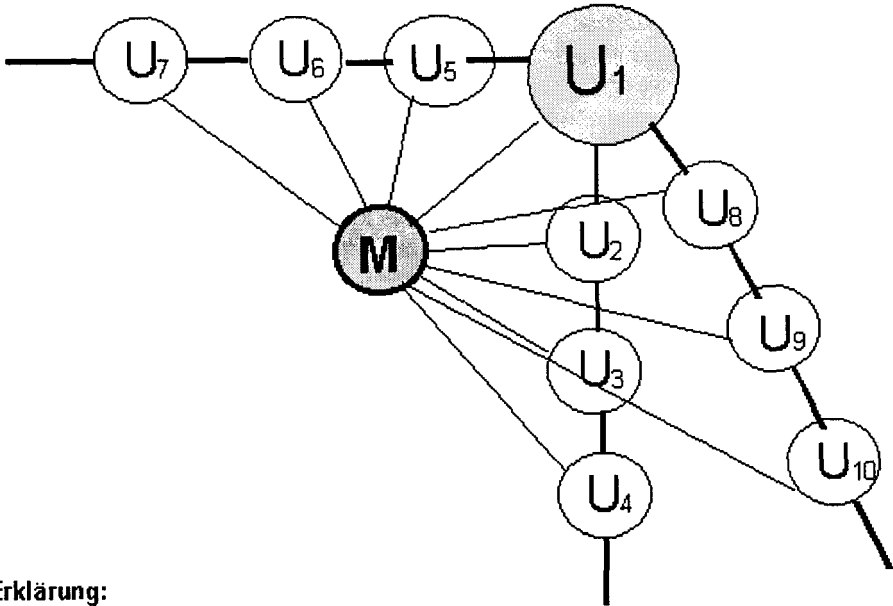
<sup>44</sup> Es ist wichtig, dass jetzt, noch vor der EU-Osterweiterung, ein nochmaliger Anlauf in Richtung grenzüberschreitender Kooperationen unternommen wird (Euroregion). Nur so kann es gelingen, gewissermaßen 'in letzter Minute', *gemeinsam* regionale Potenziale zu stabilisieren und so einer weiteren regionalen 'Entleerung' entgegenzusteuern.

*jekt zum Aufbau textiler Verwertungsketten aus heimischen Faserpflanzen für Brandenburger Erzeugnisse aus und mit Hanf/Lein“ sowie die „Entwicklung von Marktaktivitäten für KMU des Landes Brandenburg im Naturfaserbereich“ (Zwischenbericht 2000). Mit diesem Ziel konstituiert sich das zweite hier vorzustellende Projektnetzwerk, das in den Naturfaserverbund integriert ist, einen Zusammenschluss von Unternehmen der Textilbranche, der gewissermaßen das Dach für mehrere unterschiedliche Projektnetzwerke bildet.*

Auch der *Naturfaserverbund* ist hervorgegangen aus einer Verknüpfung von landespolitischer und regionaler Initiative, und auch er ist eng mit dem Verein *Lausitztuch* verknüpft: Ihm gehören eine Reihe von Unternehmen an, die auch dort aktiv sind, und vor allem wird er vom selben Moderator 'gemanagt'. Seine Aktivitäten sind branchenübergreifend, regional sehr breit angelegt und mit verschiedenen Produktlinien verbunden (vgl. Schema 10). Gerade von einer breiten Einbindung sollte aber, so die Hoffnung der Beteiligten, die entlang der Produktlinie Hanf geplante Wertschöpfungskette profitieren – zumal deren Grundidee ja auch *„etwas aus der Not heraus geboren worden war“* (CR3).

Abbildung 15: Schema 10:

### Schema 10: Aufzubauende Wertschöpfungskette (Konstrukt)



#### Erklärung:

-  Leadunternehmen
-  Moderator
-  Unternehmensteilnetze
-  Wertschöpfungsnetze
-  Projekt- und Moderationsnetze

Die Aktivitäten zur Etablierung einer textilen Produktlinie entlang des Rohstoffs Hanf in Brandenburg waren zunächst insbesondere mit den Spremberger Tuchen verbunden: *“Die Spremberger Tuche GmbH hat sich seit 1995 zur ostdeutschen Hochburg für Hanftextilien entwickelt. (...) die Firma ist fast an der derzeitigen Kapazitätsgrenze angekommen. Bei weiter steigendem Absatz müsste zur Dreischichtarbeit übergegangen werden“* (LR 16.9.1996: 17). Dieses Unternehmen hatte von Beginn an auf die Hanfverarbeitung bzw. auf Hanftextilien gesetzt und hat diese Strategie, aus Imagegründen wie auch aufgrund der Unterstützung, die sich für die ‘Hanflinie’ bald abzeichnete, konsequent beibehalten (vgl. CU4; CU6). So hat es bereits bedeutendes technologisches Know-how zu akkumulieren vermocht, das es nun ermöglichte, an weltweit einmaligen Entwicklungen zu arbeiten. Erste kooperative Beziehungen, die zwischen der Steilmann AG und ‘den Sprembergern’ bereits 1995 angebahnt wurden, basierten auf Hanfprodukten (vgl. LR 15.6.1995: 7; LR 8.7.1995: 1). Sie scheitern allerdings in der Folge daran, dass die von Steilmann eingesetzten Technologien der Sprödigkeit des Rohstoffs Hanf nicht in ausreichendem Maße Rechnung tragen (vgl. CU6). Später begannen auch andere Unternehmen mit dem Hanfgarn und der Spremberger Technologie zu experimentieren, so die Forster Webwaren (vgl. LR 13.7.1997: 21; CU5) und kurzzeitig auch die Brandenburgischen Tuche (vgl. CU8). Unter maßgeblicher Beteiligung der Spremberger Tuche gab es außerdem landes- und bundesweite Imagekampagnen für den Textilrohstoff Hanf – wie die Präsentation von Hanfjacken im Landtag von Brandenburg und im Deutschen Bundestag – sowie Bestrebungen seiner internationalen Vermarktung – Letzteres insbesondere in Richtung Kanada (vgl. LR 19.3.1997: 14; LR 12.8.1998: 1; LR 17.8.1998: 20). Nicht zuletzt finden auch die jährlichen Hanftage seit 1996 nicht zufällig in Spremberg statt. So kommt den Spremberger Tuchen in einer in der Lausitz zu etablierenden textilen Verwertungskette des Rohstoffs Hanf zweifelsohne eine zentrale Rolle zu: *“Das Unternehmen Spremberger Tuche GmbH kann als Leitbetrieb im betrieblichen Netzwerk bezeichnet werden und hat durch seine Technologie und hochmoderne Ausrüstungstechnik die entscheidenden Maßstäbe für die textilen Produkte gesetzt“* (Langhein 1999: 16).

Es sind insgesamt sieben Unternehmen, die am Vorhaben des Aufbaus einer textilen Wertschöpfungskette an zentraler Stelle mitwirken und so den *“Kern dieses betrieblichen Netzwerks bilden“* (ebd.: 3). Hinzu kommen weitere Firmen, so dass in das gesamte Projektnetzwerk 1999 21 Unternehmen und begleitende Einrichtungen eingebunden sind. Aus der Niederlausitz sind neben den Spremberger Tuchen das Bekleidungswerk Forst, die Brandenburgischen Tuche sowie das CIT maßgeblich beteiligt. Die beteiligten Unternehmen haben seit 1996 den regionalen und zunehmend auch den überregionalen Markt mit neuen textilen Produkten bedient und engagieren sich im Rahmen des Projektnetzwerks nun verstärkt im Bereich von Forschung und Entwicklung, wofür sie nicht zuletzt Mittel bereitstellen (vgl. ebd.:



16f.). Gleichwohl dominiert Zurückhaltung bei der Einschätzung der Möglichkeiten, eine gemeinsame Wertschöpfungskette aufzubauen: *“Der Unterschied zu anderen regionalen Netzwerken besteht darin, dass sich die Kooperationspartner zwar ehrgeizige Ziele stellen, aber zunächst bescheidene wirtschaftliche Erwartungen haben (...). Die betriebliche Alltags- und Auftragsarbeit herrscht vor und schlägt noch nicht in wirtschaftliche Erfolge um“* (ebd.: 22).

In der Tat ist von der Etablierung einer Wertschöpfungskette im Rahmen des Projektnetzwerks bis jetzt nicht zu sprechen. Es gibt anhaltend erhebliche technologische Probleme (vgl. ebd.: 22ff.); es besteht ein bleibend hohes (eventuell zu hohes) technologisches Risiko (vgl. Langhein 1999: 56f.). So wurde nicht nur der Versuch des gemeinsamen Experimentierens wieder abgebrochen, sondern die Spremberger Tuche selbst haben sogar die Produktion von Hanffasern eingestellt. Während es den beteiligten Unternehmen und Einrichtungen offenbar gelungen war, Grundprobleme der textilen Fertigung einer solchen Faser zu lösen (einschließlich des Problems des Färbens), blieben andere Schwierigkeiten bestehen. Dazu zählen beispielsweise Probleme des Faseraufschlusses, die kurzfristig wohl auch nicht zu lösen sein werden. So bleibt die auf dem Textilsymposium im Dezember 2000 in Forst aufgeworfene Frage, wie sich Hanf in einer Weise textil verwerten lässt, die auch unternehmerische Gewinne ermöglicht, unbeantwortet; Hanf bleibt *“ein sehr langwieriges, mühsames und vor allem wenig spektakuläres Geschäft“* (LR 9.9.1999: 3).<sup>45</sup>

Alles in allem besteht der entscheidende Engpass im Projektnetzwerk allerdings nicht bei den technologischen Problemen; am drückendsten wirken sich Probleme der Finanzierung und in enger Verbindung damit das Fehlen einer Möglichkeit zur langfristigen Planung aus. Die eigentliche Paradoxie besteht wohl darin, dass der offenbar anspruchsvollste – und damit auch imageträchtigste – Teil der geplanten Wertschöpfungskette keine prinzipiellen Hürden mehr aufwirft: Der Nachweis wurde geführt, dass sich Hanf textil verarbeiten lässt. Aufgrund verbleibender technologischer Probleme und insbesondere aufgrund betriebswirtschaftlicher Zwänge bleibt dieser Erfolg (zunächst) jedoch wirkungslos; er ist ökonomisch nicht verwertbar. Angesichts der generell schwierigen Situation, in der sich die einzelnen Unternehmen befinden, ist es daher verständlich, dass diese sich aus der ‘Hanfschiene’ weitgehend zurückgezogen haben, und es bleibt offen, inwiefern diesbezüglich ein neuer Anlauf unternommen werden kann. Immerhin gibt es (etwa auf dem Hanftag 2002) Anzeichen dafür, dass sich über die Euroregion eine erneute Möglichkeit ergibt, das Projektnetzwerk wiederzubeleben. Auf jeden Fall wäre dies ein Weg, um doch noch

---

<sup>45</sup> Probleme bei der textilen Verwertung von Hanf stellen sich auch aufgrund von Anbaubeschränkungen durch die EU, hohen Produktionskosten oder Verbrauchererwartungen.

zu *“spinnfähigen Fasern“* zu kommen (Langhein: 56). Allerdings: Auch wenn neue Unterstützungsstrukturen geschaffen wurden und werden (etwa im Rahmen von InnoRegio), wird die wirtschaftliche Verwertung des textilen Segments Hanf auch künftig nicht einfacher werden. Entscheidend dürfte sein, wie sich der *Naturfaserverbund* mit seinen sehr unterschiedlichen Wertschöpfungsketten insgesamt entwickelt.<sup>46</sup> Diesbezüglich gibt es aktuell positive Signale etwa seitens des CIT oder auch seitens des Projektverbunds InnoLausitz (Lutki), wo der *Naturfaserverbund* offenbar ‘gut platziert’ ist.

Bemerkenswert ist, dass die eher problematischen und partiell abgebrochenen Entwicklungen im ‘Hanf-Projektnetzwerk’ keine die bestehenden unternehmerischen Beziehungen generell belastenden Konsequenzen haben; ‘negatives’ Sozialkapital wurde nicht aufgebaut. Vielmehr scheint sogar das Gegenteil der Fall zu sein. Das spricht wohl auch dafür, dass der textilen Hanftechnologie aufgrund ihres innovativen Charakters das Auftreten unvorhergesehener Schwierigkeiten prinzipiell ‘zugestanden’, zumindest aber ‘nachgesehen’ wird. Die den beteiligten Unternehmen unterstellte Kompetenz nimmt keinen Schaden, und diese Unternehmen bleiben – jedenfalls verbal – weiterhin offen für (sinnvolle) Kooperationen. ‘Nur’ scheuen sie eine langfristige Orientierung hin auf eine betriebswirtschaftlich riskante Technologie, da sie sich ‘technologieentwicklungsbedingte Durststrecken’ nicht leisten können. Projektarbeit erweist sich somit zugleich als Anstoß von Lernprozessen, die, auch jenseits ihres konkreten Erfolgs, Offenheit für weitergehende bzw. neue Projekte zu erzeugen vermögen. Sie scheint insofern auch geeignet, stärker vertikal und auf direkte Unternehmenszusammenarbeit angelegte Wertschöpfungsketten zu initiieren – wobei allerdings, auch das zeigt das hier diskutierte Beispiel, der netzwerkspezifische Koordinierungs- und Moderationsaufwand nicht unterschätzt werden darf.<sup>47</sup>

Für die beiden hier grob umrissenen Projektnetzwerke bleibt festzuhalten, dass sie, gemessen an ihrer ursprünglichen Zielsetzung, bisher nur begrenzt erfolgreich waren bzw. sich noch in einem Stadium der Entwicklung befinden. Gleichwohl dürfen der Aufbau von Kooperationsbeziehungen nach Polen sowie einer spezifischen textilen Wertschöpfungskette basierend auf Hanf als gute Ansatzpunkte gel-

---

<sup>46</sup> Dazu erfolgen gegenwärtig am BISS im Rahmen des Projekts *“Regionale Akteurkonfigurationen“* umfangreichere Recherchen, deren erste Ergebnisse hier eingeflossen sind.

<sup>47</sup> Hervorzuheben ist noch einmal, dass in der Lausitz das Fehlen von ökonomischen Alternativen zur bislang prägenden Kohle- und Energiebranche wie auch generell das Fehlen größerer Unternehmen sowie die geographische Randlage tendenziell eine ‘Stimmung der Hoffnungslosigkeit’ begünstigen. Eine fatale ökonomische Abwärtsspirale droht, die (nur) durch Mechanismen aufgehalten werden könnte, wie sie mit Bezug auf die hier vorgestellten Netzwerkstrukturen skizziert wurden. *Größere Wunder* sind gleichwohl nicht in Sicht.

ten, um die textilen Potenziale der Region neu in Wert zu setzen. Die konsequente Nutzung der somit erkennbaren Chancen steht noch aus; das hat aber auch sehr viel mit Rahmenbedingungen und Hindernissen (und nicht zuletzt mit der Knappheit verfügbarer Ressourcen vor allem in finanzieller Hinsicht) zu tun, die nur zu einem kleinen Teil von den regionalen Akteuren überhaupt zu beeinflussen bzw. zu verantworten sind. Einmal mehr verdichtet sich damit der Eindruck, dass es – in vielerlei Hinsicht (!) – an erforderlicher ‘kritischer Masse’ fehlt.

Insgesamt stehen wir vor einem geradezu paradoxen Ergebnis: Die untersuchten Projektnetzwerke haben nachweislich einen positiven Effekt für das generelle ‘regionale Klima’ wie für das Vertrauen zwischen den beteiligten ökonomischen Akteuren der Region. Sie setzen an einem Innovationsmechanismus an, der der ‘klassischen’ Forderung ‘innovate to survive’ entspricht; und sie markieren Evolutionsprozesse, die zu einer Generierung von sozialem Kapital geführt haben. Dies alles scheint angesichts komplizierter Startbedingungen und anhaltender regionalstruktureller Probleme nicht wenig zu sein. Es ist andererseits aber noch kein Indiz dafür, dass sich die Situation der Neuen Selbständigen bzw. KMU in Ostdeutschland nachhaltig stabilisiert oder gar grundlegend verbessert hätte. Gerade Innovationen sind hier, wo ‘die Zeit knapp’ und ‘das Hemd kurz’ ist, schwieriger zu bewerkstelligen; vielfach hängt das Überleben am seidenen Faden, den die Akteure nicht selbst in der Hand haben.

Damit wird offensichtlich, dass Vertrauen zwar als eine notwendige Bedingung einer regionalwirtschaftlichen Stabilisierung über Projektnetzwerke gelten kann, deren Erfolg aber noch keineswegs hinreichend absichert. Oder anders ausgedrückt: Selbst wo es gelingt, die Mechanismen von ‘strong’ und ‘weak ties’ auszutarieren und sowohl ‘bonding’ als auch ‘bridging’ in Gang zu setzen, kann eine lückenhafte institutionelle Unterfütterung vielversprechende Ansätze zur regionalen wirtschaftlichen Verflechtung insgesamt gefährden (vgl. Woolcock 2000). Insofern gilt sehr direkt und aufschlussreich: ‘context matters!’

## 6.5 Ein kurzes Fazit

Im Vorangegangenen wurden die Kooperations- und Verflechtungsprozesse im Rahmen dreier regionaler Netzwerke skizziert. Dabei wurde schon einleitend begründet, weshalb dem dritten vorgestellten Netzwerkfall der breiteste Raum eingeräumt wurde – dies hat nichts mit dessen regionalwirtschaftlicher Bedeutung zu tun (denn der ‘textile Entwicklungspfad’ wird, selbst wenn er erfolgreich beschritten werden wird, quantitativ eher schmal bleiben), sondern damit, dass er einen Typus regionaler Verflechtungs- und mit ihnen verbundener Lern- und Innovationsprozesse repräsentiert, der eine wirklich konstruktive Antwort auf die Probleme in präkä-

ren Regionen darzustellen verspricht – dies jedenfalls im Gegensatz zum Typus des eher geschlossenen Netzwerks (für den der erste vorgestellte Netzwerkfall steht) und zum Typus des tendenziell misslungenen ‘networking’ (im zweiten vorgestellten Netzwerkfall). Zudem ließ sich gerade im Fall des Netzwerks in der Textilindustrie mit den interessanten konzeptionellen Überlegungen, wie wir sie bei Mark Granovetter und vor allem bei Michael J. Piore und Charles F. Sabel finden konnten, arbeiten – mit einem spezifisch sozialen bzw. unmittelbar vom Tatbestand sozialer Interaktion ausgehenden Ansatz also. So ist es geradezu erstaunlich, *wie* deutlich sich Argumente der genannten Autoren über einen gleichsam selbstevolutionären Prozess in den im Rahmen des Netzwerks in der Textilindustrie angesiedelten Projektnetzwerken in den ‘Sand der Lausitz’ einschreiben konnten.

Der typologische Kontrast zwischen den drei untersuchten Netzwerken hat sich als äußerst aufschlussreich erwiesen und geholfen, die spezifischen Chancen und Potenziale, aber auch die Schwierigkeiten und Gefahren, die mit der regionalen Kooperation und Vernetzung von Unternehmen verbunden sein können, genauer zu fassen. Dabei sei an dieser Stelle hervorgehoben, dass hier nicht das eine oder andere Netzwerkkonstrukt als das ‘per se’ bessere oder schlechtere eingestuft werden soll, auch wenn wir eher positive und eher negative Aspekte durchaus nicht gleichverteilt sehen:

- Der Fall des Netzwerks in der Baubranche kann als eine ‘gelungene Antwort’ auf (nicht nur) regionalwirtschaftliche und branchenspezifische Probleme angesehen werden. Dieser Fall zeigt aber zugleich, dass gerade die ‘Modi der sozialen Einbettung’, die hier (als Kern der gewählten ‘Überlebensstrategie’) eine besondere Rolle spielen, nicht zuletzt unter der Bedingung erheblichen wirtschaftlichen Drucks (den sie hier – zunächst – wirksam abzufedern ermöglichen) ein erhebliches Gefährdungspotenzial bergen. Wo der Umschlagpunkt zu verorten wäre und ob er erreicht werden wird oder nicht, lässt sich dabei nicht generell feststellen, sondern ist abhängig von vielfältigen Einflussfaktoren. Im hier untersuchten Fall scheint bislang eine eindeutige Antwort nicht möglich zu sein. Damit bleibt hier auch die Frage nach der Generierung von sozialem Kapital und Vertrauen in der Schwebe.
- Das Netzwerk in der IT-Branche, der zweite betrachtete Fall, hatte zum Zeitpunkt der Untersuchung schon einen Umschlagpunkt erreicht, an dem sich – trotz partiell guter Voraussetzungen – erwiesen hatte, dass Anstrengungen zur Vernetzung ökonomischer Akteure nicht zwangsläufig eine Evolution von Vertrauen und Kooperation einleiten. Offensichtlich führte in diesem von Beginn an sehr locker geknüpften Netzwerk die Eröffnung neuer Handlungsoptionen tendenziell zu einem Verdrängungsmechanismus, weil diese Optionen aufgrund ihrer begrenzten ‘Reichweite’ nicht von allen Netzwerkpartnern gleichermaßen genutzt werden können, und damit sogar zu einer Zerstörung von sozialem Kapital und Vertrauen. Gerade jene Akteure fühlen sich hier ‘über den Tisch ge-

zogen', die erhebliche 'Vertrauens-Vorinvestitionen' geleistet hatten. Sie beklagen eine 'Fehlinvestition', und so liegt es auf der Hand, dass ihre netzwerkbezogene Investitionsbereitschaft drastisch abnimmt.

- Im dritten, ausführlicher dargestellten Fall eines regionalen ökonomischen Netzwerks gelingt die Ausbalancierung von Beziehungen und damit die Generierung von sozialem Kapital wie von Vertrauen. Unter einem breiteren, branchenübergreifenden konzeptionellen Dach 'nachwachsende Rohstoffe' werden durchaus beeindruckende Anstrengungen zur – kooperativen – Eroberung neuer Märkte mit neuentwickelten Produkten unternommen, wobei sich auch erste praktische Erfolge abzeichnen. Probleme wirft allerdings nach wie vor die Verstetigung der Aktivitäten des Netzwerks in der Textilbranche auf, da bislang nicht absehbar ist, wie diese sich 'in die Gewinnzone führen' lassen. Sollten daher die jüngst eingeleiteten Versuche scheitern, insbesondere über die Einrichtung eines gemeinsamen Verarbeitungszentrums das Netzwerk 'auf Dauer zu stellen', dann werden für die Beteiligten die Chancen, aus diesem Netzwerk auch einen tatsächlichen ökonomischen Nutzen zu ziehen, stark sinken – mit Folgen sicherlich auch für das inkorporierte Vertrauen. So zeigt sich: Vertrauen ist eben nicht alles.

Über die Kontraste zwischen den drei diskutierten Netzwerkfällen hinaus ist noch einmal ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass diese Fälle in einem gemeinsamen regionalen Kontext – dem Kontext der Transformation in Ostdeutschland – verortet sind. Gerade dadurch wird deutlich, dass Versuche bzw. Prozesse der Verflechtung von ökonomischen Akteuren unter ähnlichen Rahmenbedingungen sehr unterschiedlichen Einflussfaktoren unterliegen und nicht zuletzt deshalb auch sehr verschiedene Ergebnisse zeitigen können. Charakteristika des soziokulturellen Hintergrundes von Akteuren können dabei ebenso wirksam werden wie situative Konstellationen. Besonders hervorzuheben ist jedoch die Bedeutung je spezifischer Erfahrungen, die eben auch im ostdeutschen Kontext alles andere als schlechthin kollektiv oder gleichsinnig verfügbar sind. So fällt die Antwort auf die Frage an unsere Netzwerkbeispiele, wie es denn um Vertrauensressourcen und Vertrauensaufbau im Segment der ostdeutschen Wirtschaft aussieht, ernüchternd, verhalten, aber auch konkret aus: 'Das hängt davon ab... !'

## **7 Exkurs: Ansatzpunkte für Vertrauen und unternehmerische Zusammenarbeit in polnischen Transformationsregionen – Kooperationserfahrungen und Kooperationsneigungen in der polnischen IT-Branche**

Im Rahmen eines kleineren Exkurses werden hier einige Untersuchungsergebnisse zu Ansätzen für unternehmerische Kooperationen und damit auch für eine 'Vertrauens-Infrastruktur' in der polnischen Transformationsgesellschaft vorgestellt. Dieser Exkurs kann keinesfalls den Status eines systematischen Vergleichs mit unseren ostdeutschen Befunden beanspruchen, zumal auch, anders als im Vorangegangenen, quantitative Analysemethoden Verwendung finden. Dennoch knüpft er systematisch an die Kapitel 4 und 5 an. Es bestehen Parallelen sowohl hinsichtlich der betrachteten Ebene des potenziellen Vertrauensaufbaus (Ebene des interpersonalen Vertrauens zwischen Unternehmern) als auch hinsichtlich der untersuchten Branche (Informationstechnik); ebenso wurde auch hier ein regionaler Fokus zugrunde gelegt.

Gerade für den polnischen Transformationsprozess wird in der Literatur oft von einem gravierenden Defizit an Voraussetzungen für ein Klima des Vertrauens ausgegangen. Piotr Sztompka (1999: 153) knüpft dieses grundlegende Manko an die langfristigen Wirkungen des staatssozialistischen Systems: *"One of the components and consequences of bloc culture was the widespread erosion of trust"*. Zugleich räumt er spezifische Bedingungen des polnischen Transformationsfalls ein, die sich im Hinblick auf die Erosion personaler Netzwerke von der für Ostdeutschland konstatierten Situation unterscheiden. Das könne für den Aufbau horizontaler Vertrauensbeziehungen gerade zwischen Unternehmern vergleichsweise günstigere Voraussetzungen bedeuten, und so konstatiert er für die jüngere Zeit: *"When asked about the secret of their business successes, top Polish entrepreneurs almost unanimously indicated the rich personal networks, even before actual capital assets"* (Sztompka 1999:189). Sztompkas Thesen bilden hier den Anlass, um in ausgewählten regionalen Kontexten vor allem nach den personalen Voraussetzungen für Vertrauensaufbau und unternehmerische Kooperationen in Polen zu fragen, zumal sich bisherige Forschungsarbeiten demgegenüber eher auf die insitutionelle Ebene von Vertrauensbeziehungen konzentriert haben (vgl. z. B. die vergleichenden Analysen von Timothy Frye und Andrei Shleifer [1997] zum polnischen und russischen Unternehmertum und deren Beziehungen zu wirtschaftspolitischen Institutionen und Verwaltungseinrichtungen).

## 7.1 Fragestellung und theoretische Ausgangspunkte

Dieser Exkurs präsentiert Untersuchungsergebnisse, die im Rahmen einer im Sommer 2001 an der Europa-Universität Viadrina verteidigten Diplomarbeit von Marta Kowalczyk (2001) unter Betreuung von Anna Schwarz entstanden sind. Die Arbeit untersucht Kooperationsneigungen (im Sinne einer Verhaltensorientierung) sowie Kooperationserfahrungen von Unternehmern in einer innovativen Branche Polens auf regionaler, nationaler und internationaler Ebene. Ihr Untersuchungsgebiet sind die Grenzregionen zur Bundesrepublik Deutschland, genauer: die vier westpolnischen Woiwodschaften – dies auch im Hinblick auf mögliche grenzüberschreitende Kooperationen im Vorfeld der Osterweiterung der Europäischen Union. Die Kooperationsneigungen sollten für unterschiedliche Zeitpunkte und differenziert nach unterschiedlichen Kooperationszielen erfasst werden. Ebenso waren Einschätzungen der Unternehmer von Interesse, inwieweit (seitens verschiedener Akteure) ein unternehmerfreundliches Klima herrscht, sowie schließlich auch die Kriterien, die diese bei einer Kooperationsanbahnung vorzugsweise zugrunde legen. Diese Fragestellungen bilden die inhaltliche Klammer zu den in den vorangegangenen Kapiteln dargestellten Befunden zum ostdeutschen Transformationsfall. Insbesondere jedoch sollten die neueren Hypothesen von Piotr Sztompka anhand der ausgewählten westpolnischen Regionen sowie der IT-Branche einem partiellen Test an der Realität unterzogen werden: Einerseits nennt Sztompka nach wie vor längerfristig wirkende Erklärungsfaktoren für eine generelle ‘Kultur des Misstrauens’ in der polnischen Transformationsgesellschaft (vgl. Sztompka 1995); andererseits sieht er Ansätze zur Überwindung dieser Misstrauenskultur im Kontext einer gesamtwirtschaftlichen und politischen Konsolidierung (Sztompka 1999).

Im Rahmen seiner Analyse von Faktoren, die eine Kultur des Misstrauens in den komplizierten Anfangsjahren der Transformation nach 1989 förderten, betont Sztompka vor allem solche Aspekte, die als besonders hinderlich für einen (Neu-)Aufbau vertikalen und institutionellen Vertrauens gelten müssen. Das Tempo und das Ausmaß der Systemtransformation haben seiner Ansicht nach dabei in folgenden Hinsichten die Herausbildung einer neuen ‘Vertrauens-Infrastruktur’ behindert (vgl. Sztompka 1995; 1996; 1999):

- (1) *“Anomie or postrevolutionary axiological chaos“* (Erosion des alten Normen- und Wertesystems; mangelnde Legitimierung neuer Normen und Werte; Isolationswahrnehmungen in der Bevölkerung);
- (2) *“Brutal competition“* (Einführung neuer, marktwirtschaftlicher Regeln, die unter den Bedingungen einer instabilen Marktsituationen zu extremer Konkurrenz führen);

- (3) *“Weak social and law control“* (Ineffizienz und mangelnde Legitimation der neuen gesellschaftlichen Kontrollinstanzen und der neuen Rechtsordnung);
- (4) *“Political corruption“* (Ignoranz und Inkompetenz der neuen Eliten; Informationsdefizite der Öffentlichkeit; Entfremdung der Bevölkerung von der politischen Sphäre);
- (5) *“Ghettoization“* (Institutionen-Misstrauen und aufgrund dessen starke Bindungen in Eigengruppen wie Familien oder Ethnien, die voneinander isoliert, abgegrenzt leben und agieren; vgl. auch Offe 1999: 79);
- (6) *“Externalization“* (Klima des Misstrauens gegenüber heimischen Politikern, Unternehmern, Produkten und Institutionen; als Gegenreaktion verstärkte Hinwendung zur westlichen Kultur und deren Angeboten).

Zugleich konzediert Sztompka in seinen neueren Publikationen eine langsame Trendwende hin zu einem seit Ende der neunziger Jahre beginnenden Aufbau einer Vertrauenskultur in der polnischen Gesellschaft und benennt als zentrale Ursache dafür die gesamtwirtschaftliche Stabilisierung (Sztompka 1999: 180). Dieser Trend entspricht durchaus den Einschätzungen der politischen Kulturforschung zur relativen Konsolidierung der Demokratie und des neuen, marktwirtschaftlichen Systems in Polen. Unter unserem Fokus auf unternehmerische Beziehungen und Kooperationsneigungen scheint vor diesem Hintergrund die Frage interessant, inwiefern sich auch in der Branche und der Region, die Gegenstand unserer Untersuchung sind, tatsächlich eine Abschwächung der oben genannten vertrauenshemmenden Faktoren abzeichnet. Dies kann an dieser Stelle lediglich ansatzweise und nur in Bezug auf den zweiten und sechsten der oben genannten Aspekte (*‘brutal competition’* und *‘externalization’*) verfolgt werden.

## 7.2 Methodisches Vorgehen und Sampling

Die Untersuchung des Kooperationsklimas in der IT-Branche in Westpolen basierte auf einer standardisierten Fragebogenerhebung via Internet<sup>1</sup> vom Februar 2001. Per E-Mail wurden etwa 900 Anschreiben an IT-Unternehmen in vier ausgewählten westpolnischen Woiwodschaften geschickt, deren Adressen entweder im Internet,

<sup>1</sup> Durch die Nutzung dieses branchentypischen Mediums, die relative Kürze des Fragebogens (11 Fragen) sowie die offizielle Anbindung an die Homepage der Universität (als vertrauensstiftender Institution) sollte eine möglichst gute Rücklaufquote erzielt werden. Das Befragungsformular war abrufbar unter [<http://studweb.euv-frankfurt-o.de/~euv-5307/Fragebogen-test.html>].



im öffentlichen Firmenverzeichnis "*Panorama Firm*" oder durch persönliche Hinweise herausgefunden worden waren. Davon haben etwa 200 Anschreiben aufgrund falscher, inzwischen geänderter oder wegen Unternehmensabmeldung nicht mehr bestehender Adressen ihr Ziel nicht erreicht. Die Rücklaufquote der 700 erfolgreich zugestellten E-Mails betrug 15,86 Prozent; es standen also genau 111 vollständig verwertbare, ausgefüllte, Fragebögen zur Verfügung; sie bildeten die Basis der folgenden Betrachtungen. Diese Quote mag zwar als vergleichsweise niedrig erscheinen, ist aber dennoch als Erfolg zu werten, wenn berücksichtigt wird, dass in Polen sozialwissenschaftliche Untersuchungen noch relativ ungewohnt und darüber hinaus 'postkommunistische' Ängste bezüglich der Weitergabe von (zumal unternehmensbezogen) Informationen noch durchaus verbreitet sind.

Die IT-Unternehmen unseres Samples sind sämtlich dem Segment der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) zuzurechnen. Über 90 Prozent der befragten Unternehmer gaben an, ein eigenständiges Unternehmen zu führen; rund 86 Prozent von ihnen beschäftigen weniger als 20 Mitarbeiter und fast jedes zweite im Sample enthaltene Unternehmen erwies sich als Teamgründung, mehrheitlich mit Personen unter 40 Jahren an der Spitze. Mithin repräsentiert das Sample insbesondere den in der IT-Branche international weit verbreiteten Typus von Kleinunternehmen.

Eine Differenzierung der Fälle unseres Samples ist außer über deren geographische Verortung insbesondere über das jeweilige Firmenprofil möglich. Das Polnische Amt für Statistik GUS (Główny Urząd Statystyczny) nimmt im Rahmen seiner Betriebserhebung eine Differenzierung nach Firmenprofilen vor. Die dort gewählte Systematik ist allerdings für die hier verfolgte Fragestellung nur bedingt aussagefähig, denn den interviewten Unternehmen werden bei der Frage nach dem Firmenprofil keine Mehrfachnennungen ermöglicht; dies jedoch scheint der realen Dynamik gerade in der IT-Branche und der Vielfalt der dort erwarteten Unternehmensbeziehungen kaum angemessen zu sein. In der eigenen Fragebogenerhebung waren daher Mehrfachnennungen zum Firmenprofil zulässig. So zeigen die beiden Tabellen 5 und 6 die regionale Verteilung von IT-Unternehmen nach unterschiedlichen Firmenprofilen gemäß beider Erhebungen: Tabelle 5 gemäß der amtlichen Statistik, Tabelle 6 gemäß der eigenen Fragebogenerhebung (wobei nur für 105 der 111 Unternehmen des Samples auch verwertbare Angaben zum Firmenprofil gemacht wurden).

In Tabelle 5 ist auch ein Vergleich mit dem Firmenbesatz in der Woiwodschaft Mazowieckie (als der gesamtwirtschaftlich dynamischsten Region Polens, die auch die Hauptstadt Warschau einschließt) enthalten, auf den später zurückzukommen ist. Vergleicht man die Proportionen der regionalen Verteilung von IT-Unternehmen in den Tabellen 5 und 6, so wird die weitgehende Repräsentativität der hier verwendeten Stichprobe sichtbar: Die Verteilung der Befragten und der als Grundgesamtheit verstandenen in Tabelle 5 erfassten IT-Unternehmen in Westpolen bezüglich der vier untersuchten westlichen Woiwodschaften zeigt Tabelle 7.

Tabelle 5: Verteilung der IT-Unternehmen nach Profil und Woiwodschaft (nach GUS-Profil)

<u>Profil</u>	<u>Wiel-</u> <u>kopols-</u> <u>kie</u>	<u>Dolno-</u> <u>ślaskie</u>	<u>Lubus-</u> <u>kie</u>	<u>Zachod-</u> <u>-niopo-</u> <u>morskie</u>	<u>Alle 4</u> <u>zusam-</u> <u>men</u>	<u>Mazo-</u> <u>wieckie</u>	<u>Gesamt-</u> <u>polen</u>
Hardware-Beratung	280 9,5%	273 9%	67 10,9%	71 4,6%	691 8,4%	623 7,8%	2.249 8,2%
Software-Beratung	1.084 36,9%	1.649 54,2%	266 43,2%	693 43,9%	3.692 45,2%	3.357 42%	12.394 45,5%
Daten-Verarbeitung	167 5,6%	201 6,6%	51 8,3%	159 10%	578 7%	467 5,8%	2.176 8%
Datenbanken	97 3,3%	155 5,1%	12 1,9%	51 3,2%	315 3,8%	427 5,2%	1.243 4,6%
Dienstleistgn. und Wartung v. Hardware	688 23,3%	669 22%	130 21,2%	459 29%	1.946 23,8%	2.010 25,1%	6.617 24,3%
Andere	630 21,4%	97 3,1%	89 14,5%	146 9,3%	962 11,8	1.111 13,9%	2.552 9,4%
Gesamt	2.946 100%	3.044 100%	615 100%	1.579 100%	8.184 100%	7.995 100%	27.231 100%

Quelle: GUS (Główny Urząd Statystyczny) und eigene Berechnungen

Tabelle 6: Profile der untersuchten IT-Unternehmen (mit Profil-Mehrfachnennungen)

	Wielkopolskie	Lubuskie	Dolnośląskie	Zachodniopomorskie	Gesamt
Softwareentwicklung, (-forschung)	11 10,5%	3 2,9%	12 11,4%	11 10,5%	37 35,2%
Softwarevertrieb	18 17,1%	9 8,6%	20 19%	14 13,3%	61 58,1%
Softwarepflege und -wartung	11 10,5%	5 4,8%	16 15,2%	12 11,4%	44 41,9%
Hardwareentwicklung, (-forschung)	2 1,9%	2 1,9%	4 3,8%	1 1%	9 8,6%
Hardwarevertrieb	20 19%	9 8,6%	23 21,9%	14 13,3%	66 62,9%
Hardwarepflege und -wartung	17 16,2%	9 8,6%	20 19%	11 10,5%	57 54,3%
Informationsverarbeitende Dienstleistungen	8 7,6%	2 1,9%	11 10,5%	11 10,5%	32 30,5%
Vernetzungsleistungen	22 21%	13 12,4%	23 21,9%	14 13,3%	72 68,6%
Dienstleistungen (allgemein)	23 21,9%	12 11,4%	19 18,1%	17 16,2%	71 67,6%
Andere	5 4,8%	3 2,9%	1 1%	7 6,7%	16 15,2%
<b>Gesamt</b>	<b>34</b> <b>32,4%</b>	<b>15</b> <b>14,3%</b>	<b>33</b> <b>31,4%</b>	<b>23</b> <b>21,9%</b>	<b>105</b> <b>100%</b>

Quelle: eigene Berechnungen

Tabelle 7: Verteilung der Befragten und aller IT-Firmen nach Woiwodschaften

Woiwodschaft	Anzahl Informatikunternehmen nach GUS	%	Anzahl Informatikunternehmen in der Stichprobe	%
<b>Wielkopolskie</b>	2.946	<b>36</b>	38	<b>34,2</b>
<b>Lubuskie</b>	615	<b>7,5</b>	15	<b>13,5</b>
<b>Dolnośląskie</b>	3.044	<b>37,2</b>	35	<b>31,5</b>
<b>Zachodniopomorskie</b>	1.579	<b>19,3</b>	23	<b>20,7</b>
<b>Gesamt</b>	<b>8.184</b>	<b>100</b>	<b>111</b>	<b>100</b>

Quelle: GUS (Główny Urząd Statystyczny) und eigene Berechnungen

### 7.3 Die Entwicklung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen

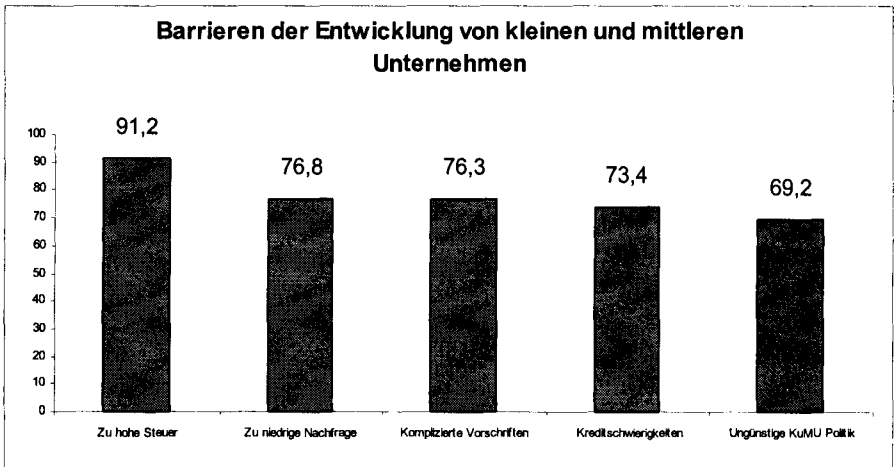
Die Feststellung einer tendenziellen wirtschaftlichen Stabilisierung in Polen lässt sich im Großen und Ganzen auch auf die vier Untersuchungs-Woiwodschaften und die IT-Branche selbst übertragen, wenn auch mit partiellen Nuancen oder Differenzierungen. Sie sei hier nur kurz skizziert, um die folgenden Einschätzungen bezüglich unternehmerischer Kooperationsneigungen – eben auch in der historischen Entwicklung zwischen 1990 und 2001 – zu kontextualisieren und angemessen bewerten zu können. Zugleich wird die hypothetisch erwartete Abschwächung einer Wahrnehmung extremer Konkurrenz seitens der polnischen Unternehmer näher betrachtet (vgl. Sztompkas oben angeführte ‘brutal-competition-These’).

Die Tendenz einer gesamtwirtschaftlichen Stabilisierung in Polen sei anhand dreier zentraler Variablen beschrieben: (1) Die jährlichen Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts (BIP) erreichten in Polen überhaupt erst 1992 mit 2,6 Prozent positive Werte, stiegen zur Mitte der neunziger Jahre sogar auf 5 bis 7 Prozent an und pegelten sich seit 1998 relativ konstant bei Werten um 4 Prozent ein. (2) Parallel dazu sank die jahresdurchschnittliche Inflationsrate in einem recht kontinuierlichen Kurvenverlauf von über 60 Prozent im Jahr 1991 auf ein Minimum von knapp 9 Prozent im Jahr 1998 (vgl.: Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998-1999 2000: 17; Länderanalyse Polen III 2001: 3). (3) Für die Arbeitslosenquote lässt sich hingegen nur für die Mitte der neunziger Jahre eine sinkende Tendenz nachweisen (als sie zwischen 1993 und 1997 von ca. 16,4 auf 10,3 Prozent zurückging). Zu Beginn des Transformationsprozesses lag sie bei nur 6,5 Prozent. Seit 1998 ist erneut eine anhaltende Verschärfung des Problems der Arbeitslosigkeit zu beobachten. So waren zur Milleniumswende von über 39 Mio. Einwohnern Polens 2,35 Mio. offiziell arbeitslos gemeldet (vgl. Polen. Wirtschafts-

standorte – Woiwodschaften 2000: 32) und für Ende 2002 wird ein Anteil der Arbeitslosen an den Erwerbsspersonen von 16,5 Prozent prognostiziert. Für die hier untersuchten Unternehmen kann (in Anbetracht der dort erforderlichen Qualifikationsprofile) die hohe Zahl von Arbeitslosen kaum als potenzielle Reserve an Arbeitskräften gesehen werden; eher wirkt sich im Gegenteil die durch Arbeitslosigkeit geschwächte Kaufkraft negativ auf die Nachfrage auch nach IT-Produkten aus.

Trotz der angeführten positiven Trends bei der Entwicklung des BIP und der Inflationsrate kann durchaus nicht zwangsläufig auf eine Verbesserung der wirtschaftlichen Lage gerade der kleineren einheimischen Unternehmen in Polen geschlossen werden. Auf deren generelle Probleme sei cursorisch eingegangen. Als größte Barrieren für ihre Tätigkeit nennen die Verantwortlichen von KMU in Polen vor allem: finanzielle Probleme, fiskalische Probleme, Probleme mit komplizierten und inkonsistenten Rechtsvorschriften, eine instabile Nachfragesituation sowie eine ungünstige staatliche 'KMU-Politik' (vgl. Abbildung 16). Als finanzielle Probleme sind dabei Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme, zu hohe Kreditzinssätze, komplizierte und intransparente Geschäftsabläufe bei den Banken, zu hohe Provisionen und zu hohe Bankgebühren zu verstehen.

Abbildung 16: Die Barrieren der Entwicklung von kleinen und mittleren Unternehmen



Quelle: Polityka nr. 17, 28.04.2001: 4

Insbesondere die staatliche Steuerpolitik wird von polnischen Unternehmern kritisiert. So haben auch in einer Umfrage aus dem Jahr 2000 70 Prozent der Business-Centre-Club-Mitglieder die Steuerpolitik der Regierung als sehr schlecht bewertet

(vgl. Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998-1999 2000: 241).

Die Wahrnehmung polnischer Unternehmer, mit besonders komplizierten Rechtsvorschriften konfrontiert zu sein, hängt in hohem Maße mit den zahlreichen und raschen Veränderungen in diesem Bereich zusammen, die durch den umfassenden Angleichungsprozess an EU-Standards noch verschärft werden. Die extrem lange Dauer vor Gericht anhängiger Verfahren und auch das latente Korruptionsproblem<sup>2</sup> dürften das spezifische institutionenbezogene Misstrauenspotential zusätzlich verstärken.

Überraschend an der Darstellung von Problemen polnischer KMU in Abbildung 16 bleibt aus der hier verfolgten Perspektive allerdings das völlige Fehlen von Angaben zu Konkurrenzängsten. (Möglicherweise ist den befragten Unternehmern eine diesbezügliche Antwortmöglichkeit gar nicht eingeräumt worden; eine völlige Irrelevanz von Konkurrenzängsten im Bereich von KMU scheint jedenfalls nicht sehr wahrscheinlich). Gerade solche Angaben wären hier natürlich besonders interessant gewesen – wir werden das ‘Konkurrenzproblem’ aber gleich wenigstens für die IT-Branche aufgreifen können.

Auch die Wirtschaftspolitik der polnischen Regierung ist offenbar wenig auf die spezifischen Erwartungen und Bedürfnisse von KMU orientiert. Ein Drittel der jüngst vom Wirtschaftsministerium befragten Unternehmen hat sie als schlecht oder sehr schlecht bewertet (vgl. Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998-1999 2000: 239). Zwar sind in jüngerer Zeit verschiedene Initiativen und Organisationen entstanden, die KMU vor allem in Form von Wirtschaftsinformationsvermittlung, Schulungen und Expertisen unterstützen sollen (Regierungsprogramm für KMU bis 2002, regionale Förderungseinrichtungen, Handelskammer, Agentur der Regionalentwicklung). Dieses Instrumentarium ist allerdings durch knappe finanzielle Mittel in seiner Wirkung stark eingeschränkt und zudem, wie wir auch anhand unserer Umfrage festgestellt haben, bei den Unternehmen kaum bekannt.

Trotz der skizzierten Probleme hat sich in Polen insgesamt und so auch in unseren vier Untersuchungs-Woiwodschaften eine beeindruckende Zahl von Betrieben etabliert, was ohne eine dynamische Entwicklung auch im KMU-Segment nicht erklärbar wäre. Ohne hier die interne Dynamik von Firmenan- und -abmeldungen im Detail nachzeichnen zu können, seien zumindest die heutigen, zwischen den Woiwodschaften etablierten Proportionen skizziert (vgl. Tabelle 8, wo unsere Untersuchungsregionen fett und mit einem Stern markiert sind).

---

<sup>2</sup> Im Jahr 2001 wurde Polen auf der 44. Position des internationalen Korruptionsindex eingestuft, der 99 Länder enthält (wobei die erste die beste Position annähernder Korruptionsfreiheit markiert) (Länderanalyse Polen III 2001: 31).

Tabelle 8: Woiwodschaften im Vergleich: Einwohner- und Firmenzahl; Stand 2000

	Woiwodschaft	Einwohner (in Mio)	Firmenzahl
1	Mazowieckie	5,06	42.833
2	Śląskie	4,87	17.412
<b>3 *</b>	<b>Wielkopolskie</b>	<b>3,35</b>	<b>14.398</b>
4	Małopolskie	3,22	10.365
<b>5 *</b>	<b>Dolnośląskie</b>	<b>2,98</b>	<b>13.262</b>
6	Łódzkie	2,66	8.094
7	Kujawsko-pomorskie	2,11	7.097
8	Pomorskie	2,21	13.438
9	Podkarpackie	2,11	3.998
<b>10*</b>	<b>Zachodniopomorskie</b>	<b>1,73</b>	<b>8.596</b>
11	Lubelskie	2,24	5.848
12	Warmińsko-Mazurskie	1,46	4.072
13	Opolskie	1,09	3.329
<b>14*</b>	<b>Lubuskie</b>	<b>1,02</b>	<b>4.607</b>
15	Świętokrzyskie	1,32	3.072
16	Podlaskie	1,22	2.810
	Polen Gesamt	38,65	163.231

Quelle: Polen. Wirtschaftsstandorte – Woiwodschaften 2000: 19

Kennzeichnend für die Regionalstruktur Polens ist das dominierende Gewicht der Hauptstadtregion (Woiwodschaft) Mazowiecki, die auch für die von uns befragten Unternehmer ein besonders interessantes Kooperations-Zielgebiet darstellt. Das Bruttoinlandsprodukt in der Hauptstadtregion liegt jetzt schon um 42 Prozent über dem Landesdurchschnitt, und auch wenn es mit ca. 4,2 bis 4,8 Prozent in den nächsten Jahren etwas langsamer wachsen wird als dasjenige in unseren vier Untersuchungsregionen, wo von 5,0- bis 5,4-prozentigen BIP-Wachstumsraten ausgegangen wird, wird sich an diesem Gefälle auf absehbare Zeit nichts ändern (vgl. NOBE 1999; Polen. Wirtschaftsstandorte – Woiwodschaften 2000: 26/27). In der Woiwodschaft Mazowiecki liegt zugleich die Arbeitslosenquote mit 9,6 Prozent landesweit am niedrigsten. Den diesbezüglichen polnischen Durchschnittswert übertreffen hingegen alle unsere Untersuchungsregionen, am deutlichsten die Woiwodschaften Lubuskie und Zachodniopomorskie mit einer 17,5-prozentigen Arbeitslosenquote, während die Woiwodschaft Dolnośląskie bei einer Quote von ca. 15,8 Prozent und die Woiwodschaft Wielkopolskie von ca. 10,7 Prozent liegen (Polen. Wirtschaftsstandorte – Woiwodschaften 2000: 33).

Innerhalb des polnischen KMU-Segmentes erweist sich gerade die IT-Branche als durchaus dynamisch. Zur IT-Branche zählen dabei all jene Unternehmen, die

sich in ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit vorwiegend auf Software, Hardware, Informationsverarbeitung oder Internettechnologien konzentrieren. Allein zwischen 1996 und 1999 konnte diese Branche ihre Wachstumsrate fast verdoppeln; und für das Jahr 1999 ist von einem Gesamtgewinn von ca. 20 Milliarden Zloty (PLN) die Rede (Teleinfo 500 2000: 56), wovon ca. 52 Prozent allein auf die Hauptstadtregion entfallen. Bemerkenswert ist auch, dass der amtlichen Statistik zufolge die IT-Branche bereits über 16 Prozent aller polnischen Unternehmen überhaupt stellt. Tabelle 9 zeigt die Marktanteile der IT-Unternehmen unserer Untersuchungs-Woiwodschaften.

Tabelle 9: Marktposition der IT-Unternehmen ausgewählter Woiwodschaften 1999

Position der Woiwodschaft (1-16)	Woiwodschaft	Gesamtgewinn in Tausend PLN (1999)	Marktanteil in Prozent (1999)
1	Mazowieckie	9.670.014	52,0
2 *	<b>Dolnośląskie</b>	2.154.078	<b>11,6</b>
3	Małopolskie	2.056.143	11,1
4	Śląskie	1.545.706	8,3
5	Pomorskie	929.237	5,0
6 *	<b>Wielkopolskie</b>	621.646	<b>3,3</b>
8 *	<b>Zachodniopomorskie</b>	277.332	<b>1,5</b>
15 *	<b>Lubuskie</b>	61.607	<b>0,3</b>

Quelle: Teleinfo 500 2000: 56; fett und mit Stern markiert sind unsere Untersuchungsregionen

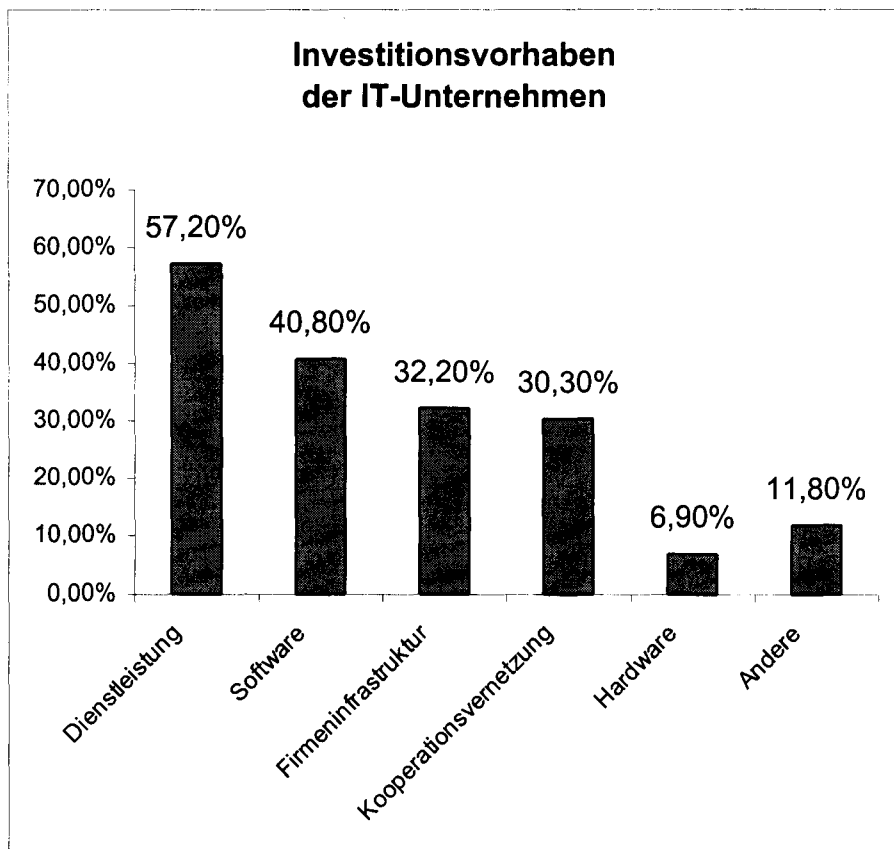
Die unterschiedlichen Marktanteile der einzelnen Regionen am IT-Markt hängen selbstverständlich eng mit dem regional unterschiedlichen Firmenbesatz zusammen. Aufgrund ihrer generellen wirtschaftlichen Prosperität und ihrer größeren Kaufkraftressourcen verwundert es kaum, wenn auch hinsichtlich des relativen Gewichts in der IT-Branche die Hauptstadtregion deutlich vor allen unseren Untersuchungsregionen rangiert.

In der polnischen IT-Branche zeichnet sich ein dynamischer Profilierungsprozess ab, der eine Annäherung an internationale Trends signalisiert. Langsam verringert sich der Anteil der noch dominierenden Hardware-orientierten Firmen; besonders rasch nehmen auf der anderen Seite Unternehmen mit Dienstleistungsprofilen zu (allein zwischen 1997 und 1999 von 21 auf knapp 36 Prozent), und langsam steigen mittlerweile auch die Anteile der Software-orientierten Unternehmen (zwischen 1997 und 1999 von 17 auf 21 Prozent) (vgl. Teleinfo 500 2000: 6). Diese Entwicklung lässt sich indirekt auch an den Investitionen ablesen, die die polnischen



IT-Unternehmen für die nähere Zukunft anvisieren (vgl. Abbildung 17). Dabei überwiegen (im Jahr 2000) Investitionsvorhaben im Bereich von Dienstleistungen (einschließlich Service) ganz deutlich, gefolgt von solchen im Software-Bereich; allerdings – und dies ist für unseren Zusammenhang besonders wichtig – plant auch etwa jedes dritte Unternehmen Investitionen in Kooperationen und Vernetzungsaktivitäten.

Abbildung 17: Investitionsvorhaben der polnischen IT-Unternehmen (2000)

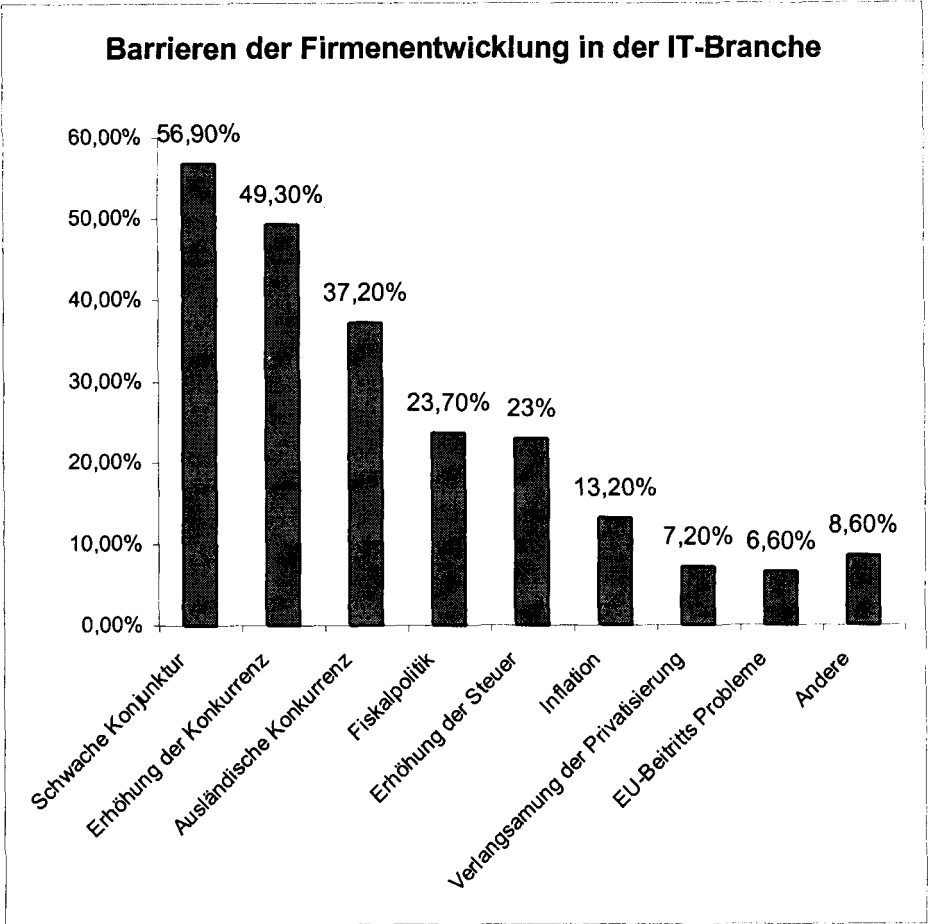


Quelle: Teleinfo 500 2000: 80; Angaben in Prozent

Die insgesamt beeindruckende Entwicklung der polnischen IT-Branche veranlasst die betreffenden Unternehmer selbst allerdings durchaus nicht zu uneingeschränktem Optimismus. Das größte Problem gerade für diese Branche besteht wohl in der vielfach noch veralteten Telekommunikationsinfrastruktur, die nicht von Heute auf Morgen im ganzen Land erneuert werden kann (was wiederum relative Standortvorteile der Hauptstadtregion verfestigt). In der subjektiven Wahrnehmung polnischer IT-Unternehmer rangieren – und dies im Widerspruch zu Sztompkas neueren Thesen – auch am Ende der neunziger Jahre noch Befürchtungen hinsichtlich einer schwachen Konjunktur sowie starke Konkurrenzängste an der Spitze der geäußerten Sorgen. Mit Blick auf die von uns verfolgte Fragestellung ist dabei besonders interessant, dass in der ‘Hierarchie der Befürchtungen’ dieser Unternehmer eine nicht näher definierte ‘Angst’ vor (inländischer?) Konkurrenz deutlich vor der Furcht vor ausländischen (US-amerikanischen?) Wettbewerbern rangiert und beides wiederum deutlich vor den mit dem EU-Beitritt Polens verbundenen Sorgen (vgl. Abbildung 18). Inwieweit es vor diesem Hintergrund Kooperationsambitionen gerade in Richtung Deutschland gibt, werden wir später betrachten; hier bleibt festzuhalten, dass die Perspektive der EU-Osterweiterung im betrachteten Segment des polnischen Unternehmertums offenbar kaum Anlass zu besonderen Befürchtungen ist.

Ein Vergleich unternehmerischer Problemwahrnehmungen in der IT-Branche Polens (vgl. Abbildung 18) mit derjenigen bei der ‘Grundgesamtheit’ aller polnischen KMU (vgl. Abbildung 16) zeigt für die IT-Branche ein generell deutlich geringeres Niveau an Besorgnis; nur in puncto Konjunkturentwicklung äußert sich mehr als die Hälfte der IT-Unternehmer besorgt, obwohl angesichts der skizzierten nationalen wie branchenspezifischen wirtschaftlichen Rahmendaten gerade hierfür kaum unmittelbarer Anlass zu bestehen scheint. Dass viele polnische IT-Unternehmer Sorgen hinsichtlich der Konjunkturentwicklung zum Ausdruck bringen, ist vermutlich darauf zurückzuführen, dass entsprechende Äußerungen eng mit der Wahrnehmung einer raschen Zunahme profilähnlicher und auf einem begrenzten Markt konkurrierender IT-Unternehmen sowie mit der Befürchtung einer massiven Einbuße an Kaufkraft aufgrund der steigenden Arbeitslosigkeit verbunden sind. Hinsichtlich der Konjunktur- bzw. Nachfrageentwicklung (weniger hinsichtlich der Steuer- und Finanzpolitik) zeigt sich denn auch die größte Ähnlichkeit in der Hierarchie der von polnischen IT- bzw. KMU-Unternehmern geäußerten Sorgen (bzw. zwischen den Abbildungen 16 und 18).

Abbildung 18: Externe Barrieren der Firmenentwicklung in der IT-Branche in Polen



Quelle: Teleinfo 500 2000: 85, Angaben in Prozent

Zusammenfassend kann man zu den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Polen sagen, dass trotz der schlechten Situation am Arbeitsmarkt die zentralen Kennziffern landesweit eine vergleichsweise stabile Entwicklung indizieren. Dabei bestehen allerdings große regionale Disparitäten; die günstigsten Bedingungen weist die zentrale Woiwodschaft Mazowieckie auf. Von den an dieser Stelle untersuchten Regionen sind die Woiwodschaft Wielkopolskie und die Woiwodschaft Dolnośląskie in

einer relativ guten Lage (gerade auch im Hinblick auf den Firmenbestand), die Woiwodschaft Zachodniopomorskie rangiert im gesamtpolnischen Mittelfeld, und die kleinste, die Woiwodschaft Lubuskie, befindet sich in jeder Hinsicht in der vergleichsweise schlechtesten Position. (Insofern steht uns in Gestalt der hier ausgewählten vier westpolnischen Woiwodschaften zugleich ein internes Kontrastdesign für die Betrachtung regional unterschiedlicher Kooperationsneigungen zur Verfügung.) Die polnische IT-Branche kann insgesamt als sehr dynamisch bezeichnet werden und entwickelt sich sehr rasch in Richtung Dienstleistungen. Das anhaltende Wachstum dieser Branche könnte somit auch positive Anreize für Kooperationen implizieren; diese mögen jedoch durch besonders ausgeprägte Konkurrenzwahrnehmungen wiederum beeinträchtigt werden.

#### **7.4 Kooperationsneigungen der befragten westpolnischen IT-Unternehmen**

Die im folgenden beleuchteten Teilergebnisse der eigenen Erhebung in den vier westpolnischen Woiwodschaften sind im Rahmen dieses Exkurses weniger im Hinblick auf 'Absolutwerte' von Interesse, sondern eher im Hinblick auf bestimmte Tendenzen bzw. auf relationale Befunde: Weniger Dichte und Spezifik der gefundenen Kooperationsbeziehungen 'an sich' stehen hier also im Mittelpunkt, sondern vielmehr das relative Gewicht von unternehmerischen Kooperationen im engeren Sinne im Vergleich zu anderen Typen von Unternehmensbeziehungen wie vor allem Kunden- und Lieferantenbeziehungen. Gerade engere Kooperationen verweisen auf die Möglichkeit der Existenz von Vertrauen zwischen ökonomischen Akteuren, wenngleich durchaus nicht jede von ihnen primär vertrauensinduziert sein muss. Daher soll der Blick auch auf die Bedeutung unterschiedlicher Mechanismen der Kooperationsanbahnung (und dabei insbesondere auf die Differenzierung von personalen und institutionellen Aspekten) gerichtet werden, um zumindest der relativen Bedeutung personengebundener Vertrauenssignale nachzuspüren. Zunächst jedoch, im Kontext der Frage nach den Kooperationsneigungen polnischer IT-Unternehmer, interessiert der faktische Aufbau unternehmerischer Beziehungen – und zwar entlang der regionalen sowie der zeitlichen Dimension. Gerade ein Vergleich der früheren, in den Anfangsjahren der Transformation bestehenden Beziehungsdichte mit der heutigen sowie mit der für die Zukunft anvisierten könnte Anhaltspunkte für die eventuelle Überwindung von Vertrauensdefiziten erbringen. Und die gesonderte Betrachtung von internationalen Unternehmensbeziehungen und deren Veränderungen kann dabei außerdem der zumindest partiellen Überprüfung der 'Externalization-These' Sztompkas (verstärkte Orientierung an ausländischen Unternehmen und Produkten in der Anfangsphase der Transformation) dienen.

Bei der Ermittlung der Kooperationsneigungen der befragten Unternehmer wurden mehrere Differenzierungs-Dimensionen berücksichtigt: die Zeiträume und die spezifischen Ziele der Kooperation, die regionale bzw. nationale Fokussierung und der Beziehungstyp. Hinsichtlich des letztgenannten Aspekts war uns die Unterscheidung von Beziehungen zu Kunden oder Lieferanten einerseits, Kooperationspartnern im engeren Sinne andererseits wichtig. Generell zeigte sich, dass insgesamt vielfältige Formen der Zusammenarbeit existieren (und nur zwei von 111 Befragten nannten keinerlei Formen unternehmerischer Zusammenarbeit). Dabei spielen die regionale und die nationale Ebene die größte Rolle. Deutlich seltener bestehen etablierte Beziehungen mit deutschen, anderen westeuropäischen oder nordamerikanischen und nur in Ausnahmefällen mit osteuropäischen Partnern – acht Befragte haben einzelne Kunden in Osteuropa, nur einer verfügt im engeren Sinne über Kooperationen dort hin, und Lieferanten aus dieser Weltregion spielen überhaupt keine Rolle in unserem Sample. Was die internationalen Kontakte angeht, zeigt sich damit deutlich eine westwärts gerichtete Orientierung. Dies bedeutet allerdings keineswegs, dass gerade die ostdeutschen Grenzregionen deshalb von besonderem Interesse für polnische IT-Unternehmer wären.

Ihre dichtesten Beziehungen pflegen die befragten IT-Unternehmer offensichtlich zu ihren Kunden bzw. innerhalb ihrer jeweiligen Kundennetzwerke, was zweifelsohne mit ihrem mehrheitlich ausgeprägten Dienstleistungsprofil zusammenhängt. Fast 96 Prozent von ihnen gaben an, Kunden in ihrer Region d.h. in ihrer Woiwodschaft zu haben; 78 Prozent von diesen wiederum besitzen etablierte Beziehungen zu mehr als 20 verschiedenen regionalen Kunden. Kundenbeziehungen nach Deutschland nennen immerhin 20 der Befragten, und knapp jeder Zweite von ihnen besitzt sogar mehr als 20 deutsche Kunden. Hierüber hinaus reichende Kundenbeziehungen sind kaum entwickelt; so bestehen solche Beziehungen in den übrigen westeuropäischen Raum in 12, nach Nordamerika in lediglich 8 Fällen.

Eine dominante Dienstleistungsorientierung (die sich rund zwei Drittel unserer Befragten selbst attestierte), gepaart mit einem relativ schwach entwickelten innovativen, entwicklungsorientierten Profil bedingt offenbar eine besondere geografische Einbindung der polnischen IT-Unternehmer, deren Kundenbeziehungen sich in der jeweils eigenen Region oder zumindest innerhalb Polens konzentrieren. Zugleich konnten wir feststellen, dass sich die relative ökonomische Potenz der polnischen Teilregionen auch in der Größe der jeweiligen regionalen Kundennetze niederschlägt.

Tendenzen einer Fokussierung auf die regionale und nationale Ebene zeigen sich auch hinsichtlich der Beziehungen zu Lieferanten, wenn auch auf niedrigerem Niveau und bei einer insgesamt größeren Bedeutung des Warschauer Raumes (wohin 65 Prozent aller Befragten Lieferantenbeziehungen haben, während nur 51 Prozent von diesen solche Beziehungen innerhalb der eigenen Woiwodschaft pflegen). Ausländische Lieferanten stammen bei 19 Unternehmen unseres Samples aus Nord-

amerika, bei 14 aus Deutschland und bei weiteren 14 aus anderen westeuropäischen Ländern.

Für eine Überprüfung der Hypothesen von Sztompka (wie auch bezüglich der Stärke interpersonalen Vertrauensbeziehungen) am aussagekräftigsten ist der unternehmerische Beziehungstyp der Kooperation im engeren Sinne (dem neben Partnerschaften innerhalb der eigenen Branche auch solche, die Branchengrenzen überschreiten, zugerechnet werden können). In unserer Erhebung bestätigt sich auch hinsichtlich dieses Beziehungstyps die Dominanz von Beziehungen auf regionaler sowie auf nationaler Ebene, wobei wiederum ein 'Bonus' für die Hauptstadtregion besteht (da immerhin 39 Prozent der Befragten über mindestens einen Warschauer Partner verfügen); engere Kooperationspartner in Deutschland oder Nordamerika nennen jeweils 11 Unternehmer, 9 Unternehmer nennen Partner in anderen westeuropäischen Ländern. Zu berücksichtigen ist dabei allerdings, dass der Beziehungstyp der Kooperation im engeren Sinne insgesamt deutlich seltener anzutreffen ist als Kunden- oder Lieferantenbeziehungen. Auch wenn aber die Maschen 'echter' Kooperationsbeziehungen weitaus weniger eng geknüpft sind als die von Kunden- und Lieferantenbeziehungen, verfügen auch sie über eine durchaus bemerkenswerte Dichte. Die nationale Ebene wird hinsichtlich aller unternehmerischen Beziehungstypen deutlich stärker genutzt als die internationale; dies spricht zumindest nicht für eine dominante Externalisierungsneigung der polnischen IT-Unternehmer in der Gegenwart. (Alle bisherigen Angaben beziehen sich auf gegenwärtig bestehende Beziehungen; der Aspekt der zeitlichen Entwicklung wird gleich noch näher betrachtet.)

Besonders deutlich ausgeprägt (und insbesondere unter dem 'Vertrauensfokus' interessant) ist die Dominanz von unternehmerischen Beziehungen innerhalb der eigenen Branche, die den polnischen IT-Sektor – hinsichtlich aller drei von uns untersuchten Typen von Beziehungen – prägt. Diese Dominanz mag auch mit dem begrenzten Profil der Unternehmen unseres Sample zusammenhängen. Auf jeden Fall aber zeigt sich bei deren großer Mehrheit keine ausgeprägte Kooperationszurückhaltung, geschweige denn eine 'Kooperationsverweigerungs-Attitüde'. Dieses Ergebnis ist allerdings insofern vorsichtig zu interpretieren, als unser Sample selbst eine gewisse positive Verzerrung in sich bergen kann: Die Bereitschaft eines Unternehmers, sich an unserer Befragung überhaupt zu beteiligen, war vermutlich bereits von einer gewissen Aufgeschlossenheit gerade auch für internationale Kontakte und für die Thematik der Befragung abhängig.

Interessiert haben wir uns weiterhin dafür, inwiefern sich die Intensität der unternehmerischen Zusammenarbeit verändert (hat). Daher wurde von den befragten polnischen IT-Unternehmern auch erhoben, mit welchen Zielsetzungen sie früher, heute und in Zukunft Kooperationen anstrebten, anstreben und anstreben werden und welche Veränderungen sich diesbezüglich abzeichnen (vgl. Tabelle 10). Diese Frage wird hier bewusst lediglich auf die besonders aussagekräftigen Kooperations-

beziehungen im engeren Sinne bezogen. Sollte die These zutreffen, dass sich Konkurrenzängste auf nationaler Ebene langsam abschwächen, müsste eine kontinuierliche Zunahme der innerpolnischen Kooperationen sichtbar werden. Dies gilt in unserem Sample jedoch nur für eines von vier Kooperationszielen, die in der Befragung angegeben werden konnten ('Gewinnung neuer Kunden und Märkte'). Hinsichtlich zweier anderer Kooperationsziele ('Forschung und Entwicklung' sowie 'Marketing') überwiegt sogar eine Tendenz zur Frustration in Bezug auf die nationalen Partner, die aber offenbar immerhin kompensiert wird durch einen ausgeprägten Optimismus in Bezug auf internationale Partner. (Dieser Optimismus scheint allerdings zumindest gegenwärtig kaum von faktischen Beziehungen untersetzt zu sein).

Tabelle 10: Kooperationsneigungen der befragten IT-Unternehmen (in Prozent)

Ziele	Lage	Zeiträume		
		Vergangenheit	Gegenwart	Zukunft
<b>Forschung und Entwicklung</b>	Region	26	24	16
	Polen	33	29	22,5
	Deutschland	12	5,5	11
	Ausland	11	7	8
<b>Marketing</b>	Region	37	39	16
	Polen	39	39	26
	Deutschland	9	5,5	20
	Ausland	6	3,5	12
<b>Ausbau des Dienstleistungsangebots</b>	Region	40	48	38
	Polen	58	58,5	50,5
	Deutschland	17	14,5	44
	Ausland	9	11	28
<b>Gewinnung neuer Märkte und Kunden</b>	Region	38	45	46
	Polen	46	54	63
	Deutschland	14,5	13,5	50,5
	Ausland	10	10	31,5

Quelle: eigene Berechnungen

Es kann ein Auseinanderfallen von gegenwärtigen und künftigen Kooperationsneigungen polnischer IT-Unternehmer beobachtet werden; dies ist wohl das verblüffendste Resultat unserer Erhebung. Geradezu spektakulär mutet die 'Absicht unseres Samples' an, in allen Feldern die internationalen Kooperationen beträchtlich zu steigern – hinsichtlich des 'Ausbaus des Dienstleistungsangebots' sowie der ,Ge-

winnung neuer Märkte und Kunden' gar um rund das Vierfache des gegenwärtigen Umfangs. Die Hoffnung, dass dies gelingen könnte, mag auf den ersten Blick illusorisch anmuten; sie mag jedoch auch die Wahrnehmung eines Defizits an inländischen Kooperationsmöglichkeiten und zugleich eine unternehmensstrategisch erwünschte Entwicklungsrichtung widerspiegeln. Dennoch ist auch für die Zukunft die internationale Kooperationsneigung für alle unterschiedenen Ziele unternehmerischen Handelns noch geringer ausgeprägt als die nationale (wohingegen die regionale Kooperationsneigung von der internationalen tendenziell übertroffen wird). Eine Bestätigung von Sztompkas 'Externalization- These' können wir mithin weder für die Anfangsjahre der Transformation noch für die Gegenwart feststellen.

Wie realistisch die Zukunftsvisionen der befragten polnischen Unternehmer auch immer zu bewerten sein mögen: ihre anvisierte Orientierung Richtung Westen ist gerade im Hinblick auf den deutschen Markt und die EU-Osterweiterung durchaus ernst zu nehmen. Ganz im Gegensatz zu den ostdeutschen Unternehmern, die im Mittelpunkt der Kapitel 4 bis 6 standen und für die der polnische Markt und polnische Partner bislang kaum eine Rolle zu spielen scheinen, möchten mit Blick auf einen 'Ausbau des Dienstleistungsangebots' immerhin 44 Prozent und mit Blick aufs 'Marketing' 20 Prozent unseres westpolnischen Unternehmer-Samples ihre Kooperationsbeziehungen künftig nach Deutschland ausweiten, und sogar mehr als 50 Prozent dieses Samples beabsichtigen offenbar die Präsenz auf dem deutschen Markt mittels Kooperationen zu erhöhen. Etwas salopp gesagt zeichnet sich damit folgendes Bild ab: Die (Kooperations-)Stimmung ist besser als die Lage, weit besser jedenfalls als es die gegenwärtige Dichte an Kooperationsbeziehungen vermuten ließe.

## 7.5 Kooperationserfahrungen

Die relative Aufgeschlossenheit und die optimistische Zukunftsorientierung der polnischen IT-Unternehmer gerade in Bezug auf das Ausland und hier insbesondere auf die Gewinnung neuer Märkte kann viele Ursachen haben. Diese könnten in einem gewachsenen Selbstbewusstsein ebenso bestehen wie in einer eher frustrierten bedingten 'Flucht nach vorn, hinaus aus dem polnischen Markt', sie könnten auf eine verspätete Externalisierung ebenso hindeuten wie auf eine gewachsene Sensibilität für den Aspekt der Marktexpansion überhaupt. Hier sei der Versuch unternommen, die Qualität bisher gesammelter Kooperationserfahrungen als möglichen Erklärungsfaktor heranzuziehen und näher zu betrachten (wobei leider nicht danach unterschieden werden kann, ob diese Erfahrungen jeweils mit in- oder ausländischen Partnern gemacht wurden, denn dies zu erfragen, hätte die Antwortbereitschaft der Probanden vermutlich zu stark eingeschränkt). Tatsächlich stießen wir in unserem



Sample auf eine deutliche Dominanz positiver gegenüber negativen Kooperationserfahrungen, was die Annahme eines ausgeprägten Zukunftsoptimismus stützt (vgl. Tabelle 11).

*Tabelle 11: Häufigkeit von Kooperationserfahrungen der befragten IT-Unternehmen (in Prozent)*

Positive Erfahrungen		Negative Erfahrungen	
	%		%
Vermittlung von Know How	84	Abschöpfung von Informationen	34
Ergänzung des Firmenprofils	48	'Etwas vorzumachen versucht'	30
Akquirieren von neuen Aufträgen	46	Nichteinhalten von Vereinbarungen	26
Eroberung eines neuen Marktes	44	Abschöpfung des Kundennetzes	18
Mitbringen von eigenen Vorleistungen	42	Abwerbung von Mitarbeitern	16
Entwicklung eines neuen Produktes	38	Ausnutzen 'unserer' Reputation	10
Reputation durch 'deren guten Namen'	34		
Weiterbildung der Mitarbeiter	32		
Offene Darstellung v. Stärken / Schwächen	17		
'Delegation' aufwendiger Arbeitsbereiche	3		

Quelle: eigene Berechnungen

Die 16 potenziellen, in Tabelle 11 wiedergegebenen Kooperationserfahrungen, waren im Fragebogen vorgegeben (und zwar, um 'Nahelungen' möglichst zu vermeiden, in durchmischter Reihenfolge von positiven und negativen Aspekten) und sollten angekreuzt werden, wenn sie für die eigene Unternehmensgeschichte zutreffen. Die Tabelle zeigt, dass gleich sieben Arten positiver Kooperationserfahrungen (die zwischen 84 und 34 Prozent der Befragten gemacht haben) mindestens ebenso weit 'verbreitet' sind wie die häufigste negative Kooperationserfahrung, nämlich dass die Partner nur an einer "Abschöpfung von Informationen" interessiert waren (was 34 Prozent der Befragten angaben erlebt zu haben). Die mit Abstand am häufigsten genannte positive Kooperationserfahrung ist die "Vermittlung von Know How" (84 Prozent aller Befragten), gefolgt von der "Ergänzung des Firmenprofils" (48 Prozent) sowie dem "Akquirieren von neuen Aufträgen, die allein nicht zugänglich gewesen wären" (46 Prozent).<sup>3</sup> Da sich diese (überwiegend positiven) Erfahrungen offenkundig zum Großteil auf innerpolnische Kooperationen beziehen, sind die eingangs angeführten, die gesamte polnische IT-Branche betreffenden Konkurrenzsorgen zumindest zu relativieren. Wir werden gleich noch zeigen, dass mit die-

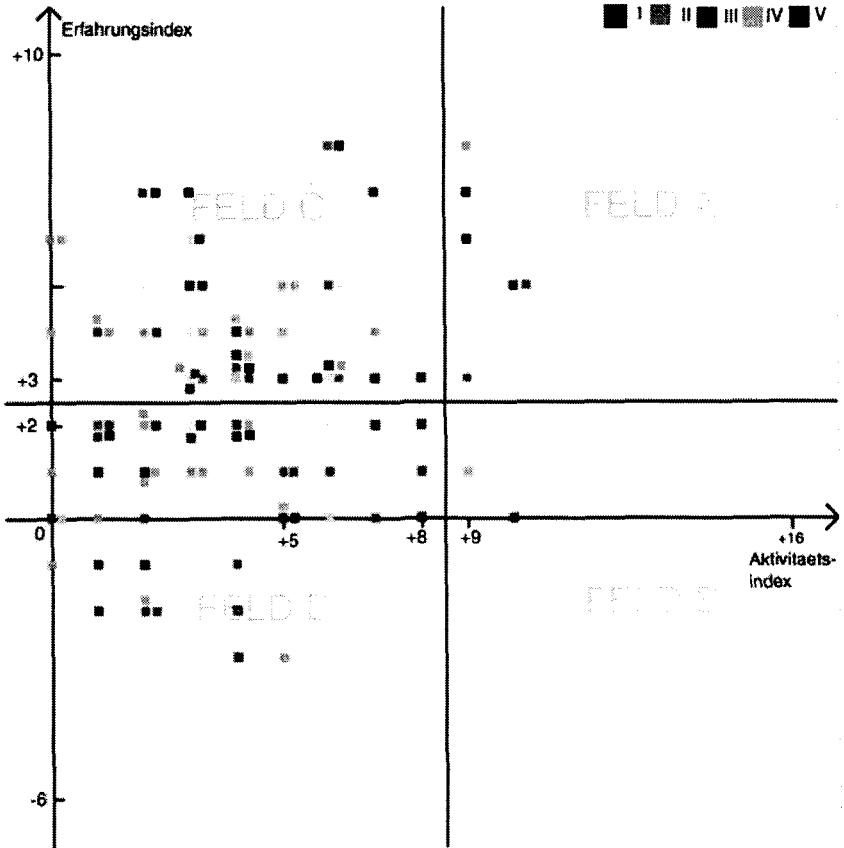
<sup>3</sup> Inwiefern die Probanden die gesamte Fülle ihrer Erfahrungen adäquat wiedergegeben haben und welche Bedeutung einzelne Erfahrungen jeweils für sie haben, kann mit einer standardisierten Erhebung allerdings nicht überprüft werden. So sollte die Möglichkeit 'beschönigungsbedingter' Verzerrungen zumindest bedacht werden. Aufgrund seiner Eindeutigkeit bleibt das Übergewicht positiver Erfahrungen gleichwohl überaus bemerkenswert.

sen Erfahrungen durchaus eine ganz überwiegend positive gegenseitige Wahrnehmung der polnischen Unternehmer untereinander – ein günstiges Wirtschaftsklima – verbunden ist, was den Rückschluss auf latente Vertrauenspotentiale erlaubt.

Um die hier präsentierten, am polnischen Fall gewonnenen Befunde mit den in Kapitel 4 für Ostdeutschland beschriebenen Ergebnissen wenigstens typologisch vergleichen zu können, haben wir, ähnlich wie dort, eine Verteilungsmatrix der vier (auch) im polnischen Sample auffindbaren (Kooperations-)Grundtypen von Unternehmern gebildet und dafür das Merkmal der tatsächlichen gegenwärtigen Kooperationsaktivitäten und das Merkmal der Kooperationserfahrungen kombiniert. Damit sollte insbesondere geprüft werden, ob positive Kooperationserfahrungen möglicherweise vorzugsweise von denjenigen genannt werden, die insgesamt über nur wenige Unternehmensbeziehungen verfügen und die von daher auch noch kaum enttäuscht werden konnten, oder ob umgekehrt gerade eine besonders hohe Kooperationsintensität mit besonders positiven Erfahrungen verbunden ist. Dieser Frage nachzugehen schien auch insofern angebracht, als bei der Erhebung der Qualität der bisher von polnischen IT-Unternehmern gemachten Erfahrungen eine Messung der individuellen Häufigkeit bestimmter Erfahrungen als nicht sinnvoll erschien. Abbildung 19 (Verteilungsmatrix) zeigt die Verteilung des polnischen Samples entlang der beiden genannten Merkmale. Enthalten ist auch das Merkmal des Unternehmensprofils.

In Abbildung 19 definiert die Y-Achse einen 'Erfahrungsindex', der aus maximal 10 positiven und 6 negativen erfragten Kooperationserfahrungen gebildet wurde. Anhand dieses Index' lassen sich die 'Kooperationsenttäuschten' (Felder D und B) von den 'Kooperationsoptimisten' (Felder C und A) unterscheiden, wobei die Grenze zwischen den Werten +2 und +3 gezogen wird, also hohe Anforderungen für eine Einstufung als 'Kooperationsoptimist' definiert werden. Die X-Achse markiert die Intensität der gegenwärtigen Kooperationsbeziehungen. Dieser 'Aktivitätsindex' kann einen Wert zwischen 0 und 16 annehmen, je nachdem welche(s) von 4 möglichen Kooperationszielen in welchen (welcher) von 4 möglichen geographischen Regionen verfolgt werden (wird) (s. Tabelle 6). Entlang der X-Achse lassen sich die Fälle der 'aktiven Kooperateure' identifizieren, wobei die (ebenfalls 'strenge') Grenze hier zwischen den Werten 8 und 9 gezogen wird; d.h. nur wer mehr als 8 von 16 möglichen Kooperationsbeziehungen angegeben hat, fällt hier in die Rubrik der 'aktiven Kooperateure' (Felder A und B). Als 'aktiver Kooperateur' gilt im polnischen Sample somit nur, wer mindestens eine internationale Kooperation pflegt – ein 'Strengekriterium', das bei der Typisierung des deutschen Samples in Kapitel 4 keine Anwendung fand (und dem dort auch kaum ein Befragter zu entsprechen vermocht hätte)! Insofern kann es hier auch nicht um einen genauen Vergleich von Typenhäufigkeiten in den beiden Samples gehen – viel mehr interessiert die Clusterbildung innerhalb des polnischen Samples selbst.

Abbildung 19: Verteilungsmatrix der Kooperationstypen



Quelle: Eigene Berechnungen; I-V = Unternehmensprofile; I = FuE, II = Vertrieb, III = Dienstleistungen, IV = Vertrieb + Dienstleistungen, V = alle Profile

Feld A: aktivere Kooperationsoptimisten; Feld B: aktivere Kooperationsenttäuschte;  
 Feld C: passivere Kooperationsoptimisten; Feld D: passivere Kooperationsenttäuschte

Ungeachtet der streng gezogenen Mittellinien und Feldzuordnungen zeichnet sich in Abbildung 19 ein besonders dichtes Cluster zwischen den Werten +1 und +5 des 'Erfahrungsindex' entlang der Y-Achse sowie zwischen den Werten 1 und 6 des 'Aktivitätsindex' entlang der X-Achse ab. Sichtbar wird aber ebenso, dass bei den extrem 'aktiven Kooperatoren' auch deutlich mehr Kooperationsoptimismus

herrscht (Feld A), während die extrem Enttäuschten sich mehrheitlich auf unterem und mittlerem Kooperationsaktivitätsniveau bewegen (unterer Teil von Feld D). Wird außerdem noch das Profil der einzelnen im Sample enthaltenen Unternehmen berücksichtigt, fällt auf, dass in FuE-orientierten Unternehmen Frustration und Passivität offenbar überdurchschnittlich verbreitet sind (vgl. Tabelle 12) – diese Unternehmen sind besonders häufig im Feld D vertreten. Dahingegen erhöht ein gemischtes Vertriebs- und Dienstleistungsprofil die Chance einer kooperationsoptimistischen Einstellung, ist allerdings keinesfalls mit einem besonders ausgeprägten kooperativen Engagement verbunden – die entsprechenden Unternehmen finden sich insbesondere im Feld C.

Tabelle 12 gibt einen zahlenmäßigen Überblick über die in Abbildung 19 dargestellte Zuordnung der Fälle unseres polnischen Samples zu den vier unterschiedenen Typen von Kooperatoren, dient also der Veranschaulichung der *relativen* Verteilung der vier hypothetisch gebildeten Typen von Kooperatoren.

Tabelle 12: Gegenwärtige Kooperation und Erfahrungen: Verteilungs-Matrix der Typen

	<b>Kooperationsoptimisten (Erfahrungsindex &gt;2)</b>	<b>Kooperationsenttäuschte (Erfahrungsindex &lt;=2)</b>
<b>Kooperationsintensive (Aktivitätsindex &gt; 8)</b>	<b>6 (Feld A)</b> darunter: III – 2 IV – 1 V – 3	<b>2 (Feld B)</b> darunter: I – 1 IV – 1
<b>Kooperationsschwache (Aktivitätsindex ≤ 8)</b>	<b>48 (Feld C)</b> darunter: I – 4 II – 3 III – 8 IV – 21 V – 12	<b>55 (Feld D)</b> darunter: I – 7 II – 4 III – 14 IV – 17 V – 13

I = FuE, II = Vertrieb, III = Dienstleistung, IV = Vertrieb + Dienstleistung, V = Alle Profile

Mit 55 Fällen bleibt im polnischen Sample der ‘passivere Kooperationsenttäuschte’ der am weitesten verbreitete Kooperationstypus. Nicht allzu weit abgeschlagen ist jedoch mit 48 Fällen auch der ‘passivere Kooperationsoptimist’. Es sei aber nochmals auf die zugrunde liegenden, beschriebenen ‘strengen’ Grenzwerte hingewiesen, aufgrund derer die vergleichsweise geringe Zahl ‘aktiver Kooperatoren’ eindeutig als Artefakt ‘strenger’ Klassifizierungskriterien zu werten ist. So ergibt sich nur scheinbar und auf den ersten Blick eine negativere Gesamtbilanz als hinsichtlich des in Kapitel 4 untersuchten ostdeutschen Samples. Faktisch zeichnet sich jedoch –

auch wenn sich genauere Vergleiche zwischen den beiden Samples wegen der unterschiedlichen für ihre Analyse verwandten Methoden verbieten – im Fall der polnischen IT-Branche im Großen und Ganzen eine größere Offenheit gegenüber unternehmerischen Kooperationen ab als im Fall der ostdeutschen. Und noch eine weitere zentrale Botschaft der vorgenommenen Differenzierung von Kooperationsstypen sei ein weiteres mal betont: Gerade bei einer besonders hohen Kooperationsaktivität sind tendenziell auch die Kooperationserfahrungen positiver.

## 7.6 Bewertung der Unternehmerfreundlichkeit des Wirtschaftsklimas

Für das postsozialistische Polen wird zumeist ein verglichen mit interpersonalem Vertrauen geringer Grad an institutionellem Vertrauen (insbesondere in Staat, Verwaltung und Politik) unterstellt (vgl. Frye/Shleifer 1997; Sztompka 1993; 1995; 1998). Insofern interessierte uns, in welchem Maße in unserem westpolnischen Sample diese genannten Formen des Vertrauens nun nach mehr als zehn Jahren Transformationserfahrung auffindbar wären, und ob sich vertrauensrelevante Verhaltenserwartungen in Bezug auf einheimische und auf ausländische Unternehmer deutlich voneinander unterscheiden (bzw. auf wen sich die in der polnischen IT-Branche offenbar verbreiteten Konkurrenzängste in erster Linie richten). Um diese Frage zu operationalisieren, haben wir im Rahmen unserer Untersuchung erhoben, in welchem Maße die Befragten einzelnen Akteuren oder Institutionen attestieren, dass sie die Erzeugung eines 'unternehmerfreundlichen Klimas' unterstützen. Mögliche Antworten wurden in Form einer Viererskala vorgegeben, die von 'sehr freundlich' über 'eher freundlich' und 'eher unfreundlich' bis zu 'sehr unfreundlich' reichte; außerdem konnte mit 'ich weiß nicht' geantwortet werden. Ohne dass damit der auch Alltagssprachlich tendenziell diffuse (polnische) Vertrauensbegriff explizit aufgegriffen worden wäre, dürften die somit erbetenen Angaben auch im Hinblick auf die Ausprägung verschiedener Formen des Vertrauens aussagekräftig sein. Denn die Frage nach dem 'Klima' hebt implizit immer auf schon konkret gemachte Erfahrungen ab, wird also seitens befragter Unternehmer kaum ausschließlich hypothetisch beantwortet werden, sondern unter Rückgriff auf eigene Erlebnisse. So lieferte die diesbezügliche Frage Resultate von einigem Erklärungswert, auch wenn selbstverständlich nicht beansprucht werden kann, dass mittels ihrer im strengen Sinne eine Messung von 'Vertrauensgraden' stattgefunden hätte:

An der Spitze jener Akteure bzw. Institutionen, denen westpolnische IT-Unternehmer eine besonders ausgeprägt unternehmerfreundliche Haltung zuschreiben, stehen ganz deutlich Personen und keine institutionellen Akteure. Als im Hinblick auf die Herstellung eines 'unternehmerfreundlichen Klimas' 'sehr freundlich' oder 'eher freundlich' gilt unseren Befragten allen voran die Bevölkerung der je-

weils eigenen Region (die 75 Prozent der Befragten in den entsprechenden Antwortkategorien nennt), gefolgt von den einheimischen Unternehmern selbst (72 Prozent); interessanterweise folgen sodann Banken/Kreditgeber und Medien (Presse, Rundfunk) (jeweils 65 Prozent); auf dem fünften Platz rangiert die regionale Verwaltung/Bürokratie (53 Prozent) vor den auswärtigen Unternehmern (47 Prozent) und schließlich – auf dem letzten Platz liegend (!) – den Wirtschaftsfördereinrichtungen (36 Prozent).

Das auffällig positive Bild von ihrer wechselseitigen Wahrnehmung, das polnische IT-Unternehmer zeichnen, bestätigt die Annahme relativ ausgeprägter Potenziale für horizontales, interpersonales Vertrauen, und es widerspricht zumindest latent der zumindest in der IT-Branche ebenfalls wahrgenommenen wechselseitigen Konkurrenz. Dabei ist dieses Bild nicht etwa auf eine besondere Unsicherheit der Probanden zurückzuführen. Im Gegenteil: Nur 6 Prozent der Befragten waren sich unsicher, inwieweit polnische Unternehmer selbst zu einem ‘unternehmerfreundlichen Klima’ beitragen; in Bezug auf die Bevölkerung etwa war dies jedoch für 23 Prozent von ihnen der Fall. Und auch die überraschend positive Bewertung von Banken/Kreditgebern basierte keinesfalls auf Unsicherheit; bezüglich ihrer wählten nur 12 Prozent der Befragten den ‘Ich-weiß-nicht-Ausweg’. Hingegen halten es derer 42 Prozent für schwierig einzuschätzen, inwiefern ausländische Unternehmer die Entstehung eines ‘unternehmerfreundlichen Klimas’ unterstützen, was vor allem auf die relativ geringe Dichte an Kontakten zu ausländischen Partnern zurückzuführen sein dürfte. Weiterhin sehr auffällig ist die negative Einschätzung der Wirtschaftsfördereinrichtungen, die auch daher rührt, dass über 48 Prozent der Befragten sich generell außer Stande sahen, deren Beitrag zu einem ‘unternehmerfreundlichen Klima’ zu bewerten. Bereits im Rahmen des Pretests des Fragebogens hatte ein Unternehmer angegeben, er kenne *“überhaupt niemanden, der je damit in Kontakt gekommen sei oder davon profitiert habe”*. Bestehende Institutionen der Wirtschaftsförderung und Fördermöglichkeiten scheinen demnach nur etwa der Hälfte der westpolnischen Unternehmer überhaupt bekannt zu sein, in der kleinsten Woiwodschaft unserer Untersuchungsregion sogar nur einem guten Drittel. Hier liegt für Polen offensichtlich – und dies im Unterschied zur ostdeutschen Situation – ein beachtliches unausgeschöpftes Potenzial zur Unterstützung heimischer KMU.

Bricht man die skizzierten Befunde auf die vier Teilregionen unseres westpolnischen Untersuchungsgebiets herunter, so zeigen sich überall ähnliche Differenzen hinsichtlich der Bewertung der Unternehmerfreundlichkeit von Personen (einheimische Unternehmer, Bevölkerung) einerseits und Institutionen (Verwaltung, Wirtschaftsfördereinrichtungen) andererseits. Allein in Bezug auf die Kategorie der ausländischen Unternehmer finden sich in den einzelnen Woiwodschaften recht unterschiedliche Einschätzungen, wobei allerdings kein eindeutiger Zusammenhang zu deren jeweiliger Größe und relativer Wirtschaftskraft festzustellen ist. Die Skepsis bezüglich der jeweiligen regionalen Verwaltungen bewegt sich in der gesamten

Untersuchungsregion auf einem überraschend einheitlichen Niveau: Der Verwaltung konzidiert überall immerhin eine gute Hälfte der Befragten Unternehmerfreundlichkeit. Von der Bevölkerung fühlen sich vor allem die Unternehmer in der kleinsten Woiwodschaft Lubuskie unterstützt (93 Prozent); dafür misstrauen sie jedoch am stärksten anderen einheimischen Unternehmern (53 Prozent). Auch die Bewertung der Unternehmerfreundlichkeit ausländischer Unternehmer fällt in dieser Woiwodschaft überdurchschnittlich negativ aus (20 Prozent) – wobei die Mehrheit der Befragten hierzu gar keine Angaben macht (67 Prozent). Andererseits herrscht in der ‘großen’ Woiwodschaft Dolnoslaskie die vergleichsweise geringste Unkenntnis hinsichtlich ausländischer Unternehmer (29 Prozent), denen dort in hohem Maße Unternehmerfreundlichkeit zugestanden wird (62 Prozent). Insgesamt scheint sich die Annahme zu bestätigen, dass – gerade was ausländische Unternehmer angeht – eine reale unternehmerische Zusammenarbeit auch mit positiveren Bewertungen und Erwartungen hinsichtlich potenzieller Partner einhergeht; denn gerade in der kleinsten und wirtschaftlich schwächsten Woiwodschaft unserer Untersuchungsregion, Lubuskie, die sich entlang der polnisch-deutschen Grenze erstreckt, hat ausländisches Kapital bislang noch kaum Einzug gehalten.<sup>4</sup> Die These, dass die unmittelbaren Grenzregionen an der heutigen EU-Außengrenze im Prozess der europäischen Integration in ökonomischer Hinsicht übersprungen zu werden drohen, dürfte insofern auch hinsichtlich des Wirtschafts- und Kooperationsklimas negative Auswirkungen haben.

### 7.7 Mechanismen und Kriterien der Kooperationsanbahnung

Wenn die prinzipielle Vertrauensbereitschaft gegenüber anderen Unternehmern so stark ausgeprägt ist, wie es die im Vorangegangenen dargestellten Ergebnisse andeuten, müsste dies auch von entscheidender Bedeutung dafür sein, wie unsere Probanden den Prozess des Vertrauensaufbaus bzw. der Kooperationsanbahnung gestalten. Welche Kriterien legen sie dabei konkret zu Grunde; inwiefern wiegen persönliche Aspekte dabei schwerer als nüchternes betriebswirtschaftliches Kalkül?

In unserer Erhebung unter westpolnischen IT-Unternehmern haben wir erfragt, welche Bedeutung bestimmten (im Fragebogen vorgegebenen) Kriterien im Rahmen der Anbahnung unternehmerischer Beziehungen beigemessen wird. Dabei konnten

---

<sup>4</sup> In der größten zu unserer Untersuchungsregion zählenden westpolnischen Woiwodschaft, Wielkopolskie, ist ein Zusammenhang zwischen dem Ausmaß an Kenntnis ausländischer Unternehmen einerseits und deren Bewertung hinsichtlich ihrer Unternehmerfreundlichkeit andererseits allerdings nicht nachzuweisen. Insofern mögen hier auch noch nicht genauer zu identifizierende Faktoren – etwa kulturelle oder historische – eine Rolle spielen.

Werte zwischen 1 und 4 vergeben werden, wobei 4 die stärkste Zustimmung zur Wichtigkeit eines Kriteriums indiziert, 1 die schwächste. Ein Vergleich der für die einzelnen Kriterien jeweils vergebenen Werte (Mittelwertvergleich) liefert ambivalente Indizien im Hinblick auf die oben formulierte Frage. Unterscheidet man grundsätzlich in unternehmensbezogene und personenbezogene Kriterien, so zeigt sich hinsichtlich beider zunächst eine ausgeprägte Orientierung an 'harten' ökonomischen Merkmalen und Kennziffern.

Bei den unternehmensbezogenen Kriterien weist die (von einem potenziellen Partner erwartete) Marktbeherrschung den höchsten Mittelwert auf (3,64), gefolgt vom (erwarteten) Know How (3,45). Auch der Möglichkeit, die Firmeneigenständigkeit zu erhalten, wird einige Bedeutung zugemessen. Reputationssignale wie Größe und Alter einer potenziellen Partnerfirma spielen hingegen fast keine Rolle.

Personenbezogene Kriterien gelten insgesamt als mindestens ebenso wichtig im Zuge der Kooperationsanbahnung wie unternehmensbezogene – bei einem deutlichen Fokus auf 'marktdäquate' Eigenschaften potentieller Partner. Dabei findet sich allerdings eine auffällige Ausnahme: Den höchsten Mittelwert erzielte – analog zur zentralen Bedeutung, die in den ostdeutschen Fallstudien der 'stimmigen Chemie' zugemessen wurde – das Item 'dass wir uns gut verstehen' (3,67). Dahinter rangieren die technische Kompetenz eines potenziellen Partners (3,58) noch vor dessen kaufmännischer Kompetenz (3,46) sowie dessen Zukunftsvisionen (3,13). Soziale Merkmale wie etwa das Beziehungsnetzwerk oder das Sozialverhalten eines potenziellen Partners spielen hingegen so gut wie keine Rolle. Insgesamt ist eine nüchterne Begutachtung der 'Mitgift' potenzieller Partner für die befragten polnischen IT-Unternehmer offenbar die Regel; auf der anderen Seite halten aber auch sie Passungsfähigkeit auf einer eher 'emotionalen Beziehungsebene' für hochrelevant. (Dieser Befund passt wiederum zur positiven gegenseitigen Bewertung der polnischen Unternehmer untereinander und kommt insofern nicht überraschend.)

## 7.8 Fazit

In unserer Untersuchung westpolnischer IT-Unternehmer fanden wir eine recht ausgeprägte Vielfalt und Dichte unternehmerischer Beziehungen sowie deutliche Indizien für ein relativ hohes wechselseitiges Vertrauen der Unternehmer ineinander. Insofern ließ sich anhand unseres westpolnischen Samples Piotr Sztompkas These einer besonderen Nutzbarkeit von an horizontale personale Beziehungen gebundenen Vertrauenspotentialen in der polnischen Transformationsgesellschaft durchaus belegen. Interessanterweise schränkt die auch in der untersuchten Branche verbreitete Konkurrenzwahrnehmung die spezifische, unternehmerbezogene Vertrauensbereitschaft nicht grundsätzlich ein.



Es spricht einiges dafür, dass unsere polnischen Probanden mehrheitlich einen pragmatischeren und flexibleren Umgang mit unternehmerischen Chancen, Risiken und Restriktionen entwickelt haben als viele ostdeutsche Unternehmer (etwa vom in Kapitel 5 herausgearbeiteten Typus der Herren Krause oder Kloppstock). Eine von Sztompka als 'Externalisierung' beschriebene Tendenz zur Skepsis gegenüber heimischen Institutionen, die mit einer verstärkten 'Westorientierung' einhergeht, ließ sich gleichwohl feststellen und scheint sogar eher zu- als abzunehmen. Dies kann jedoch stärker als auf die ursprünglich als Ursache angenommenen 'typisch postsozialistischen' Misstrauensfällen auch auf Optionen eröffnende Lernprozesse zurückführbar sein. Auf jeden Fall dominierten in der untersuchten Branche in den Anfangsjahren der polnischen Transformation wie auch in der Gegenwart Kooperationsbeziehungen auf nationaler bzw. regionaler Ebene, während sich neuerdings zumindest in einzelnen Bereichen bereits eine zunehmende Orientierung auf internationale Partner zeigt. Weiterhin überwiegen dort (außer im Hinblick auf Kooperationen im Bereich Forschung und Entwicklung) die positiven Kooperationserfahrungen gegenüber den negativen, wobei wir deutliche Indizien dafür gefunden haben, dass mit der Interaktionsdichte auch positive Wahrnehmungen und Erfahrungen zunehmen – dies nicht zuletzt im Hinblick auf ausländische Partner.

Eine Randbeobachtung unserer Untersuchung sei ergänzt, weil sie das Bild abzurufen vermag: Die verstärkte internationale Orientierung, die die polnischen IT-Gründer für die Zukunft anvisieren, scheint auch insofern günstige Bedingungen vorzufinden, als diese selbst über ein hohes Maß an Fremdsprachenkompetenz verfügen (im Durchschnitt jedenfalls über ein deutlich höheres als das Gros ihrer ostdeutschen Pendanten). Immerhin 70 Prozent unserer Befragten gaben Englisch, 43 Prozent Deutsch als mögliche 'Kooperations-Sprache' an. Und wenn sogar über 90 Prozent von ihnen ihr explizites Interesse daran äußern, dass wir ihre Firmendaten an potenzielle Kooperationspartner in Deutschland weiterleiten, so belegt dies die Ernsthaftigkeit ihrer Kooperationsneigung. Gerade die Bundesrepublik erscheint in Gegenwart und Zukunft als ein wichtiges Zielland für Kooperationen.

Allerdings: Beim Aufbau von vertrauensvollen Geschäftsbeziehungen über die heutige östliche EU-Außengrenze hinweg geht es nicht allein darum, transformationsspezifische Besonderheiten abzufangen, sondern auch darum, mit historisch gewachsenen kulturellen Differenzen bzw. Mentalitätsunterschieden sowie wechselseitigen Vorbehalten umzugehen. Im Zuge bisheriger Erweiterungen der EU hat sich das erste Problem – vom ostdeutschen Sonderfall einmal abgesehen – noch nicht gestellt; und an der Lösung des zweiten konnte bereits während eines längeren Zeitraums von bis zu einem halben Jahrhundert gearbeitet werden. Insofern wäre es sicherlich illusorisch, davon auszugehen, dass 'vertrauenshemmende' Irritationen im Rahmen wirtschaftlicher Interaktionen zwischen Polen und Deutschen von heute auf morgen abgestellt werden könnten. Inwiefern gerade ostdeutsche Unternehmer die zweifellos bestehende Aufgeschlossenheit potenzieller polnischer Partner werden

nutzen können, dürfte daher außer von rechtlichen, steuerpolitischen und verkehrstechnischen Rahmenbedingungen, Anreizstrukturen sowie eigenen Ressourcen ganz maßgeblich davon abhängen, ob bzw. wie es gelingt, über die heutige EU-Außengrenze hinweg Verhaltenserwartungen, Routinen und Interaktionsstile einander jeweils zumindest so weit anzunähern, dass der Aufbau vertrauensvoller unternehmerischer Beziehungen problemlos möglich wird. Unsere tendenziell optimistischen Erkenntnisse in Bezug auf die Vertrauenspotentiale ostdeutscher wie westpolnischer Unternehmer und nicht zuletzt die bemerkenswerte Flexibilität und der Pragmatismus letzterer, die 'exkursorisch' festgestellt werden konnten, geben diesbezüglich zumindest Anlass zur Hoffnung. Damit aber gerade auch die Regionen entlang der deutsch-polnischen Grenze tatsächlich von Kooperationen über diese Grenze hinweg zu profitieren vermögen (statt von diesen Kooperationen gleichsam übersprungen zu werden), bedarf es zweifelsohne nach wie vor besonderer Anstrengungen.

## 8 Ein offener Schluss

Sinn oder Aufgabe der folgenden Schlussbetrachtung soll es nicht sein, noch einmal einen Parforceritt durch die vorangegangenen Kapitel und die dort präsentierten Argumente und Untersuchungen zu unternehmen, die 'Geschichte' sozusagen verknappt noch einmal zu erzählen. Wenn diese 'Geschichte' nicht gut und überzeugend war, würde sie dadurch nicht besser. Und besser oder überzeugender geriete sie auch nicht dann, wenn zum Schluss herausgestellt würde, was 'eigentlich' alles hätte gesagt werden sollen, 'leider' aber nicht habe aufgenommen werden können. Sinnvoll erscheint es hingegen, den Gesamtrahmen unserer Diskussionen zu bündeln und zu verdeutlichen, inwieweit unsere Befunde generalisierungsfähig sind (a). Sinnvoll erscheint es des Weiteren, die Frage danach zu stellen, was uns im Zuge unserer Untersuchungen überrascht und vielleicht zu neuem Nachdenken angeregt hat (b). Und sinnvoll ist es schließlich sicherlich auch, darauf einzugehen, ob sich bestimmte Anregungen für die 'Praxis des Vertrauensaufbaus in (regional-)wirtschaftlichen Kontexten' ableiten lassen (c).

(a)

Der Gesamtrahmen unserer Analysen ist einmal dadurch gesetzt, dass wir uns aus der breiten und geradezu disziplingeschichtlich konstitutiven sozialwissenschaftlichen Vertrauensdebatte einiger theoretisch-konzeptioneller Leitlinien versichert hatten, die wir – ohne damit Wert oder Relevanz alternativer Herangehensweisen in Abrede stellen zu wollen – für besonders interessant und praktikabel hielten. Dies waren Ansätze, die auf die interaktive Herstellung von Vertrauen fokussieren und die damit eine Mittelstellung zwischen 'individualistischem' und 'normativistischem' Paradigma einnehmen (vgl. Kapitel 3). Besondere Aufmerksamkeit erfuhren dabei konkret einerseits die sich um Mark Granovetter gruppierenden, andererseits die in pragmatistischer Tradition stehenden, insbesondere von Michael J. Piore und Charles F. Sabel eingebrachten Beiträge zum 'Vertrauenskurs'. Ausschlaggebend war dabei nicht zuletzt unsere Überzeugung, dass die dort jeweils bezogene 'mittlere' Position Pendelausschläge zulässt sowohl zum Blick auf das (soziale) Individuum und somit auch auf individuelle kognitive Schemata, Kompetenzen oder Idiosynkrasien als auch auf Interaktions- und Gruppenzusammenhänge, also insbesondere auf Akte der Kommunikation oder des gemeinsamen Arbeitens.

Für beide Seiten des zwischen Individualität und Sozialität schwingenden, das Spektrum der von uns gewählten Perspektiven bestreichenden Pendels ist entscheidend, und das ist der zweite unseren Gesamtrahmen charakterisierende Gesichtspunkt, dass wir dem empirischen Fall einen großen Stellenwert zugemessen haben (vgl. Kapitel 4 bis 7). Das von uns dabei gewählte qualitative Design lässt abschlie-

ßende und auf Grundgesamtheiten verallgemeinerbare Aussagen allerdings bestenfalls in begrenztem Umfang zu und strebt solche Aussagen auch gar nicht an. Gerade unser eher explorativ-hypothesengenerierendes Vorgehen – mit dem zugleich ein noch nicht häufig empirisch begangenes Feld weiter urbar gemacht wird und mit dem darüber hinaus vielleicht auch Anregungen für das Design künftiger Untersuchungen im weiteren ‘Feld des Vertrauens’ gegeben werden – hat jedoch praktische Perspektiven erhellt, die bei der Suche nach tatsächlichen Möglichkeiten zu wirtschaftlicher Zusammenarbeit und Kooperation richtungsweisend werden können. Denn für die einzelne Unternehmerexistenz geht es eben ganz essenziell darum, auf welcher Grundlage und auf welche Weise die Fähigkeit entwickelt werden kann, Vertrauen zu vergeben oder auch anzunehmen. Und für unternehmerische Netzwerke – oder ganz allgemein: Interaktionszusammenhänge – geht es konkret um die Frage, ob und wenn ja, wie durch Kommunikation und praktische Projektarbeit Vertrauen aufgebaut, gestützt, aber unter Umständen auch gefährdet und zerstört werden kann.

Als wir unsere ‘Streifzüge durch die Vertrauenslandschaft’ antraten, war uns Vertrauen als ein gleichsam universelles soziales Phänomen erschienen: auftauchend im Zusammenhang sehr unterschiedlicher wissenschaftlicher Diskurse ebenso wie vor allem als diese Art von ‘praktischem zwischenmenschlichen Kitt’, der besonders dann vermisst wird, wenn soziale Welten in Turbulenzen geraten und die Situation unübersichtlich wird – mit der Knappheit steigt der Wert. Und genau mit Letzterem, mit Turbulenzen und Unübersichtlichkeiten sowie einer mit diesen einhergehenden vermuteten Knappheit der Ressource Vertrauen hatten wir es (und haben wir es noch immer) zu tun. Denn die Frage nach der Ressource Vertrauen und der Rolle, die sie unter bestimmten Umständen spielen kann, ist von uns in einen spezifischen Kontext gestellt worden, mit dem sie zugleich empirisch zugänglich und vergleichend diskutierbar werden sollte (vgl. Kapitel 2): in den Kontext des Übergangs (post-)sozialistischer Gesellschaften in demokratisch-marktwirtschaftlich verfasste, von Prozessen also, die in den Sozialwissenschaften im Allgemeinen übergreifend als Transformation bezeichnet werden. Wir haben uns also auf einen ganz spezifischen historischen Kontext bezogen und insofern zunächst Aussagen über Personen und soziale Beziehungen in einem bestimmten Umfeld ‘hier und heute’ getroffen. Dies ist der dritte wesentliche Aspekt, der den Gesamtrahmen unserer Analysen kennzeichnet.

Ausschlaggebend für ein fallorientiertes Vorgehen war unsere Überzeugung, dass die Betrachtung eines jeweiligen regionalen Kontextes für das Verständnis von Vertrauensprozessen in wirtschaftlichen Zusammenhängen unerlässlich ist, dass also – wie im institutionalistischen Diskurs (auch) über gesellschaftliche Transformationen häufig herausgestellt wurde – nicht nur gilt: ‘history matters’, sondern, was wohl weit weniger Beachtung gefunden hat, ebenso: ‘context matters’. Warum etwa

Vorbehalte gegenüber Kooperationsanstrengungen bestehen oder sich eine 'Kultur des Misstrauens' verbreitet, lässt sich mit Pfadabhängigkeiten oder einer 'longue durée' zwar schon wesentlich besser begründen als über den Rekurs auf Persönlichkeitseigenschaften, falsche Absichten oder auch divergierende Interessen. Als unerlässlich, und damit zugleich als Schritt heraus aus einer 'fatalen historischen Schicksalsbindung', erscheint uns aber eine hinreichende Kontextualisierung. Der wirtschaftliche oder soziale Problemdruck kann etwa in einer konkreten Region so stark sein, dass dem 'eigentlich' offensichtlichen Zwang zur Kooperation mit strikter Kooperationsverweigerung und einer 'Rette-sich-wer-kann-Mentalität' begegnet wird. So gilt nicht selten selbst dort, wo soziokulturelle Dispositionen im Hinblick auf die Bildung von Vertrauen positiv zu Buche schlagen müssten: diese bleiben latent und werden überdeckt durch einen 'Kampf ums (wirtschaftliche) Dasein'. Aber auch der umgekehrte Fall, dass Kontextbedingungen dazu führen, dass mangelnde soziokulturelle Dispositionen substituiert werden und Vertrauen neu aufgebaut wird, ist nachweisbar: Wo man den Anderen als Partner in schwierigen Zeiten erfährt, wird man nicht selten auch bereit sein, diesem Anderen weiterhin Vertrauen zu schenken. Für beides, Vertrauensaufbau wie Vertrauensblockaden, haben unsere Untersuchungen Belege erbracht und damit unterstrichen, dass es – wenigstens im Hinblick auf die Entstehung von Vertrauen – immer sehr genau zu prüfen gilt, warum in 'diesem' Kontext 'etwas geht', was in 'jenem' nicht 'funktioniert'.

Insofern beanspruchen unsere Aussagen, keineswegs nur für den (Transformations-)Fall relevant zu sein, anhand dessen sie generiert wurden. Vielmehr sind sie durchaus anschlussfähig an Überlegungen, wie sie bezüglich des Problems von Vertrauen und Kooperation in etablierten Marktkontexten oder auch in offenen Prozessen der Marktbildung etwa in unterschiedlichen Immigrantenumilieus angestellt worden sind. Gleichwohl: Es gab gute Gründe, gerade den besonderen ostdeutschen Fall zum zentralen Bezug zu nehmen, um an ihm Probleme wie Potenziale der Vertrauensfindung aufzuzeigen:

- Denn erstens kann die postsozialistische Transformation selbst in Ostdeutschland keinesfalls als abgeschlossen gelten; vielmehr werden uns ihre Konsequenzen nicht zuletzt dahingehend noch anhaltend beschäftigen, dass es auf längere Sicht Regionen geben wird, die sich außerordentlich 'anstrengen' müssen, um nicht 'abgehängt' zu werden in einem (wie auch immer definierten) Modernisierungs- und Globalisierungsprozess. Dies eben rückt die Kooperations- oder Vernetzungsproblematik ins Rampenlicht, macht sie sozusagen zum 'Schlüssel'.
- Zweitens werden viele der Prozesse, die wir in Ostdeutschland im letzten Jahrzehnt erfahren haben, nunmehr – wenn auch wohl in modifizierter Gestalt – auch in jenen Ländern ablaufen, die derzeit unmittelbar oder mittelbar vor einem Beitritt zur Europäischen Union stehen. Insofern sollten unsere Untersuchungen im ostdeutschen Kontext auch Anregungen über diesen Kontext hinaus

zu geben imstande sein. Zugleich wollten wir aber wenigstens exemplarisch auch selbst bereits in das sich abzeichnende weitere Forschungsfeld einsteigen. Was hier mit dem polnischen Fall lediglich angedeutet werden konnte, erachten wir insofern als eine durchaus faszinierende Forschungsagenda für die Zukunft.

Um die Generalisierbarkeit unserer Aussagen beispielhaft und nur ganz knapp zu illustrieren: In der Debatte um die postsozialistische Transformation gibt es im Hinblick auf das Problem von Vertrauen und Kooperation bekanntlich eine Frontstellung zwischen Skeptikern, die von einer nachhaltigen Erosion von Vertrauensstrukturen insbesondere aufgrund 'realsozialistischer' Vergangenheiten ausgehen, und einer (eher kleineren) Gruppe von Optimisten, die hier Solidarressourcen für anschlussfähig halten. Nun spricht vieles dafür, dass die 'Wahrheit', wie so oft, 'irgendwo' in der Mitte liegt, dass sich pauschale Diagnosen oder Etikettierungen eher verbieten. Auch unsere Ergebnisse stützen diesen 'Einerseits-andererseits-Befund' – allerdings: bei genauerem Hinsehen weisen sie über eine bloße Bewertung von soziokulturellen Ressourcen (und eine damit wenigstens implizit verbundene, komplexitätsreduzierte Vorstellung von Pfadabhängigkeit) hinaus. Denn so unterschiedlich unsere Fallstudien auch vorgegangen sind, sie alle haben starke empirische Argumente dafür geliefert, dass es ganz wesentlich immer auch darauf ankommt, in welcher kontextspezifischen Konstellation Akteure Vertrauen 'finden' oder aber erst aufbauen müssen. Damit ergibt sich zugleich ein spezifischer Blick auf partiell offene Transformationskonstellationen, in denen dann einerseits Vertrauen und Kooperationen zu kontextabhängigen Variablen werden, in denen diese Variablen andererseits aber auch selbst wiederum Einflussgrößen sind, die den Gang der Transformation beeinflussen können. Konkret bedeutet dies, dass selbst altindustrialisierte Problemregionen oder strukturschwache ländliche Regionen, wie wir sie überwiegend untersucht haben, ihrer historischen Pfad- oder Branchenprägung nicht ein für allemal ausgeliefert und so im Verliererstatus festgeklammert sein müssen – ohne die Mächtigkeit einer solcher Prägung nun wiederum unterschätzen zu dürfen. Auch solche Regionen haben zumindest die Chance zu Um- und Neustrukturierungen – dies aber setzt eben erst einmal voraus, dass es dort gelingt, in der Sphäre der Wirtschaft Vertrauensbeziehungen aufzubauen.

(b)

Mit dem Umstand, dass wir einen konkreten Fall untersucht haben, der sich oben- und drein durch inhärente Zukunftsoffenheit und Dynamik auszeichnet – ein 'moving target' sozusagen –, sowie generell mit der empirischen Anlage unserer Analysen ist wohl zwangsläufig auch die Frage zu verbinden, ob und – wenn ja – inwiefern wir im Zuge dieser Analysen auf Überraschungen gestoßen sind. Die Soziologie, und das kann sich durchaus zu disziplinspezifischen Leidensgeschichten auswachsen, steht ja gemeinhin in dem Ruf, nur das allgemein und jedem schon Bekannte noch einmal zu formulieren – im günstigsten Fall 'aufgeklärt bis zur zweiten Stelle hinter

dem Komma' oder mit neuer Autorität versehen durch die bekannten Sternchen, die das sagen sollen, was der Disziplin heilig ist: es ist signifikant! Nicht zuletzt deshalb, weil wir uns aufgrund des 'qualitativen' Designs unserer Untersuchungen 'nicht einmal' solchermaßen filigraner Formen wissenschaftlicher Legitimitätsbeschaffung vergewissern können, sind auch wir Teil der besagten Leidensgeschichte: Auch wir haben überwiegend das gefunden, was uns (und anderen) schon als plausible Vorüberlegung galt (und was außerdem durchaus 'mehrheitsfähig' ist). So kann es kaum als besonders überraschend verbucht werden, dass wir im Hinblick auf die Frage nach den Möglichkeiten, in postsozialistischen Kontexten Vertrauen aufzubauen, sowohl Belege für eine angebrachte Skepsis wie auch Belege für einen begründeten Optimismus gefunden haben. Dennoch verbindet sich hiermit zumindest Bemerkenswertes. Es ist ja eben nicht schlechthin so, dass wir lediglich sagen könnten: 'sowohl als auch'. Sondern wir vermochten vielerlei Spuren konkret nachzuzeichnen, wie sich in komplizierten und problemgeladenen Kontexten Vertrauen zwischen unterschiedlichen Akteuren aufbauen kann. In der Summe dürfen wir durchaus konstatieren, dass es den im Mittelpunkt unserer Analysen stehenden 'postsozialistischen Akteuren' ganz offensichtlich weder an der Bereitschaft noch an der prinzipiellen Fähigkeit mangelt, Vertrauen zu schenken – wobei auch an dieser Stelle noch einmal der Hinweis gestattet sei, dass diese tendenziell optimistische Bewertung der Voraussetzungen und Chancen für die Entwicklung von Vertrauen und Kooperation im von uns untersuchten Feld auf einem recht breiten empirischen Fundament ruht, an dem es vergleichbaren Analysen mit ähnlichen oder auch entgegengesetzten Ergebnissen, die typischerweise in eher normative oder sogar spekulative Argumentationen eingebettet sind, zumeist gebricht. Insofern besteht allerlei Veranlassung, weiter empirisch zu arbeiten und nach Prozessen der praktischen 'Aushandlung' von Vertrauen zu fahnden. Dies sollte dann allerdings unbedingt in sehr unterschiedlichen Kontexten geschehen.

Durchaus überrascht hat uns, obgleich in der einschlägigen sozialwissenschaftlichen Literatur immer wieder thematisiert, ein zweiter Punkt — dies vor allem deshalb, weil er uns nicht nur in allen unseren sehr unterschiedlich angelegten Fallstudien immer wieder begegnet ist, sondern weil er darüber hinaus von den Befragten (oder eben: 'Laiensoziologen') auch meist in gleicher, alltagssprachlich adäquater Weise formuliert wurde: 'Die Chemie muss stimmen!' Letztlich, so die hinter dieser Redewendung stehende These, könne man ab einem bestimmten Zustand 'machen was man will'; wenn nicht der sprichwörtliche Funke überspringe und die entsprechende (chemische) 'Reaktion' auslöse, dann bleibe alle Anstrengung von bestenfalls eingeschränktem Erfolg gekrönt. Dass dies kein irrationaler oder schlicht individualpsychologischer Befund ist und sich soziologischer Aufklärung nicht sperrt, haben wir hoffentlich zeigen können – auch wenn überraschend bleibt, wie stark die jeweilige personale Konstellation durchschlägt. Nicht zu übersehen sind freilich

auch die Warnzeichen, die damit aufgestellt sind (und die sich aktuell in Wirtschaft wie Politik durchaus auch real abzeichnen): Wo die öffnende Funktion einer passenden 'chemischen Formel' die eine Seite ist, da sind Filz und Cliqueswirtschaft die andere. Hier schließt nun eine sowohl 'praktisch' wie auch 'theoretisch' zentrale Folgeüberlegung an: Es gilt den in der Regel der Sphäre des Zufalls zugerechneten und damit der systematischen Inspektion entzogenen Bereich 'hinter der zwischenmenschlichen Chemie' ökonomischer Akteure weiter aufzuschließen. Es geht darum, das Bindungsprozedere in kooperativen Beziehungen und Netzwerken noch weiter zu untersuchen – das lässt sich als 'bonding' und 'bridging' thematisieren. Und es geht auch darum, dabei nicht aus dem Auge zu verlieren, dass dieses Prozedere wiederum von seiner gesellschaftlich-institutionellen Umgebung beeinflusst wird – das kann mit dem Terminus des 'linking' gefasst werden.

(c)

Lassen sich nun – mit Blick auf die für unsere Untersuchung so wichtigen wirtschaftlichen Akteure – praktische Lehren oder Schlussfolgerungen ziehen? Vor allem in dreierlei Richtung denken wir aus unserer Perspektive, also entlastet von den täglichen Handlungszwängen, ja Überlebenskämpfen, die ökonomische Akteure zu bestehen haben, Ratschläge geben zu können:

Der erste dieser Ratschläge besteht freilich gleich darin, die Erwartungen an eben solche Ratschläge eher niedrig zu halten. So erbrachten unsere Analysen zwar eine in der Tendenz optimistische Bestandsaufnahme; damit lässt sich allerdings kein klar umrissener Rezeptkatalog zum Aufbau von Vertrauen, Kooperationen oder Netzwerken im Bereich der Wirtschaft verbinden. Vielmehr ist ein solcher Katalog, das sei insbesondere allen in dieser Sache umherreisenden Gurus und Vermittlern der jeweils 'zehn besten Tipps' vorgehalten, generell nicht 'zu haben'. Diese Relativierung der Hoffnungen auf Rezeptwissen ist vor allem deshalb notwendig, weil sich mit Blick auf das Problem der Entstehung von Vertrauen keine Kausalbeziehungen identifizieren und formulieren lassen:

- Denn zum einen ist Vertrauen ohne die interaktive Einbettung in je spezifische Handlungskontexte und Akteurskonstellationen (in denen, insbesondere aufgrund inkompatibler Vertrauenskonzepte, auch Blockaden bestehen können) weder theoretisch erklärbar noch praktisch erzeugbar. Vielmehr muss ein ausreichend großer Interaktionsraum bestehen, der auch praktische Lernprozesse ermöglicht.
- Und zum anderen ist auch der Zusammenhang zwischen (zunächst erst einmal aufzubauendem) interpersonalem Vertrauen und faktischen Kooperationsaktivitäten in der Sphäre der Wirtschaft alles andere als determiniert. So verweisen etwa die – gerade auch im Vergleich mit der 'ostdeutschen Mehrheit unsres Samples' – überdeutlich optimistischen Zukunftserwartungen der befragten pol-



nischen Unternehmer auf die Grenzen kausalanalytischer Annahmen über einen unmittelbaren Zusammenhang von 'genereller Vertrauensausstattung' und tatsächlicher Kooperationsintensität.

Für das Problem, unternehmerisches Vertrauen aufzubauen, lässt sich damit festhalten: Punkte, die zu berücksichtigen sind, eine Aufstellung vermeidbarer Fehler oder zu umgehender Fallen, vielleicht sogar eine 'Checkliste', nach der man sich richten kann, lassen sich zwar formulieren; der 'beste Weg' zum Vertrauen bleibt in der Praxis aber immer kontextabhängig und ist wohl nie auf ganzer Länge einsehbar, sondern muss von den Beteiligten wenigstens streckenweise selbst angelegt werden. Vertrauen erweist sich mithin nicht als ein geheimnisvoller Stoff, als ein 'Zaubertrunk', der isoliert substanzialisiert werden könnte und nur in höherer Dosierung in prekären Regionen verabreicht werden müsste, um wirtschaftliche Prosperität zu fördern, sondern eben als Ergebnis oft mühsamer und zuweilen auch langwieriger Auseinandersetzungen zwischen Menschen. Es sind also die (ökonomischen) Akteure selbst, die immer schon ein hohes Maß an praktischer Vernunft aufbringen (müssen), mit der sie jeweils den Weg zum Vertrauen definieren (können).

Mit dieser Einsicht verbinden sich dann unmittelbar weitere Schlussfolgerungen mit 'Ratschlagcharakter'. Sie betreffen die allgemeinen Standards und Regeln für die Suche nach dem geeigneten Weg zu Vertrauen und Kooperation, die sich aus unseren Befunden extrahieren lassen. So erwies es sich als besonders wichtig, dass die beteiligten Akteure – 'jenseits allen Vertrauens' – Schutzregeln vereinbaren und einhalten, dass sie ein permanentes 'monitoring' durchführen und dass sie versuchen, konkrete Projekte möglichst zielstrebig zu einem positiven Abschluss zu bringen. Zwei Aspekte sind in diesem Zusammenhang recht aufschlussreich:

- Erstens sind nicht wenige und gerade die älteren ostdeutschen Unternehmer offenbar stark an unternehmerischen Zielsetzungen mit regionalem Bezug interessiert und stehen solchen Aktivitäten, die sich in den Rahmen 'regionalwirtschaftlicher Leitbilder' einordnen lassen, ausgesprochen aufgeschlossen gegenüber, weil sie sich mit ihnen offenbar gut identifizieren können. Damit ist ein handfestes, auch wirtschafts- und strukturpolitisch relevantes 'Orientierungsdesiderat' zu Tage getreten.
- Zweitens hat sich in vielen Fällen herausgestellt, dass für die stets notwendige Ausbalancierung legitimer Eigeninteressen die Vermittlung durch einen unabhängigen Moderator außerordentlich segensreich wirken kann – auch dies ein 'echter' Anhaltspunkt für die regionale Wirtschafts- und Strukturpolitik.

Nicht zuletzt kommt es immer auch darauf an, dass die Beteiligten am jeweils konkreten Beispiel reflektieren und, wo irgend möglich, auch kommunizieren, warum es im einen Fall zu Störungen gekommen ist, worin im anderen Fall das Erfolgsgeheimnis eines sich stabilisierenden Prozesses liegt; weshalb unter manchen Bedin-

gungen diese eine Form von Kooperation und Vernetzung durchaus sinnvoll erscheint, unter manchen aber auch jene andere. Und gerade im Transformationskontext dürfte dieser Aspekt der Reflexion von besonderer Relevanz sein. Denn hier scheinen Irritationen und Probleme im Zuge des Aufbaus unternehmerischer Beziehungen häufig darauf zurückzuführen zu sein, dass nicht wenige der 'noch sozialistisch sozialisierten' Akteure nach wie vor Schwierigkeiten haben, mit jener Ambivalenz zwischen Eigennutz und nicht 'finalisiertem' oder sogar partiell altruistischem Handeln umzugehen, die engere, vertrauensvolle geschäftliche Beziehungen in Marktwirtschaften typischerweise kennzeichnet. Diese Fähigkeit kann nicht vorausgesetzt, sie muss in der Regel erst entwickelt, erlernt werden. Ein gravierendes Problem stellen in diesem Zusammenhang die schwierigen ökonomischen Bedingungen dar, unter denen sich viele Unternehmer (etwa in Ostdeutschland oder in Polen) behaupten müssen. Diese erleichtern es ökonomischen Akteuren nicht unbedingt, Neues auszuprobieren, um so ein latent labil gewordenes Gleichgewicht von vertrauensrelevanten Wissens- und Handlungsmustern einerseits und Handlungsanforderungen andererseits neu auszutarieren.

Schließlich möchten wir noch eine in eine dritte Richtung weisende 'empfehlungsartige' Schlussfolgerung ziehen: Wenn Interaktionen tatsächlich eine solch zentrale Rolle für den Aufbau von Vertrauen (nicht zuletzt im Bereich ökonomischen Handelns) spielen, wie wir dies glauben konstatieren zu können, dann muss alles daran gesetzt werden, um auch Möglichkeiten zur Interaktion zu schaffen. Gerade dies geschieht kaum im Selbstlauf; diesbezüglich adäquate Angebote bereit zu stellen, bildet daher wohl die wichtigste Aufgabe jener Vielzahl von Einrichtungen, deren Aufgabe es ist, regionale Strukturpolitik zu befördern oder sogar selbst zu betreiben. Insofern darf als Desiderat formuliert werden, dass beinahe alles, was Unternehmern und Unternehmen Interaktionschancen eröffnet, zumindest ernsthaft auf seine Förderungswürdigkeit hin geprüft werden sollte. Zu denken ist hier beispielsweise an Kontaktbörsen, Messen, Gesprächskreise, Unternehmerstammtische etc. – Institutionen oder Veranstaltungen also, die sich in vielen der von uns untersuchten Fälle als Ausgangspunkt einer längerfristigen unternehmerischen Zusammenarbeit erwiesen haben. Zu berücksichtigen ist dabei, dass eine aktive Vermittlung die Erfolgsaussichten der Einrichtung 'kommunikativer Arenen' erheblich steigert. Denn ohne eine solche Vermittlung werden diese offenbar häufig kaum genutzt. (Teils werden sie, gerade seitens ostdeutscher Kleinunternehmer, als 'Zeitverschwendung' wahrgenommen; teils stehen sie, und dies hält insbesondere polnische Unternehmer nicht selten auf Distanz, im Verdacht der Staatsnähe.) Die Schaffung von Interaktionschancen sollte also – dies legen unsere Befunde zumindest sehr nahe – durch ein aktives, aber streng neutrales 'networking' flankiert werden.

Doch auch diesem schlussendlich doch noch formulierten Rezept ist wiederum ein einschränkender Hinweis für seine praktische Anwendung beizufügen. Denn

---

alles interaktiv aufgebaute Vertrauen und sogar die auf seiner Grundlage bereits praktizierten Formen weiterer oder engerer Kooperation nutzen auf Dauer nicht viel und müssen sich verschleifen, wenn bestimmte Rahmenbedingungen nicht vorhanden, bestimmte 'essentials' nicht erfüllt sind. Jedes Netzwerk hat seine sensible Schnittstelle, an der 'alles' hängt und die von den Beteiligten allein nicht bearbeitet werden kann. Insofern kommt es häufig zuallererst gar nicht unbedingt auf einen pauschale (finanzielle) Unterstützung an, sondern darauf, dass eine Unterstützung genau an jenem Punkt erfolgt, an dem es 'klemmt' – und diese Unterstützung muss nicht einmal notwendig materieller Art sein, in manchen Fällen mag konkreter Beratungsbedarf bestehen, in anderen die Notwendigkeit, an Netzwerkknoten personelle Veränderungen vorzunehmen. Wie auch immer: Den jeweiligen Punkt, an dem Unterstützung oder sogar ein Eingreifen notwendig ist, können in der Regel nur die in unternehmerischer Kooperation engagierten Akteure oder die Mitglieder eines Netzwerks selbst definieren, und deshalb müssen wiederum diejenigen, die Mittel zu vergeben und Beistand anzubieten haben, in erster Linie zuhören und vertrauen können. Alles in allem – und damit begeben wir am Ende in voller Absicht das wissenschaftliche Sakrileg eines Zirkelschlusses, indem wir unser Einstiegszitat wieder aufgreifen – bleibt damit festzuhalten: 'Vertrauen ist der Anfang von allem'.

## Literaturverzeichnis

- AG Perspektiven für Ostdeutschland (Hrsg.) (2001): Ostdeutschland – eine abgehängte Region? Perspektiven und Alternativen. Dresden: Junius Verlag.
- Albach, Horst (1980): Vertrauen in der ökonomischen Theorie. In: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 136 (1). 2-11.
- Albach, Horst (1993): Zerrissene Netze: eine Netzwerkanalyse des ostdeutschen Transformationsprozesses. Berlin: Edition Sigma.
- Amin, Ash/ Thrift, Nigel (Hrsg.) (1994): Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe. Oxford: Oxford University Press.
- a&o research (1998): Erfahrungen junger Unternehmen im regionalen Strukturwandel – Ergebnisse einer Unternehmensbefragung. Arbeitspapier Projekt EULOK, Berlin: Institut für arbeitspsychologische und organisationswissenschaftliche Forschung.
- Angel, David P. (2002): Inter-firm Collaboration and Technology Development Partnerships Within US Manufacturing Industries. In: Regional Studies 36 (4). 333-344.
- Apelt, Maja (1999): Vertrauen in der zwischenbetrieblichen Kooperation. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- Axelrod, Robert (1984): The Evolution of Cooperation. New York: Basic Books.
- Bachmann, Reinhard (1996): Kooperation und Vertrauen in zwischenbetrieblichen Beziehungen. In: Hradil (1996): 255-271.
- Barber, Bernard (1995): All Economies are "Embedded". The Career of a Concept and Beyond. In: Social Research 62 (2). 387-413.
- Barjak, Franz/ Franz, Peter/ Heimpoldt, Gerhard/ Rosenfeld, Martin T.W. (2000): Regionalanalyse Ostdeutschland: Die wirtschaftliche Situation der Länder, Kreise und kreisfreien Städte im Vergleich. In: Wirtschaft im Wandel 6 (2). 30-55.
- Bathelt, Harald (1998): Regionales Wachstum in vernetzten Strukturen. Konzeptioneller Überblick und kritische Bewertung des Phänomens "Drittes Italien". In: Die Erde 129 (3). 247-271.
- Beck, Ulrich/ Giddens, Anthony/ Lash, Scott (1996): Reflexive Modernisierung. Eine Kontroverse. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Beckenbach, Niels/ Treack, Werner van (Hrsg.) (1994): Umbrüche gesellschaftlicher Arbeit. Göttingen: Otto Schwartz & Co. (Soziale Welt, Sonderband 9).
- Becker, Carsten (1994): Zur Kooperationsintensität von ostdeutschen Unternehmen. Neuere empirische Evidenz aus dem Technologiebereich "Mikrosystemtechnik". In: Fritsch (1994): 201-229.
- Beckert, Jens (1997): Grenzen des Marktes. Die sozialen Grundlagen wirtschaftlicher Effizienz. Frankfurt a.M./ New York: Campus.
- Berger, Peter A. (1996): Individualisierung. Statusunsicherheit und Erfahrungsvielfalt. Leverkusen-Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Bergmann, Heiko (2000): Gründungspotenzial und Gründungsmanagement im Spiegel des Sozioökonomischen Panels (SOEP). Essen: Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (RWI) (Schriften zu Handwerk und Mittelstand Heft 8).
- Berra, Mariella (Hrsg.) (1995): Ripensare la tecnologia: informatica, occupazione e sviluppo regionale. Torino: Bollati Boringhieri.
- Bidault, Francis/ Gomez, Pierre-Yves/ Marion, Gilles (Hrsg.) (1997): Trust. Firm and Society. Essays in Honour of Dr Roger Delay Termoz. Houndmills/ London: Macmillan.
- Bleicher, André/ Fischer, Joachim/ Gensior, Sabine/ Steiner, Ronald (1999): Strukturen und Stabilitätsbedingungen regionaler Vernetzung – Zwischenergebnisse aus einem empirischen Forschungsprojekt. Forschungs- und Arbeitsberichte 99-02, Lehrstuhl Wirtschafts- und Industrie soziologie, Cottbus: Brandenburgische Technische Universität Cottbus, Zentrum für Technik und Gesellschaft.

- Blien, Uwe/ Blume, Lorenz/ Eickelpasch, Alexander/ Geppert, Kurt/ Maierhofer, Erich/ Vollkommer, Dieter/ Wolf, Katja (2001): Neue Bundesländer. Einflussfaktoren der Regionalentwicklung. Studie des IAB (Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nürnberg) und des DIW (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin) im Auftrag der Kreditanstalt für Wiederaufbau, Nürnberg/ Berlin: IAB/ DIW.
- Bluhm, Katharina (1999): Zwischen Markt und Politik. Probleme und Praxis von Unternehmenskooperation in der Transitionsökonomie. Leverkusen-Opladen: Leske + Budrich.
- Bögenhold, Dieter (Hrsg.) (1999): Unternehmensgründung und Dezentralität. Renaissance der beruflichen Selbständigkeit in Europa? Leverkusen-Opladen/ Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Bönker, Frank/ Wagener, Hans-Jürgen (1999): Ostdeutschland im mitteleuropäischen Spiegel. In: Berliner Debatte INITIAL 10 (4/5). 98-110.
- Bolle, Friedel (1995): Emotionen und Vernunft - keine Gegensätze. In: Homo oeconomicus 12 (1/2). 125-154.
- Bolle, Friedel (1998): Rewarding Trust. An Experimental Study. In: Theory and Decision 45 (1). 83-98.
- Bolle, Friedel (2001): Why to buy your darling flowers – On co-operation and exploitation. In: Theory and Decision 50 (1). 1-28.
- Bourdieu, Pierre (1983): Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In: Kreckel (1983): 183-198.
- Braun, Boris/ Gaebe, Wolf/ Grotz, Reinhold/ Okamoto, Yoshiyuki/ Yamamoto, Kenji (2002): Regional networking of small and medium-sized enterprises in Japan and Germany: evidence from a comparative study. In: Environment and Planning A 34 (1). 81-99.
- Brauttsch, Ulrich/ Loose, Brigitte/ Ludwig, Udo (2001): Trotz weltweiter Konjunkturschwäche verstärkt sich das Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Produktion in Ostdeutschland etwas. In: Wirtschaft im Wandel 7 (7-8). 164-175.
- Brinton, Mary C./ Nee, Victor (Hrsg.) (1998): The New Institutionalism in Sociology. New York: Russel Sage Foundation.
- Bruch-Krumbein, Waltraud/ Hochmuth, Elke (2000): Cluster und Clusterpolitik. Begriffliche Grundlagen und empirische Fallbeispiele aus Ostdeutschland. Marburg: Schüren.
- Brussig, Martin (2000): Nutzung regionaler Potentiale in Ostdeutschland via Kooperation – eine industriepolitische Option mit Hindernissen. In: Hirsch-Kreinsen/Schulte (2000): 129-155.
- Brussig, Martin u.a. (Hrsg.) (1997): Kleinbetriebe in den neuen Bundesländern. Opladen: Leske + Budrich.
- Brussig, Martin/ Dreher, Carsten (2001): Wie erfolgreich sind Kooperationen? Neue Ergebnisse zur Kooperationspraxis in Ostdeutschland. In: WSI Mitteilungen 54 (9). 566-572.
- Bühler, Christoph (1999): Soziale Netzwerke von Unternehmensgründungen in Ostdeutschland. In: Bögenhold (1999): 195-220.
- Bullmann, Udo/ Heinze, Rolf G. (Hrsg.) (1997): Regionale Modernisierungspolitik. Nationale und internationale Perspektiven. Leverkusen-Opladen: Leske + Budrich.
- Burt, Ronald (1992): Structural Holes. The Social Structure of Competition. Cambridge (MA): Harvard University Press.
- Camagni, Roberto (1995): Dal milieu locale alla creazione tecnologica. In: Berra (1995): 73-85.
- Campbell, John L. (1998): Institutional Analysis and the Role of Ideas in Political Economy. In: Theory and Society 27 (2). 377-405.
- Campbell, John L./ Pedersen, Ove K. (Hrsg.) (1996): Legacies of Change. Transformations of Post-communist European Economies. New York: Aldine de Gruyter.
- Cassel, Dieter (Hrsg.) (1997): Institutionelle Probleme der Systemtransformation. Berlin: Duncker & Humblot (Schriften des Vereins für Socialpolitik Neue Folge Band 254).
- Coase, Ronald H. (1937): The Nature of the Firm. In: *Economica* 17 (4). 386-405.
- Coleman, James S. (1991): Grundlagen der Sozialtheorie. Bd. 1: Handlungen und Handlungssysteme. München: Oldenbourg.
- Coleman, James S. (1994): A Rational Choice Perspective on Economic Sociology. In: Smelser/Swedberg (1994a): 166-180.

- Coleman, James S. (1996): Social Capital in the Creation of Human Capital. In: Swedberg (1996): 319-343.
- Collins, Randall (Hrsg.) (1983): Sociological Theory. Cambridge (MA): Harvard University Press.
- Creditreform (1997, 1998, 1999, 2000, 2001): Laufende Berichterstattung zur Wirtschafts- und Konjunkturforschung. Jahresberichte. Neuss: Verband der Vereine Creditreform e.V.
- Dasgupta, Partha (1988): Trust as a Commodity. In: Gambetta (1988): 49-72.
- Dederichs, Andrea M. (1997): Vertrauen als affektive Handlungsdimension. Ein emotionssoziologischer Bericht. In: Schweer (1997a): 62-77.
- Dei Ottati, Gabi (1994): Trust, Interlinking Transactions and Credit in the Industrial District. In: Cambridge Journal of Economics 18 (6). 529-546.
- DIW (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin)/ HWWA (Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv)/ ifo (ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München)/ IfW (Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel)/ IWH (Institut für Wirtschaftsforschung Halle)/ RWI (Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen) (2001): Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Frühjahr 2001. In: Wirtschaft im Wandel 7 (5). 89-140.
- DiMaggio, Paul J. (1994): Culture and Economy. In: Smelser/Swedberg (1994a): 27-57.
- DiMaggio, Paul J./ Louch, Hugh (1998): Socially Embedded Consumer Transactions. For what kinds of purchases do people most often use networks? In: American Sociological Review 63 (3). 613-637.
- Dodgson, Mark (1993): Learning, Trust, and Technological Collaboration. In: Human Relations 46 (1). 77-95.
- Dornisch, David (1999): Project Networks vs. Cooperation Networks. Regional Restructuring and Governance in Post-Socialist Poland. In: BISS public (Wissenschaftliche Mitteilungen aus dem Brandenburg-Berliner Institut für Sozialwissenschaftliche Studien) (27). 73-104.
- Dornisch, David (2002): The Evolution of Post-socialist Projects. Trajectory Shift and Transitional Capacity in a Polish Region. In: Regional Studies 36 (3). 307-321.
- Dybe, Georg/ Kujath, Hans Joachim (2000): Hoffnungsträger Wirtschaftscluster. Unternehmensnetzwerke und regionale Innovationssysteme. Das Beispiel der deutschen Schienenfahrzeugindustrie. Berlin: Edition Sigma.
- Eger, Thomas (1998): Die Bedeutung des Reputationsmechanismus für die Koordination wirtschaftlicher Handlungen. In: Wegner/Wieland (1998): 309-326.
- Eger, Thomas (2000): Systemtransformation als umfassender institutioneller Wandel: Die fünf Dimensionen der Transformationsprozesse in Osteuropa. Arbeitsberichte – Discussion Papers des Frankfurter Instituts für Transformationsforschung (F.I.T.) 12/00, Frankfurt (Oder): Europa-Universität Viadrina, F.I.T.
- Emirbayer, Mustafa/ Goodwin, Jeff (1994): Network Analysis, Culture, and the problem of Agency. In: American Journal of Sociology 99 (6). 1411-1454.
- Emirbayer, Mustafa/ Mische, Ann (1998): What is Agency? In: American Journal of Sociology 103 (4). 962-1023.
- Fischer, Joachim/ Weißbach, Hans-Jürgen (1995): Von der Transformationskrise zur regionalen Strukturkrise? Restrukturierungsprozesse am Beispiel der Textil- und Bekleidungsindustrie sowie der Chemischen Industrie. In: Schmidt/Lutz (1995): 43-67.
- Flick, Uwe/ von Kardorff, Ernst/ Keupp, Heiner/ von Rosenstiel, Lutz/ Wolff, Stephan (Hrsg.) (1991): Handbuch Qualitative Sozialforschung. Grundlagen, Konzepte, Methoden. München: Psychologie Verlags Union.
- Fligstein, Neil (1997): Fields, Power, and Social Skill: A Critical Analysis of the New Institutionalism. Working Paper, Berkeley (CA): University of California Berkeley, Department of Sociology.
- Fritsch, Michael (Hrsg.) (1994): Potentiale für einen "Aufschwung Ost". Wirtschaftsentwicklung und Innovationstransfer in den Neuen Bundesländern. Berlin: Edition Sigma.
- Fromhold-Eisebith, Martina (1999): Das "kreative Milieu" – nur theoretisches Konzept oder Instrument der Regionalentwicklung? In: Raumforschung und Raumordnung 57 (2/3). 168-175.

- Frye, Timothy/ Shleifer, Andrei (1997): The Invisible Hand and the Grabbing Hand. In: *The American Economic Review* 87 (2). 356-358.
- Fukuyama, Francis (1995a): *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press.
- Fukuyama, Francis (1995b): The primacy of Culture. In: *Journal of Democracy* 6 (1). 7-14.
- Fürst, Dietrich/ Schubert, Herbert (1998): Regionale Akteursnetzwerke. Zur Rolle von Netzwerken in regionalen Umstrukturierungsprozessen. In: *Raumforschung und Raumordnung* 56 (5/6). 352-361.
- Gabor, Istvan (1997): Too Many, too Small: Small Entrepreneurship in Hungary – Ailing or Prospering? In: *Grabher/Stark (1997)*: 158-175.
- Gambetta, Diego (Hrsg.) (1988): *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*. New York/ Oxford: Basil Blackwell.
- Garz, Detlef/ Kraimer, Klaus (Hrsg.) (1991): *Qualitativ-empirische Sozialforschung. Konzepte, Methoden, Analysen*. Leverkusen-Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Gensior, Sabine (Hrsg.) (1995): *Vergesellschaftung und Frauenerwerbsarbeit. Ost-West-Vergleiche*. Berlin: Edition Sigma.
- Gergs, Hans-Joachim (2000): Wie etablieren sich Unternehmen auf Märkten? Eine soziologische Rekonstruktion des Markteintrittsprozesses ostdeutscher Unternehmen. In: *Soziale Welt* 52 (3). 297-322.
- Geyer, Gunnar/ Venn, Alexander (2001): *Ökonomische Prozesse – Globalisierung und Transformation. Eine institutionenökonomische Analyse aus der Perspektive des institutionellen Wandels und der Transaktionskostenökonomik*. Münster: LIT.
- Giddens, Anthony (1995): *Konsequenzen der Moderne*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Giddens, Anthony (1996): Risiko, Vertrauen und Reflexivität. In: *Beck/Giddens/Lash (1996)*: 316-337.
- Glass, Michael R./ Haywood, David J. (2002): Innovation and Interdependencies in the New Zealand Custom Boat-building Industry. In: *International Journal for Urban and Regional Research* 25 (3). 571-592.
- Good, David (1988): Individuals, Interpersonal Relations, Trust. In: *Gambetta (1988)*: 31-48.
- Grabher, Gernot (1993): Wachstums-Koalitionen und Verhinderungsbündnisse. Entwicklungsimpulse und -blockierungen durch regionale Netzwerke. In: *Informationen zur Raumentwicklung* (11). 749-758.
- Grabher, Gernot (1996): *Neue Bundesländer? Zur Rolle des historischen Erbes in der Reorganisation von Betrieben und Regionen in Brandenburg*. WZB-Papers FS I 96-104, Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB).
- Grabher, Gernot (1997): Adaptation at the cost of Adaptability? Restructuring the Eastern German Regional Economy. In: *Grabher/Stark (1997)*: 107-134.
- Grabher, Gernot (2002): Cool Projects, Boring Institutions: Temporary Collaborations in Social Context. In: *Regional Studies* 36 (3). 205-214.
- Grabher, Gernot/ Stark, David (Hrsg.) (1997): *Restructuring Networks in Post-Socialism. Legacies, Linkages, and Localities*. Oxford: Oxford University Press.
- Granovetter, Mark (1973): The strength of weak ties. In: *American Journal of Sociology* 76 (6). 1360-1380.
- Granovetter, Mark (1983): The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited. In: *Collins (1983)*: 201-233.
- Granovetter, Mark (1985): Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology* 91 (2). 481-510.
- Granovetter, Mark (1989): *Entrepreneurship, Development and the Emergence of Firms*. Typoskript, Berlin/ Stony Brook (NY): Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung/ State University of New York at Stony Brook, Department of Sociology.
- Granovetter, Mark (1992): Economic Institutions as Social Constructions. A Framework for Analysis. In: *Acta Sociologica* 35 (1). 3-11.
- Granovetter, Mark (1995): The Economic Sociology on Firms and Entrepreneurs. In: *Portes (1995)*: 128-165.

- Güth, Werner/ Kliemt, Hartmut (1995): Elementare spieltheoretische Modelle sozialer Kooperation. In: *Ökonomie und Gesellschaft: Jahrbuch 12 (Soziale Kooperation)*. (Frankfurt a. M./ New York: Campus). 12-62.
- Härtel, Hans-Hagen (2001): Ostdeutschland im nationalen Vergleich und europäischen Regionalvergleich. In: *Wirtschaftsdienst – Zeitschrift für Wirtschaftspolitik (HWWA)* 81 (5). 292-296.
- Hausner, Jerzy/ Kudlasz, Tadeusz/ Szlachta, Jacek (1997): Regional and Local Factors in the Restructuring of South-Eastern Poland. In: Grabher/Stark (1997): 190-208.
- HBS Consulting Partners (1995): Grundlagen und Erfordernisse für ein regional-sektorales Netzwerkmarketing, dargestellt am Beispiel der Lausitzer Region. Typoskript, München: HBS Consulting Partners.
- Heinemann, Klaus (Hrsg.) (1987): *Soziologie wirtschaftlichen Handelns*. Leverkusen-Opladen: Westdeutscher Verlag (Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 28).
- Hellmer, Friedrich/ Friese, Christian/ Kollros, Heike/ Krumbein, Wolfgang (1999): *Mythos Netzwerke. Regionale Innovationsprozesse zwischen Kontinuität und Wandel*. Berlin: Edition Sigma.
- Hessinger, Philipp (1995): Aufbau Ost als Nachbau West bei der industriellen Restrukturierung Ostdeutschlands? Eine netzwerktheoretische Perspektive. In: Rudolph (1995): 266-284.
- Hessinger, Philipp/ Eichborn, Friedrich/ Feldhoff, Jürgen/ Schmidt, Gert (2000): *Fokus und Balance. Aufbau und Wachstum industrieller Netzwerke. Am Beispiel von VW/WZwickau, Jenoptik/Jena und Schienenfahrzeugbau/Sachsen-Anhalt*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Heydemann, Günther/ Mai, Gunther/ Müller, Werner (Hrsg.) (1999): *Revolution und Transformation in der DDR 1989/90*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Hilbert, Josef (Hrsg.) (1991): *Neue Kooperationsformen in der Wirtschaft. Können Konkurrenten Partner werden?* Leverkusen-Opladen: Leske + Budrich.
- Hilbert, Josef/ Widmaier, Bernd/ Bandemer, Stefan (1991): Können Konkurrenten Partner werden? Eine Einführung in die Chancen und Schwierigkeiten partnerschaftlicher Kooperation, in: Hilbert (1991): 9-22.
- Hildenbrand, Bruno (1991): Fallrekonstruktive Forschung. In: Flick et al. (1991): 256-160.
- Hinz, Thomas (1998): *Betriebsgründungen in Ostdeutschland*. Berlin: Edition Sigma.
- Hirsch-Kreinsen, Hartmut/ Schulte, Anja (Hrsg.) (2000): *Unternehmen zwischen Internationalisierungsdruck und lokaler Bindung*. Berlin: Edition Sigma.
- Hof, Hagen/ Kummer, Hans/ Weingart, Peter/ Maasen, Sabine (Mitarbeit) (Hrsg.) (1994): *Recht und Verhalten. Verhaltensgrundlagen des Rechts – zum Beispiel Vertrauen*. Baden-Baden: Nomos.
- Hollingworths, J. Rogers/ Boyer, Robert (Hrsg.) (1992): *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*. Cambridge (MA): Cambridge University Press.
- Hollis, Martin (1998): *Trust within reason*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hradil, Stefan (1995): Die Modernisierung des Denkens. Zukunftspotentiale und "Altlasten" in Ostdeutschland. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte. Beilage zur Wochenzeitung "Das Parlament"* B 20. 3-15.
- Hradil, Stefan (Hrsg.) (1997): *Differenz und Integration. Die Zukunft moderner Gesellschaften. Verhandlungen des 28. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Dresden 1996*. Frankfurt a. M.: Campus.
- IAB (Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit, Nürnberg) (2000): *Ergebnisse der dritten Welle des IAB-Betriebspanels Ost 1999*. IAB Werkstattbericht Nr. 6, Nürnberg: IAB.
- Jähne, Petra/ Gawron, Thomas (Hrsg.) (2000): *Regionale Kooperation – Notwendigkeit und Herausforderung kommunaler Politik*. Erkner: IRS Institut für Regionalentwicklung und Strukturplanung (Materialien des IRS – Graue Reihe 21).
- Jens, Uwe (Hrsg.) (1991): *Der Umbau – Von der Kommandowirtschaft zur Öko-sozialen Marktwirtschaft*. Baden-Baden: Nomos.
- Joas, Hans (1992): *Die Kreativität des Handelns*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.



- Juchem, Johann G. (1988): *Kommunikation und Vertrauen. Ein Beitrag zum Problem der Reflexivität in der Ethnomethodologie*. Aachen: Alano-Verlag.
- Jung, Thomas/ Müller-Doohm, Stefan (Hrsg.) (1993): "Wirklichkeit" im Deutungsprozeß. *Verstehen und Methoden in den Kultur- und Sozialwissenschaften*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Junge, Kay (1998): *Vertrauen und die Grundlagen der Sozialtheorie – ein Kommentar zu James S. Coleman*. In: Müller/Schmid (1998): 26-63.
- Kalthoff, Herbert (1999): *Die Herstellung von Gewissheit. Firmenkredite und Risikoanalyse in Mitteleuropa. Arbeitsberichte – Discussion Papers des Frankfurter Instituts für Transformationsforschung (F.I.T.) 15/99*, Frankfurt (Oder): Europa-Universität Viadrina, F.I.T.
- Kantzenbach, Erhard (1991): *Wirtschaftspolitische Probleme der Systemtransformation in Ostdeutschland und der deutschen Vereinigung*. In: Jens (1991): 15-39.
- Kee, Herbert W./ Knox, Robert E. (1970): *Conceptual and methodological considerations in the study of trust and suspicion*. In: *Journal of Conflict Resolution* 14 (3). 357-366.
- Kern, Horst (1998): *Lack of Trust, Surfeit of Trust. Some Causes of the Innovation Crises in German Industry*. In: Lane/Bachmann (1998): 203-213.
- Keupp, Heiner (1999): *Identität und Gemeinschaft im Wandel. Die kulturellen "Schnittmuster" für Lebenssinn und Kohärenz haben sich geändert*. In: *Frankfurter Rundschau* vom 25. Mai. 12.
- Kinkel, Steffen/ Lay, Günter (2000): *Notnagel regionale Kooperation? Verbreitung und Nutzen regionaler Kooperationen in der deutschen Investitionsgüterindustrie. Mitteilungen aus der Produktionsinnovationserhebung Nr. 19*, Karlsruhe: ISI (Fraunhofer Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung).
- Kirchgässner, Gebhard (1991): *Homo oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Kistler, Ernst/ Noll, Heinz-Herbert/ Priller, Eckhard (Hrsg.) (1999): *Perspektiven gesellschaftlichen Zusammenhalts. Empirische Befunde, Praxiserfahrungen, Meßkonzepte*. Berlin: Edition Sigma.
- Kliemt, Hartmut/ Zimmerling, Ruth (1993): *Quo vadis Homo oeconomicus? Über einige neuere Versuche, das Modell des Homo oeconomicus fortzuentwickeln – Teil I*. In: *Homo oeconomicus* 10 (1). 1-43.
- Koch, Thomas (1997): *Wohin treiben die kleinen und mittleren Wirtschaftsakteure Ostdeutschlands? Interessen, Selbstverständnis und Distinktionen des neuen "Mittelstandes Ost" in der dualistischen Gesellschaft*. In: Thomas (1997): 95-120.
- Koch, Thomas/ Thomas, Michael (1996): *Soziale Strukturen und Handlungsmuster neuer Selbständiger als endogene Potentiale im Transformationsprozeß*. In: *Kollmorgen/Reißig/Weiß* (1996): 214-241.
- Koch, Thomas/ Thomas, Michael (1997): *The Social and Cultural Embeddedness of Entrepreneurs in Eastern Germany*. In: *Grabher/Stark* (1997): 242-261.
- Koch, Thomas/ Thomas, Michael/ Woderich, Rudolf (1999): *Entwicklung kooperativer Formen bei kleinen und mittleren Unternehmen in der Region Brandenburg. QUEM-Materialien Nr. 30*, Berlin: Arbeitsgemeinschaft Qualifikations-Entwicklungs-Management (QUEM), Geschäftsstelle der Arbeitsgemeinschaft Betriebliche Weiterbildungsforschung e.V.
- Koch, Thomas/ Thomas, Michael/ Woderich, Rudolf (2000): *Privatwirtschaftliche Selbständige in Brandenburg im zehnten Jahr. Kontextbedingungen, Prozessverläufe, Lernanlässe. Quem report Heft 64 - Schriften zur beruflichen Weiterbildung*, Berlin: Arbeitsgemeinschaft Qualifikations-Entwicklungs-Management (QUEM), Geschäftsstelle der Arbeitsgemeinschaft Betriebliche Weiterbildungsforschung e.V..
- Koch, Thomas/ Woderich, Rudolf (1999): *Erfahrungen selbständiger Wirtschaftsakteure (KMU) bei der Entwicklung kooperativer Formen und selbständiger Praxen*. In: *BISS public (Wissenschaftliche Mitteilungen aus dem Brandenburg-Berliner Institut für Sozialwissenschaftliche Studien)* (28). 201-239.
- Koller, Michael (1997): *Psychologie interpersonalen Vertrauens. Eine Einführung in theoretische Ansätze*. In: *Schweer* (1997b): 13-26.
- Kollmorgen, Raj/ Reißig, Rolf/ Weiß, Johannes (Hrsg.) (1996): *Sozialer Wandel und Akteure in Ostdeutschland. Empirische Befunde und theoretische Ansätze*. Leverkusen-Opladen: Leske + Budrich.

- Kollock, Peter (1998): Social Dilemmas. The Anatomy of Cooperation. In: *Annual Sociological Review* 24 (2). 183-214.
- Kowalczyk, Marta (2001): Kultur des Misstrauens? Empirische Fallstudie des Kooperationsklimas in einer innovativen Branche in Westpolen. Diplomarbeit, Frankfurt (Oder): Europa-Universität Viadrina, Kulturwissenschaftliche Fakultät.
- Kramer, Roderick M./ Tyler, Tom R. (Hrsg.) (1996): Trust in Organizations. *Frontiers of Theory and Research*. Thousand Oaks (CA)/ London/ Delhi: Sage.
- Krätke, Stefan (1998): Problems of Cross-Border Regional Integration. The Case of the German-Polish Border Area. In: *European Urban and Regional Studies* 5 (3). 249-262.
- Krätke, Stefan/ Heeg, Susanne/ Stein, Rolf (1997): Regionen im Umbruch. Probleme der Regionalentwicklung an den Grenzen zwischen "Ost" und "West". Frankfurt a. M./ New York: Campus.
- Kreckel, Reinhard (Hrsg.) (1983): Soziale Ungleichheiten. Göttingen: Otto Schwartz & Co. (Soziale Welt, Sonderband 2).
- Kritikos, Alexander (1998): Kleinkredite mit anreizgesteuertem Solidareintritt. Eine Diskussion der notwendigen Bedingungen für ein Sicherheitssubstitut. Working Paper 125, Frankfurt (Oder): Europa-Universität Viadrina, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften.
- Kritikos, Alexander/ Meran, Georg (1998): Social Norms, Moral Commitment, and Cooperation. In: *Homo oeconomicus* 15 (1). 71-92.
- Kuckartz, Udo (1999): Computergestützte Analyse qualitativer Daten. Eine Einführung in Methoden und Arbeitstechniken. Leverkusen-Opladen/ Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Kuczzi, Tibor/ Makó, Csaba (1997): Towards Industrial Districts? Small-Firm Networking in Hungary. In: Grabher/Stark (1997): 176-189.
- Kujath, Hans Joachim (Hrsg.) (1998): Strategien der regionalen Stabilisierung. Wirtschaftliche und politische Antworten auf die Internationalisierung des Raumes. Berlin: Edition Sigma.
- Kujath, Hans Joachim (2000): Vernetzte regionale Wirtschaft und neue Aufgaben der Regionalpolitik. In: Jähne/Gawron (2000): 47-57.
- Labrousse, Agnès (1999): Der komplexe Wandel von Institutionen und Organisationen in der ost-deutschen Transformation. In: BISS public (Wissenschaftliche Mitteilungen aus dem Brandenburg-Berliner Institut für Sozialwissenschaftliche Studien) (27). 105-132.
- Lagemann, Bernhard/ Löbke, Klaus (1999): Kleine und mittlere Unternehmen im sektoralen Strukturwandel. Essen: Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (RWI) (Untersuchungen Heft 27).
- Länderanalyse Polen III (2001). Frankfurt a. M.: F.A.Z.-Institut für Management-, Markt- und Medieninformationen.
- Lane, Christel/ Bachmann, Reinhard (1997): Co-operation in interfirm relations in Britain and Germany: the role of social institutions. In: *British Journal of Sociology* 48 (2). 226-254.
- Lane, Christel/ Bachmann, Reinhard (Hrsg.) (1998): Trust within and between Organizations. Conceptual Issues and Empirical Applications. Oxford: Oxford University Press.
- Lane, Christel (1998): Introduction. Theories and Issues in the Study of Trust. In: Lane/Bachmann (1998): 1-30.
- Langhein, Siegfried (1999): Expertise für Projekt LOGIK Regional. Betriebliches Netzwerk in der Wertschöpfungskette Textilindustrie in Brandenburg zur kompletten Verarbeitung nachwachsender Rohstoffe insbesondere von Hanf und Flachs. Gutachten im Auftrag des Landkreises Spree-Neisse, Typoskript, Berlin.
- Laschewski, Lutz/ Phillipson, Jeremy/ Gorton, Matthew (2002): The facilitation and formalisation of small business networks: evidence from the North East of England. In: *Environment and Planning C: Government and Policy* 20 (3). 375-392.
- Lazarcic, Nathalie/ Lorenz, Edward (Hrsg.) (1998a): Trust and Economic Learning. Cheltenham/ Northampton (MA): Edward Elgar.
- Lazarcic, Nathalie/ Lorenz, Edward (1998b): The Learning Dynamics of Trust, Reputation and Confidence. In: Lazarcic/ Lorenz (1998a): 1-20.
- Lazarcic, Nathalie/ Lorenz, Edward (1998c): Trust and Organisational Learning During Inter-Firm Cooperation. In: Lazarcic/Lorenz (1998a): 209-226.

- Leipold, Helmut (1997): Der Zusammenhang zwischen gewachsener und gesetzter Ordnung. Einige Lehren aus den postsozialistischen Reformerfahrungen. In: Cassel (1997): 43-68.
- Lengyel, György (1999): Social Capital and Entrepreneurial Success. The Case of the Hungarian Small Enterprises in 1993-1996. In: BISS public (Wissenschaftliche Mitteilungen aus dem Brandenburg-Berliner Institut für Sozialwissenschaftliche Studien) (28). 177-200.
- Leschke, Martin (1995): Zur ökonomischen Analyse moralikonformen Handelns. In: Analyse und Kritik 17 (2). 209-231.
- Lettko, Frank (1996): Habitus und Strategien ostdeutscher Unternehmer. Eine qualitativ-empirische Analyse unternehmerischen Handelns. München/ Mering: Rainer Hampp.
- Lie, John (1997): Sociology of Markets. In: Annual Review of Sociology 23 (2). 341-360.
- Liebernickel, Wolfgang/ Lindig, Dieter/ Schwarz, Anna (1993): Die neuen Selbständigen - Promotoren marktwirtschaftlicher Entwicklung in Ostdeutschland? In: Reißig (1993): 127-157.
- Lieder, Gabriele (1995): Der Umbruch in der ostdeutschen Textil- und Bekleidungsindustrie. In: Genior (1995): 181-217.
- Loomis, James L. (1959): Communication, the Development of Trust, and Cooperative Behavior. In: Human Relations 12 (2). 305-315.
- Luhmann, Niklas (1989): Vertrauen: ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität. 3. Auflage, Stuttgart: Enke.
- Mahnkopf, Brigitte (1994): Markt, Hierarchie und soziale Beziehungen. Zur Bedeutung reziproker Beziehungsnetzwerke in modernen Marktgesellschaften. In: Beckenbach/Treck (1994): 65-83.
- Malmberg, Anders/ Maskell, Peter (2002): The elusive concept of localization economies: towards a knowledge-based theory of spatial clustering. In: Environment and Planning A 34 (3). 429-449.
- Matthiesen, Ulf (Hrsg.) (1998): Die Räume der Milieus. Neue Tendenzen in der sozial- und raumwissenschaftlichen Milieuforschung, in der Stadt- und Raumplanung. Berlin: Edition Sigma.
- Matzner, Egon (2000): Monopolare Weltordnung. Zur Sozioökonomie der US-Dominanz. Marburg: Metropolis.
- Mayring, Philipp (1997): Qualitative Inhaltsanalyse. Grundlagen und Techniken. 6. Auflage, Weinheim a. d. B.: Beltz/ Deutscher Studienverlag.
- Metze, Regina (1997): Kooperation in Ostdeutschland – von zufälligen Verbänden und vorsätzlichen Netzwerken. In: BISS public (Wissenschaftliche Mitteilungen aus dem Brandenburg-Berliner Institut für Sozialwissenschaftliche Studien) (23/24). 89-102.
- Meuser, Michael/ Nagel, Ulrike (1991): ExpertInneninterviews – vielfach erprobt, wenig bedacht. Ein Beitrag zur qualitativen Methodendiskussion. In: Garz/Kraimer (1991): 441-471.
- Meuser, Michael/ Sackmann, Reinhold (Hrsg.) (1992): Analyse sozialer Deutungsmuster. Beiträge zur empirischen Wissenssoziologie. Pfaffenweiler: Centaurus.
- Misztal, Barbara A. (1996): Trust in Modern Societies. The Search for the Basis of Social Order. Cambridge: Polity Press.
- Mole, Kevin (2002): Street-level technocracy in UK small business support: Business links, personal business advisers, and the Small Business Service. In: Environment and Planning C: Government and Policy 20 (2). 179-194.
- Most, Edgar (2000): Diskussionsbeitrag. In: Zehn Jahre danach – Die Einheit neu denken! Dokumentation der Veranstaltung des Forum Ostdeutschland am 1. Juli 2000, Berlin: Forum Ostdeutschland der Sozialdemokratie e.V. 18-32.
- Müller, Hans-Peter/ Schmid, Michael (Hrsg.) (1998): Norm, Herrschaft und Vertrauen. Beiträge zu James S. Colemans Grundlagen der Sozialtheorie. Leverkusen-Opladen/ Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Mummert, Uwe (1995): Informelle Institutionen in ökonomischen Transformationsprozessen. Baden-Baden: Nomos.
- Nedelmann, Brigitta (Hrsg.) (1995): Politische Institutionen im Wandel. Leverkusen-Opladen: Westdeutscher Verlag (Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 35).
- Nee, Victor (1998): Sources of the New Institutionalism. In: Brinton/Nee (1998): 1-16.

- Nida-Rümelin, Julian (Hrsg.) (1993): *Praktische Rationalität. Grundlagenprobleme und ethische Anwendungen des rational choice-Paradigmas*. Berlin/ New York: Walter de Gruyter.
- nova (1999): *Machbarkeitsstudie zur Initiierung von Wertschöpfungsketten der Verarbeitung und industriellen Verwertung von nachwachsenden Faserstoffen unter Nutzung neuer Technologien im Verarbeitungsprozess und zur Gestaltung effektiver Kooperationen im Lankreis Spree-Neiße*. Gutachten im Auftrag des Landkreises Spree-Neisse, Typoskript, Hürth: Institut für politische und ökologische Innovation GmbH.
- Nuissl, Henning (2002): *Bausteine des Vertrauens – eine Begriffsanalyse*. In: *Berliner Journal für Soziologie* 12 (1), 87-108.
- Oevermann, Ulrich (1996): *Konzeptualisierung von Anwendungsmöglichkeiten und praktischen Arbeitsfeldern der objektiven Hermeneutik. (Manifest der objektiv hermeneutischen Sozialforschung)*. Typoskript, Frankfurt a. M.: Johann-Wolfgang-Goethe-Universität Frankfurt, Fachbereich Gesellschaftswissenschaften. (<http://www.rz.uni-frankfurt.de/~hermeneu/Manifest-1996.rtf>).
- Offe, Claus (1991): *Das Dilemma der Gleichzeitigkeit. Demokratisierung und Marktwirtschaft in Osteuropa*. In: *Merkur. Deutsche Zeitschrift für europäisches Denken* 4 (2), 279-292.
- Offe, Claus (1999a): *"Sozialkapital". Begriffliche Probleme und Wirkungsweise*. In: *Kistler/Noll/Priller* (1999): 113-120.
- Offe, Claus (1999): *How can we trust our fellow citizens?* In: *Warren* (1999): 42-87.
- Olson, Mancur (1968): *Die Logik des kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen*. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Oswald, Margit (1994): *Vertrauen – eine Analyse aus psychologischer Sicht*. In: *Hof et al.* (1994): 111-128.
- Petermann, Franz (1992): *Psychologie des Vertrauens*. 2. Auflage, München: Quintessenz.
- Petermann, Franz/ Neubauer, Walter/ Grünheid, Benno (1992): *Trust in the Relationship Between Superiors and Subordinates. Managers' Subjective Theories of Trust*. In: *European Review of Applied Psychology* 42 (3), 209-216.
- Pfeiffer, Friedhelm (1999): *Existenzgründungspotenziale unter Arbeitssuchenden. Empirische Evidenz auf der Basis des Mikrozensus*. In: *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung* 32 (3) (IAB Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nürnberg), 300-313.
- Piore, Michael J. (1995): *Beyond Individualism*. Cambridge (MA): Harvard University Press.
- Piore, Michael J. (1996): *Review of the Handbook of Economic Sociology*. In: *Journal of Economic Literature* 34 (3), 741-754.
- Piore, Michael J./ Lester, Richard/ Kofman, Fred/ Malek, Kamal (1994): *The Organization of Product Development*. IPC Working Paper 94-002, Boston: MIT (Massachusetts Institute of Technology).
- Piore, Michael J./ Sabel, Charles F. (1985): *Das Ende der Massenproduktion*. Berlin: Wagenbach.
- Pöhler, Mirko/ Thomas, Michael (2002): *Regionalporträt Niederlausitz*. Typoskript, Berlin: BISS (Brandenburg-Berliner Institut für Sozialwissenschaftliche Studien).
- Pohl, Rüdiger (2000): *Die unvollendete Transformation*. In: *Wirtschaft im Wandel* 6 (8), 120-132.
- Polen. *Wirtschaftsstandorte – Woiwodschaften 1999 (2000)*. Köln: NOBE.
- Portes, Alejandro (Hrsg.) (1995): *The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*. New York: Russell Sage Foundation.
- Portes, Alejandro (1998): *Social Capital. Its Origins and Applications in Modern Sociology*. In: *Annual Review of Sociology* 24 (1), 1-24.
- Powell, Walter W. (1990): *Neither Market nor Hierarchy. Network Forms of Organization*. In: *Staw/Cummings* (1990): 295-336.
- Powell, Walter W. (1996): *Trust-Based Forms of Governance*. In: *Kramer/Tyler* (1996): 51-67.
- Preisendörfer, Peter (1995): *Vertrauen als soziologische Kategorie. Möglichkeiten und Grenzen einer entscheidungstheoretischen Fundierung des Vertrauenskonzepts*. In: *Zeitschrift für Soziologie* 24 (4), 263-272.
- Preisendörfer, Peter (Hrsg.) (1996): *Prozesse der Neugründung von Betrieben in Ostdeutschland*. Rostock: Universität Rostock, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät (Rostocker Beiträge zur Regional- und Strukturforschung Heft 2).

- Priewe, Jan (2002): Ostdeutschland 2010 – Perspektiven der Investitionstätigkeit. Typoskript, Studie (unter Mitarbeit von Christoph Scheuplein und Karsten Schuldt), Berlin: DGB Deutscher Gewerkschaftsbund/ Hans Böckler Stiftung/ Otto Brenner Stiftung.
- Priddat, Birger (1998): Nichtökonomische Theorie. Vieviennne Forresters Buch "Der Terror der Ökonomie" als anregende Lektüre zum Problem der Kontextspezifizität von rational choice. In: *Homo oeconomicus* 15 (2). 245-261.
- Priller, Eckhard (1997): Ein Suchen und Sichfinden im Gestern und Heute. Verändern die Ostdeutschen ihre Einstellungen und Haltungen zur Demokratie und gesellschaftlichen Mitwirkung? WZB-Papers FS III 97-411, Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB).
- Putnam, Robert (1993): Making democracy work. Civic traditions in modern Italy. Princeton (NJ): Princeton University Press.
- Ragnitz, Joachim (2001): Produktivitätsrückstand der ostdeutschen Wirtschaft: Eine zusammenfassende Bewertung. In: *Wirtschaft im Wandel* 7 (7-8). 181-189.
- Raiser, Martin (1999): Trust in Transition. Working Paper 39, o.O.: European Bank for Reconstruction and Development.
- Ramb, Bernd-Thomas/ Tietzel, Manfred (Hrsg.) (1993): Ökonomische Verhaltenstheorie. München: Vahlen.
- Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998-1999 (2000). Warszawa: Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw.
- Reichertz, Jo (1993): Abduktives Schlußfolgern und Typen(re)konstruktion. Abgang auf eine liebgelebene Haltung. In: Jung/Müller-Doohm (1993): 258-282.
- Reißig, Rolf (2000): Die gesplante Vereinigungsgesellschaft. Bilanz und Perspektiven der Transformation Ostdeutschlands und der deutschen Vereinigung. Berlin: Dietz.
- Reißig (Hrsg.) (1993): Rückweg in die Zukunft: Über den schwierigen Transformationsprozeß in Ostdeutschland. Frankfurt a. M. / New York: Campus.
- Reynolds, Paul D./ White, Sammis B. (1997): The Entrepreneurial Process. Economic Growth, Men, Women, and Minorities. Westport (CT)/ London: Quorum Books.
- Richter, Rudolf/ Furubotn, Eirik G. (1996): Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Ripperger, Tanja (1998): Ökonomik des Vertrauens. Analyse eines Organisationsprinzips. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Rosenbaum, Eckehard F. (1999): Culture, Cognitive Models and the Performance of Institutions in Transformation Countries. Arbeitsberichte – Discussion Papers des Frankfurter Instituts für Transformationsforschung (F.I.T.) 1/99, Frankfurt (Oder): Europa-Universität Viadrina, F.I.T..
- Rothstein, Bo (2000): Trust, Social Dilemmas and Collective Memories. Typoskript (Paper, International Political Science Association XVIII World Congress, Quebec, 1. Bis 5. August 2000), Göteborg: University of Gothenburg, Department of Political Science. (im Erscheinen).
- Rudolph, Hedwig (Hrsg.) (1995): Geplanter Wandel, ungeplante Wirkungen. Handlungslogiken und -ressourcen im Prozess der Transformation. Berlin: Edition Sigma (WZB Jahrbuch 1995).
- Sabel, Charles F. (1992): Constitutional Orders: Trust Building and Response to Change. In: Hollingworths/ Boyer (1992): 154-188.
- Sabel, Charles F. (1993): Studied Trust. Building New Forms of Cooperation in a Volatile Economy. In: *Human Relations*. Vol. 46 (9) 1133-1170.
- Sabel, Charles F. (1994): Learning by Monitoring. The Institutions of Economic Development. In: Smelser/Swedberg (1994a): 137-165.
- Sabel, Charles F. (1997): "Bootstrapping-Reform" oder: Revolutionärer Reformismus und die Erneuerung von Firmen, Gewerkschaften und Wohlfahrtsstaat im regionalen Kontext. In: Bullmann/Heinze (1997): 15-51.
- Sabel, Charles F./ Zeitlin, Jonathan (Hrsg.) (1997a): World of Possibilities. Flexibility and Mass Production in Western Industrialization. Cambridge (MA): Harvard University Press.
- Sabel, Charles F./ Zeitlin, Jonathan (1997b): Stories, strategies, Structures. Rethinking Historical Alternatives to Mass Production. In: Sabel/Zeitlin (1997a): 1-36.

- Sako, Mari (1998): Does Trust Improve Business Performance? In: Lane/Bachmann (1998): 88-117.
- Schmidt, Rudi/ Lutz, Burkart (Hrsg.) (1995): Chancen und Risiken industrieller Restrukturierung in Ostdeutschland. Berlin: Akademie Verlag.
- Schmidtchen, Dieter (1994): Ökonomik des Vertrauens. In: Hof et al. (1994): 129-164.
- Schurr, Paul H./ Ozanne, Julie L. (1985): Influences on Exchange Processes. Buyers' Preconceptions of a Seller's Trustworthiness and Bargaining Toughness. In: Journal of Consumer Research 11 (4). 939-953.
- Schwarz, Anna (1999): Transformationspfade sozialen Kapitals und Reziprozitätsprobleme im kooperativen Handeln von Unternehmensgründern in einer innovativen Branche in Berlin-Brandenburg. In: BISS public (Wissenschaftliche Mitteilungen aus dem Brandenburg-Berliner Institut für Sozialwissenschaftliche Studien) (28). 113-138.
- Schwarz, Anna (2000): Diverging Patterns of Informalization Between Endogenous and Exogenous Economic Actors in the East German Transformation Process – Results from a Case-Study in the IT-Branch in Berlin-Brandenburg. Arbeitsberichte – Discussion Papers des Frankfurter Instituts für Transformationsforschung (F.I.T.) 11/00, Frankfurt (Oder): Europa-Universität Viadrina, F.I.T.
- Schweer, Martin K. W. (Hrsg.) (1997a): Vertrauen und soziales Handeln. Facetten eines alltäglichen Problems. Neuwied/ Krefeld/ Berlin: Luchterhand.
- Schweer, Martin K. W. (Hrsg.) (1997b): Interpersonales Vertrauen. Theorie und empirische Befunde. Leverkusen-Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Schweer, Martin K. W. (1998): Vertrauen. Landau: Verlag Empirische Pädagogik.
- Seibel, Wolfgang (1999): Politische Lebenslügen als Self-Destroying Prophecies. Institutionenbildung im wiedervereinigten Deutschland am Beispiel der Treuhandanstalt. In: BISS public (Wissenschaftliche Mitteilungen aus dem Brandenburg-Berliner Institut für Sozialwissenschaftliche Studien) (28). 49-82.
- Semlinger, Klaus (1994): Kooperative Regionalentwicklung durch Mittelstandsförderung. In: Fritsch (1994): 89-113.
- Semlinger, Klaus (1997): Mittelständische Kleinbetriebe in Ostdeutschland. Hoffnungsträger oder Lückenbüsser des Transformationsprozesses. In: Aus Politik und Zeitgeschichte. Beilage zur Wochenzeitung "Das Parlament" B 51. 30-38.
- Simmel, Georg (1968): Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung. 5. Auflage, Berlin: Duncker & Humblot (Gesammelte Werke 2).
- Smelser, Neil J./ Swedberg, Richard (Hrsg.) (1994a): The Handbook of Economic Sociology. Princeton (NJ): Princeton University Press.
- Smelser, Neil J./ Swedberg, Richard (1994b): The Sociological Perspective on the Economy. In: Dies. (1994a): 3-26.
- Srubar, Ilja (1991): War der reale Sozialismus modern? Versuch einer strukturellen Bestimmung. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 43 (3). 415-432.
- Staber, Udo (2002): The Structure of Networks in Industrial Districts. In: International Journal for Urban and Regional Research 25 (3). 537-552.
- Stark, David/ Bruszt, László (1998): Postsocialist Pathways. Transforming Politics and Property in East Central Europe. Cambridge: Cambridge University Press.
- Staw, Barry M./ Cummings, Larry L. (Hrsg.) (1990): Research in Organizational Behavior. An Annual Series of Analytical Essays & Critical Review 18. London/ Greenwich (CT): JAI Press.
- Storper, Michael (1995): The Resurgence of Regional Economies, Ten Years Later: The Region as a Nexus of Untraded Interdependencies. In: European Urban and Regional Studies 2 (3). 191-221.
- Storper, Michael (1997): The Regional World. Territorial Development in a Global Economy. New York/ London: Guildford Press.
- Staudt, Erich/ Kriegesmann, Bernd/ Thielmann, Frank und Behrendt, Sabine (1995): Kooperation als Erfolgsfaktor ostdeutscher Unternehmen. Ergebnisse einer empirischen Untersuchung zur Kooperationslandschaft in Ostdeutschland. In: Zeitschrift für die Betriebswirtschaft. 65. Jg. (11). 1209-1230.
- Swedberg, Richard (Hrsg.) (1996): Economic Sociology. The International Library of Critical Writings in Sociology. An Elgar Reference Collection. Southampton: University of Southampton.
- Sydow, Jörg/ Staber, Udo (2002): The Institutional Embeddedness of Project Networks. The Case of Content Production in German Television. In: Regional Studies 36 (3). 215-227.

- Sydow, Jörg/ Windeler, Arnold/ Krebs, Michael/ Loose, Achim/ van Well, Bennet (1995): Organisation von Netzwerken. Strukturierungstheoretische Analysen der Vermittlungspraxis in Versicherungszweigen. Leverkusen-Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Sztompka, Piotr (1993): Civilizational Incompetence. The Trap of Post-Communist Societies. In: Zeitschrift für Soziologie 24 (2). 85-95.
- Sztompka, Piotr (1995): Vertrauen: Die fehlende Ressource in der postkommunistischen Gesellschaft. In: Nedelmann (1995): 254-276.
- Sztompka, Piotr (1996): Trust and Emerging Democracy. Lessons from Poland. In: International Sociology 11 (1). 37-62.
- Sztompka, Piotr (1998): Trust, Distrust and Two Paradoxes of Democracy. In: European Journal of Social Theory 1 (1). 19-32.
- Sztompka, Piotr (1999): Trust. A Sociological Theory. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tai-lok Lui (1998): Trust and Chinese Business Behaviour. In: Competition & Change 3 (3). 335-357.
- Tatur, Melanie (1998): Ökonomische Transformation und moralische Ressourcen in post-sozialistischen Gesellschaften. In: PROKLA – Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft 28 (112). 339-374.
- Teleinfo 500 - Polski Rynek Teleinformatyczny 1999. Vol. I. (2000). Warszawa: Migut Media.
- Thierse, Wolfgang (2000): Von der Wiedervereinigung zur Neuvereinigung? Für ein neues Leitbild der deutschen Einheit. In: Zehn Jahre danach – Die Einheit neu denken! Dokumentation der Veranstaltung des Forum Ostdeutschland am 1. Juli 2000, Berlin: Forum Ostdeutschland der Sozialdemokratie e.V. 7-17.
- Thomas, Michael (Hrsg.) (1997a): Selbständige. Gründer. Unternehmer. Passagen und Paßformen im Umbruch. Berlin: Berliner Debatte Wissenschaftsverlag.
- Thomas, Michael (1997b): Voraussetzungsvolle Passagen Neuer Selbständiger im ostdeutschen Transformationsprozeß. In: Thomas (1997a): 14-57.
- Thomas, Michael (1998): Reglementierung versus Individualisierung? Die lebensweltliche Vielfalt von Passagen in die Selbständigkeit in Ostdeutschland. In: Matthiesen (1998) 289-302.
- Thomas, Michael (2000): Vertrauen in wirtschaftlichen Transformationsprozessen – Fallstudien und Konzeptualisierungen aus regionalen Kontexten. Arbeitsberichte – Discussion Papers des Frankfurter Instituts für Transformationsforschung (F.I.T.) 6/00, Frankfurt (Oder): Europa-Universität Viadrina, F.I.T.
- Thomas, Michael (2001a): Akteure in Konstruktionsprozessen regionaler Identität (2). BISS Papers Nr. 2/2001, Berlin: BISS (Brandenburg-Berliner Institut für Sozialwissenschaftliche Studien).
- Thomas, Michael (2001b): Ein Blick zurück und voraus: Ostdeutsche Neue Selbständige – aufgeschobenes Scheitern oder Potenziale zur Erneuerung? Typoskript, Forschungsstudie, Berlin: BISS (Brandenburg-Berliner Institut für Sozialwissenschaftliche Studien).
- Tödtling, Franz (1994): The Uneven Landscape of Innovation Poles. Local Embeddedness and Global Networks. In: Amin/Thrift (1994): 68-90.
- Treuhandanstalt (1994): Dokumentation Bd. III. Berlin: Treuhandanstalt/ Direktorat Kommunikation/Medien.
- Valerius, Gabriele (1996): Sozialprofil von Unternehmensgründern in Berlin/Brandenburg. In: Preisendörfer (1996): 69-88.
- Vanberg, Viktor (1987): Markt, Organisation und Reziprozität. In: Heinemann (1987). 263-279.
- Vedres, Balász (1999): The constellation of economic power – the Position of Political Actors, Banks and large Corporations in the Network of Directorate Interlocks in Hungary 1997. In: BISS public (Wissenschaftliche Mitteilungen aus dem Brandenburg-Berliner Institut für Sozialwissenschaftliche Studien) (28). 177-199.
- Waldenfels, Bernhard (1985): In den Netzen der Lebenswelt. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Waldenfels, Bernhard (1999): Handlungsstrukturen und Handlungsimpulse. In: BISS public (Wissenschaftliche Mitteilungen aus dem Brandenburg-Berliner Institut für Sozialwissenschaftliche Studien) (27). 157-168.
- Warren, Mark E. (Hrsg.) (1999): Democracy and Trust. Cambridge: Cambridge University Press.

- Wegner, Gerhard/ Wieland, Josef (Hrsg.) (1998): Formelle und informelle Institutionen. Genese, Interaktion und Wandel. Marburg: Metropolis.
- Weil, Francesca (1999): Wirtschaftliche, politische und soziale Veränderungen in einem Leipziger Betrieb 1989/90. In: Heydemann/Mai/Müller (1999): 525-544.
- Wenzel, Harald (1990): Die Ordnung des Handelns. Talcott Parsons' Theorie des allgemeinen Handlungssystems. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Wiesenthal, Helmut (1997): Handikaps und Hürden. Die komparativen Nachteile ostdeutscher Selbständiger auf dem Weg in die Marktwirtschaft. In: Thomas (1997) 58-76.
- Wiesenthal, Helmut (1999): Auf dem Wege zu einer allgemeinen Theorie der Koordinationsmedien. In: BISS public (Wissenschaftliche Mitteilungen aus dem Brandenburg-Berliner Institut für Sozialwissenschaftliche Studien) (28). 83-112.
- Williamson, Oliver E. (1975): Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of International Organization. New York: Free Press.
- Windolf, Paul/ Brinkmann, Ulrich/ Kulke, Dieter (1999): Warum blüht der Osten nicht? Zur Transformation der ostdeutschen Betriebe. Berlin: Edition Sigma.
- Woderich, Rudolf (1997): Tradierte Entwicklungsmuster als Orientierungsrahmen regionaler Akteure. In: BISS public (Wissenschaftliche Mitteilungen aus dem Brandenburg-Berliner Institut für Sozialwissenschaftliche Studien) (23/24). 71-88.
- Woderich, Rudolf (2001): Akteure in Konstruktionsprozessen regionaler Identität (1). Dargestellt und untersucht an Diskursen um Projekte und Leitbilder in der brandenburgischen Lausitz. BISS Papers Nr. 1/2001, Berlin: BISS (Brandenburg-Berliner Institut für Sozialwissenschaftliche Studien).
- Woolcock, Michael (1998): Social Capital and Economic Development. Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework. In: Theory and Society 27 (1). 151-208.
- Woolcock, Michael (2000): Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy. In: The World Bank Research Observer 15 (2). 225-249.
- Wrong, Dennis (1961): The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology. In: American Sociological Review 26 (2). 183-193.
- Yamagishi, Toshio/ Cook, Karen S./ Watabe, Motoki (1998): Uncertainty, Trust and Commitment Formation in the United States and Japan. In: American Journal of Sociology 104 (1). 165-194.
- Zehn Jahre danach - Die Einheit neu denken! (2000). Dokumentation der Veranstaltung des Forum Ostdeutschland, 1. Juli 2000, Berlin: Forum Ostdeutschland der Sozialdemokratie e.V.
- Ziegler, Rolf (1997): Interesse, Vernunft und Moral: zur sozialen Konstruktion von Vertrauen. In: Hradil (1997): 241-254.
- Zintl, Reinhard (1993a): Clubs, Clans und Cliques. In: Ramb/Tietzel (1993): 89-117.
- Zintl, Reinhard (1993b): Kooperation kollektiver Akteure. Zum Informationsgehalt angewandter Spieltheorie. In: Nida-Rümelin (1993): 239-258.



## Abbildungsverzeichnis/Tabellenverzeichnis

Abbildung 1:	Reales Bruttoinlandsprodukt pro Kopf im Ost-West-Vergleich	25
Abbildung 2:	Konvergenz in Deutschland (BIP)	27
Abbildung 3:	Konvergenz in Deutschland (Arbeitslose)	28
Abbildung 4:	Unternehmensgründungen in Deutschland	33
Abbildung 5:	Insolvenzen nach Wirtschaftsbereichen	34
Abbildung 6:	Schema 1: Netzwerktypus A	163
Abbildung 7:	Schema 2: Netzwerktypus B	166
Abbildung 8:	Schema 3: Netzwerktypus C	169
Abbildung 9:	Schema 4: Problemkonstellation Netzwerktypus A	175
Abbildung 10:	Schema 5: Problemkonstellation Netzwerktypus B	178
Abbildung 11:	Schema 6: Entwicklungen im Netzwerktypus C	180
Abbildung 12:	Schema 7: Hierarchische Netzwerkstruktur	189
Abbildung 13:	Schema 8: Moderiertes Netzwerk	193
Abbildung 14:	Schema 9: Kommunikationsnetzwerk	200
Abbildung 15:	Schema 10: Aufzubauende Wertschöpfungskette (Konstrukt)	203
Abbildung 16:	Die Barrieren der Entwicklung von kleinen und mittleren Unternehmen	218
Abbildung 17:	Investitionsvorhaben der polnischen IT-Unternehmen (in Prozent)	222
Abbildung 18:	Externe Barrieren der Firmenentwicklung in der IT-Branche in Polen	224
Abbildung 19:	Verteilungsmatrix der Kooperationstypen	232
Tabelle 1:	Indikatoren zum wirtschaftlichen Aufholprozess in Ostdeutschland	26
Tabelle 2:	Gewerbean- und -abmeldungen im Bundesland Brandenburg zwischen 1998 und 2000	35
Tabelle 3:	IT-Unternehmer-Typen	85
Tabelle 4:	Kriterien und Metakriterien der Vertrauenswürdigkeit	93
Tabelle 5:	Verteilung der IT-Unternehmen nach Profil und Woiwodschaft (nach GUS-Profil)	215
Tabelle 6:	Profile der untersuchten IT-Unternehmen (mit Profil-Mehrfachnennungen)	216
Tabelle 7:	Verteilung der Befragten und aller IT-Firmen nach Woiwodschaften	217
Tabelle 8:	Woiwodschaften im Vergleich: Einwohner- und Firmenzahl; Stand 2000	220
Tabelle 9:	Marktposition der IT-Unternehmen ausgewählter Woiwodschaften 1999	221
Tabelle 10:	Kooperationsneigungen der befragten IT-Unternehmen (2000)	228
Tabelle 11:	Häufigkeit von Kooperationserfahrungen der befragten IT-Unternehmen (in Prozent)	230
Tabelle 12:	Gegenwärtige Kooperation und Erfahrungen: Verteilungsmatrix der Typen	233